



REPUBLIKA SLOVENIJA
VLADA REPUBLIKE SLOVENIJE

Gregorčičeva ulica 20–25, 1000 Ljubljana

T: +386 1 478 1000

F: +386 1 478 1607

E: gp.gs@gov.si

<http://www.vlada.si/>

Številka: 41101-1/2021/9

Datum: 9. 12. 2021

I FEEL
SLOVENIA

ZELENA.
USTVARJALNA.
PAMETNA.

PROGRAM SPODBUJANJA INVESTICIJ IN INTERNACIONALIZACIJE SLOVENSKEGA GOSPODARSTVA

SLOVENIJA
ZELENA. USTVARJALNA. PAMETNA.



KAZALO

1	UVOD	6
2	VIZIJA IN STRATEŠKI CILJI	9
2.1	POSŁANSTVO IN VIZIJA	9
2.2	STRATEŠKI CILJI	10
2.3	SKLADNOST STRATEŠKIH POLITIK	12
3	SLOVENIJA IN GLOBALNI TRENDI	14
3.1	SVETOVNA GOSPODARSKA GIBANJA	14
3.1.1	Globalne verige vrednosti	16
3.2	SKUPNA ZUNANJETRGOVINSKA POLITIKA EU	18
3.2.1	Smernice nove trgovinske politike EU	19
3.2.2	Sklepanje dvostranskih naložbenih sporazumov s tretjimi državami	23
4	ANALIZA STANJA	25
4.1	SPLOŠNE SLOVENSKE MAKROEKONOMSKE RAZMERE	25
4.2	VPETOST SLOVENIJE V GLOBALNE VERIGE VREDNOSTI	29
4.3	IZVOZ	30
4.4	VHODNE TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE (TNI)	32
4.5	IZHODNE TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE (ITNI)	34
4.6	KLJUČNI ZUNANJETRGOVINSKI PARTNERJI SLOVENIJE	36
4.7	PREPOZNAVNOST SLOVENIJE	37
4.8	ANALIZA SWOT	38
5	KLJUČNE USMERITVE, OPERATIVNI CILJI IN UKREPI	44
5.1	RAZNOVRSTEN IN VZDRŽEN IZVOZ	46
5.1.1	Prebojna področja	47
5.1.2	Prednostni izvozni sektorji	48
5.1.3	Prednostni izvozni trgi in trgi priložnosti	51
5.2	TRAJNOSTNO NARAVNANE TNI Z VISOKO DODANO VREDNOSTJO	53
5.2.1	Prednostni TNI sektorji	54
5.2.2	Prednostne države za TNI	55
5.3	SPODBUJENE SLOVENSKE INVESTICIJE V TUJINI	56
5.4	SLOVENIJA KOT PREPOZNAVNA GOSPODARSKA BLAGOVNA ZNAMKA	57
5.5	ODLIČEN PODPORNİ EKOSISTEM	59
6	SREDSTVA IN VIRI FINANCIRANJA	64
7	OKVIR ZA SPREMLJANJE IN KONČNE DOLOČBE	65
8	PRILOGE	66
8.1	PRILOGA I: Pregled Programa	66
8.2	PRILOGA II: Podroben opis ukrepov	67
8.3	PRILOGA III: Seznam kazalnikov po strateških ciljeh	82
8.4	PRILOGA IV: Kontaktni podatki	87

KAZALO PONAŽORITEV

Kazalo grafikonov

Graf 1: Izvoz in uvoz blaga in storitev (2007–2020).....	30
Graf 2: Izvoz blaga in storitev po državah v 2020	31
Graf 3: Tuje neposredne investicije po izvorni državi lastnika v 2020.....	33
Graf 4: Slovenske investicije v tujini v 2020.....	35

Kazalo tabel

Tabela 1: Pregled operativnih ciljev in ukrepov Programa za raznovrsten in vzdržen izvoz	46
Tabela 2: Pregled operativnih ciljev ter ukrepov Programa za trajnostno naravnane TNI.....	53
Tabela 3: Pregled operativnih ciljev ter ukrepov Programa za spodbujene slovenske investicije v tujini ..	56
Tabela 4: Pregled operativnih ciljev ter ukrepov Programa za prepoznavnost Slovenije kot gospodarske blagovne znamke	57
Tabela 5: Pregled operativnih ciljev ter ukrepov Programa za odličen podporni ekosistem	59
Tabela 6: Predvidena finančna sredstva za izvajanje Programa	64

Kazalo slik

Slika 1: Šest ključnih področij nove trgovinske politike EU.....	20
Slika 2: Najpomembnejše zunanjetrgovinske partnerice v izvozu, TNI in ITNI v 2020	37
Slika 3: Formula za izračun vrzeli v izvozu.....	49

Kratice

ARSO – Agencija Republike Slovenije za okolje
BDP – bruto domači proizvod
CRM – upravljanje odnosov s strankami
CMSR – Center za mednarodno sodelovanje in razvoj
DESI – indeks digitalnega gospodarstva in družbe (ang. Digital Economy and Society Index)
DiH – Digitalno inovacijsko stičišče Slovenije
Eko sklad – Slovenski okoljski javni sklad
EU – Evropska unija
FURS – Finančna uprava Republike Slovenije
GVV – globalna veriga vrednosti
GZS – Gospodarska zbornica Slovenije
ITNI – izhodne tuje neposredne investicije
IKT – informacijsko-komunikacijske tehnologije
KPV – Kabinet predsednika Vlade Republike Slovenije
MDDZS – Ministrstvo za delo, družino, socialne zadeve in enake možnosti

MF – Ministrstvo za finance
MGRT – Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo
MIZŠ – Ministrstvo za izobraževanje, znanost in šport
MJU – Ministrstvo za javno upravo
MKGP – Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano
MINZ – Ministrstvo za notranje zadeve
MOP – Ministrstvo za okolje in prostor
MORS – Ministrstvo za obrambo
MRS – mednarodno razvojno sodelovanje
MSP – mala in srednje velika podjetja (ang. Small and Medium Enterprises)
MZI – Ministrstvo za infrastrukturo
MZZ – Ministrstvo za zunanje zadeve
NOO – Načrt za okrevanje in odpornost
OP – Operativni program za izvajanje evropske kohezijske politike za obdobje ...
OECD – Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj (ang. Organisation for Economic Co-operation and Development)
OZS – Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije
PCA – analiza glavnih komponent (ang. Principal Component Analysis)
R & R – raziskave in razvoj
RRA – Regionalna razvojna agencija
S4 – Strategija pametne specializacije
SID banka – Slovenska izvozna in razvojna banka
SIP – slovenska industrijska politika
SIS – slovenska industrijska strategija
SPIRIT – Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije
SPOT – slovenska poslovna točka
SPOT Global – Enotna nacionalna poslovna točka za izvoznike in investitorje
SPS – Slovenski podjetniški sklad
SRIP – Strateško razvojno-inovacijsko partnerstvo
SRRS – Slovenski regionalno razvojni sklad
STO – Slovenska turistična organizacija
SURS – Statistični urad Republike Slovenije
SVRK – Služba Vlade Republike Slovenije za razvoj in evropsko kohezijsko politiko
TEN-T – vseevropsko prometno omrežje (ang. Trans-European Transport Network)
TNI – tuje neposredne investicije
UKOM – Urad Vlade Republike Slovenije za komuniciranje
UMAR – Urad Republike Slovenije za makroekonomske analize in razvoj
UNCTAD - konferenca Združenih narodov o trgovini in razvoju (ang. United Nations Conference on Trade and Development)
UPR – Urad predsednika Republike Slovenije
URP – uradna razvojna pomoč
USZS – Urad Vlade Republike Slovenije za Slovence v zamejstvu in po svetu
WTO – Svetovna trgovinska organizacija (ang. World Trade Organization)
VF – Večletni finančni načrt za izvajanje evropske kohezijske politike
ZRSZ – Zavod Republike Slovenije za zaposlovanje

1 UVOD

Ker je Slovenija majhno, odprto gospodarstvo, je odvisna od stanja na mednarodnem prizorišču. Že pred pojavom epidemije covid-19, ki je povzročila ne samo zdravstveno, ampak tudi globalno gospodarsko in socialno krizo ob povečanju javnofinančnih izzivov in bo imela daljnosežne posledice za celotno družbo, se je svet soočal s številnimi izzivi: z okoljskimi, ki izhajajo tudi iz podnebnih sprememb, z demografskimi spremembami (staranje in naraščanje svetovnega prebivalstva), urbanizacijo, z vse večjim tehnološkim napredkom in bliskovito digitalizacijo ter nenazadnje z vse večjo neenakostjo posameznikov in družbe kot celote. Trendi, kot so digitalizacija in prehod v nizkoogljično krožno gospodarstvo, temeljito spreminjajo okolje, potrošniške navade in način delovanja gospodarstva.

Globalno politično okolje se spreminja iz sistema, osnovanega na pravilih, v sistem, osnovan na nepoštenih in nevzdržnih praksah, skupaj z naraščajočimi varnostnimi težavami. Multilaterizem in globalizacija dobivata drugačne razsežnosti, vse večja tendenca gre v smeri regionalizacije in protekcionizma, kar močno vpliva na evropske in posledično na slovenske trgovinske tokove.

Tradicionalni sektorji gospodarstva doživljajo prelomne tehnološke in strukturne spremembe, ki bodo bistveno vplivale na svetovno konkurenčnost in hkrati položaj slovenskih podjetij v globalnih verigah vrednosti (v nadaljevanju: GVV), ki so se v času krize izkazale za izjemno ranljive. Te se intenzivno preoblikujejo, tako pod vplivom prej omenjenih mega trendov kot zaradi koronakrize. Za krepitev tehnološke sestave izvoza blaga in storitev, industrije znanja in inovativnosti, kot tudi za krepitev gospodarskih niš, kjer bi se Slovenija lahko pridružila vodilnim na trgu, mora ekosistem za podporo internacionalizacije oceniti tudi prihodnje trende in izzive v ključnih sektorjih slovenskega gospodarstva ter usmeriti ukrepe tudi v transformacijo izvoza.

Izjemno pomembno je, da vladna politika še posebej učinkovito in odzivno s primernimi ukrepi podpira segmente gospodarstva, ki bodo imeli v prihodnosti v mednarodni menjavi bistveno večjo težo. To še posebej velja za največji segment nacionalnega gospodarstva – mala in srednje velika podjetja (v nadaljevanju: MSP), za katera je v veliki večini internacionalizacija poslovanja nujna za preživetje, obenem pa se lahko tudi nadpovprečno hitro prilagajajo novim trendom in na teh področjih tudi hitro rastejo. Zaradi močne prepletenosti med sektorji je treba prepoznati ne le sektorsko specifične trende, priložnosti in izzive, ampak tudi povezave in sinergije, ki se lahko izkoristijo znotraj GVV, ki morajo postati v prihodnosti odpornejše.

Konkurenčno in družbeno odgovorno podjetništvo ter raziskovalno-razvojna dejavnost veljajo za stebre Strategije razvoja Slovenije 2030. Strategija v zvezi s tem še posebej poudarja internacionalizacijo slovenskih podjetij in raziskovalnih organizacij ter gradi v smeri dinamične, odporne in konkurenčno izvozno usmerjene Slovenije. Program spodbujanja investicij in internacionalizacije slovenskega gospodarstva (v nadaljevanju: Program) gradi na teh strateških smernicah in predstavlja logično nadaljevanje prejšnjih strateških in političnih prizadevanj k izpostavitvi internacionalizacije kot ene izmed gonilnih sil nadaljnjega razvoja Slovenije v naslednjem petletnem obdobju. V središče postavlja tri strateška področja: trajnost, inovativnost in digitalizacijo. Opredeli namreč ambiciozno vizijo internacionalizacije slovenskega gospodarstva pod sloganom »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«, ki nadomešča prejšnji koncept, po katerem je bila Slovenija opredeljena kot središče za raziskave in razvoj (v nadaljevanju: R & R) ter zeleno in logistično središče.

Prejšnji Program spodbujanja internacionalizacije 2015–2020 in akcijski načrt ukrepov »Mednarodni izzivi 2019–2020« sta še posebej poudarjala pomen odpornega in raznovrstnega gospodarstva. Ta Program gradi na teh temeljih in obravnava nove razmere ter potrebe slovenskega gospodarstva v internacionalizaciji. Osredotoča se predvsem na specializacijo, nišno usmerjenost in specifične industrijske trende, ki so ključni za uspešno uresničitev nalog, vizije in ciljev tega Programa, ter postopno transformacijo izvoza v prebojna področja. Poleg tega Program pošilja jasno sporočilo tujim podjetjem in partnerjem, da so dobrodošli v Sloveniji, še posebej, če sta njihovo poslovanje in strategija v skladu z vizijo, ki jo ta Program določa.

Beseda »internationalizacija« v sklopu tega programa pomeni izvoz, tuje neposredne investicije (v nadaljevanju: TNI) – tako vhodne kot izhodne, ki vključujejo t. i. »*brownfield*« (tj. investicije v že obstoječo infrastrukturo) in »*greenfield*« investicije (tj. investicije v graditev nove infrastrukture), pa tudi ostale vrste investicij in mednarodna poslovna sodelovanja slovenskega gospodarstva. Namen spodbujanja internacionalizacije je večja vključenost gospodarstva v mednarodno okolje. Čeprav so združitve in prevzemi, predvsem privatizacija državnih podjetij pomemben element internacionalizacije, se ta Program ne osredotoča na te transakcije.

Namen Programa:

- zagotoviti realističen pregled trenutnega stanja slovenskega gospodarstva z vidika internacionalizacije z vsemi prednostmi in pomanjkljivostmi;
- pripraviti jasne strateške in učinkovite operativne ukrepe za izrabo prednosti, odpravo slabosti, izkoristek priložnosti, da bi se izognili nevarnostim, vse v smeri zagotovitve dolgoročne konkurenčnosti in odpornosti slovenskega izvoznega gospodarstva, okrepitve internacionalizacije MSP in zagotovitve podlag za ustrezno dolgoročno transformacijo izvoza; vzpostaviti jasne strateške in operativne cilje ter ustrezne ukrepe za 5-letno obdobje;
- pokazati polno zavezanost Slovenije, da bo v mednarodnem poslovanju delovala kot odprt, zanesljiv in zaupanja vreden partner;
- zagotavljati podporo odprti, ambiciozni, pravični in trajnostni trgovinski politiki z usmeritvijo v aktivnejšo sooblikovanje skupne trgovinske politike Evropske unije (v nadaljevanju: EU), kot tudi odpiranje tretjih trgov, spodbujanje uporabe mednarodnih ter EU standardov in pravil v tretjih državah in pripravo ambicioznejših ukrepov (finančnih, nefinančnih) za spodbujanje izvoza na ravni EU in zagotavljanje konkurenčne pogoje za slovenske izvoznike, uvoznike in investitorje;
- določiti ključna prebojna področja za postopno transformiranje slovenskega izvoza;
- zagotoviti aktivnejšo vključitev v razpršitev izvoznih trgov in povečanje obsega izvoza na trge držav, s katerimi se sklepajo prostotrgovinski sporazumi EU;
- poudariti pomen raziskovanja, razvoja in inovacij s spodbujanjem digitalne preobrazbe in dinamične industrijske politike ter tako povezati ukrepe na različnih področjih za zagotovitev konkurenčne internacionalizacije slovenskega gospodarstva;
- spodbuditi aktivnejše in učinkovitejše mednarodno razvojno sodelovanje (v nadaljevanju: MRS) na gospodarskem področju z izkoriščanjem sinergij ob hkratnem upoštevanju ciljev internacionalizacije, ki bi krepili gospodarske učinke in makroekonomske rezultate;
- razvijati skupni slovenski gospodarski prostor z vidika internacionalizacije;
- bistveno bolj povezati deležnike ekosistema za podporo internacionalizaciji in njihovih ukrepov v smeri ambicioznejšega, prioritetnejšega in učinkovitejšega doseganja zastavljenih ključnih ciljev;
- definirati okvir za spremljanje uspešnosti, ki je potreben za stalno izboljševanje ekosistema za podporo internacionalizaciji;
- doseči ustrezne preboje pri ključnih ciljih Programa.

Program geografsko zajema skupni gospodarski prostor Republike Slovenije (v nadaljevanju: RS), saj poglobitev sodelovanja s podjetniki avtohtone slovenske narodne skupnosti, gospodarskimi, kmetijskimi in ostalimi organiziranimi strukturami Slovencev v sosednjih državah in po svetu, ki predstavljajo most med Slovenijo in drugimi državami pri razvijanju gospodarskih odnosov, lahko pripomore k širjenju čezmejnega vpliva slovenskega gospodarstva in spodbujanju TNI v Sloveniji ter obratno.

Program tvori osredotočena piramida ciljev, ki jih podpirajo ustrezna merila in jasno definirane vloge različnih deležnikov. Najprej definira vizijo, namen in cilje internacionalizacije za obdobje 2021–2026. Prav tako zagotavlja kontekst strategije z razlago trenutnega stanja v nacionalnem in globalnem gospodarstvu, pomen zunanjetrgovinske politike in vlogo v GVV, celotnega položaja slovenskega izvoza, vhodnih in izhodnih TNI, trenutne ureditve ekosistema za podporo internacionalizaciji in širšega strateškega okvira. Kontekst je podrobneje opisan s kratko predstavitevijo ključnih slovenskih trgovinskih partnerjev in ključnih sektorjev slovenskega gospodarstva. Navedeno je podlaga za oris prihodnjega ekosistema za podporo internacionalizaciji, ki gradi na izkušnjah in predvsem na potrebah ključnih uporabnikov tega Programa – izvoznikov in investitorjev. Program definira prebojna področja, ciljne sektorje in trge, na katere bi morali osredotočiti največ prizadevanj, in tudi selektivno izbrane ukrepe za spodbujanje transformacije izvoza, da bi bila prizadevanja vladne politike v internacionalizaciji kar najbolj učinkovita.

Glavni cilji programa so usmerjeni v diverzifikacijo izvoza, povečanje števila izvoznikov (predvsem MSP), višje pozicioniranje v GVV, zmanjšanje zaostanka pri deležu vhodnih tujih neposrednih investicij v BDP za drugimi državami EU, krepitev slovenskih investicij v tujini, ciljno usmerjenost in izboljšanje prepoznavnosti Slovenije kot tudi učinkovitost ekosistema. Ta prizadevanja se nanašajo na pet ključnih

Ključni ukrepi za spodbujanje internacionalizacije

- ukrepi za spodbujanje konkurenčnosti in odpornosti slovenskega izvoza
- ukrepi za privabljanje, podporo in ohranitev tujih investitorjev v Sloveniji
- ukrepi za podporo slovenskim podjetjem, ki investirajo v tujini
- ukrepi za izboljšanje mednarodne prepoznavnosti slovenskega gospodarstva
- ukrepi za izboljšanje delovanja samega ekosistema za podporo internacionalizaciji

ukrepov za spodbujanje internacionalizacije.

Cilje internacionalizacije slovenskega gospodarstva, ki jih omenja Program, je zaradi konvergenčnih ciljev in sektorskih soodvisnosti možno doseči le s kohezivno razvojno politiko in ukrepi, ki bodo upoštevali zahtevane spremembe za doseg okrevanja in zelenega ter digitalnega prehoda. Program sloni na osnutku, ki je bil pripravljen za obdobje 2020–2024, vendar je bil zaradi globalne epidemiološke krize in njenih posledic ter novih strateških evropskih in slovenskih smernic spremenjen in posodobljen. Program temelji na rezultatih SWOT in drugih analiz (tudi Analize spodbujanja internacionalizacije slovenskih podjetij (v nadaljevanju: Analiza)¹), z namenom priprave ustreznih ukrepov, med drugim tudi seznama prednostnih trgov in sektorjev, na katere bi se morala Slovenija v prihodnjih letih osredotočiti. Program je usklajen s strateškimi cilji RS in smernicami EU. Program prav tako definira okvirni finančni načrt. Za dobro razumevanje rezultatov in vplivov Programa je zasnovan tudi okvir za spremljanje, ki definira ključne kazalnike uspešnosti in odgovornost za spremljanje.

¹ V raziskavi SPIRIT Slovenija, novembra 2020, je sodelovalo 254 slovenskih podjetij, med katerimi je 82 % izvoznih. Tretjina teh podjetij je izrazito izvoznih, saj je njihov izvoz več kot 80 % vseh prihodkov. Tri četrtine izvoznih podjetij izvažajo končne produkte in storitve, preostala četrtina pa izvažajo vmesne produkte in storitve.

Kratek in praktičen povzetek Programa je predstavljen v shematskem prikazu v prilogi I.

2 VIZIJA IN STRATEŠKI CILJI

2.1 POSLANSTVO IN VIZIJA

Splošno **poslanstvo** Programa je krepitev internacionalizacije slovenskih zelenih, ustvarjalnih in pametnih izdelkov in storitev v določenih prebojnih in prioritetnih področjih in s tem izboljšanje umestitve slovenskega gospodarstva v segmente z visoko dodano vrednostjo v odpornih verigah vrednosti prek globalizacije in regionalizacije izvoza, povečanja vhodnih TNI in izhodnih investicij slovenskih podjetij (v nadaljevanju: ITNI).

To zahteva spremembo splošne strukture slovenskega gospodarstva iz obstoječe drugorazredne (ang. tier 2) proizvodnje na dejavnosti z višjo dodano vrednostjo v vrednostni verigi, predvsem R & R, kot tudi storitve prodaje in poprodajne storitve. Kratkoročno je treba posvetiti več pozornosti spodbujanju R & R in digitalizacije za ustvarjanje in oblikovanje visokokakovostnih izdelkov in storitev, ki lahko uspešno konkurirajo na svetovnih trgih. Srednjeročno bi morale investicije in inovacije zajemati tudi prodajne in storitvene dejavnosti, kot so trženje in distribucija, da bi uspešno prodali in distribuirali novo razvite izdelke na globalnem trgu in zagotovili poprodajne storitve.

Vizija: Slovensko izvozno gospodarstvo in investicije so zeleni, ustvarjalni in pametni.

Slovensko izvozno naravnano gospodarstvo, ki temelji na zelenih, ustvarjalnih in pametnih rešitvah, je mednarodno prepoznavno, dosega višjo dodano vrednost in je tako pozicionirano višje v verigi vrednosti. Ta vizija zajema številne priložnosti za izkoriščanje konkurenčnih prednosti Slovenije in oblikovanje platforme za okrepljeni razvoj osredotočenega umeščanja v svetovni gospodarski prostor.

Zelena: Slovenija se bo osredotočila na okolju prijazno gospodarstvo in trajnostni razvoj, da bi spodbudila gospodarsko rast, ustvarila boljše življenjsko okolje za svoje prebivalce in z zelenimi nišnimi rešitvami soustvarjala trende na globalnem nivoju. To bo dosegla z odgovorno uporabo naravnih virov, spodbujanjem investiranja v obnovljive vire, povečano samozadostnostjo in večjim vključevanjem lokalnega okolja. Slovenija si želi postati napredna nizkoogljična družba, ki se proaktivno odziva na globalne izzive, soustvarja nove trende in s tem povečuje konkurenčno prednost slovenskega gospodarstva. Implementirala bo programe in iniciative, ki bodo spodbujale gospodarski preboj zelenega gospodarstva na način, da se bo osredotočila na R & R inovativnih zelenih tehnologij, razvila nove vzdržne poslovne modele, zmanjšala splošno porabo virov in spodbujala proizvodnjo izdelkov z dolgo življenjsko dobo, ki se jih lahko ponovno uporabi in reciklira. Z implementacijo novih vzdržnih poslovnih modelov, ki temeljijo na zeleni tehnologiji in rešitvah, bo Slovenija ustvarila gospodarsko rast z minimalnimi oziroma ničelnimi učinki na okolje.

Ustvarjalna: Slovenija bo povečala število sredstev za R & R dejavnosti z namenom inoviranja in razvoja novih visokotehnoloških izdelkov in storitev, ki imajo potencial, da postanejo voditelji na globalnih nišnih trgih. Prav tako bo povečala osredotočenost in okrepila pomembnost ustvarjalnih industrij in področij, kot so industrijsko oblikovanje, oblikovanje blagovne znamke in trženje, kar bo posledično povečalo

konkurenčne prednosti slovenskega gospodarstva in okrepilo dodano vrednost zaposlenih, izdelkov, storitev in procesov. R & D, inovativnost in ustvarjalnost so temelj razvoja družbe in gospodarstva. Slovensko gospodarstvo krepi svojo konkurenčnost s povezovanjem raziskovalnih, ustvarjalnih, kulturnih in akademskih sfer. S tem bo spodbudilo izmenjavo znanja in navzkrižno povezovanje, vrhunsko industrijsko oblikovanje, boljše oblikovanje blagovne znamke in trženje ter uvedbo novih globalnih trendov v ustvarjalni industriji. Podpiralo bo MSP, zagonska in hitrorastoča podjetja ter mlade ljudi, ki na ustvarjalni način uporabljajo svoje znanje in talente ter ustvarjajo kulturo, ki temelji na podjetnosti in inovativnosti. Slovenska podjetja bodo ustvarila inovacije, ki izstopajo s svojim vrhunskim dizajnom in so usmerjene k trgu in uporabnikom.

Pametna: Z investiranjem v digitalno transformacijo družbe oz. digitalno gospodarstvo, kulturo znanosti in v informacijske tehnologije bo Slovenija ustvarila pogoje za strateško konkurenčno prednost slovenskega gospodarstva. Strateška usmerjenost k hitrejšemu razvoju digitalne družbe, zgrajene na znanosti in informacijskih tehnologijah, bo spodbujala razmere za uvajanje pametnih rešitev (internetne stvari, umetna inteligenca, rešitve za tehnologijo podatkovnih blokov (ang. blockchain), področje kvantnega računalništva in kvantnih komunikacij, patenti, pametne tehnologije in izdelki itd.) v vseh gospodarskih sektorjih. Slovenija želi postati okolje dobrih praks za prenos akademskega in znanstvenega znanja v aplikativne rešitve (zlasti z inštitutov v podjetja), vključno z njihovo hitro komercializacijo, zato bo spodbujala učinkovito sodelovanje in povezave med tovrstnimi ustanovami in podjetji tako pri prenosu znanja v prakso kot tudi pri skupnih ukrepih na tujih trgih. Želi spodbujati uvajanje inovativnih pristopov za uporabo, implementacijo digitalnih tehnologij in trendov ter razvoj pametnih rešitev.

2.2 STRATEŠKI CILJI

Poslanstvo in vizija tega Programa bosta dosežena s pomočjo jasnih in ambicioznih, a dosegljivih **strateških ciljev**, ki se naprej delijo na **operativne cilje** in **ukrepe**. Uspešno izvajanje Programa bodo odražali tako makroekonomski kazalniki kot tudi kazalniki rezultatov, upoštevajoč ciljne vrednosti, ki so opredeljene v prilogi III. Treba je upoštevati, da so nekateri makroekonomski cilji podvrženi cikličnim trendom, zato njihovih medletnih gibanj ni mogoče neposredno pripisati izključno podpornemu okolju za internacionalizacijo.

Program sledi petim strateškim ciljem:

1. SC1: **Raznovrsten in vzdržen izvoz**: večja dodana vrednost, boljša umeščenost slovenskega izvoza v GVV in večja vzdržnost ter razpršenost izvoza;
2. SC2: **Trajnostno naravnane TNI z visoko dodano vrednostjo**: strateška in ciljno usmerjena podpora za TNI s poudarkom na viziji »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«, ki temelji na uravnoteženem in vzdržnem regionalnem razvoju ter racionalnem prostorskem načrtovanju;
3. SC3: **Spodbujene slovenske investicije v tujini**: okrepljeno zeleno, ustvarjalno in pametno investiranje slovenskih podjetij v tujini;
4. SC4: **Slovenija kot prepoznavna gospodarska blagovna znamka**: izboljšana mednarodna, regionalna, predvsem pa nišna prepoznavnost Slovenije kot zelenega, ustvarjalnega in pametnega gospodarstva, privlačne destinacije za tuje investitorje in kakovostnega ter zanesljivega poslovnega partnerja v Srednji in Jugovzhodni Evropi;
5. SC5: **Odličen podporni ekosistem**: usklajeno izvajanje, izboljšane zmogljivosti in kakovost storitev ekosistema za podporo internacionalizaciji.

2.3 SKLADNOST STRATEŠKIH POLITIK

Program je z namenom, da bi zagotavljal izvajanje gospodarske politike in sinergije med obstoječimi instrumenti ter deležniki, usklajen s smernicami nacionalnih in evropskih strateških dokumentov v smislu poslanstva, vizije, ciljev, ciljnih skupin in/ali uporabnikov, prednostnih sektorjev, prednostnih regij, ukrepov in financiranja Programa.

Pravna podlaga za Program je **Zakon o spodbujanju investicij** (Uradni list RS, št. 13/18), ki določa, da Vlada na predlog ministrstva sprejme petletni program spodbujanja investicij (26. člen) in internacionalizacije gospodarskih družb (27. člen), v katerem opredeli prioritete in način izvajanja aktivnosti za spodbujanje investicij in internacionalizacije ter določi cilje, ki naj bi bili doseženi z izvajanjem teh aktivnosti. Hkrati se v programu določi tudi obseg in način financiranja ter kazalnike za spremljanje učinkovitosti. Pomembna je tudi **Uredba o načinu ugotavljanja pogojev in meril za dodelitev investicijskih spodbud ter pogojev za strateško investicijo** (Uradni list RS, št. 47/18), ki določa način ugotavljanja izpolnjevanja pogojev in ovrednotenja meril za dodelitev investicijskih spodbud ter način ugotavljanja izpolnjevanja pogojev za strateško investicijo. Zakon določa oblike investicijskih spodbud (subvencije, krediti, garancije, subvencionirane obrestne mere in nakup nepremičnin v lasti samoupravne lokalne skupnosti), pogoje za dodelitev spodbud, merila za dodelitev spodbud (kot so ustvarjena delovna mesta, stopnja tehnološke zahtevnosti investicije, intenzivnost R & D ter inovacij, dodana vrednost na zaposlenega, družbena odgovornost podjetij itd.), postopke za dodeljevanje investicijskih spodbud in aktivnosti za spodbujanje investicij in internacionalizacije podjetij, ter med drugim opredeljuje tudi predstavništva v tujini. Uredba določa način ugotavljanja pogojev za dodelitev spodbud in način ovrednotenja meril za dodelitev spodbud.

Pravna podlaga za pregled neposrednih tujih naložb je **Zakon o interventnih ukrepih za omilitev in odpravo posledic epidemije covid-19** (Uradni list RS, št. 80/20, 152/20 – ZZUOOP, 175/20 – ZIUOPDVE, 203/20 – ZIUPOPDE in 15/21 – ZDUOP), ki v 11. poglavju opredeljuje tudi postopek, v katerem ministrstvo, pristojno za gospodarstvo, odloča o tem, ali se neposredna tuja naložba na področju dejavnosti iz tretjega odstavka 72. člena odobri, določi pogoje za njeno izvedbo, prepove ali prekliče, če predstavlja grožnjo varnosti ali javnemu redu RS. Določbe tega poglavja se uporabljajo do 30. junija 2023 oziroma do sprejetja nove pravne podlage, ki bo opredeljevala pregled TNI.

Pri zasledovanju nacionalnih strateških ciljev internacionalizacije Program upošteva predvsem naslednje strateške dokumente RS:²

- 1. Slovenska industrijska strategija 2021–2030** (v nadaljevanju: SIS), ki opredeljuje prednostne smeri industrijskega in gospodarskega razvoja Slovenije, tudi s podporo izvoznikom in TNI, z namenom, da bi dosegala višje dodane vrednosti. Industrija s svojo izvozno usmerjenostjo in inovativnostjo predstavlja temelje blaginje in razvoja Slovenije ter je vitalni del njenega gospodarstva. Slovenska podjetja v predelovalni dejavnosti ustvarijo skoraj tretjino celotne prodaje in dve tretjini celotnega izvoza. SIS bo z uravnoteženim spodbujanjem vseh treh komponent trajnostnega razvoja (družba, okolje, gospodarstvo) zagotavljala konkurenčnost gospodarstva in ustvarila pogoje za prestrukturiranje industrije v industrijo znanja in inovativnosti za nova in bolj kakovostna delovna mesta ter za prehod v zeleno, ustvarjalno in pametno gospodarstvo, kar je osnova za vizijo in doseganje ciljev tega Programa.

² Program prav tako upošteva smernice drugih strategij, ki temeljijo na zelenem, ustvarjalnem in pametnem razvoju, kot npr. Strategije razvoja informacijske družbe 2020, smernice nastajajoče Raziskovalne in inovacijske strategije Slovenije 2021–2030, vendar ker nanj neposredno ne vplivajo, jih Program posebej ne opredeljuje.

- 2. Strategija razvoja Slovenije 2030**, ki postavlja najvišje dolgoročne prioritete Slovenije, med katere za doseganje osrednjega cilja strategije, to je kakovostnega življenja za vse, sodijo visoko produktivno gospodarstvo, ki ustvarja dodano vrednost za vse, gospodarska stabilnost, konkurenčen in družbeno odgovoren poslovni in raziskovalni sektor, vključujoč trg dela in visokokakovostna delovna mesta, nizkoogljično krožno gospodarstvo in vzdržno upravljanje z naravnimi viri. Za doseganje gospodarske stabilnosti je spodbujanje internacionalizacije podjetij (še posebej MSP) z neposrednimi izhodnimi in vhodnimi tujimi investicijami ter vključevanjem v GVV in z vključitvijo raziskovalnih organizacij v mednarodno okolje izjemnega pomena.
- 3. Strategija pametne specializacije** (v nadaljevanju: S4) in usmeritve za prenovljeno Strategijo pametne specializacije v novi finančni perspektivi 2021–2027, ki poudarjajo potrebo po krepitvi inovacijskih sposobnosti, transformaciji in razvejanosti industrij v nove tržne segmente ter pomembnost zagonskih in hitrorastočih podjetij. Predlog prenovljene S4 daje velik poudarek digitalizaciji, rasti in konkurenčnosti MSP ter področju znanja in spretnosti za pametno specializacijo poleg raziskav, razvoja in inovacij. S4 spodbuja rast in razvoj na tistih področjih gospodarstva, kjer ima Slovenija primerjalne prednosti v smislu znanja, zmogljivosti in inovacijskega potenciala. Čeprav je internacionalizacija le ena od prioritete S4, ima vesplošen vpliv s spodbujanjem boljše umeščenosti slovenskih podjetij v GVV (predvsem z izvozom z visoko dodano vrednostjo) in umeščenosti Slovenije kot središča za R & R ter inovacije (predvsem prek TNI).
- 4. Strategija mednarodnega razvojnega sodelovanja in humanitarne pomoči Republike Slovenije do leta 2030**, ki opredeljuje usmeritve za aktivno delovanje Slovenije na večstranski in dvostranski ravni. Hkrati vzpostavlja okvir za krepitev dvostranskega razvojnega sodelovanja, katerega prednost je večja vidnost in prepoznavnost donatorice, posledično večja podpora domače javnosti in možnost večjega vključevanja deležnikov iz Slovenije. MRS prispeva k bolj uravnoteženemu in pravičnemu svetovnemu razvoju in spodbuja reševanje posledic humanitarnih kriz, krepitev odpornosti na krize in njihovo preprečevanje, hkrati pa prispeva h gospodarskem razvoju donatork in partnerskih držav. MRS je lahko hkrati pomembno orodje pospeševanja slovenskega izvoza in tudi vstopa na težje dosegljive tuje trge.

Program prav tako upošteva smernice Večletnega finančnega načrta za izvajanje evropske kohezijske politike 2021–2027 (v nadaljevanju: VF), ki je pomemben vir financiranja ukrepov Programa, kot tudi Nacionalni načrt za okrevanje in odpornost 2020–2026 (v nadaljevanju: NOO), katerega vsebina je vezana na specifične prioritete, kot so digitalno, zeleno gospodarstvo, produktivnost, trg dela, izobraževanje in spretnosti, R & R ipd. Viri financiranja so opredeljeni v 6. poglavju.

3 SLOVENIJA IN GLOBALNI TRENDI

3.1 SVETOVNA GOSPODARSKA GIBANJA

Svet je v letu 2020 prizadela pandemija covida-19 in ohromila že tako krhko svetovno gospodarstvo. Povzročila je motnje v dobavnih verigah, industrijski proizvodnji, zunanji trgovini in pretoku kapitala. Šok, ki ga doživlja svetovno gospodarstvo, je veliko močnejši ter glede na svoj izvor in naravo bistveno drugačen od zadnje gospodarsko-finančne krize, ki jo je sprožil globalni finančni sistem.

Svetovno gospodarstvo se je v letu 2020 skrčilo za 3,4 odstotka,³ vrednost mednarodne trgovine se je zmanjšala za približno 8 odstotkov,⁴ tokovi tujih neposrednih investicij pa za 42 odstotkov (v razvitih državah za 69 odstotkov, v državah v razvoju za 12 odstotkov).⁵ Tako močan padec svetovne trgovine in TNI ima daljnosežne posledice za gospodarstva in družbe. Ker se kriza razlikuje po panogah in državah, se neenakosti znotraj in med državami, vključno z revščino v nekaterih državah, neizogibno povečujejo. Kljub okrevanju se največji upad proizvodnje kaže v razvitem svetu, največja gospodarska in socialna škoda pa v državah v razvoju. BDP evrskega območja se je v letu 2020 zaradi pandemije skrčil za 6,8 odstotka, v naslednjih dveh letih pa naj bi aktivnost okrevala s 3,9 oz. 3,8-odstotno rastjo. Napovedi so sicer vzpodbudne, saj naj bi bila vrednost svetovne trgovine za leto 2021 približno 20 odstotkov oziroma 28 odstotkov višja kot leta 2019 oziroma 2020⁶, vendar ostaja veliko izzivov – od motenj v dobavnih verigah, visokih cen nekaterih dobrin do prekomernega zadolževanja nekaterih vlad.

Okrevanje je odvisno od morebitnih novih izbruhov epidemije covida-19 oziroma trajanja pandemije kot tudi od gospodarskih ukrepov v posameznih državah in od pravočasne večstranske podpore pri skupnem reševanju izzivov. Ukrepanje vlad mora biti usmerjeno v hitro in močno okrevanje družbe kot celote in združiti produktivnost ter gospodarsko učinkovitost s cilji vključenosti, odpornosti in trajnosti. Žal vse več držav oziroma njihovih gospodarskih in političnih povezav (npr. EU, ASEAN ipd.) uvaja protekcionistične ukrepe in nadzira kritične zaloge proizvodov in surovin, kar je potem povezano s tveganji, ki jih prinaša prevelika odvisnost od ene države.

Soočanje s posledicami globalne pandemije covida-19 je sicer zadnji v vrsti izzivov, s katerimi se sooča svetovno gospodarstvo. Podnebne spremembe, dostop do strateških surovin in druge trajnostne zahteve, demografski trendi, povezani s staranjem prebivalstva, urbanizacija, nova industrijska revolucija, nevzdržne zadolženosti, vse večji gospodarski nacionalizem in trgovinski protekcionizem, geopolitično merjenje moči in negotova gospodarska politika so že pred globalno zdravstveno krizo izjemno vplivali na mednarodno trgovino. Tudi sedanji upad svetovne trgovine z blagom in storitvami sledi večletni negativni rasti ali stagniranju tujih neposrednih naložb. Predvsem razvite države bodo morale vložiti skupen in koordiniran napor za rast in razvoj ter blaginjo vseh prebivalcev sveta in prevetrili sistem odprte trgovine, ki sicer prinaša veliko prednosti, hkrati pa tudi slabosti v smislu vse večje neenakosti.

Svetovne okoliščine in razmere so se v zadnjih petdesetih letih temeljito spremenile. Svet, ki bi moral biti zaradi reševanja skupnih problemov vse bolj povezan, je vse bolj decentraliziran. Na pravih osnovan sistem Bretton-Woods, ki je bil ustanovljen po drugi svetovni vojni, se sooča z geopolitičnimi napetostmi,

³ OECD (2021). *OECD Economic Outlook, Interim Report March 2021*, OECD Publishing, Paris. Pridobljeno s <https://doi.org/10.1787/34bfd999-en>

⁴ UNCTAD (2021). *Key Statistics and Trends in International Trade 2020: Trade Trends under the COVID-19 Pandemic*. Pridobljeno s [Key Statistics and Trends in International Trade 2020 \(unctad.org\)](#)

⁵ UNCTAD (2021). *Investment Trends Monitor*. Pridobljeno z [Investment trends monitor nom38 \(unctad.org\)](#)

⁶ UNCTAD (2021). *International trade is back, but not for all*. Pridobljeno s [International trade is back, but not for all | UNCTAD](#)

medtem ko negativni vidiki globalizacije, trgovinske vojne in nepredvidljivost vodilnih mednarodnih institucij močno prispevajo k nadaljnji destabilizaciji obstoječega gospodarskega sistema. Oblikujejo se mednarodna finančna in institucionalna središča, ki utegnejo spremeniti razmerja centrov odločanja oziroma dosedanje mednarodno ravnotežje z uveljavljenimi gospodarskimi, finančnimi in institucionalnimi centri (npr. organizacije za standardizacijo, sedeži arbitraž ipd.) v Evropi in ZDA. EU je izgubila status prve izvozne velesile, glavna izvoznica je postala Kitajska, krepijo se tudi druge države v razvoju, predvsem na račun rasti lastne industrijske in energetske baze. Poleg tega je Kitajska skupaj s 14 državami v azijsko-pacifiški regiji nedavno podpisala enega največjih sporazumov o prosti trgovini v zgodovini (Regionalno celovito gospodarsko partnerstvo (RCEP)), ki zajema 2,2 milijarde ljudi in 30 odstotkov svetovne gospodarske proizvodnje. EU je glede na velikost svojega trga razmeroma šibka in ne izkorišča svojega potenciala. Prav tako so se zaostрили čezatlantski odnosi, ki so še vedno glavna arterija mednarodne trgovine, obstaja pa tudi več zadržkov v sodelovanju s Kitajsko. Dodatne izzive EU prinaša tudi brexit, ki bo na kratek rok nedvomno povzročil motnje trgovinskih tokov.

Države izven OECD so razvile vrsto praks, ki v nasprotju s pravili Svetovne trgovinske organizacije (v nadaljevanju: WTO) omogočajo obsežno subvencioniranje lastne industrije in trgovinske politike, in so na tej osnovi v svetovni trgovini prevzele dominantno vlogo. S tem je ogrožen vpliv EU kot največjega enotnega trga na svetu, okoljski in socialni standardi ter standardi dobrega upravljanja, to pa posledično ogroža vrednote in standarde EU. Prav tako je zmanjšana konkurenčnost njenega gospodarstva in dolgoročna odpornost na krize. Poleg tega so po zadnji finančni praksi tudi nekatere države EU in OECD razvile prakse financiranja izvoza, ki niso urejene z obstoječimi pravili. Podobno velja tudi za področje varovanja intelektualne lastnine. Začel se je oblikovati sistem, osnovan na takšnih dogovorih, ki je zgrajen okoli velikega števila bilateralnih sporazumov med vodilnimi svetovnimi gospodarskimi akterji in ki krepi pozicijo moči. To povečuje nestabilnost in nepreglednost ter še dodatno slabi pozicijo in pogajalsko moč majhnih, odprtih gospodarstev, kot je slovensko.

Posledično je okrnjen tudi mednarodni finančni red in njegovo upravljanje in pravila, ki so jih v šestdesetih letih prejšnjega stoletja uveljavile takratne velesile oziroma mednarodna finančna skupnost, niso več toliko relevantna. Pomembno je omeniti tudi Sporazum o javno podprtih izvoznih kreditih, ki temelji na dogovoru izpred štiridesetih let, ki je z vidika nove tržne realnosti rigid in ne upošteva bistvenih sprememb razmerij. Novi pomembni igralci mu ne sledijo, tudi nekatere države OECD in EU razvijajo prakse izven sporazuma, tako da sporazum posledično pokriva le še 36 odstotkov globalnih srednje in dolgoročnih (ang. medium and long term – MLT) izvoznih kreditov. Za vse pristopnice velja kot „gentleman agreement“, razen za EU, ki ga je neposredno implementirala v svoj pravni red, vključno s potencialnimi sankcijami. Regulativa EU na področju javnega financiranja izvoza in izhodnih neposrednih investicij je najstrožja med vsemi ključnimi akterji mednarodne trgovine in pomembno omejuje konkurenčnost evropskega gospodarstva, ne samo na zunanjih, ampak tudi na notranjem trgu.

Še posebej to velja za mala in srednja podjetja, ki so temelj izvoznega gospodarstva EU. Pravila državnih pomoči, predvsem pa njihovo izvajanje ne omogočajo ustreznega spodbujanja njihove internacionalizacije in niso primerljiva z instrumenti, ki so na voljo konkurentom izven EU. S tem evropska podjetja postopoma izgubljajo bitko tudi na notranjem trgu. Javni finančni instrumenti ne pokrivajo vseh faz življenjskega cikla internacionalizacije, ne upoštevajo dejanskih tržnih vrzeli, še posebej ne v majhnih državah s plitkim finančnim trgom, niso prilagojeni manjšim podjetjem in njihovim potrebam, ne upoštevajo posebnosti globalnih verig vrednosti ipd. Posledično MSP ne omogočajo ustreznega dostopa do financiranja, kar otežuje dostop MSP do tujih trgov in razširjanje kroga strank in dobaviteljev.

Zaradi odvisnosti od zunanjih trgov in močne vpetosti v globalne verige vrednosti je Slovenija še posebej ranljiva za globalna dogajanja. Z vidika posodabljanja in prestrukturiranja gospodarstva je na mestu razmislek o raznovrstnosti gospodarstva, da bo bolje pripravljeno na tveganja, ki jih prinaša vpetost v GVV. Pričakovati je preoblikovanje teh, s poudarkom na obvladovanju tveganj ter s tem povečanju odpornosti in zmanjšanju negotovosti, na preglednosti ter sledljivosti dobavnih verig, pospešeni globalizaciji tudi naprednih storitev in na morebitni delni deglobalizaciji oziroma regionalizaciji, to je vračanju gospodarske aktivnosti bližje končnim kupcem in večjem poudarku na strateški industrijski politiki.

»Novo normalnost« bo zaznamoval preplet treh učinkov: kratkoročnega vpliva padca gospodarske aktivnosti, pospešitve in prepleta obstoječih mega trendov in na novo spodbujenih strukturnih preoblikovanj, ki jih je povzročila koronakriza.⁷ Trendi, kot so industrijska revolucija in prehod v nizkoogljično krožno gospodarstvo, temeljito spreminjajo okolje in način delovanja gospodarstva. Nove tehnologije in družbeni izzivi narekujejo bliskovit razvoj in spremembe potrošniških navad. Naložbe v zeleno in trajnostno naravnano gospodarstvo imajo multiplikativne učinke tako na rast prihodkov kot delovnih mest, še posebej pa ob upoštevanju eksternalij. Glede na pričakovani trend naraščanja cen surovin in energentov je treba spodbujati razvoj tistih področij gospodarstva, ki bodo dolgoročno zahtevala čim manj surovin za ustvarjanje dodane vrednosti. Vsekakor je pandemija prinesla velike spremembe na področju uporabe digitalizacije, ki pa je že pred izbruhom covid-19 predstavljala veliko razvojno priložnost in gonilo gospodarske rasti ter družbene preobrazbe. Danes se vlade, podjetja in posamezniki bolj zavedajo potrebe po digitalnih veščinah, digitalni miselnosti, infrastrukturi in digitalni konkurenčnosti. Poleg pospešene digitalne preobrazbe, z uvajanjem avtomatizacije in druge napredne tehnologije morajo podjetja hkrati premisliti o svojih ključnih kompetencah, (re)pozicioniranju na trgu in uvajanju novih poslovnih modelov, vključno z agilnejšo organizacijo in modelom odprtega inoviranja. Ob tem velja poudariti, da iz kriz uspešno izstopajo tista podjetja, ki so odzivnejša in ki odločneje ne samo investirajo, ampak investirajo v nove, to je dolgoročnejše poslovne priložnosti in inovacije.⁸

Izziv za odločevalce in uresničevalce politik bo vsekakor kapaciteta javnega financiranja na dolgi rok, torej po obdobju znatnih finančnih javnih intervencij, povezanih s covidom-19, še posebej pa sposobnost pritegnitve novih tujih in domačih investicij, ki so ključne za rast gospodarstva.

Okrevanje po koronakrizi sicer prinaša tudi veliko priložnosti, zlasti za vzpostavitev pravičnejših, vključujočih in prožnejših poti rasti, ki so hkrati okoljsko trajnostne in digitalne in ki presegajo meje rastočega gospodarskega nacionalizma.

3.1.1 Globalne verige vrednosti

Rast mednarodne trgovine in ekspanzija GVV sta v zadnjih 30 letih izjemno vplivala na razvoj gospodarstva in družbe. Povečanje dohodkov in produktivnosti, razpršenost proizvodnje in prenos znanja so le nekatere pozitivne značilnosti GVV. Hiperspecializacija podjetij na različnih stopnjah vrednostnih verig povečuje učinkovitost in produktivnost, trajni odnosi med podjetji pa spodbujajo prenos tehnologije in dostop do kapitala ter vložkov vzdolž vrednostnih verig. Danes GVV predstavljajo približno polovico svetovne trgovine.⁹ Znanje in storitve so postali sestavni del globalne proizvodnje, kar prinaša pomembne koristi državam z dobavno verigo, zlasti državam v razvoju.

⁷ UMAR (2020). *Poročilo o produktivnosti 2020*. Pridobljeno z [NEP: \(gov.si\)](http://nep.gov.si)

⁸ ibidem

⁹ The World Bank Group (2020). *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. doi: 10.1596/978-1-4648-1457-0

GVV pravzaprav nikoli niso bile resnično globalne, ampak močno koncentrirane v treh regijah svetovnega gospodarstva. Glede na poročilo Svetovne banke¹⁰ trgovina z vsem blagom in storitvami močno temelji na treh regionalnih oskrbovalnih vozliščih, organiziranih v Evropi okoli Nemčije, v Severni Ameriki okoli ZDA in Aziji okoli Kitajske. Regionalne oskrbovalne verige so vedno prevladovala tam, kjer se surovine iz držav v razvoju pošiljajo v predelavo in končno uporabo v geografsko bližje razvite države, čeprav je hitro naraščajoče povpraševanje s Kitajske v oskrbovalne verige z blagom od začetka drugega tisočletja uvedlo bolj globalno komponento. GVV so pravzaprav omejene na delovno intenzivne industrijske sektorje, kot so tekstil in oblačila, kjer naraščajoči stroški dela vodijo k preusmeritvi iz Kitajske na druge lokacije, zlasti v države Jugovzhodne Azije. Nasprotno pa je v bolj tehnološko intenzivnih sektorjih, kot sta informacijska in komunikacijska tehnologija, prevladovalo evropsko, severnoameriško in azijsko vozlišče, kljub vse pomembnejši vlogi Kitajske v vmesnih fazah s povezavami tako z evropskimi kot s severnoameriški vozlišči. Vendar pa lahko izzivi trgovinskih in tehnoloških napetosti med posameznimi državami in vse večja zaskrbljenost glede nacionalne varnosti in tehnološkega vodstva pri sprejemanju poslovnih odločitev spodbudita nadaljnjo povečano regionalizacijo dobavnih verig v tehnološko intenzivnih sektorjih.¹¹

GVV so danes na razpotju. Njihova rast se je upočasnila, kot so se upočasnile globalna rast in naložbe, k temu pa prispevata tudi vse večji protekcionizem in koronakriza. Že pred krizo covid-19 so se podjetja v GVV srečevala z mnogimi izzivi, kot so višji stroški delovne sile v prej stroškovno ugodni Aziji, nove digitalne tehnologije in okoljski izzivi, in so že spreminjala sistem dobave, lokacije (reshoring/back-shoring). Zavedanje o fragmentaciji in dolžini globalnih dobavnih verig še nikoli ni bilo tako živo kot v trenutku, ko so se tako države kot njihovi državljani soočali s pomanjkanjem zaščitne opreme. Globalna zdravstvena kriza bo odločilno zaznamovala naravo globalnih nabavnih verig in s tem tudi trgovinsko politiko v letih, ki so pred nami. Če se liberalizacija trgovine, obstoječa na novih pravilih, ne okrepi, se verige vrednosti verjetno ne bodo razširile. Večja odpornost, defragmentacija in krajšanje ter diverzifikacija globalnih nabavnih verig so zahteve, ki jih prinaša nova realnost, v kateri trgovinska politika sobiva in deluje v okolju z novim koronavirusom.

Vse večji trend digitalizacije bo pomembno spremenil GVV in s tem omogočil večjo preglednost vzdolž dobaviteljskih verig. Digitalizacija bo hkrati vplivala na večjo integracijo proizvodnih procesov, zmanjšanje stroškov upravljanja in transakcijskih stroškov, učinkovitejše usklajevanje kompleksnih vrednostnih verig in na lažji dostop za MSP dobavitelje od spodaj navzgor po verigi vrednosti¹² kot tudi na večjo centralizacijo in nadzor, kar krepi pogajalsko moč vodilnih podjetij. Uporaba digitalnih tehnologij (zlasti internetne stvari in masovni podatki) krepi vlogo neopredmetenih sredstev v predproduksijskih fazah, kot so raziskave in razvoj ter oblikovanje, pa tudi v postproduksijskih fazah, na primer pri trženju in uporabi podatkov o strankah, kar še povečuje koncentracijo dodane vrednosti na skrajnih koncih vrednostne verige in v nekaterih razvitih državah.

Intervencijske politike so vse bolj usmerjene k spodbujanju dodane vrednosti pri ciljno usmerjenih sektorjih mednarodne proizvodnje. Sodobne industrijske politike pogosto podpirajo koncentracijo in združevanje znanja in tehnologij v kapitalsko in inovacijsko intenzivnih panogah, tako da vključujejo modularne verige vrednosti in grozde znanja ter tehnologij za izboljšanje dodane vrednosti.

Učinki že omenjenih tehnoloških, političnih in trajnostno naravnanih vplivov na mednarodno proizvodnjo so večplastni. Projekcije UNCTAD¹³ kažejo na trende mednarodne proizvodnje v GVV (odvisno od samega

¹⁰ The World Bank Group (2020). *World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. doi: 10.1596/978-1-4648-1457-0

¹¹ UNCTAD (2020). *Trade and Development Report 2020: From Global Pandemic to Prosperity for All: Avoiding Another Lost Decade*. Pridobljeno s https://unctad.org/system/files/official-document/tdr2020_en.pdf

¹² ibidem

¹³ UNCTAD (2020). *World Investment Report 2020: International Production Beyond Pandemic*. Pridobljeno z [World Investment Report 2020 \(unctad.org\)](https://unctad.org/WorldInvestmentReport2020)

izhodišča posameznih industrij), kot npr. na vračanje proizvodnje oziroma krajšanje verige (ang. reshoring), diverzifikacijo, regionalizacijo in porazdeljeno proizvodnjo (ang. replication).

Preoblikovanje GVV z vidika krajšanja oziroma »reshoringa« bo močnejše vplivalo na gospodarstva, ki so izrazito izvozno usmerjena in intenzivno vpeta v GVV. Diverzifikacija in digitalizacija bosta večji izziv za dodano vrednost v GVV in hkrati nove priložnosti za sodelovanje. Zaradi regionalizacije bo sodelovanje s sosednjimi državami in podjetji oziroma državami v regiji na področju industrijskega razvoja, trgovine in naložb ključnega pomena. Porazdeljena proizvodnja bo spremenila model spodbujanja naložb, saj bo potrebna večja osredotočenost na obsežnejše industrijske dejavnosti.

Ne glede na omenjene projekcije pa splošni usmerjevalni trendi mednarodne proizvodnje kažejo na krajše verige vrednosti, večjo koncentracijo dodane vrednosti in upadanje mednarodnih naložb v proizvodna sredstva.¹⁴

Ker so bila doslej merila globalnih verig usmerjena predvsem v učinkovitost in zmanjšanje stroškov, je v prihodnje treba preoblikovati obstoječa orodja za povečanje odpornosti dobaviteljskih verig s poudarkom na digitalizaciji, vključujočem in trajnostnem pristopu ter zelenem prehodu. Vsi trendi in hkrati koronakriza pa prinašajo tudi veliko priložnosti. Priložnost, da oblikujemo bolj pravične in trajnostno naravnane GVV (po usmeritvah Agende za trajnostni razvoj do leta 2030¹⁵) oziroma regionalne verige vrednosti, kar bo zahtevalo sistemsko rešitev na področju upoštevanja realnih negativnih eksternalij. V tem duhu poteka tudi oblikovanje prihodnjih evropskih politik. Primer sta evropska zakonodajna iniciativa o trajnostnem korporativnem upravljanju in skrbnih pravnih pregledih, prenovljena strategija trajnostnega financiranja in nova trgovinska politika.

3.2 SKUPNA ZUNANJETRGOVINSKA POLITIKA EU

Evropska unija je največje gospodarstvo na svetu z nekaj več kot 20-odstotnim svetovnim BDP. Prav tako je največja izvoznica in uvoznica blaga ter storitev na svetu, najpomembnejša vlagateljica na svetu, pri čemer vrednost naložb vlagateljev EU v tujini znaša več kot 8,7 bilijona evrov.¹⁶ Hkrati je tudi prejemnica tujih naložb ter največja donatorka zunanje in razvojne pomoči. Zaradi svojega obsega BDP, ki je v 2019 znašal približno 16,4 bilijonov evrov,¹⁷ in odprtega trga bi lahko imela EU pri oblikovanju svetovnega trgovinskega sistema osrednjo vlogo. Raven odprtosti EU je bila pred covidom-19 med najvišjimi na svetu, pri čemer je bilo 36 milijonov evropskih delovnih mest odvisnih od izvoza izven EU, 16 milijonov pa od tujih naložb; vsako sedmo delovno mesto je tako odvisno od izvoza, kar je dve tretjini več kot leta 2000.¹⁸

Obenem se napoveduje, da bo v naslednjih 15 letih 90 odstotkov svetovne rasti ustvarjene zunaj meja EU. Trgovina je za EU torej gonilo rasti in ključna prednostna naloga. Zunanja trgovina primerjalno obsega skoraj 35 odstotkov BDP, medtem ko vrednost TNI v EU glede na BDP obsega 40 odstotkov. MSP predstavljajo 87 odstotkov vseh izvoznih podjetij EU in so gonilo njene izvozne učinkovitosti.¹⁹ Tako je trgovinska politika z enotnim zastopanjem trga s 450 milijoni potrošnikov pomemben dejavnik vodilne

¹⁴ ibidem

¹⁵ UN (2015). *Agenda za trajnostni razvoj do leta 2030*. Pridobljeno z [United Nations Official Document](#)

¹⁶ Evropski parlament (2020). *Evropska unija in njeni trgovinski partnerji*. Pridobljeno z [Evropska unija in njeni trgovinski partnerji | Kratki vodnik po Evropski uniji | Evropski parlament \(europa.eu\)](#)

¹⁷ Evropska unija (2020). *The Economy*. Pridobljeno z [The economy | European Union \(europa.eu\)](#)

¹⁸ Evropski parlament (2020). *Making the most of globalisation: EU trade policy explained*. Pridobljeno s https://www.europarl.europa.eu/news/en/headlines/economy/20190528STO533_03/making-the-most-of-globalisation-eu-trade-policy-explained

¹⁹ Eurostat (2020). Database. Pridobljeno z [Database - Eurostat \(europa.eu\)](#)

vloge Evrope na svetovni ravni. Trgovinska politika ima poleg gospodarskih koristi tudi pomembno vlogo pri širjenju in varovanju vrednot in standardov EU.

Trgovinska politika je v izključni pristojnosti EU, kar pomeni, da se na ravni EU ureja trgovina z blagom in storitvami, trgovinski vidiki intelektualne lastnine, javna naročila, TNI in nova področja, kot so trajnostni razvoj, enaki konkurenčni pogoji, digitalizacija, preglednost, in da sta sprejemanje zakonodaje na področju trgovinske politike in sklepanje mednarodnih trgovinskih sporazumov v pristojnosti EU in ne držav članic.²⁰ Slovenija kot država članica sodeluje pri pripravi zakonodaje in v procesu pogajanj o trgovinskih sporazumih v delovnih telesih Sveta EU in Evropske komisije ter je tako vez med gospodarstvom in institucijami EU. S trgovinsko politiko si Slovenija prizadeva za mednarodno konkurenčnost podjetij, za ustvarjanje pogojev za odprto in pravično trgovino ter za zagotavljanje trajnostnega razvoja in zastopanje interesov majhnih in srednje velikih podjetij.

Slovenija mora izkoristiti prednosti, ki jih prinašajo prostotrgovinski sporazumi s 76 državami, in pri tem izdatno pomagati MSP z zagotavljanjem večjega dostopa na trge in olajševanjem trgovine, izboljšanjem pogojev za investicije, varstvom pravic intelektualne lastnine, vključno z geografskimi označbami ipd. v okviru enotne trgovinske politike EU.

Evropska komisija krepi svoja prizadevanja za nadaljnje izboljšanje izvajanja in izvrševanja teh sporazumov,²¹ pri čemer računa na aktivno vlogo držav članic. V tem okviru je nedavno vzpostavila novo spletno platformo »Access2Markets«,²² v okviru katere so poleg vseh podrobnosti glede prostotrgovinskih sporazumov na voljo tudi številne druge informacije (npr. glede uvoženega in izvoženega blaga, o carinah, davkih, pravilih o poreklu blaga, zahtevah za izdelke, carinskih postopkih, trgovinskih ovirah, statistiki trgovinskih tokov, storitvah, pogojih za investiranje, primerih dobrih praks izvoznikov ipd.).

V začetku leta 2021 je bil sprejet nov strateški dokument s področja trgovinske politike EU kot odgovor na že omenjene globalno politične in družbenogospodarske spremembe, okrnjenost mednarodnega finančnega reda in pravil EU na področju javnega financiranja izvoza in izhodnih tujih neposrednih investicij in nekonkurenčnost pravil državnih pomoči ter drugih relevantnih trendov na tem področju. Finančno nevzdržne prakse in subvencioniranje izvoza, tudi prek industrijskih politik, se nadaljujejo; nekatere države s tem pridobivajo pomembne konkurenčne prednosti in vodilno vlogo v izvozu. Prenova WTO in ponovna vzpostavitev pravil na področju javnih izvoznih kreditov in »global level playing field« je z vidika vzpostavitve konkurenčnega položaja tudi slovenskih izvoznikov prioriteta. Spodbujati je treba dogovore v smeri ponovne vzpostavitve konkurenčnosti pogojev javno podprtih izvoznih kreditov in vključitev ciljev na področju javnega financiranja izvoznih kreditov, prilagojenih GVV in slovenskemu izvoznemu gospodarstvu, v novo trgovinsko politiko. Eden izmed najpomembnejših interesov Slovenije in njenega izvoznega gospodarstva je predvsem ureditev spodbujevalnega okolja za nadpovprečno umeščena slovenska podjetja v vmesne faze GVV, drugi tak interes pa je aktivna vključitev in identifikacija ter razvoj rešitev z vidika pravil državnih pomoči za področje javnih izvoznih kreditov.

3.2.1 Smernice nove trgovinske politike EU

²⁰ Razen določenih izjem (npr. mešani sporazumi, ki so tudi trgovinski)

²¹ Evropska komisija (2020). Poročilo komisije Evropskemu parlamentu, svetu, Evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in odboru regij o izvajanju trgovinskih sporazumov EU. Pridobljeno s <https://ec.europa.eu/transparency/regdoc/rep/1/2020/SL/COM-2020-705-F1-SL-MAIN-PART-1.PDF>

²² Evropska komisija (2020). Access2Markets. Pridobljeno s <https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/si/content/>

Strateški dokument »Pregled trgovinske politike – odprta, trajnostna in odločna trgovinska politika«²³ je začrtal strateške usmeritve skupne trgovinske politike EU za obdobje petih let. Oblikovanje nove trgovinske strategije je posledica novih zunanjih in notranjih izzivov, kot so rastoči unilateralizem, vzpon Kitajske, podnebne spremembe, okrevanje po pandemiji covid-19, zlasti pa novega, bolj trajnostnega modela rasti, določenega v Evropskem zelenem dogovoru in Evropski digitalni strategiji. Trgovinska politika za močnejšo EU temelji na **konceptu odprte strateške avtonomije** in na zavezanosti k odprti, a pravični trgovini z dobro delujočimi, raznovrstnimi in trajnostnimi globalnimi vrednostnimi verigami.

Dokument izpostavlja **tri temeljne srednjeročne cilje** skupne trgovinske politike:

1. okrevanje in temeljita preobrazba gospodarstva EU v skladu z njenimi zelenimi in digitalnimi cilji,
2. oblikovanje globalnih pravil za bolj trajnostno in pravičnejšo globalizacijo,
3. povečanje zmogljivosti EU za uveljavljanje svojih interesov in pravic, po potrebi tudi avtonomno (z enostranskim ukrepom).

EK se bo za uresničitev teh srednjeročnih ciljev osredotočila na **šest ključnih področij**:



Slika 1: Šest ključnih področij nove trgovinske politike EU

Vir: Svet Evropske unije (2021)

1. Reforma WTO

Učinkovit, multilateralni sistem, ki temelji na pravilih, je ključen geopolitičen interes EU, saj zagotavlja stabilnost gospodarskega sodelovanja, pa tudi varnost in stabilnost, ki ju imamo za samoumevni. Posodobitev pravil in izboljšanje delovanja WTO sta ključnega pomena pri odpravljanju izkrivljanja konkurence in zagotavljanju dogovorjenega okvira za digitalno in trajnostno trgovino. Ukrepi bodo usmerjeni v:

²³ Svet Evropske unije (2021). *Sporočilo Komisije Evropskemu parlamentu, Svetu, Evropskemu ekonomsko-socialnemu odboru in Odboru regij: Pregled trgovinske politike – odprta, trajnostna in odločna trgovinska politika*. Pridobljeno s: <https://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-6308-2021-INIT/sl/pdf>

- sprejetje prvega sklopa reform WTO, ki bodo usmerjene v povečanje prispevka WTO k trajnostnemu razvoju in v krepitev pravil za preprečitev izkrivljanja konkurence zaradi poseganja države;
- prizadevanje za ponovno vzpostavitev polno delujočega sistema WTO za reševanje sporov s prenovljenim Pritožbenim organom.

2. Podpora zelenemu prehodu ter spodbujanje odgovornih in trajnostnih vrednostnih verig

EK bo v naslednjem obdobju zagotavljala, da bodo trgovinska orodja spremljala in podpirala globalni prehod na podnebno nevtrarno gospodarstvo, vključno s **pospeševanjem naložb v čisto energijo, in spodbujala krožne, odgovorne in trajnostne vrednostne verige**. To vključuje spodbujanje odgovornega ravnanja podjetij in spoštovanje standardov na področju okolja, človekovih pravic in dela. Hkrati to pomeni **ustvarjanje pogojev in priložnosti za trajnostne izdelke in storitve**. Ukrepi bodo usmerjeni v:

- nadaljevanje pobud, ki podpirajo podnebne in trajnostne vidike v WTO;
- spodbujanje zavez skupine G20 na področju podnebne nevtralnosti, podporo uresničevanju Evropskega zelenega dogovora; bistveni element vseh prihodnjih sporazumov postane Pariški sporazum;
- izboljšanje učinkovitega izvrševanja poglavij o trajnostnem razvoju v trgovinskih sporazumih (pregled akcijskega načrta v 15 točkah že v letu 2021);
- spodbujanje trajnostne in odgovorne vrednostne verige s predlogom Evropske komisije o trajnostnem upravljanju podjetij, vključno z obvezno skrbnostjo (due diligence) na področju okolja, človekovih pravic in pravic delavcev.

Pomembno vlogo bo imela tudi načrtovana priprava predloga mehanizma za ogljično prilagoditev na mejah (ang. Carbon Border Adjustment Mechanism, CBAM), ki sicer sodi v sklop predlogov na davčnem področju. S trgovinskega vidika je pomembno, da bo ukrep skladen s pravili WTO.

3. Podpora digitalnemu prehodu in trgovini s storitvami

Prednostna naloga bo posodobitev globalnega okvira mednarodnih pravil, ki bodo ponudnikom storitev omogočala inovacije in rast. Ukrepi bodo usmerjeni v:

- sklenitev obsežnega in ambicioznega sporazuma WTO o digitalni trgovini; vključno s pravili glede pretoka podatkov, ki bodo v skladu z zakonodajo EU glede varovanja osebnih podatkov in določbami, ki bodo zagotavljale varstvo potrošnikov;
- tesnejše regulatorno sodelovanje s podobno mislečimi partnerji pri vprašanjih, ki so pomembna za digitalno trgovino.

4. Krepitev regulativnega vpliva EU

Možnost vplivanja na ureditev in standarde v drugih državah predstavlja konkurenčno prednost, zato je potreben bolj strateški pristop k mednarodnemu regulativnemu sodelovanju, zlasti glede zelenega in digitalnega prehoda. Ukrepi bodo usmerjeni v:

- krepitev regulativnega sodelovanja s podobno mislečimi partnerji na strateških področjih (tesnejši dialog z organizacijami za standardizacijo);
- tesnejše čezatlantsko partnerstvo za zeleno in digitalno preobrazbo (TEC EU – ZDA).

5. Krepitev partnerstva EU z državami sosedstva, državami pristopnicami in Afriko

Obstoječa mreža prostotrgovinskih sporazumov omogoča tesnejše gospodarsko povezovanje in razvoj integrirane proizvodne in storitvene mreže s partnerskimi državami.

Krovni ukrepi (Evropa) bodo usmerjeni v poglobitev gospodarskih partnerstev z drugimi državami v Evropi, vključno z **Zahodnim Balkanom**²⁴ in državami vzhodnega partnerstva²⁵ (**Ukrajina, Moldavija, Gruzija**), zlasti na področju regulativnega sodelovanja v podporo digitalnemu in zelenemu prehodu. EK načrtuje modernizacijo trgovinskih in investicijskih odnosov z zainteresiranimi državami južnega sosedstva.²⁶

Krovni ukrepi (Afrika): EK načrtuje (1) krepitev političnega dialoga in sodelovanja z Afriško unijo in implementacijo afriškega prostotrgovinskega območja, (2) poglobitev in širitev obstoječih prostotrgovinskih sporazumov z afriškimi regionalnimi skupnostmi in krepitev trajnostne dimenzije. (3) Iskale se bodo dodatne možnosti za krepitev povezav in sinergij med različnimi trgovinskimi režimi z afriškimi državami, npr. z bolj usklajenimi pravili o poreklu. (4) Evropska komisija bo zasledovala sklepanje trajnostnih investicijskih sporazumov z Afriko in državami Severne Afrike, ki so del južnega sosedstva; ti bodo oblikovani skupaj z instrumenti EU za razvojno sodelovanje.

6. Okrepitev osredotočenosti EU na izvajanje in izvrševanje trgovinskih sporazumov ter zagotavljanje enakih konkurenčnih pogojev

EK je v preteklosti prizadevanja usmerila zlasti v pogajanja o sklenitvi novih trgovinskih sporazumov. V prihodnje pa bo svoja prizadevanja usmerila v izkoriščanje prednosti uveljavljenih trgovinskih sporazumov, skupaj z odločnim izvrševanjem zavez glede dostopa na trg in trajnostnega razvoja. To bo ključni element prizadevanj EU za odprto strateško avtonomijo in olajšanje dostopa do trgov.

Krovni ukrepi: (1) Končati tekoča pogajanja za sklenitev sporazumov (**Čile, Avstralija, Nova Zelandija**) in ustvariti pogoje za ratifikacijo sporazumov (**Mercosur, Mehika**). Evropska komisija zasleduje konsolidacijo partnerskih odnosov z glavnimi področji rasti v azijsko-pacifiški regiji in Latinski Ameriki. (2) Evropska komisija bo **krepiła vlogo glavnega uradnika EU za uveljavljanje trgovinskih pravil** (CTEO - Chief Trade Enforcement Officer), da bi se čim bolj povečale koristi izpogajanih rezultatov za podjetja, zlasti za mala in srednje velika podjetja. (3) Prav tako bo **okrepila skupino orodij za soočanje z novimi izzivi in nepoštenimi trgovinskimi praksami**, na primer s predlogom novega instrumenta za odvrčanje od prisilnih ukrepov, instrumenta za odpravo izkrivljanj, ki jih povzročajo tuje subvencije na notranjem trgu EU, spodbujanjem, da bi se obravnavala predloga glede instrumenta za mednarodno javno naročanje (IPI) končala. EK bo preučila tudi možnosti za oblikovanje strategije EU za izvozne kredite. (5) EK bo oblikovala nova spletna orodja v podporo podjetjem, zlasti SMEs.

Za izkoriščanje prednosti trgovinskih sporazumov EU je **pomembno sistematično odpravljanje obstoječih ovir in preprečevanje nastajanja novih ovir**, za kar so potrebna skupna prizadevanja vseh institucij EU, držav članic ter civilne družbe in drugih deležnikov. Komisija bo vodila ta prizadevanja tudi s pomočjo delegacij EU in mrež, ki jih imajo države članice in poslovna združenja v tretjih državah.

Slovenija ocenjuje, da so cilji Evropske komisije zasnovani ambiciozno in načeloma načrtovane krovne ukrepe po posameznih šestih področjih za doseganje srednjeročnih ciljev EU podpira.

²⁴ Gospodarski in naložbeni načrt za Zahodni Balkan (SWD(2020) 641 final).

²⁵ Krepitev odpornosti – vzhodno partnerstvo, ki prinaša koristi za vse (JOIN(2020) 7 final).

²⁶ Prenovljeno partnerstvo z južnim sosedstvom – Nova agenda za Sredozemlje (JOIN(2021) 2 final).

Slovenija se bo še naprej zavzemala za odprto, pošteno in trajnostno trgovinsko politiko EU ter za krepitev predvidljivega in konkurenčnega mednarodnega poslovnega okolja za podjetja, zlasti za mikro, mala in srednje velika podjetja. Poudarjamo pomen zavezanosti k multilateralnemu trgovinskemu sistemu, ki temelji na pravilih, z osrednjo vlogo Svetovne trgovinske organizacije (WTO).

Slovenija podpira model odprte strateške avtonomije. Trgovinska politika mora še naprej zagotavljati odprto, a pošteno trgovino. Trgovinska politika se mora razvijati skupaj z industrijsko politiko in določiti načine za večjo odpornost proizvodnje kritičnih sektorjev gospodarstva. To je mogoče doseči tudi z večjo diverzifikacijo globalnih vrednostnih verig, kjer imajo pomembno vlogo tudi sporazumi o prosti trgovini.

Pozdravljamo poseben poudarek na trgovini s storitvami in prizadevanja za digitalni prehod ter prizadevanja za doseg vodilne vloge EU na področju digitalne trgovine ob zagotavljanju visokih digitalnih standardov in regulativnih pristopov.

Podpiramo odločen načrt za spodbujanje trajnostnega razvoja in boj proti podnebnim spremembam z vključevanjem Pariškega sporazuma, ki postane bistveni element vseh prihodnjih sporazumov. Na globalni ravni mora EU še naprej uporabljati trgovinsko politiko kot orodje za zagotavljanje trajnostnega razvoja in boja proti podnebnim spremembam, vključno s spodbujanjem krožnega gospodarstva in zmanjševanjem odpadkov v trgovini.

Podpiramo nadaljnje poglobljanje trgovinskega in gospodarskega sodelovanja s sosednjimi državami ob upoštevanju ambicij partneric, s ciljem krepitve stabilnosti, varnosti, gospodarskega napredka, zelene in digitalne preobrazbe ter tesnejšega vključevanja v globalne vrednostne verige EU.

Pozdravljamo prizadevanja Evropske komisije za razvoj dodatnih orodij na ravni EU za večjo ozaveščenost podjetij, zlasti mikro, malih in srednje velikih podjetij, glede priložnosti, ki jih prinašajo sporazumi o prosti trgovini in drugi ukrepi trgovinske politike. Prizadevali si bomo za dodatno ozaveščanje slovenskih podjetij in jih spodbujali k aktivnem sooblikovanju trgovinske politike EU.

3.2.2 Sklepanje dvostranskih naložbenih sporazumov s tretjimi državami

Z uveljavitvijo Pogodbe o delovanju Evropske unije, 1. 12. 2009, so tuje neposredne investicije postale del skupne trgovinske politike in s tem del izključne pristojnosti EU. Države članice lahko spremenijo ali sklenejo dvostranski naložbeni sporazum s tretjo državo samo po postopku in tako, kot to določa leta 2012 sprejeta Uredba (EU) št. 1219/2012 Evropskega parlamenta in Sveta z dne 12. decembra 2012 o prehodnih dogovorih za dvostranske sporazume o naložbah med državami članicami in tretjimi državami (UL L št. 351 z dne 20. 12. 2012, str. 40). Ta uredba določa prehodne vidike prenosa izvajanja naložbene politike ter pogoje in postopke, v skladu s katerimi je državam članicam EU dovoljeno spremeniti ali skleniti dvostranske naložbene sporazume s tretjimi državami. Države članice za spremembo ali sklenitev teh potrebujejo odobritev Evropske komisije za začetek pogajanj kot tudi za podpis sporazuma. Če Evropska komisija v postopku ugotavljanja skladnosti določb dvostranskih naložbenih sporazumov ugotovi, da obstaja dvom glede izpolnjevanja z Uredbo določenih pogojev za odobritev začetka pogajanj oziroma za podpis sporazuma, pozove državo članico za dodatna pojasnila in vključitev tistih določb zaščite naložb in vlagateljev, ki so poročstvo, da so v skladu s pravom EU ter s širšim konceptom naložbene in skupne trgovinske in politike EU. Podlaga za odločanje EK so standardi zaščite, ki so veljali v času odločanja o

odobritvi. Naložbena politika EU je dinamičen proces in obseg standardov zaščite, ki veljajo v času odločanja o odobritvi, se spreminja in s tem tudi »tipski sporazum«.

Vzporedno s pogajanji za CETA in TTIP se je namreč začela obsežna reforma naložbene politike EU, ki je odraz reforme naložbene politike na mednarodni ravni. Reformni procesi se nanašajo predvsem na mehanizem reševanja sporov. Z novo arhitekturo trgovinskih sporazumov, ki se je oblikovala po objavi Mnenja 2/15, pa so države članice EU med drugim potrdile skupen pristop k urejanju naložbenih odnosov s tretjimi državami na ravni EU. Ta pristop je potrdila tudi Slovenija. Sklepanje dvostranskih naložbenih sporazumov držav članic je omejeno samo na tiste tretje države, s katerimi EU nima namena skleniti naložbenega sporazuma in glede katerih ni drugih zadržkov (npr. sankcije ipd). V primeru, da EU sklene z določeno tretjo državo naložbeni sporazum (t. i. EU BIT), dvostranski naložbeni sporazumi držav članic EU s to državo prenehajo veljati (npr. Vietnam, Singapur).

V teh okvirih lahko Slovenija sklepa naložbene sporazume s tretjimi državami. Vlada bo na podlagi obstoječih interesov gospodarstva, interesov tretjih držav in ob upoštevanju določil in usmeritev naložbene politike EU določila seznam tretjih držav, s katerimi ima Slovenija namen skleniti dvostranski naložbeni sporazum. V sodelovanju z Evropsko komisijo bo oblikovan modelni sporazum, ki bo usklajen z zahtevami naložbene politike EU in bo osnova za sklepanje naložbenih sporazumov s tretjimi državami. Pobuda bo posredovana v potrditev Državnemu zboru.

4 ANALIZA STANJA

4.1 SPLOŠNE SLOVENSKE MAKROEKONOMSKE RAZMERE

V zadnjih nekaj letih pred pojavom globalne krize zaradi izbruha koronavirusa se je Slovenija vrnila na pot stabilnega razvoja, vendar pa je globalna zdravstvena in finančna kriza močno prizadela tudi Slovenijo. Iz 3,2-odstotne rasti BDP v letu 2019 je bil v letu 2020 upad za 4,2 odstotka, pri čemer se za leto 2021 predvideva 6,1-odstotna rast BDP, ki naj bi se v naslednjem letu umirila na 4,7 odstotka, leta 2023 pa bo znašala 3,3 odstotka.²⁷

K upadu BDP naj bi prispeval upad dodane vrednosti v številnih dejavnostih, ki so bile posledica občutnega krčenja aktivnosti v letu 2020. Nekoliko manjši, a še vedno občuten padec je bilo zaznati v prometu, trgovini in predelovalnih dejavnostih. Rast je bila v letu 2020 pozitivna le v nekaterih panogah (npr. farmacija in proizvodnja IKT opreme). Zaradi negativnih vplivov iz mednarodnega okolja ter tujih in domačih zaježitvenih ukrepov je bilo opaziti velik upad blagovne menjave v 2020 (izvoz proizvodov in storitev upadel za 8,7 odstotka, uvoz pa za 10,2 odstotka), ki je v preteklih letih sicer naraščala. Zaradi negotovosti so se občutno skrčile tudi investicije tako v zgradbe kot v opremo in stroje. Zaradi omejenega gibanja in ponudbe v času karantene, povečane negotovosti in previdnostnega varčevanja je močnejše upadla tudi zasebna potrošnja, medtem ko se je državna potrošnja okrepila.²⁸ Vendar so ukrepi za omejitev negativnih posledic koronavirusa za prebivalstvo in gospodarstvo preprečili večji padec aktivnosti in omogočili njeno hitrejše okrevanje.

Po napovedih UMAR²⁹ se bo nadaljevalo okrevanje gospodarske aktivnosti, sicer diferencirano po posameznih dejavnostih. Glavni gonili rasti bosta zasebna potrošnja in naložbe ob nadaljnji podpori javnofinančne in monetarne politike. Močna rast v glavnih trgovinskih partnericah evrskega območja naj bi ugodno vplivala na rast izvoza blaga, ki jo bosta sicer nekoliko zavirala trenutno pomanjkanje surovin in naraščajoči stroški, ki so prizadeli nekatere dele predelovalnega sektorja. Izvoz storitev bo še naprej okrnjen zaradi še vedno prisotnih omejitev v mednarodnem turizmu. Na hitrost okrevanja bo pomembno vplivalo prilagajanje ukrepov epidemičnim in gospodarskim razmeram ter zadostna precepljenost prebivalstva, kar bi lahko vodilo do večjega obsega sproščanja presežnih prihrankov gospodinjstev in tudi hitrejše rasti investicij zaradi višje stopnje zaupanja. Pozitivno tveganje predstavlja tudi višja svetovna gospodarska rast. Prav tako bosta ključni hitrost in učinkovitost črpanja sredstev iz novega večletnega finančnega okvira in finančnega svežnja za okrevanje in odpornost v Sloveniji in naših glavnih trgovinskih partnericah ter ciljna usmerjenost teh virov v reševanje glavnih razvojnih izzivov.

Tveganja so povezana z negotovimi epidemijskimi razmerami v Sloveniji in naših največjih trgovinskih partnericah poleg prilagajanj ukrepov epidemičnim in gospodarskim razmeram kot tudi sicer z negotovostmi v mednarodnem okolju (dogovor brexit, protekcionistični ukrepi, trgovinske vojne ipd.). Negativno tveganje predstavlja tudi višja inflacija, do katere bi lahko prišlo ob hitrejšem okrevanju povpraševanja in daljšem vztrajanju trenutnih omejitev v ponudbi na globalni ravni.

²⁷ UMAR (2021). *Jesenska napoved gospodarskih gibanj 2021*. Pridobljeno s [JNGG_2021_splet.pdf \(gov.si\)](#)

²⁸ UMAR (2021). *Pomladanska napoved gospodarskih gibanj 2021*. Pridobljeno s [Pomladanska_napoved_2021-splet_01.pdf \(gov.si\)](#)

²⁹ UMAR (2021). *Jesenska napoved gospodarskih gibanj 2021*. Pridobljeno s [JNGG_2021_splet.pdf \(gov.si\)](#)

Tako kot svetovno gospodarstvo sta tudi Slovenijo zdravstvena in gospodarska kriza skupaj s poslabšanimi demografskimi gibanji opozorili na številna strukturna neskladja, med katera štejemo: nizko produktivnost gospodarstva, nizko delovno aktivnost nekaterih skupin prebivalstva, neprilagojenost demografskim spremembam, ohranjanje visokega strukturnega javnofinančnega primanjkljaja in visok dolg sektorja države, ki pa se še povečuje. Ker Slovenija v preteklosti ni sprejela določenih ukrepov, je v času krize, kot je epidemija, še bolj ranljiva.

Celovito reševanje izzivov in strukturnih sprememb bo seveda odločilno vplivalo na internacionalizacijo, zato jih je treba, sicer v manjšem kontekstu, upoštevati tudi v tem Programu.

Internationalizacija je eden izmed **ključnih elementov sedanje in prihodnje gospodarske rasti**, zato je obravnavana kot osrednja os slovenskega strateškega razvoja. Zaradi majhnega domačega trga, ki posledično omejuje priložnosti za rast in ekonomijo obsega, je mednarodna usmeritev slovenskega tržnega gospodarstva ključna.

Slovenija je znana kot država z zelo **kompleksnim gospodarskim sistemom**. Na primer indeks ekonomske kompleksnosti (ang. Economic Complexity Index, ECI), ki meri relativno intenzivnost znanja v gospodarstvih, uvršča Slovenijo na 12. mesto od 137 ocenjenih držav v letu 2019.³⁰ To se odraža tudi v tehnološki sestavi izvoza blaga, kjer **delež srednje in visokotehnoloških izdelkov raste** od leta 2013. Po drugi strani je pri storitvah slika drugačna; **delež storitev, ki temeljijo na znanju, raste počasi**, saj predstavljajo potovanja in transport večino izvoza storitev.³¹ Proizvodna podjetja v Sloveniji preslabo izkoriščajo **položaj znotraj GVV**, še posebej pri aktivnostih visoke dodane vrednosti, kot so razvoj, lansiranje izdelkov in trženje. Proizvajalci v lesni industriji, proizvodnji električne opreme, kmetijstvu, kemični, avtomobilski, elektronski in optični industriji so **tradicionalno drugorazredni (ang. tier 2) ali tretjerazredni (ang. tier 3) dobavitelji velikih konglomeratov** v DACH regiji. Na gibanje tržnega deleža na svetovnem trgu – poleg uspešnosti na posameznih izvoznih trgih – pomembno vplivata tudi geografska usmerjenost in izvozna specializacija.

Ena izmed glavnih konkurenčnih prednosti Slovenije je njena **geografska lokacija**. Slovenija leži na stiku dveh evropskih koridorjev omrežja TEN-T in zagotavlja dostop do pristanišč v severnem Jadranu. Kot dobro povezana tranzitna država postaja Slovenija vse bolj pomembna za celinska gospodarstva v Srednji in Vzhodni Evropi, posebej za svoje glavne gospodarske partnerje v geografski bližini (Nemčija, Francija, Italija, Hrvaška, Rusija in Avstrija). Poleg tega Slovenija razpolaga z **obnovljivimi naravnimi viri** (les, voda), zato ima **visok potencial za prehod v zeleno gospodarstvo** (znanje, inovativnost, investicije in kompetence).

Čeprav je Slovenija odprto, visoko internacionalizirano gospodarstvo, se slovenska podjetja in gospodarstvo kot celota soočajo s **slabo globalno prepoznavnostjo** ne le v smislu tržnih deležev, ampak tudi prepoznavnosti Slovenije kot blagovne znamke. Slovenija mora izkoristiti in spodbujati svoje naravno-geografske in družbenogospodarske prednosti, saj bo le tako lahko izkoristila globalne priložnosti internacionalizacije. Slovenija ima **dobro izobraženo prebivalstvo** (več kot 30 odstotkov odraslega prebivalstva je doseglo terciarno izobrazbo in govori tuj jezik), kar zagotavlja konkurenčno delovno silo, ki je usposobljena za delo v industrijah prihodnosti.³² Po drugi strani omejen bazen delovne sile v kombinaciji z begom možganov med kriznimi leti in pomanjkanje sistematičnega predvidevanja potreb na trgu dela v določeni meri omejuje uresničitev polnega potenciala slovenskega gospodarstva. Zaradi epidemije in

³⁰ Observatory of the Economic Complexity (2020). *Slovenia*. Pridobljeno s <https://oec.world/en/profile/country/svn>

³¹ UMAR (2020). *Poročilo o razvoju 2020*. Pridobljeno s [PDR2020.pdf \(gov.si\)](https://pdr2020.pdf.gov.si)

³² SURS (2019). *SiStat*. Pridobljeno s <https://pxweb.stat.si/SiStat>

zaprtja gospodarstva v letu 2020 se je trend, kar zadeva zaposlovanje, nekoliko spremenil, saj se je število brezposelnih povečalo kar za 14,6 odstotka glede na predhodno leto³³, vendar se z gospodarskim okrevanjem izboljšujejo tudi razmere na trgu, saj UMAR napoveduje 11-odstotno znižanje povprečnega števila brezposelnih v 2021.³⁴ Na področju znanja in neoprijemljivega kapitala, katerega pomen se bo v času četrte industrijske revolucije še povečal, je Slovenija v preteklih letih sicer zadržala relativne primerjalne prednosti glede na konkurenčne države in regije, vendar pa jih postopoma izgublja.

Ena izmed večjih težav, s katerimi se spopada Slovenija, je njeno **poslovno podporno okolje**. Poleg razpršene odgovornosti deležnikov, administrativnih bremen in počasnih sodnih postopkov, ki zavirajo podjetništvo, investitorji in izvozniki v preteklosti niso imeli dostopa do pravilno delujočega ekosistema internacionalizacije. Ekosistem za podporo internacionalizaciji je sestavljalo več kot 100 deležnikov, tako javnih kot zasebnih, zaradi česar je bil ta kompleksen in razdrobljen, brez jasne strukture, profesionalizacije in strategije. Za realizacijo polnega potenciala na področju internacionalizacije mora Slovenija vlagati ne le v ukrepe, ki podpirajo investitorje in izvoznike, temveč tudi v ukrepe, vezane na sam ekosistem.

Za investitorje je velika pomanjkljivost **dolgotrajno umeščanje v prostor**. Nedosleden pristop, nepopolne informacije in dolgotrajno umeščanje v prostor so v preteklosti znatno ovirali možnosti za optimalno uporabo razpoložljivih funkcionalno degradiranih območij. Po drugi strani pa Slovenija ponuja investitorjem **ugodno davčno okolje z vidika R & R** (100-odstotno zmanjšanje davčne osnove za investicijske stroške, povezane z R & R), pa tudi **privlačen in delujoč sistem za subvencioniranje investicij**.

Slovenija je še vedno ocenjena le kot »**zmerna inovatorica**«, čeprav je znana kot država z močnim inovacijskim potencialom. Ključna prednost slovenskih sistemov inovacij so človeški viri in mednarodno sodelovanje raziskovalcev in inovatorjev. Slovenske raziskovalne organizacije tesno sodelujejo z univerzami in podjetji z vse Evrope in s tem spodbujajo prelomne raziskave ter razvijajo nove tehnološke rešitve. Slovenija je med drugim vzpostavila edinstveno obliko partnerstva za spodbujanje prenosa in sodelovanja med raziskovalci in podjetji, t. i. Strateška razvojnoinovacijska partnerstva (v nadaljevanju: SRIP). Glavni namen SRIP v internacionalizaciji je, da podpira svoje člane v njihovih prizadevanjih, da prodrejo na tuje trge na nišnih področjih s potencialom za dodajanje visoke vrednosti, predvsem na področju razvojne internacionalizacije (ideje in znanje), pa tudi tržne internacionalizacije (izdelki in storitve). Kljub temu pa je treba tudi v prihodnje krepiti povezanost raziskovalnih organizacij s podjetji, še posebej na področju odprtega inoviranja, kar bo ključno za **uspešno pretvorbo znanja v inovacije**, izboljšanje uspešnosti raziskav in inovacij v državi ter spodbujanje gospodarske rasti. Slovenija se še vedno spopada s problemom **komeracionalizacije inovativnih izdelkov in nezadostnega financiranja inovacij**.³⁵ Ob tem izdatki slovenskih podjetij za R & R stagnirajo in so močno odvisni od financiranja EU. Naložbe v raziskave, razvoj in inovacije so ključni instrument za rast produktivnosti in dodane vrednosti, zato je cilj Slovenije povečati delež R & R na 3 odstotke, od tega javni del na 1 odstotek BDP.

Digitalna preobrazba je prav tako eden od bistvenih elementov in priložnost za okrevanje gospodarstva po krizi in za konkurenčnost gospodarstva na sploh, kakor tudi v procesu razogljichenja družbe. Slovenija se po indeksu digitalnega gospodarstva in družbe (v nadaljevanju: DESI) sicer uvršča na 16. mesto med 28 državami EU, rahlo za povprečjem EU, pri čemer se zaostanek postopno povečuje.³⁶ **Podjetniški sektor**, predvsem MSP, **zaostaja pri vlaganjih** tako v IKT opremo kot v programsko opremo in podatkovne baze,

³³ Zavod RS za zaposlovanje (2020). *Obvestilo za javnost: December 2020*. Pridobljeno s [Trg dela december 2020.pdf \(gov.si\)](http://www.zrs.gov.si/trg_dela_december_2020.pdf)

³⁴ UMAR (2021). *Jesenska napoved gospodarskih gibanj 2021*. Pridobljeno s [Jesenska napoved gospodarskih gibanj 2021 \(gov.si\)](http://www.umar.gov.si/jesenska_napoved_gospodarskih_gibanj_2021)

³⁵ UMAR (2019). *Poročilo o razvoju 2019*. Pridobljeno s http://www.umar.gov.si/fileadmin/user_upload/razvoj_slovenije/2019/Porocilo_o_razvoju_2019.pdf

³⁶ European Commission (2020). *The Digital Economy and Society Index (DESI)*. Pridobljeno s [The Digital Economy and Society Index \(DESI\) \(europa.eu\)](http://ec.europa.eu/digital-economy/index)

kar še posebej velja za predelovalne dejavnosti. Anketni podatki podjetij sicer kažejo na postopno povečevanje vlaganj v digitalizacijo in informatizacijo, vendar gre velik del teh sredstev za zagotavljanje tekočega poslovanja. Uporaba in razvoj digitalnih rešitev, večja digitalizacija poslovnih modelov in proizvodnih procesov ter uvajanje digitalne miselnosti so nujni v vseh sektorjih gospodarstva. Slovenija lahko gradi na obstoječem znanju in **odličnih zmogljivostih na področju robotike, umetne inteligence in blokovne tehnologije**, da bi podprla širitev digitalizacije na manj napredne, tradicionalne panoge. Prevelik zaostanek zaradi prepočasne digitalne transformacije bi pomenil zaostanek v vseh ključnih sektorjih, še posebej na področju pozicioniranja Slovenije v mednarodnem okolju in tudi na nacionalnem nivoju.

Prav zato mora Slovenija oblikovati ukrepe tako, da bodo usmerjeni tako v reševanje zdravstvene krize, odpornosti gospodarstva kot tudi v reševanje **ključnih razvojnih izzivov Slovenije**, kot so:³⁷

- **pospešitev rasti produktivnosti** z okrepljenimi vlaganji v raziskovalno-razvojno in inovacijsko dejavnost, digitalno preobrazbo in industrijo 4.0, znanje oziroma zagotavljanje ustrezno usposobljenih človeških virov, še zlasti t. i. znanj in spretnosti prihodnosti, ter v infrastrukturo za digitalno povezljivost in trajnostni razvoj;
- **prilagoditev demografskim spremembam** z ustrezno ureditvijo sistemov socialne zaščite za zagotavljanje kakovostnih zdravstvenih storitev, storitev dolgotrajne oskrbe in dostojnega dohodka, z zagotavljanjem zadostnega obsega delovne sile, okrepitvijo vseživljenjskega učenja in prilagajanja delovnih mest za daljšo delovno aktivnost in večjo vključenost starejših v družbo ter s spodbujanjem zdravega načina življenja;
- **prehod v nizkoogljično krožno gospodarstvo** s pospešenim uvajanjem rešitev za bolj trajnostno mobilnost, uvajanjem nizkoogljičnih in krožnih poslovnih modelov, vključno z učinkovitejšim reševanjem problemov z odpadki ter bistvenim povečanjem zmogljivosti za večjo rabo obnovljivih virov energije, predvsem z učinkovitejšim umeščanjem projektov v prostor;
- **krepitev razvojne vloge države** in njenih institucij z izboljšanjem strateškega upravljanja javnih ustanov za pravočasno prepoznavanje ter usklajeno in učinkovito obravnavanje razvojnih izzivov, z izboljšanjem zakonodajnega in poslovnega okolja, prestrukturiranjem javnofinančnih prihodkov in izdatkov ob upoštevanju razvojnih izzivov.

Produktivnost in izvozna konkurenčnost sta med seboj močno prepleteni. Povprečna produktivnost izvozno usmerjenih in tehnološko zahtevnih podjetij je višja in se hitro povečuje. Poleg tega izpostavljenost mednarodni konkurenci in vključitev v GVV spodbuja učinkovitejšo realokacijo in rabo proizvodnih virov, inovacije ter prenos znanj in tehnologij. Močna vpetost v mednarodne trgovinske tokove evrskih držav pomeni manjšo izpostavljenost nihanjem deviznih tečajev in nižja tveganja v celoti. Hitra vzpostavitev ravnotežja med produktivnostjo in plačami, ki je bilo s padcem produktivnosti ob izbruhu pandemije covida-19 porušeno, bo tako pomembno določala izvozno uspešnost v prihodnjih letih.³⁸

Srednjeročno bo dvig gospodarske rasti z večjo zaposlenostjo zaradi demografskih sprememb omejen, zato bo rast BDP mogoče doseči skoraj izključno s povečanjem dodane vrednosti in rasti produktivnosti. Preoblikovanje globalnih verig vrednosti pri tem Sloveniji lahko koristi. Uspešna preobrazba in posledično dvig blaginje bosta zato možna le na osnovi proaktivne razvojne politike, usmerjene v spodbujanje inovacijsko podprte rasti. Ta bo morala temeljiti na izkoriščanju priložnosti, ki jih prinaša prehod v digitalno, pa tudi v nizkoogljično in krožno gospodarstvo kot del višje dodane vrednosti, ki bodo zaradi naraščajočih podnebnih sprememb nujno vzporedni, kjer je to mogoče in smiselno, pa tudi komplementarni proces.³⁹

³⁷ UMAR (2020). *Poročilo o razvoju 2020*. Pridobljeno s [POR2020.pdf \(gov.si\)](#)

³⁸ UMAR (2020). *Poročilo o produktivnosti 2020*. Pridobljeno z [NEP: \(gov.si\)](#)

³⁹ UMAR (2020). *Poročilo o produktivnosti 2020*. Pridobljeno s [NEP: \(gov.si\)](#)

Evropska komisija je predstavila načrt za oživitev gospodarstva. Da bi okrevanje postalo trajnostno, celostno, da bi pravično vključevalo vse države članice, je Evropska komisija v okviru Načrta okrevanja za Evropo predlagala oblikovanje novega instrumenta, t. i. »EU naslednje generacije«, ki prinaša precejšnja finančna sredstva tudi za Slovenijo. V skladu z nacionalnim Načrtom za okrevanje in odpornost in v Večletnem finančnem okvirju Slovenije so že opredeljena razvojna področja in finančna podpora strukturnim spremembam ter naložbam za blaženje negativnih gospodarskih in socialnih učinkov epidemije covid-19 in za večji trajnostni razvoj, digitalni in zeleni prehod.

Le z osredotočanjem na R & R, investicije v pametno in visoko tehnologijo ter zeleno gospodarstvo bo Slovenija postala uspešno in konkurenčno mednarodno gospodarstvo. Na teh področjih podjetja ustvarjajo visoko dodano vrednost, kar bo Sloveniji omogočilo konkurenčnost na svetovni ravni. To zahteva preusmeritev gospodarske (in politične) pozornosti na specifična nišna področja in izdelke, ki so močno usmerjeni v izvoz in hkrati privlačni za TNI. To je hkrati tudi rešitev za stagnacijo produktivnosti (posebej pri pridobivanju surovin, ki je eden izmed ključnih kazalnikov krožnega gospodarstva) in negativnih trendov v inovativnosti, ki spremljajo okrevanje gospodarstva po krizi.

Več podrobnosti o analizi poslovnega okolja z vidika internacionalizacije v Sloveniji je na voljo v analizi SWOT.

4.2 VPETOST SLOVENIJE V GLOBALNE VERIGE VREDNOSTI

Slovenija je kot majhno odprto gospodarstvo razmeroma **močno vpeta v GVV**. V primerjavi s povprečjem EU, vodilnimi inovatorkami in močnimi inovatorkami dosega višjo vrednost kazalnika skupne vpetosti v GVV. Podobno se uvršča po stopnji vpetosti v GVV nazaj,⁴⁰ glede vpetosti v GVV naprej⁴¹ pa je izenačena s povprečjem EU. Višje stopnje vpetosti v GVV naprej dosegajo močne inovatorke, vodilne inovatorke pa v tem pogledu za Slovenijo zaostajajo. Slovenija je v zadnjem desetletju glede vpetosti v GVV naprej precej napredovala, vpetost nazaj pa se je nekoliko zmanjšala, kar pomeni, da se je povečal relativni pomen dobav slovenske dodane vrednosti tujim podjetjem, nekoliko pa se je zmanjšala vloga uvoza tujih vmesnih proizvodov.⁴²

Po podatkih UMAR⁴³ med panogami k vpetosti Slovenije v GVV nazaj največ prispeva proizvodnja motornih vozil, po prispevku k povezanosti naprej pa vodi proizvodnja kovinskih izdelkov. Omenjeni panogi tudi največ prispevata k skupni vpetosti Slovenije v GVV. Panoge, ki so bolj vpete v GVV, so poleg že naštetih prednosti po drugi strani tudi bolj izpostavljene negativnim šokom, kot je na primer koronakriza. Slovenska izvozna podjetja, ki so vpeta v oskrbovalne verige, je treba **višje pozicionirati**, da postanejo **razvojni dobavitelji**, in podjetja pripraviti na odpornost v GVV, zato so na mestu ukrepi, ki jih obravnavamo v 5. poglavju ter ukrepi, ki so opredeljeni v NOO.

Eden izmed pomembnih dejavnikov, ki so povezani z nastankom GVV, so TNI. Ravno multinacionalna podjetja namreč v veliki meri organizirajo delovanje GVV. Zaradi sprememb dobaviteljskih verig, ki jih zadnja leta narekuje industrijski oziroma tehnološki napredek, protekcionizem, vse večja liberalizacija trgovinske politike, ki vodi do regionalizacije GVV, se zmanjšujejo tveganja, povezana z GVV, povečuje se

⁴⁰ Razmerje med obsegom tuje dodane vrednosti v domačem izvozu in bruto izvozom.

⁴¹ Razmerje med obsegom domače dodane vrednosti v tujem izvozu in bruto izvozom.

⁴² UMAR (2020). *Poročilo o produktivnosti 2020*. Pridobljeno s [NEP: \(gov.si\)](https://nep.gov.si)

⁴³ Ibidem

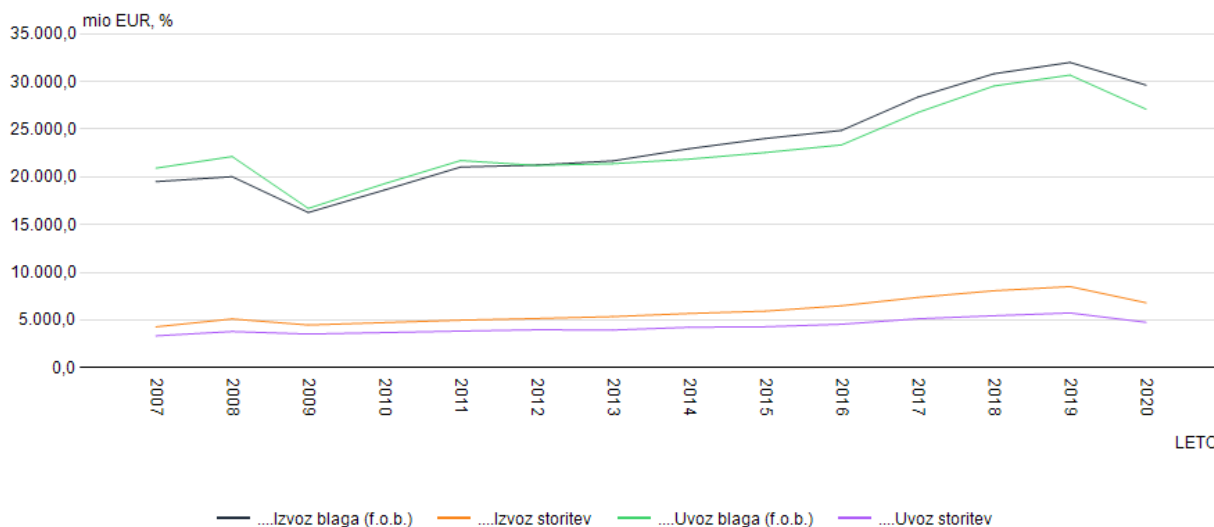
fleksibilnost in izboljšuje se kakovost proizvodov. Tako bo nastalo še več priložnosti tako za vhodne kot izhodne investicije tudi za slovenska podjetja, ki bodo ustrezno avtomatizirana in digitalizirana. **Preoblikovanje, krajšanje GVV oziroma preusmeritev na geografsko bližje dobavitelje je za slovenska podjetja prav tako priložnost;** ta bodo namreč kljub verjetno višjim stroškom dajala prednost varnejši oskrbi. To je srednjeročno priložnost za višjo gospodarsko rast v Sloveniji, saj bi lahko zaradi razvite infrastrukture in kakovostne delovne sile ter članstva v EU privabila nove investicije, predvsem iz Evrope.

4.3 IZVOZ

Slovensko gospodarstvo je močno odvisno od zunanje trgovine, njen tržni delež na svetovni ravni (3,5 odstotka v 2019) (tudi znotraj EU) pa je naraščal od leta 2013 vse do koronakrize leta 2020.⁴⁴ V letu 2019 je slovenski **izvoz predstavljal 84 odstotkov BDP (v 2020 77,9 odstotka)** in je presegal povprečje EU, kot tudi povprečje novejših držav članic EU v smislu dodane vrednosti izvoza. Slovenija je v letu **2019 izvozila za 40,5 milijarde**, v letu **2020 pa za 36,5 milijarde evrov blaga in storitev**. V letu 2020 se je **izvoz zmanjšal za 8,7 odstotka**, uvoz pa za 9,6 odstotka. Izrazito sta upadla izvoz in uvoz storitev, za okoli 20 odstotkov, medtem ko je izvoz blaga upadel za 5,5 odstotkov, uvoz pa za 8,6 odstotkov.⁴⁵

Graf 1: Izvoz in uvoz blaga in storitev (2007–2020)

Izvoz in uvoz blaga in storitev po: TRANSAKCIJE, LETO. Tekoče cene (mio EUR).



Vir: Statistični urad Republike Slovenije

Slovenija proizvaja in izvažata večinoma motorna vozila, električno in elektronsko opremo, stroje in medicinske in farmacevtske izdelke. Delež tehnološko visoko zahtevnih izdelkov je bil po rasti zadnja leta dokaj stabilen in višji kot v povprečju v EU. V primerjavi z EU Slovenija najbolj izstopa po **visokem deležu tehnološko srednje zahtevnih izdelkov**, ki so **močno integrirani v globalne verige vrednosti** in tako najbolj občutljivi na nihanja v tujem povpraševanju.

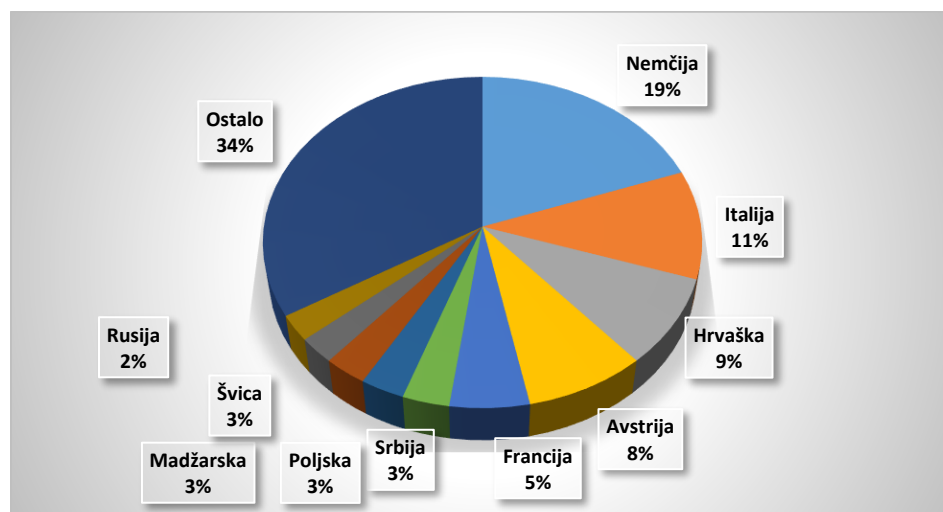
⁴⁴ UMAR (2020). Poročilo o razvoju 2020. Pridobljeno s [POR2020.pdf \(gov.si\)](#)

⁴⁵ SURS (2021). SiStat. Pridobljeno s [Izdatkovna struktura BDP po: TRANSAKCIJE, MERITVE, LETO. SiteTitle \(stat.si\)](#)

Glede strukture izvoza je jasno razvidna **vrzel v izvozu storitev**. Izvoz vseh storitev skupaj se je v letu 2019 (8,6 milijarde evrov) glede na predhodno leto realno povečal za 4,6 odstotka, uvoz za 3 odstotke (5,7 milijarde evrov), medtem ko se je zaradi epidemije v letu 2020 izvoz glede na leto 2019 zmanjšal za 20,5 odstotka (6,8 milijarde evrov), uvoz pa za 14,9 odstotka (4,9 milijarde evrov). Čeprav storitve zajemajo skoraj dve tretjini vsega BDP, predstavljajo le **14,7 odstotkov celotne vrednosti izvoza**, kar kaže na izrazit potencial za prihodnjo nadaljnjo rast na tem področju.⁴⁶ V izvozu storitev prevladujejo pretežno tradicionalne storitve, pri katerih ima Slovenija primerjalne prednosti (turizem, transport), izvoz in konkurenčnost storitev, ki temeljijo na znanju, pa sta nizka. V času epidemije se je posebej povečal npr. izvoz gradbenih storitev in ostalih poslovnih storitev, ki so skupaj okoli ene tretjine celotnega izvoza storitev, njihov izvoz je bil celo višji kot v 2019.⁴⁷ Premalo izkoriščena je tudi možnost povečanja dodane vrednosti (in s tem produktivnosti) prek večje prodaje storitev in znanja v predelovalnih dejavnostih. V Sloveniji se je v zadnjem desetletju najbolj povečal izvoz tehničnih, s trgovino povezanih storitev, v EU pa izvoz informacijskih storitev, kjer so zlasti vzhodnoevropske članice dosegle znatno višje rasti izvoza (okoli 20 odstotkov letno) od Slovenije (7,7 odstotkov letno).⁴⁸ Slovenija največji delež storitev izvozi v Evropo (92 odstotkov), od tega največ v države EU – 27 (77,6 odstotka), na območje EFTA (5,8 odstotka) in v druge evropske države (8,5 odstotka), sledi 3,8-odstotni delež izvoza storitev v Azijo, 2,9-odstotni v Ameriko in 0,3-odstotni delež v Oceanijo in Afriko.⁴⁹

Geografska razpršenost izvoza je še vedno razmeroma nizka, saj je kar **75 odstotkov celotnega izvoza blaga in storitev** ustvarjena **na trgih EU**. Glavni izvozni trgi za slovenska podjetja so države članice EU, ki so ji blizu, kot so Nemčija, Italija, Hrvaška, Avstrija, Francija, in druge, kot prikazuje graf 2. Nemčija ostaja najpomembnejša zunanjetrgovinska partnerica, saj je v letu 2020 (enako kot leto poprej) predstavljala 19 odstotkov izvoza blaga in storitev (7,1 mio evrov v 2020), sledijo ji Italija (11 odstotkov oz. 3,8 mio evrov), Hrvaška (9 odstotkov oz. 3,1 mio evrov), in Avstrija (8 odstotkov oz. 2,9 mio evrov). Izvoz v trge izven EU se je prav tako zviševal in je znašal 8,9 milijarde evrov v 2020. Med državami izven EU sta glavni izvozni destinaciji poleg Srbije (1,16 milijarde evrov) še Švica in Rusija (921 milijonov evrov).

Graf 2: Izvoz blaga in storitev po državah v 2020



⁴⁶ ibidem

⁴⁷ UMAR (2021). *Ekonomsko ogledalo*, št. 1, letnik XXVI, 2021. Pridobljeno z [EO 0121_S.pdf \(gov.si\)](#)

⁴⁸ UMAR (2020). *Poročilo o razvoju 2020*. Pridobljeno s [POR2020.pdf \(gov.si\)](#)

⁴⁹ GZS (2020). *Struktura slovenskega gospodarstva v obdobju 2015–2019*. Analitika GZS, december 2020.

Potencialna grožnja slovenskemu gospodarstvu sta **nezadostna struktura in koncentracija izvoznih podjetij**. Le 12 odstotkov slovenskih podjetij izvažata blago in storitve na tuje trge. Glede na pomembnost izvoza v BDP to pomeni, da je Slovenija močno odvisna od svojih največjih izvoznikov, ki so večinoma velika podjetja. Velika podjetja so v 2020 prispevala več kot polovico vrednosti celotnega izvoza, čeprav so številčno med izvozniki v manjšini (0,9 odstotka). Najštevilnejša tako med izvozniki kot med uvozniki so bila mikro-podjetja (med prvimi jih je bilo 72,2 odstotkov, med drugimi 64,4 odstotkov), na drugem mestu po številu so bila mala podjetja. Mikro- in mala podjetja skupaj so prispevala več kot petino vrednosti celotnega izvoza in skoraj tretjino vrednosti celotnega uvoza.⁵⁰ Velika priložnost je spodbujanje internacionalizacije MSP, med njimi tudi inovativnih zagonskih (start-up) in hitrorastočih (scale-up) podjetij, ki so praviloma usmerjena v globalno rast.

Po podatkih Analize večina podjetij izvažata v nam bližnje države, in sicer več kot polovica podjetij v DACH regijo (Nemčija, Avstrija, Švica) in na Hrvaško, 42 odstotkov jih izvažata v Italijo, 41 odstotkov pa na Zahodni Balkan. ZDA in Kanada sta izvozna trga za 22 odstotkov podjetij, Avstralija in Nova Zelandija za 10 odstotkov,⁵¹ Združeni arabski emirati in Kitajska pa za 9 odstotkov izvoznih podjetij. 31 odstotkov anketiranih podjetij ne načrtuje vstopa na katerega izmed novih trgov, za podjetja, ki načrtujejo širjenje na nove trge, pa so najbolj zanimive nam bližnje države (DACH regija, Italija, Hrvaška, Višegrajska skupina). Zanimivo je dejstvo, da 12 odstotkov podjetij namerava vstopiti na trg ZDA in v Kanado, 7 odstotkov na Kitajsko in 6 odstotkov v Indijo. Za dobro polovico podjetij, ki načrtujejo vstop na nove trge, so ključna ovira stroški, povezani z vlaganjem v trg in upravljanjem s trgov. Približno tretjina podjetij težavo vidi v specifičnosti in nepoznavanju trga in pomanjkanju finančnih instrumentov za širitev poslovanja. Dobra četrtina kot ovire omenja premajhen obseg prodaje, pomanjkanje kadra in tveganja, povezana z vstopom na nove trge. Slaba tretjina izvoznih podjetij meni, da se je v zadnjih štirih letih njihova konkurenčnost na tujih trgih poslabšala. 31 odstotkov jih vzrok za to vidi v dostopu do financiranja izvoza, približno četrtina izvoznikov pa v: poziciji v globalnih verigah vrednosti, pomanjkanju končnih izdelkov, pogojih financiranja izvoza, v trgovinskih vojnah in protekcionističnih trgovinskih praksah, nepoštenih praksah tujih konkurentov in v vzrokih, povezanih z EU.

4.4 VHODNE TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE (TNI)

TNI so drugi steber internacionalizacije slovenskega gospodarstva. TNI so ena izmed najpomembnejših oblik mednarodnega sodelovanja in prinašajo številne koristi za lokalno gospodarstvo, vključno z gospodarsko stabilnostjo, ustvarjanjem delovnih mest, prenosom znanja in tehnologije, učinkovito distribucijo virov, večjimi davčnimi prihodki itd.

Tudi kazalniki poslovanja podjetij s tujim in mešanim kapitalom dokazujejo večjo uspešnost teh v primerjavi s podjetji v domači lasti: po podatkih Banke Slovenije⁵² je bila v letu 2020 donosnost kapitala v podjetjih s TNI večja kot v podjetjih brez TNI. Poleg tega so podjetja s TNI izplačevala tudi višjo plačo (+15,7 odstotka) na zaposlenega v primerjavi s povprečno plačo in dosegala višjo dodano vrednost na zaposlenega.

S proaktivnim in dinamičnim pristopom k privabljanju investorjev in tudi z individualno obravnavo je Slovenija uspela v zadnjih letih **povečati pritok TNI**. Povprečje prilivov TNI je v zadnjih petih letih znašalo

⁵⁰ SURS (2021). *SiStat*. Pridobljeno s [Blagovna menjava po značilnostih podjetij, Slovenija, 2020 \(stat.si\)](https://stat.si/blagovna-menjava-po-znacilnostih-podjetij-slovenija-2020)

⁵¹ Evropska unija se trenutno pogaja za sklenitev prostotrgovinskih sporazumov z Avstralijo in Novo Zelandijo.

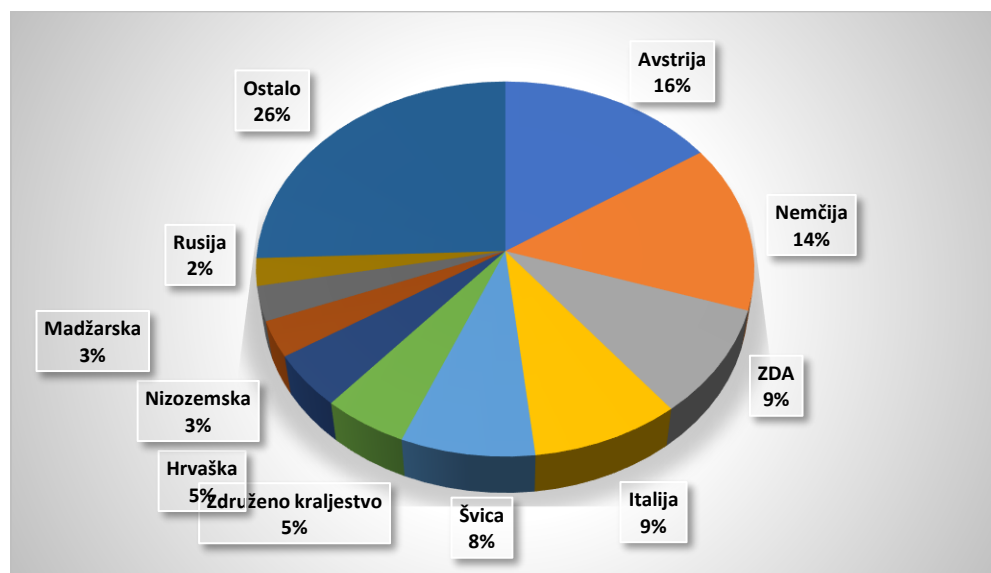
⁵² Banka Slovenije (2021). *Neposredne naložbe 2020*. Pridobljeno s [neposredne-nalozbe-2020 slo.pdf \(windows.net\)](https://nalozebe-2020.slo.pdf)

dobro milijardo evrov, kar je povečalo stanje vhodnih TNI z 9 milijard evrov v letu 2013 na **dobrih 16 milijard evrov v letu 2019** in **16,6 milijard evrov v 2020** (+2,4 odstotka). To je trenutno **35,3 odstotkov BDP** (33 odstotkov v 2019). Vendar pa **slovenski delež TNI ostaja bistveno nižji od povprečja EU**, ki znaša 59 odstotkov BDP. Nižji je tudi od večine primerljivih držav v regiji, kot sta Češka (78 odstotkov) in Madžarska (66 odstotkov).

Največ pritokov v 2019 je bilo v obliki prevzemov in združitvev (70 odstotkov). V letu 2020 je bilo največ pritokov v obliki dokapitalizacije (40 odstotkov), sledile so jim greenfield investicije (21 odstotkov), med katere sodijo vplačila kapitala v prvih treh letih po ustanovitvi. **Večina TNI je osredotočenih na tri ključne dejavnosti**, to so: predelovalne dejavnosti (33,5 odstotka), finančne in zavarovalniške dejavnosti (22,5 odstotka) ter dejavnost trgovine, vzdrževanja in popravil motornih vozil (17,1 odstotka). Večina naložb v finančne storitve je posledica združitvev in prevzemov, medtem ko predelovalna in avtomobilska industrija pritegneta več začetnih investicij. Zadnjih deset let so se intenzivno povečevale tudi investicije tujih vlagateljev v dejavnosti poslovanja z nepremičninami ter v informacijske in komunikacijske dejavnosti. V časovni seriji prevladuje delež TNI v storitvenih dejavnostih, ki je leta 2020 znašal 63,7 odstotka celotne vrednosti TNI v Sloveniji, sledijo proizvodne dejavnosti z deležem 33,9 odstotka ter naložbe v nepremičnine (2,4 odstotka vseh TNI). **Regionalna razpršitev naložb je razmeroma nizka**, saj osrednjeslovenska regija privablja daleč največ, tj. kar 58,1 odstotka vseh TNI.⁵³

Države EU ostajajo največji investitorji v Slovenijo. Med prvimi petimi državami investitoricami so štiri države članice EU (Avstrija, Luksemburg, Nemčija, Italija) ter Švica, ki so imele konec leta 2020 skupno 65 odstotka vrednosti vseh TNI v Sloveniji. Po strukturi dejavnosti je bilo največ naložb v predelovalne dejavnosti, v finančne in zavarovalniške dejavnosti, v trgovino in dejavnosti vzdrževanja in popravil motornih vozil. Približno dve tretjini tujih naložb poteka neposredno prek tujih držav, iz katerih izhajajo tudi izvirno lastništvo, preostali del pa prek tranzitnih držav, predvsem prek Avstrije, Švice, Luksemburga in Nizozemske. Po **izvirni državi lastnika** so tako najpomembnejše investitorice v Slovenijo Avstrija, Nemčija, Združene države Amerike, Italija, Švica, Združeno kraljestvo in druge kot prikazuje graf 3; med drugim pa tudi Srbija, Japonska, Ciper.

Graf 3: Tuje neposredne investicije po izvorni državi lastnika v 2020



⁵³ Banka Slovenije (2021). *Neposredne naložbe 2020*. Pridobljeno s [neposredne-nalozbe-2020 slo.pdf \(windows.net\)](https://neposredne-nalozbe-2020.slo.pdf)

Glede na Indeks pravnih omejitev za TNI (ang. FDI Regulatory Restrictiveness Index) Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj (v nadaljnjem besedilu: OECD) ima Slovenija **eno izmed najbolj odprtih gospodarstev znotraj OECD**.⁵⁴ Kljub temu pa dejanski rezultati v praksi kažejo nekoliko drugačno podobo. Ključna problema, ki odvrčata tuje investitorje od prvih in nadaljnjih investicij v Slovenijo, sta nepredvidljivo poslovno okolje ter pomanjkanje usklajenosti in strateškega pristopa pri prostorskem načrtovanju in razvoju.

V skladu s Smernicami za države članice o tujih neposrednih naložbah in prostem pretoku kapitala iz tretjih držav ter zaščiti evropskih strateških sredstev pred začetkom uporabe Uredbe (EU) 2019/452 (uredba o pregledu neposrednih tujih naložb) je tudi Slovenija sprejela **nacionalni mehanizem pregleda TNI** v okviru Zakona o interventnih ukrepih za omilitev in odpravo posledic epidemije covid-19. Slovenija je prepričana, da mora EU ostati eno od najbolj odprtih območij, vendar jo skrbi glede povečanega potencialnega tveganja za strateške industrije, še posebej glede zdravstvene zmogljivosti in preskrbe s kritičnimi izdelki.

Številna tuja podjetja vidijo Slovenijo kot dostop do trgov v Srednjo in Jugovzhodno Evropo. Med konkurenčne prednosti štejemo tudi članstvo v EU, številne poslovne vezi v državah Zahodnega Balkana, dobro razvito in tehnološko napredno industrijo, dobro izobraženo in stroškovno učinkovito delovno silo, stabilno in liberalizirano ter razmeroma dinamično gospodarstvo, visoko kakovost življenja z dobro razvitim šolskim in zdravstveno varstvenim sistemom. Tuji vlagatelji so enakopravno obravnavani kot lokalni vlagatelji, poslovanje je primerljivo z drugimi državami EU. Slovenija investitorjem zagotavlja ugodno poslovno in podporno okolje tudi z različnimi olajšavami (za R & D, investicije, zaposlovanje) in spodbudami (npr. finančne subvencije za investicije, spodbude za zaposlovanje). Kljub temu pa te priložnosti ostajajo neizkoriščene zaradi več razlogov – poleg že omenjenega podpornega okolja, vključno s šibko prepoznavnostjo Slovenije kot destinacijo za investiranje, zaradi visoke obremenitve dela in togim trgom delovne sile ter administrativnimi bremeni v širšem poslovnem okolju. Da bi izstopali in ustvarili prednost pri privabljanju naložb, je treba več vlagati v raziskave in razvoj ter popularizirati tehnične poklice, pa tudi začeti privabljati v Slovenijo talente in start-up oziroma scale-up podjetja.

Glede na Analizo podjetij največ vprašanih (43 odstotkov) meni, da bi tuje investitorje k dodatnim vlaganjem v Slovenijo spodbudili nižji davki in večje olajšave. Dodatnih 25 odstotkov je izpostavilo birokratske prepreke, 16 odstotkov pa jih meni, da bi tuje investitorje k vlaganjem v Slovenijo spodbudilo stabilnejše okolje (poslovno, politično).

4.5 IZHODNE TUJE NEPOSREDNE INVESTICIJE (ITNI)

Povečini spregledan, a nič manj pomemben steber internacionalizacije v Sloveniji so izhodne tuje neposredne investicije. Glede na podatke OECD je bilo v letu 2018 za 798,1 milijarde evrov ITNI na svetovnem nivoju, od katerih so države OECD predstavljale 531,4 milijarde evrov oziroma več kot dve tretjini svetovnih ITNI. Države, ki vodijo v obsegu ITNI, prihajajo iz Azije in EU.⁵⁵

Čeprav v preteklosti sistematična podpora ITNI ni bila deležna pozornosti načrtovalcev javnih politik, se zavedanje pomena glede ITNI krepi tudi zaradi povečane pomembnosti na svetovnem gospodarskem

⁵⁴ OECD (2020). *FDI Regulatory Restrictiveness Index*. Pridobljeno s <https://stats.oecd.org/Index.aspx?datasetcode=FDIINDEX#>

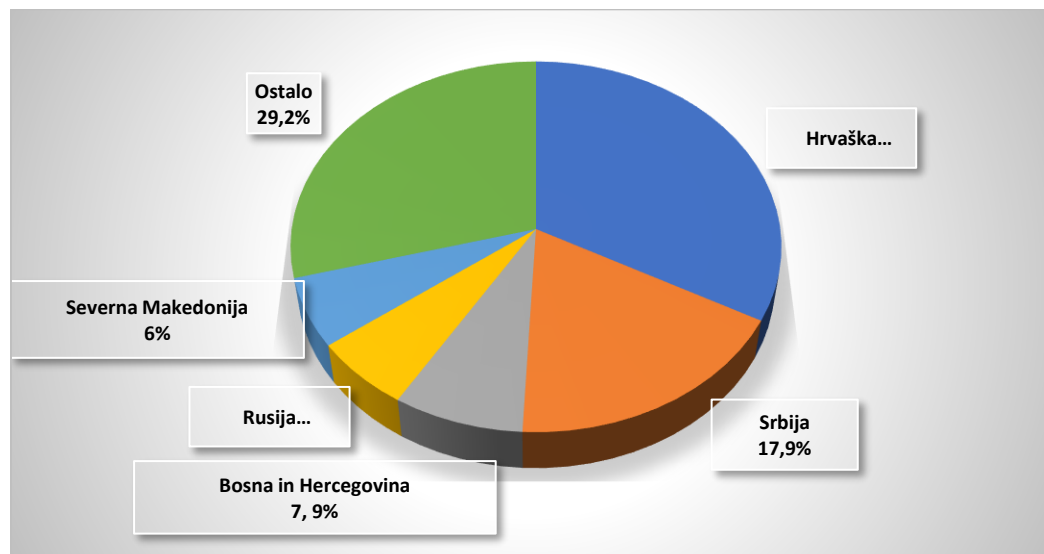
⁵⁵ OECD (2019). *FDI tokovi*. Pridobljeno s <https://data.oecd.org/fdi/fdi-flows.htm#indicator-chart>

prizorišču. Pogosto omenjene slabosti ITNI so izguba položaja na domačem trgu, prenos služb in odhod visokokvalificirane delovne sile v tujino. Po drugi strani pa ITNI prinašajo koristi tako gospodarstvu kot politiki matične države, saj **povečujejo globalno konkurenčnost lokalnih podjetij** in spodbujajo njihovo prilagajanje lokalnim in regionalnim trendom.⁵⁶ ITNI domačim podjetjem **omogočajo lažji dostop do tujih trgov, širitev globalne prisotnosti države in nižanje njene odvisnosti od gospodarske situacije na ključnih izvoznih trgih** (v primeru Slovenije predvsem v Nemčiji). Te investicije so pomembne tudi zaradi omejenih zmogljivosti domačega trga in priliva delovne sile, zato je neizogibno, da se podjetja z znatnim potencialom rasti pri iskanju trgov in zasledovanju učinkovitosti zatekajo k ITNI. Poleg tega podatki kažejo, da so ITNI lahko odskočna deska za vstop na določene svetovne trge zaradi posebnih gospodarskih vezi ali pravnih dogovorov (npr. trgovinski ali specifični panožni dogovori) med državo prejemnico investicij in temi trgi.

Leta 2020 so slovenske ITNI dosegle **7 milijard evrov**, kar je v primerjavi s prejšnjim letom **1,7-odstotna rast** (v 2019 so dosegle 6,6 milijard evrov, kar predstavlja 8,7-odstotno rast glede na preteklo leto). Domače gospodarske družbe so konec leta 2020 največ vlagale v tuja podjetja iz predelovalnih dejavnosti (28 odstotkov). Sledile so jim naložbe v družbe iz finančnih in zavarovalniških dejavnosti (20,7 odstotkov), v dejavnosti trgovine, vzdrževanja in popravil motornih vozil (15,8 odstotkov), v dejavnosti poslovanja z nepremičninami (3,9 odstotkov) in v dejavnosti oskrbe z električno energijo, plinom in paro (2,7 odstotka).⁵⁷

Pet **največjih prejemnikov** slovenskih izhodnih neposrednih investicij konec leta 2019 in 2020 so štiri države **Zahodnega Balkana** (Hrvaška, Srbija, Bosna in Hercegovina ter Severna Makedonija), ki so predstavljale 64,8 odstotka vseh ITNI, in **Rusija** – kot je prikazano na spodnji sliki. Prvih pet ciljnih držav je imelo 70,9-odstotni delež v celotnih slovenskih investicijah v tujini.⁵⁸

Graf 4: Slovenske investicije v tujini v 2020



Glede na Analizo podjetij 27 odstotkov podjetij namerava v prihodnjih treh letih investirati v tujini. Tri od desetih podjetij v DACH regijo, četrtna podjetij na Hrvaško, v Bosno in Hercegovino, Srbijo, Severno Makedonijo, Črno Goro, Kosovo in Albanijo. Investicije 32 odstotkov podjetij bodo usmerjene v odprtje

⁵⁶ OECD (2017). *Mednarodna trgovina, neposredne tuje investicije in globalne verige vrednosti*. Pridobljeno s <http://www.oecd.org/investment/Germany-trade-investment-statistical-country-note.pdf>

⁵⁷ Banka Slovenije (2021). *Neposredne naložbe 2020*. Pridobljeno s [neposredne-nalozbe-2020_slo.pdf \(windows.net\)](#)

⁵⁸ Ibidem

poslovne enote, 16 odstotkov podjetij bo investiralo v nepremičnine, 11 odstotkov pa v promocijo/marketing.

4.6 KLJUČNI ZUNANJETRGOVINSKI PARTNERJI SLOVENIJE

Najpomembnejše zunanjetrgovinske partnerice Slovenije so **Nemčija, Italija, Hrvaška, Avstrija**, v katere smo v 2020 izvozili kar 47 odstotkov blaga in storitev. Glavni razlogi za tak rezultat so **skupni (EU) trg, podobne trgovske značilnosti in geografska bližina**.

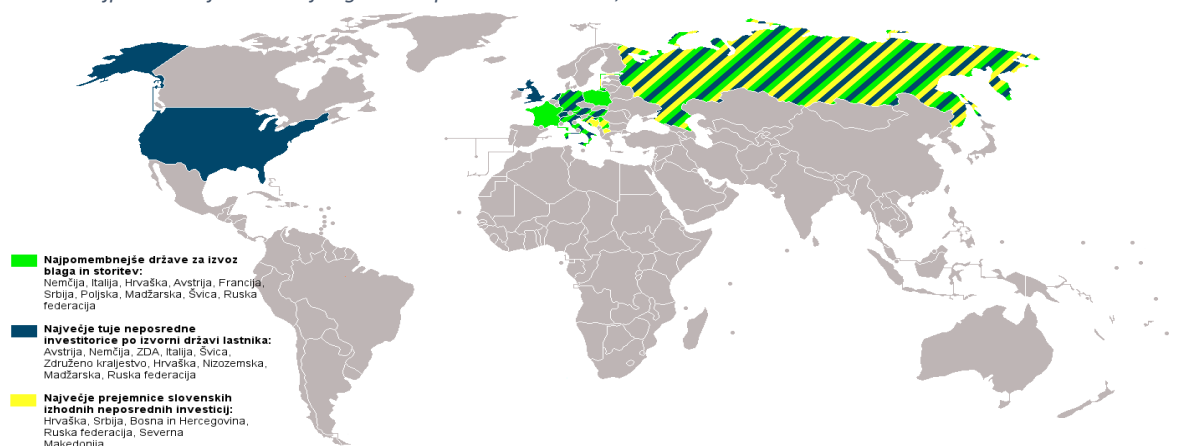
Treba je izpostaviti, da so gospodarstva vseh teh držav tesno povezana. Nemčija je, tako kot za Slovenijo, najpomembnejša trgovska destinacija tudi za Avstrijo, Hrvaško, Francijo in Italijo. Slovenija v te države izvaža predvsem industrijsko blago, zlasti motorna vozila, stroje in električno opremo. To so tudi države, iz katerih prihaja večina tujih investorjev v Slovenijo. Tako avstrijska kot nemška podjetja so denimo investirala 2,58 oz 2,39 milijarde evrov v poslovne dejavnosti v Sloveniji. Italijanske investicije so v letu 2020 obsegale 1,46 milijarde evrov, hrvaške pa 0,77 milijarde evrov. Slovenske neposredne investicije so šle večinoma v države Zahodnega Balkana, kot so **Hrvaška, Srbija ter Bosna in Hercegovina**, te so skupaj prejele več kot 4 milijarde evrov.

Če pogledamo **izven Evrope**, na ameriško celino Slovenija izvozi 1,1 milijarde evrov blaga in storitev, od tega več kot 762 milijonov evrov v **Združene države Amerike**, v **Kanado** pa 140 milijonov evrov. V Azijo Slovenija izvozi 1,6 milijarde evrov blaga in storitev, od tega na **Kitajsko** 325 milijonov evrov, na **Japonsko** pa 92,8 milijonov evrov. Ti državi izstopata v primerjavi z ostalo Azijo, zlasti z Bližnjim vzhodom. V tej regiji Slovenija s **Savdsko Arabijo** in **Združenimi arabskimi emirati** ustvari nekaj več kot 200 milijonov evrov izvozne vrednosti. Najpomembnejši državi glede na slovenski izvoz v Južni Ameriki in Afriki sta Brazilija in Alžirija.

Poleg navedenih evropskih držav je bilo precejšnje število vhodnih TNI iz ZDA, ki so v slovensko poslovno okolje investirale 1,54 milijarde evrov, večinoma s podjetji, registriranimi v Luksemburgu. Omeniti je treba tudi **Veliko Britanijo** in **Rusijo**, ki sta investirali več kot 838 milijonov evrov oz. 392 milijonov evrov, ter **Japonsko** in **Kitajsko** z investicijami v višini 362 milijonov evrov oz. 273 milijonov evrov.

Slika 2 prikazuje prvih deset držav, kamor je Slovenija v 2020 izvozila največ blaga in storitev (od 7.114 do 921 milijonov evrov) in največjih TNI v Sloveniji po izvorni državi lastnika (od 2.580 do 392 milijonov evrov) ter pet najpomembnejših držav prejemnic slovenskih investicij (od 2.288 do 419 milijonov evrov).

Slika 2: Najpomembnejše zunanjetrgovinske partnerice v izvozu, TNI in ITNI v 2020



Vir: lasten

Slovenija je 64. največje izvozno gospodarstvo, kar je glede na njeno velikost izjemno. Z nekaj več kot dvema milijonoma prebivalcev je Slovenija šele na 149. mestu glede na prebivalstvo. Žal pa so problem **slabo razvita trgovska razmerja z nekaterimi največjimi svetovnimi gospodarstvi**. Na primer izvoz v Kanado in Indijo, ki sta dve izmed najpomembnejših svetovnih gospodarstev, znaša skupno le 232 milijonov evrov.⁵⁹ **Neizkoriščen potencial** so tudi države Južne Amerike in tudi Afrike, kjer sicer EU pripravlja strateški partnerski načrt za okrepljeno sodelovanje, kar bo priložnost tudi za Slovenijo.

Slovenija ima svoja diplomatska predstavništva na ključnih trgih za državo, ki so danes sicer pomembni za slovenski izvoz, pa vendar je glede na primerljive države zunanja mreža premajhna za zadostno podporo gospodarstvu, še posebej glede na prihodnje trende in cilje Programa, tako z vidika razpršenosti kot vzdržnosti izvoza in TNI. Zato je **širitev in krepitev zunanje mreže za podporo gospodarstvu** izjemnega pomena in v tej zvezi tudi prevetritev trenutnega sistema v smeri večje podpore gospodarstvu na tujih trgih. Pomembno je biti prisoten ne samo v centrih političnega odločanja, temveč predvsem v centrih tehnologije, industrije, trgovine in financ.

Da bomo kos izzivom prihodnosti, potrebujemo predstavnike tudi na rastočih trgih z velikim potencialom, kjer bodo lahko slovenska podjetja (tudi ob podpori države) ponujala celovite rešitve in ne pretežno podizvajalskih. Projekti mednarodnega razvojnega sodelovanja so dobro orodje za tehnološka partnerstva in za vstop na nove rastoče trge, npr. Afrike, Azije in Južne Amerike, medtem ko je treba v razvitih državah, ki so tehnološka vozlišča, podpreti krepitev in širitev ekonomskih oddelkov, ki bodo osredotočeni na prenos znanja in tehnologij ter v razvoj inovativnih podjetij.

4.7 PREPOZNAVANOST SLOVENIJE

V globaliziranem svetu se tudi države srečujejo s povečano konkurenco in z različnimi učinki ter posledicami globalne družbe, zato močna državna znamka daje državi ter izdelkom in storitvam, ki iz nje prihajajo, dodatno moč. Močne in uspešne so znamke tistih držav, ki so dobro sprejete med uporabniki, najprej med prebivalci države, obiskovalci, turisti, vlagatelji, mediji itd. S pomočjo **nacionalne znamke**

⁵⁹ Banka Slovenije (2020). Storitve države 2019. SURS (2020). *SiStat*. Pridobljeno s <https://pxweb.stat.si/SiStat>

lahko ustvarjamo višje dodane vrednosti vseh, ki na domačih ali tujih trgih realizirajo določeno pojavnost – gospodarski subjekti, kmetijski proizvajalci, znanstveniki, kulturniki, umetniki in tudi športniki.

Namen uporabe blagovne znamke je, da se podjetjem, ki večino prihodkov ustvarjajo na tujih trgih in imajo konkurenčen izdelek ali storitev, pomaga pri prepoznavnosti in dodani vrednosti. Znamka ima namreč močan psihološki učinek na povečanje zaupanja kupcev, pripomore k znižanju stroškov za graditev prepoznavnosti lastnega podjetja, omogoča dodatne izvozne možnosti; z izboljšano prepoznavnostjo in ustrezno pozitivno podobo države se dviguje tudi vrednost slovenskega porekla proizvodov in posledično znamke ter obratno. Uspeh blagovne znamke pa je neločljivo povezan s podobo oziroma verodostojnostjo države doma in na tujem. Zato tudi Slovenija s pomočjo nacionalne znamke krepi svojo podobo in ugled navzven.

Nacionalna znamka Slovenije je »**I feel Slovenia**«, njen ključni upravljavec je Urad Vlade Republike Slovenije za komuniciranje (v nadaljevanju: UKOM). Pod blagovno znamko »I feel Slovenia« se na področju gospodarstva izvaja komunikacijska kampanja »**Zelena. Ustvarjalna. Pametna.**« (ang. **Green. Creative. Smart.**). Njen glavni izvajalec in koordinator je Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije (v nadaljevanju: SPIRIT Slovenija).

Sicer se slovenska podjetja in gospodarstvo kot celota soočajo s slabo globalno prepoznavnostjo ne le v smislu tržnih deležev, ampak tudi prepoznavnosti Slovenije kot blagovne znamke, zato je krepitev prepoznavnosti s kampanjo Green. Creative. Smart. na področju promocije gospodarstva zelo na mestu. Glede na opravljeno Analizo podjetja menijo, da bi za izboljšanje prepoznavnosti Slovenije kot gospodarske blagovne znamke najbolj izrazito pripomogla identifikacija dobrih domačih zgodb za potrebe trženja v tujini in poenotenje spletnih portalov za izvoznike in tuje partnerje.

4.8 ANALIZA SWOT

Prednosti	Slabosti
• ugodna geostrateška lega v Srednji Evropi na stičišču panevropskega in sredozemskega koridorja, ki nudi dostop do zaledja in morja; ugodne logistične poti in prednosti z vidika varnosti dobav v GVV; bližina glavnih gospodarskih partnerjev • dobro izobražena delovna sila z več kot 35 odstotkov odraslega prebivalstva z doseženo terciarno izobrazbo in dobrim znanjem tujega jezika • človeški viri in mednarodno sodelovanje raziskovalcev in inovatorjev kot prednost slovenskih sistemov inovacij	• nizka produktivnost gospodarstva in zniževanje konkurenčnosti slovenskega izvoza • neugodni demografski trendi, pomanjkanje usposobljenega kadra v razmerah rasti, veliko pomanjkanje visoko izobražene delovne sile; omejitve domačega trga dela • podpovprečna digitaliziranost in avtomatizacija ter trend povečevanja zaostanka na tem področju • stagniranje izdatkov za R & R (1,95 odstotka BDP v 2018)

Prednosti	Slabosti
• prekrivanje fokusnih izvoznih trgov tako v obsegu trgovanja kot tudi z vidika glavnih skupin izvoznih izdelkov • članstvo v EU, WTO, OECD in ostalih velikih mednarodnih povezavah ponuja lažji dostop do enotnega trga EU in ostalih svetovnih trgov na podlagi sporazumov EU s tretjimi državami • davčne obravnave v obliki davčnih olajšav: ○ davčna olajšava za investicije – znižanje davčne osnove za 40 odstotkov za strošek investicije za določeno opremo in investicije v neopredmetena sredstva ○ davčna spodbuda za R & R – znižanje davčne osnove za 100 odstotkov za določene stroške R & R (investiranje v lastne in zunanje dejavnosti na področju R & R) • strukturirana mreža podjetij v svetovnih dobaviteljskih verigah (avtomobilska industrija, predelovalna industrija itd.) • razpršenost izvoza med različne sektorje in izdelke • raziskovalne organizacije z močnim mednarodnim sodelovanjem • razpoložljivi obnovljivi naravni viri (les, voda), ohranjeno okolje in močan potencial ekoloških inovacij • visoka kakovost življenja: 92-odstotno zadovoljstvo ter tesna povezanost z osebno varnostjo in blaginjo glede na rezultate OECD – javnega Indeksa boljšega življenja (ang. Better Life Index) • ena izmed vodilnih sil v tehnologiji podatkovnih blokov, podatkovnem rudarjenju in analitiki velikih podatkov	• nizka geografska razpršenost izvoza, slabo razvita razmerja z nekaterimi največjimi gospodarstvi • neustrezna struktura in koncentracija izvoznih podjetij; prenizka rast internacionaliziranosti MSP • vrzel v izvozu storitev (te so le 21 odstotkov celotne vrednosti izvoza), premalo izkoriščen izvoz na znanju temelječih storitev in storitev z višjo dodano vrednostjo • visok delež tehnološko srednje zahtevnih proizvodov, ki so močno integrirani v GVV in posledično visoka občutljivost na nihanja v tujem povpraševanju • neizkoriščene specializacije in tržne niše, zastoj v rasti dodane vrednosti, slab učinek v okviru razvoja in lansiranja novih izdelkov ter trženja, usmerjenost ciljev na obseg in ne na kakovost izvoza • pomanjkanje v tujini prepoznavnih blagovnih znamk in končnih izdelkov (vodilna vloga v GVV) • šibka prepoznavnost Slovenije z vidika gospodarstva, posebej kot destinacije za investiranje • podpovprečno stanje vhodnih TNI • nezadostno prostorsko načrtovanje na državni in regionalni ravni – razdrobljen pristop in informacije povzročata ad hoc nesistematično umeščanje v prostor in neizkoriščene »brownfield« investicije • neprilagojeni poslovni modeli in repositioniranje na tujih trgih • slaba vključenost zasebnega sektorja v sofinanciranje izvoza, investicij, MRS; plitek

Prednosti	Slabosti
- visoka kompleksnost slovenskega gospodarstva, ki je umeščena med 12 najkompleksnejših na svetovni ravni po oceni univerze Harvard – indeks je osnovan na raznovrstnem izvozu države in njegovi razširjenosti; ali po številu držav, ki te izdelke proizvajajo - pomen slovenskih gospodarskih struktur, podjetij in podjetnikov avtohtone slovenske narodne skupnosti in Slovencev po svetu za gospodarsko sodelovanje med državami	- finančni trg in omejen dostop do finančnih storitev - zaostajanje na področju uveljavljanja sodobnih digitalnih finančnih rešitev - razmeroma majhen obseg razpoložljivih sredstev za instrumente dvostranskega razvojnega sodelovanja, v katere bi se lahko vključeval zasebni sektor, odsotnost/nerazvitost instrumentov, namenjenih specifično krepitevi vključevanja zasebnega sektorja v MRS, odsotnost intenzivnega dialoga med pristojnimi institucijami za MRS in internacionalizacijo; nizek obseg ob nizkem deležu bilateralnega razvojnega sodelovanja v RS (RS: 1/3 ODA; povprečje OECD: 2/3 ODA) - razdrobljen ekosistem za podporo internacionalizaciji, slabo usklajeno delovanje brez jasnega pregleda aktivnosti, nesistematičen pristop h koordinaciji in ustvarjanju rezultatov; premajhen fokus ukrepov na transformacijo izvoza, nesegmentirani ukrepi s tega vidika; neoptimalna povezanost različnih razvojnih politik v smeri zagotavljanja večje mednarodne konkurenčnosti gospodarstva - pomanjkanje prepoznavnosti znanja podjetij glede dostopnosti ukrepov/programov za podporo internacionalizaciji, ki so na voljo v okviru pristojnosti institucij - premajhna mreža ekonomskih oddelkov na tujih trgih; zelo široko opredeljene naloge in omejene zmogljivosti slovenskih ekonomskih svetovalcev v tujini za osredotočenost na podporo internacionalizaciji slovenskega gospodarstva; odsotnost diplomatske mreže v velikem številu gospodarsko zanimivih držav v razvoju - metodologija vrednotenja in ključni kazalniki uspešnosti ekosistema za podporo

Prednosti	Slabosti
	internacionalizaciji so na makro nivoju in ne omogočajo spremljanja dejansko merljivih učinkov
Priložnosti	Nevarnosti
• geografska razpršenost izvoza, krepitev trgovinskih menjav s trgi priložnosti in drugimi hitro rastočimi trgi • specializacija v tržnih nišah z visokotehnološkimi izdelki in storitvami v skladu s transformacijo področij internacionalizacije v segmente prihodnosti in boljša umeščenost slovenskega izvoza v GVV • izvoz storitev z višjo dodano vrednostjo in velikim potencialom rasti v tujini • spodbujanje izvoza storitev in blaga, ki izhajajo iz R & R in inovacij in razvitega v sodelovanju med slovenskimi raziskovalnimi organizacijami in podjetji; aplikativne rešitve, koncentracija združevanja znanja in tehnologij v kapitalsko in inovacijsko intenzivnih panogah • krepitev digitalizacije v podjetjih, digitalnih poti, izdelkov in storitev; vpliv digitalizacije na večjo integracijo proizvodnih procesov v GVV, zmanjšanje stroškov in izboljšanje dostopa za MSP dobavitelje • apliciranje načel krožnega gospodarstva pri zmanjševanju količine odpadkov in monetizacija uporabe recikliranih materialov • večja prizadevanja za internacionalizacijo MSP, kar lahko bistveno prispeva k dekoncentraciji izvoza • spodbujanje partnerstev MSP za učinkovit nastop na tujih trgih	• globalni padec gospodarske rasti, zmanjšanje mednarodne trgovine in investicij, pretoka kapitala, povečevanje nezaposlenosti in ukinitve mnogih na krizo neodpornih podjetij zaradi posledic pandemije covida-19, povečanje državnega intervenizma in posledično javnega dolga • negotovost glede prihodnosti svetovnih trgovinskih trgov (pandemije, naraščajoči trend protekcionizma, regionalizacija, vprašanje multilaterizma in globalizacije itd.) • neprilagajanje na spremembe v GVV v času pandemije in po njej (skrajšanje/defragmentacija, fokus na odpornosti in varnosti, večja koncentracija dodane vrednosti, vračanje proizvodnje (reindustrializacija), regionalizacija, digitalizacija, diverzifikacija nabavnih verig) • neizkoriščanje visokega potenciala in vpetosti v GVV z višjo dodano vrednostjo • upad povprečne globalne konkurenčnosti evropskih izvoznikov, izguba vodilnega položaja EU v mednarodni trgovini; prenos središča mednarodne trgovine iz severno-atlantskega prostora v Azijo, ki se dodatno krepi s sklenitvijo novega največjega prostotrgovinskega sporazuma • vse višji konkurenčni pritiski na izvoznih trgih EU in tudi hitrorastočih trgih kot tudi pri privabljanju TNI, hitro spremenljivo investicijsko okolje (novi tekmeci s hitrorastočih trgov) • omejen napredek pri izvedbi ključnih reform – reforme demografskega in pokojninskega ter

Priložnosti	Nevarnosti
• spodbujanje internacionalizacije inovativnih zagonskih (start-up) in hitrorastočih (scale-up) podjetij ter privabljanje teh iz tujine • večja nišna prepoznavnost Slovenije za TNI • regionalizacija GVV – trend k bližjim trgom in priložnost za nove TNI • uporaba javno-zasebnih partnerstev pri tujih investicijah • spodbujanje ITNI za povečanje globalne konkurenčnosti slovenskih podjetij, lažjega dostopa do tujih trgov in širitve prisotnosti države kot tudi nižanje njene odvisnosti od gospodarske situacije na posameznih izvoznih trgih • večja nišna prepoznavnost Slovenije kot zelene, ustvarjalne in pametne • krepitev bančnega sektorja za podporo rasti zasebnih investicij • izkoriščanje sinergij med MRS in internacionalizacijo gospodarstva ter izboljšanje gospodarskih učinkov z večjo povezanostjo projektov MRS s cilji internacionalizacije; razširitev ukrepov MRS s ciljem širitve skupine domačih izvajalcev; večji poudarek zelenim/trajnostnim in digitalnim vsebinam v okviru trajnostnih ciljev partnerskih držav v povezavi s projekti MRS in cilji internacionalizacije • povečanje financiranja MRS in deleža dvostranskega MRS v celotnem MRS RS in priložnosti v okviru izvajanja MRS v okviru multilateralnih institucij • učinkovito spremljanje učinkov ukrepov; skupen poročevalni sistem in sistem za upravljanje odnosov s strankami (t. i. CRM sistem) za celoten ekosistem za podporo internacionalizaciji, združen s skupnim	zdravstvenega sistema, ki so bistvene za spodbujanje vzdržnosti javnih financ in stabilnosti trga dela, omejen napredek pri vseživljenjskem učenju in dvigu produktivnosti • prepočasno doseganje zelenega in digitalnega prehoda (pod povprečjem EU glede na DESI index) • neizkoriščanje potencialov naravnih resursov, inovacij in implementacije krožnega gospodarstva v podjetja (drastičen padec v zadnjih letih na lestvici EU ekoinovativnosti (15. mesto v 2019)) • slaba svetovna prepoznavnost slovenskih podjetij in slovenskega gospodarstva kot celote, vključno z majhnostjo in slabimi razmerami na svetovnih trgih • pomanjkanje razpoložljive domače delovne sile za spodbujanje prihodnje rasti • preveliko zanašanje na financiranje EU in pomanjkanje fleksibilnosti teh finančnih instrumentov • omejeno medresorsko usklajevanje in sodelovanje, kar zavira sprejetje in izvajanje splošnih ukrepov in pobud (npr. na področju spodbujanja internacionalizacije, vzdržnosti, krepitev nacionalne blagovne znamke, vstopov na nove tuje trge itd.)

Priložnosti	Nevarnosti
koledarjem dogodkov in seznamom priložnosti • krepitev in širitev mreže ekonomskih oddelkov v tujini • sinergije med razvojnimi politikami in politikami za podporo internacionalizaciji (npr. MRS, kohezijska politika, zunanja politika itd.) • krepitev mreže slovenskih gospodarskih struktur v zamejstvu in Slovencev po svetu za učinkovitejše gospodarsko sodelovanje med državami	

5 KLJUČNE USMERITVE, OPERATIVNI CILJI IN UKREPI

Strateškim ciljem sistematično sledijo operativni cilji tega Programa, ki bodo uresničeni z ukrepi, razdeljenimi v pet kategorij:

1. Ukrepi za spodbujanje konkurenčnosti in odpornosti slovenskega izvoza.
2. Ukrepi za privabljanje, podporo in ohranitev tujih investitorjev v Sloveniji.
3. Ukrepi za podporo slovenskim podjetjem, ki investirajo v tujini.
4. Ukrepi za izboljšanje prepoznavnosti Slovenije z vidika gospodarstva.
5. Ukrepi za izboljšanje delovanja samega ekosistema za podporo internacionalizaciji.

Izvajanje ukrepov po tem Programu temelji na naslednjih usmeritvah in načelih:

- **Pospešena internacionalizacija MSP:** Glede na neugodno strukturo izvoza, kjer le 12 odstotkov slovenskih podjetij nastopa na tujih trgih, je namen okrepiti ukrepe na področju internacionalizacije MSP, tudi inovativnih zagonskih podjetij (start-up) in podjetij s potencialom hitre rasti ter hitrorastočih podjetij (scale-up).
- **Usmeritev v dolgoročno transformacijo izvoza in krepitev izvozno prebojnih področij:** Glede na neizkoriščenost potencialov specializacije in tržnih niš, zastoja v rasti dodane vrednosti, slabšega učinka v okviru razvoja in lansiranja novih izdelkov ter trženja, usmerjenost ciljev na obseg in ne kakovost izvoza, bomo z ukrepi posebej spodbujali izvoz prebojnih področij, opredeljenih v nadaljevanju, ki prinašajo višjo dodano vrednost.
- **Povezovanje konvergenčnih politik:** Povezovanje politik okrevanja gospodarstva po pandemiji covida-19 in hitrega izhoda iz krize, politike zelenega (opredeljene predvsem z EU Taxonomy) in digitalnega prehoda (opredeljene zlasti z omogočitvenimi tehnologijami in kibernetško varnostjo), RRI, industrijske in obrambne politike, izvoznih in naložbenih politik, politik razvojnega sodelovanja v državah v razvoju in skupne trgovinske politike EU v smeri večjega, odpornejšega in trajnostnejšega izvoza RS.
- **Sinergije in medsebojno dopolnjevanje:** Ukrepi so usmerjeni v povezovanje deležnikov z namenom zagotavljanja sinergije pri doseganju strateških ciljev Programa, kar bo možno le, če so ukrepi različnih deležnikov med sabo usklajeni, in sicer objektivno, časovno in ciljno, kot npr. pri razvoju novega izvoznega trga. Izvajanje ukrepov bo posvečeno največji možni medsebojni povezanosti in kombinaciji ukrepov (npr. kombinacija dejavnosti razvoja poslovanja za izvoznike in dogodki mreženja v tretjih državah).
- **Geografsko in sektorsko določanje prednosti:** Največji delež sredstev za izvedbo bo namenjen dejavnostim, ki se obračajo na prednostne in produktne trge ter trge priložnosti, ki vodijo k potrebni geografski razpršenosti. To ne pomeni, da bodo ostali sektorji oziroma trgi v primeru potencialnih poslovnih priložnosti zapostavljeni, ampak je cilj vzpostavitev jasnega okvira za proaktivno vlogo ekosistema, zlasti pri delu v zvezi z MSP. Z ukrepi bomo razvijali trgovska razmerja z nekaterimi največjimi svetovnimi gospodarstvi in hitrorastočimi trgi ter drugimi trgi izven EU, s katerimi so sklenjeni prostotrgovinski sporazumi.
- **Prilagodljivost na potrebe ekosistema:** Dodeljevanje sredstev in prioritete Programa morajo biti fleksibilni in odzivni, da upoštevajo *ad hoc* potrebe in prepoznajo nove trende.
- **Lastni prispevek:** spodbujala se bo finančna soudeležba končnih upravičencev pri kritju dela stroškov za izvedbo ukrepov, s čimer se bo zagotovila višja raven lastništva nad rezultati.
- **Visokokakovostna razpisna dokumentacija:** V primeru zunanjih ponudnikov tržnih storitev je priprava kakovostne razpisne dokumentacije bistvenega pomena. Za zagotavljanje izvedljivih, realističnih in konkurenčnih meril za izbor je med pripravo ukrepov predvideno široko posvetovanje s strokovnjaki iz industrije in področja javnega naročanja.

5.1 RAZNOVRSTEN IN VZDRŽEN IZVOZ

Raznovrsten in vzdržen izvoz bomo dosegli z ukrepi, ki sledijo naštetim operativnim ciljem.

Tabela 1: Pregled operativnih ciljev in ukrepov Programa za raznovrsten in vzdržen izvoz

SC1	Raznovrsten in vzdržen izvoz
OC1.1	Večji obseg in raznovrstnost izvoza
1.1.1	Svetovanje in informiranje na področju izvoza prek Enotne točke za izvoznike in investitorje (SPOT Global)
1.1.2	Mednarodno certificiranje
1.1.3	Tržne raziskave in analize tujih trgov za izvoznike
1.1.4	Program pridobivanja potencialnih kupcev (ang. <i>export lead generation</i>)
1.1.5	Usposabljanja za izvoznike
1.1.6	Vzpostavitev mostov z globalnimi vozlišči za start-up in scale-up podjetja ter usposabljanje podjetij v tujini
1.1.7	Podpora izvozu, ki jo nudijo ekonomski oddelki v tujini
1.1.8	Spodbujanje partnerstev za MSP za učinkovitejši nastop na tujih trgih
1.1.9	Sofinanciranje udeležbe izvoznikov na panožnih izvoznih dogodkih
1.1.10	Finančni instrumenti za podporo izvozu
1.1.11	Spodbujanje diverzifikacije izvoza s pomočjo koncesijskih posojil
1.1.12	Podpora učinkovitim izvoznim projektom s študijo izvedljivosti
1.1.13	Krepitev mednarodnega razvojnega sodelovanja Slovenije na gospodarskem področju
OC1.2	Večji specializiran izvoz zelenih, ustvarjalnih in pametnih izdelkov in storitev, predvsem MSP
1.2.1	Podpora za vzdržno poslovno in digitalno transformacijo izvoznih MSP
1.2.2	Organizacija panožnih dogodkov za promocijo zelenega, ustvarjalnega in pametnega izvoza
1.2.3	Krepitev blagovnih znamk zelenih, ustvarjalnih in pametnih podjetij oziroma rešitev
OC1.3	Povečan izvoz storitev
1.3.1	Posebna usposabljanja za izvoznike storitev, zlasti v ključnih sektorjih/na prebojnih področjih
1.3.2	Organizacija panožnih dogodkov za promocijo izvoza storitev
OC1.4	Izboljšan izvoz MSP z digitalizacijo in digitalno trženje
1.4.1	Podpora spletni prodaji in distribuciji zelenih, ustvarjalnih in pametnih izdelkov
1.4.2	Digitalizacija izvoznih MSP (digitalni poslovni modeli)
1.4.3	Digitalizacija prodajnih poti ter predstavitvenih in trženjskih gradiv za nastop na tujih trgih
OC1.5	Izboljšana internacionalizacija prebojnih rešitev, ki izhajajo iz R & R in inovacij
1.5.1	Podpora razvojni internacionalizaciji
1.5.2	Pilotni programi R & R in demonstracijski projekti

Ukrepi so namenjeni spodbujanju slovenskih podjetij v različnih fazah 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 treba poudariti pomembnost ohranjanja navzočnosti na prednostnih trgih, za večjo odpornost in neodvisnost od tradicionalnih trgov pa je **geografska razpršenost**

(usmerjena na rastoče trge) izvoza nujna. To bomo med drugim spodbujali tudi z novim instrumentom koncesijskih posojil za vezano uradno razvojno pomoč; ta bodo dodeljena pod ugodnimi pogoji in vključujejo naročila podjetij donatorskih držav v razvoju. Ta instrument prinaša veliko priložnosti. Prvič, koncesijsko posojilo je vezano na slovenske dobavitelje blaga in storitev, kar pomeni pospeševanje izvoza za domače izvoznike, ki želijo dostopati do trgov in sektorjev, ki zanje niso odprti pod tržnimi pogoji financiranja. Po drugi strani pa donatorji z izvajanjem politik vezane pomoči pozitivno prispevajo k trajnostnemu razvoju prejemnikov. Ta instrument temelji na Sporazumu o uradno podprtih izvoznih kreditih (OECD), ki določa posebne pogoje za vezane pomoči in tudi določa upravičene države prejemnice (Helsinška deklaracija).

Ukrepi so namenjeni tako za doseganje **večjega obsega izvoza** kot **raznovrstnosti z vidika sektorjev in strukture** podjetij, pri čemer je večji poudarek na spodbujanju izvoza MSP, tako z vidika digitalne transformacije za večjo globalno konkurenčnost kot tudi skupnih nastopov s konkretnimi projekti na tujih trgih.

Glede na vrzel v izvozu storitev bomo z ukrepi posebej spodbujali **izvoz storitev**, osredotočili se bomo na storitve, ki temeljijo na znanju in tiste z višjo dodano vrednostjo.

Ob upoštevanju potrebe po diverzifikaciji izvoza bomo z ukrepi posebej spodbujali **specializacijo in izvoz z višjo dodano vrednostjo**. Glede na trenutno visok delež tehnološko srednje zahtevnih proizvodov v izvozu bodo prihodnji ukrepi posebej usmerjeni v t. i. prebojna področja, v zelene, ustvarjalne in pametne rešitve, ki izhajajo iz R & R in inovacij, izkoriščajo prednosti in potenciale slovenskega gospodarstva in ki prinašajo boljšo globalno umeščenost slovenskega izvoza v GVV.

Tako pri izvozu kot pri investicijah, vhodnih in izhodnih, so v nadaljevanju opredeljeni **prednostni sektorji in geografska področja**. Vsekakor pa bo treba pri izvajanju Programa upoštevati multidisciplinarni seznam **prebojnih področij**, saj omogoča postopno dolgoročno transformacijo internacionalizacije slovenskega gospodarstva, posebej izvoza, odpravlja ključne slabosti sistema in usmerja v najbolj obetajoče segmente prihodnosti.

5.1.1 Prebojna področja

Namen oblikovanja prebojnih področij ni v zanemarjanju prednostnih področij internacionalizacije, ampak v oblikovanju ukrepov in aktivnosti, ki so zaradi specifične in dolgotrajne narave razvoja na teh področjih potrebni drugačne obravnave. Novi poslovni modeli, uvajanje novih, predvsem omogočitvenih tehnologij in procesov, vrhunska znanja, internacionalizacija ter povezovanje z drugimi področji, pametnimi stavbami, pametnimi tovarnami, pametnimi mesti, krožnim gospodarstvom in razvojem materialov, torej povezanost z RRI in tudi industrijsko ter trgovinsko politiko, so ključni za oblikovanje novih prebojnih in globalno uveljavljenih kakovostnih rešitev.

Omogočitvene tehnologije, kot so nanotehnologija, mikro in nanoelektronika, fotonika, senzorika, plazemske tehnologije, napredni materiali, napredne proizvodne tehnologije, industrijska biotehnologija, umetna inteligenca ipd., so vertikalno vpete v vse v nadaljevanju našteje prednostne sektorje in hkrati pomembno vplivajo na njihov razvoj in konkurenčnost, zato jim je treba nameniti posebno pozornost. Z vidika njihovega gospodarskega potenciala, prispevka k premagovanju družbenih izzivov in koncentracije

znanja so to strateško najpomembnejše tehnologije. Slovenska podjetja in raziskovalne organizacije so pionirji na določenih področjih omogočitenih tehnologij, še posebej so dobro zastopani v okviru SRIP. Zaradi odličnega potenciala, sinergij akademskega znanja, mednarodnih znanstvenih dosežkov in industrije na teh področjih bo še naprej treba spodbujati aktivno, posebej odprto inoviranje in razvoj v podjetjih, ki s svojimi izdelki in storitvami dosegajo na svetovnem trgu pomembne deleže z visoko dodano vrednostjo.

Blago:

- Izdelki, ki ustrezajo kriterijem Industrije 4.0.
- (Pol)izdelki s področja naprednih mobilnih rešitev (električna vozila, multimodalnost ipd.).
- Končni izdelki, ki imajo integrirane sodobne digitalne rešitve (programska oprema, senzorji, robotika, internetne stvari).
- Vrhunsko oblikovani izdelki.
- Strojegradnja in orodjarstvo z visoko dodano vrednostjo.
- Zdravstvena oprema in zdravila.
- Proizvodi obrambne in vesoljske industrije.
- Končni izdelki, ki so v prodaji pod lastno (slovensko) blagovno znamko.
- Napredni kompozitni materiali in 3D tiskanje.
- Drugi tehnološko visokozahtevni izdelki.
- Lesni končni izdelki z višjo dodano vrednostjo (nacionalna surovina).
- Ekološko pridelani kmetijski produkti, naravna zdravila in kozmetika.
- Prodaja strojne opreme (hardware) z visoko dodano vrednostjo.

Storitve:

- Storitve, ki temeljijo na znanju (umetna inteligenca, virtualna resničnost, blokovne tehnologije, upravljanje podatkovnih baz, druge IKT storitve z visoko dodano vrednostjo, programska oprema, biotehnologija, arhitekturno-projektantske, svetovalne, oblikovalske storitve).
- Okoljske storitve (krožno gospodarstvo, razvoj novih materialov, učinkovita raba energije in virov ipd.).
- Logistično-distribucijske storitve.
- Personalizirane medicinske storitve v kurativne in preventivne namene, napredna medicina (biofarmacevtika, genske terapije, cepiva, bionika, diagnostika ipd.) in razvojne storitve s tega področja.
- E-trgovina in druge napredne storitve na področju spremenjenih potrošniških navad.
- Komercializacija inovativnih izdelkov z velikim potencialom rasti v tujini.
- Inženirsko-projektantske in gradbene storitve (okoljski inženiring, OVE ipd.).

5.1.2 Prednostni izvozni sektorji

Metodologija

Prednostni sektorji so bili izbrani na podlagi večnivojskega pristopa, ki je vključeval vrsto kvantitativnih in kvalitativnih analiz. Prvi korak je bil izračun vrzeli v dodani vrednosti slovenskega izvoza po sektorjih v primerjavi z doseženo dodano vrednostjo izvoza skupine referenčnih držav,⁶⁰ ki so bile izbrane v sodelovanju s ključnimi deležniki.

⁶⁰ Avstrija, Češka, Danska, Estonija, Francija, Nemčija, Irska, Italija, Nizozemska, Portugalska in Španija.

Slika 3: Formula za izračun vrzeli v izvozu

$$G_{eur} = Q_{Si} \times \left(\frac{\sum_{i=1}^n V_i}{\sum_{i=1}^n Q_i} - \frac{V_{Si}}{Q_{Si}} \right)$$

G_{eur} - Izračunana vrzel znotraj posameznega sektorja (v EUR)
 Q_{Si} - Celoten obseg slovenskega izvoza (enota 100 kg) znotraj posameznega sektorja
 V_{Si} - Celotna vrednost slovenskega izvoza v EUR znotraj posameznega sektorja
 Q_i - Skupen obseg izvoza (enota 100 kg) v referenčni državi/v posameznem sektorju
 V_i - Skupna vrednost izvoza v EUR v referenčni državi/v posameznem sektorju

V drugem koraku so bili sektorji z največjimi razlikami ocenjeni z vidika njihovega prispevka k viziji »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.« in S4, ki sta stebra slovenske gospodarske strategije. Sektorjem je bila glede na njihovo ujetje s kriteriji dodeljena vrednost med 0 in 3.

Poleg tega so bili sektorji ocenjeni glede na trenutno težo sektorja v strukturi nacionalnega gospodarstva in njegovega potenciala za prihodnjo rast glede na relevantna panožna poročila. Sektorjem je bila glede na njihov trenuten in prihodnji potencial dodeljena vrednost med 0 in 3.

Seštevek rezultatov je ustvaril daljši seznam sektorjev, ki je bil nato usklajen s ključnimi deležniki. Rezultat tega procesa je jedrnat seznam prednostih sektorjev, predstavljen v nadaljevanju.

Sektor medicine in farmacije: V okviru sektorja so zastopane predvsem naslednje industrijske panoge: farmacija, biotehnologija in sorodne znanosti, zdravstvena oprema in storitve, prodaja zdravil ter raziskave in razvoj na področju farmacije oziroma medicine, diagnostike in biokemije. Slovenija ima na specifičnih področjih v biotehnologiji, biofarmacevtiki in generični farmacevtski industriji, bioniki, plazemski tehnologiji izredne konkurenčne prednosti v svetovnem merilu. Prodaja zdravil in bioloških zdravil že zdaj prispeva pomemben delež v izvozu na globalne trge, poleg tega pa so prav na področju biofarmacevtike in bioloških zdravil velike investicije, kar zagotavlja konkurenčnost v mednarodnem okolju tudi v prihodnje. Za področje internacionalizacije postaja vse pomembnejša tudi prodaja razvojnih storitev na področju biofarmacevtike (ang. CDM-contract development and manufacturing). Število podjetij, ki na globalnem trgu prodajajo razvojne in proizvodne storitve na področju biofarmacevtike, genske terapije, celičnega zdravljenja in cepiv, se v Sloveniji povečuje. Za povečanje konkurenčnosti je nujno potrebno vlaganje v najnovejše razvojne tehnologije, potrebna so vlaganja v implementacijo tehnologij za zdravljenje z matičnimi celicami, za uvajanje personalizirane medicine v kurativne in preventivne namene. Pomembna so tudi vlaganja v razvoj naravnih zdravil in kozmetike, spet v smislu preventive, razvoja turizma in razvoja podeželja v povezavi s sosednjimi regijami.

Napredna avtomobilska industrija in mobilnost: Mobilnost kot panoga zajema tako proizvodnjo komponent za avtomobilsko industrijo kot tudi transport, logistiko, javni potniški promet in zagotavljanje energije za mobilnost, dodatno pa tudi razvoj tehnologij, modelov, infrastrukture in podpornih aktivnosti, ki omogočajo učinkovitejše delovanje, donosnejše poslovanje in razvoj podjetij in inštitucij na področju mobilnosti.⁶¹ Pričakovati je večje spremembe v tem sektorju tako zaradi sprememb v proizvodnji kot v naložbah in GVV s pomočjo intenzivne digitalizacije, upravljanja, drugačnega povpraševanja in modelov

⁶¹ SRIP ACS* (2020). Akcijski načrt Strateškega razvojno inovacijskega partnerstva: Poslovnorazvojna strategija 2020–2022, Ver. 1

prodaje kot tudi zaradi novih trajnostno naravnanih predpisov. Zeleno in digitalno sta ključni področji razvoja mobilnosti v prihodnosti.⁶² Pričakovati je večjo koncentracijo proizvodnje in dodane vrednosti zaradi uporabe digitalizacije in skupnih platform ter premikov k proizvodnji električnih vozil (EV), kar bo povzročilo krajšanje dobavnih verig (manj komponent, manj dobaviteljev). Kljub temu da se spremembe ne bodo zgodile takoj, je pozornost treba usmeriti v integracije visokotehnoloških in digitalnih GVV ter razvijati infrastrukturo za EU. Multimodalnost in tehnološka raznovrstnost bosta močno zaznamovali mobilnostni ekosistem prihodnosti. Čeprav gre za največji izvozni sektor v Sloveniji, še vedno ponuja precejšen potencial za rast in priložnosti za zvišanje dodane vrednosti izvoza, kar je razvidno iz razlik v primerjavi z referenčnimi državami. Razen nekaj prvorazrednih (ang. tier 1) razvojnih dobaviteljev velikim avtomobilskim konglomeratom, je večina proizvajalcev drugorazrednih (ang. tier 2), kar pomeni, da so le manjši del sicer obsežnih avtomobilskih dobavnih verig. Geografski fokus mora ostati na trgih z najvišjim številom avtomobilskih proizvajalcev, ki vključujejo tradicionalne trge, kot so Nemčija, Francija, Italija, Slovaška, Češka, oziroma kjer so pozicionirana globalna podjetja z avtomobilsko industrijo, kot tudi oddaljene trge, kot so ZDA, Kitajska in Japonska. Glede na hitre spremembe na področju digitalizacije in mobilnosti bi morali podpirati izvoz visokotehnoloških in naprednih mobilnostnih rešitev, kar je povezano tako z (i) osebno mobilnostjo (npr. tehnološke in sistemske rešitve za hibridna vozila, vozila na vodikove celice ali električni pogon, vozila brez voznika in skupinska mobilnost, »izdelek kot storitev« rešitve in ostali novi poslovni modeli na področju mobilnosti) kot s (ii) tovrstnim prevozom (intermodalne transportne rešitve, novi modeli, ki zadevajo končni del dostavne poti (ang. last mile), kot so integracija prevoznikov in trgovcev na drobno, razvoj napredne programske opreme za telematsko opremo vozila, samostojna električna tovorna vozila itd.). Pomembni segmenti, ki bi jih morali spodbujati, so nišni produkti in rešitve za tradicionalno avtomobilsko industrijo, predvsem za luksuzne prikolice in avtodome.

Proizvodnja strojev in izdelkov iz kovin: Proizvodna industrija v Sloveniji ima dolgo tradicijo na področju strojništva, orodjarstva in obdelave kovin. Čeprav so vsi proizvodni sektorji že od nekdaj temelj gospodarske rasti v Sloveniji s stalno rastjo izvoza, pa še vedno obstaja dovolj prostora za izboljšave procesov proizvodnje, kot tudi umeščenosti podjetij znotraj GVV. Podpirati je treba nišne, visokokakovostne izdelke za specifične industrije, kot so gradbeništvo, medicina, avtomobilska in vesoljska industrija, saj so ti sektorji med seboj tesno povezani, posledično pa je več proizvajalcev v vlogi dobaviteljev v različnih GVV. Pomemben segment izvoza so tudi specializirana orodja, polizdelki in montažni izdelki iz jekla in aluminija, kovinski matrični kompoziti in ostali napredni kompozitni materiali in rešitve za 3D tiskanje kovin. Glede na to, da se večina izvoznih sektorjev zanaša na tradicionalno proizvodnjo, bi morali podpirati izvoz težkih strojev, predvsem izdelkov, ki imajo integrirane digitalne rešitve (programska oprema in senzorji), avtomatizacijo in rešitve za učinkovito rabo energije in virov.

Sektor hrane in pijače: Med Slovenijo in ostalimi referenčnimi državami je precejšnja razlika v dodani vrednosti izvoza v živilskem sektorju. Z naraščajočim prebivalstvom in povečanim povpraševanjem po ekološko pridelanih živilih je ta sektor za Slovenijo pomembna priložnost za rast. Poleg tega je pri živilih opazen trend povečanja lokalne potrošnje. Slovenija se mora zato osredotočiti na regionalne trge v razdalji 1000 km od Slovenije, saj so ti trgi lahko prometno dostopni in posebej ustrezni za hitro pokvarljivo blago. To je tudi regija, kjer je treba spodbujati prodajo kmetijskih pridelkov in živil z višjo dodano vrednostjo. Na drugi strani pa so za slovensko kmetijstvo in prehransko industrijo pomembni tudi trgi tretjih držav, kot sta npr. ZDA, Kitajska in drugi hitro rastoči trgi. Poseben segment, ki se mu je treba posvetiti, so vrhunski posebni izdelki z visoko dodano vrednostjo (na primer vino, mleko in mlečni proizvodi, mesni predelani proizvodi, oljčno olje, bučno olje in med), ki bi jih morali promovirati v ciljnih državah, kot so npr. države jedrne Evrope. Domače proizvajalce je treba podpreti, tako da olajšamo njihov vstop v čezmejne in

⁶² ibidem

regionalne oskrbovalne verige, predvsem znotraj Višegrajske skupine in na trge Zahodne Evrope. Ti so še posebej pomembni za uveljavljene slovenske blagovne znamke v regiji. Čezmorskim izvoznim trgom, kot so denimo Kitajska, ZDA in drugi hitro rastoči trgi, je treba ponuditi živila posebne kakovosti (živila iz shem kakovosti in druga živila posebnih lastnosti), kot tudi inovativne izdelke, ki sledijo novim trendom prehranjevanja in posamezniku prilagojenemu načinu prehranjevanja.

Sektor informacijske in komunikacijske tehnologije: Sektor zajema razvoj strojne in programske opreme ter tehnološko svetovanje, s čimer predstavlja horizontalni sektor, ki podpira prehod v industrijo 4.0. Ker v celotni strukturi izvoza izvoz storitev pomembno zaostaja (manj kot 20 odstotkov celotne vrednosti izvoza), so intelektualne storitve v sektorju za informacijsko in komunikacijsko tehnologijo ena izmed velikih priložnosti za širitev. Slovenija ima veliko usposobljenih IT strokovnjakov in inženirjev, ki so konkurenčni pri zagotavljanju storitev na svetovnih trgih. Poleg tega lahko storitve zagotavljajo po spletu, kar jim daje možnost, da dosežejo svetovne trge brez geografskih omejitev. Izvoz prvorazrednih rešitev, povezanih s strojnimi učenjem, internetom stvari, tehnologijo podatkovnih blokov (ang. blockchain), kvantnimi računalniki, biometrijo, 3D tiskanjem, umetno inteligenco in virtualno inteligenco je skladno s tem Programom treba še posebej spodbujati.

Proizvodnja električne opreme: Proizvodnja električne opreme je eden izmed največjih izvoznih sektorjev v Sloveniji z močno tradicijo vrhunske proizvodnje in usposobljenih inženirjev. Razen nekaj prvorazrednih (ang. tier 1) proizvajalcev, ki proizvajajo izdelke za končne uporabnike in oskrbujejo svetovne trge, je večina podjetij v sektorju drugorazrednih (ang. tier 2) proizvajalcev, kar pomeni, da so del večjih oskrbovalnih verig ostalih večjih podjetij. Ključni trgi za ta sektor so zato v radiju okrog 2000 km od Slovenije, so dostopni, kulturno podobni in že odprti za trgovanje s Slovenijo. Fokus tega Programa je fina mehanika, elektromehanika in elektronika za osebno in industrijsko uporabo, ki temelji na vrhunskem oblikovanju, inovativnih izdelkih in trajnostni proizvodnji. Sektor vsebuje široko paleto izdelkov, od električnih orodij in delov (rešitve za robotiko in avtomatizacijo, razsvetljavo in svetilke, vključno s pametnimi žarnicami in dizajnom, izdelki za pametne domove itd.), elektronskih strojev in orodij, rešitve za upravljanje toplote in izdelkov za trajnostno proizvodnjo energije (predvsem sončne in vetrne). Ta sektor je hkrati tesno povezan z avtomobilsko industrijo v segmentu električnih in elektronskih komponent ter nišnih, visokokakovostnih izdelkov predvsem za električna vozila. Ta zadnji primer je predvsem pomemben za prvorazredne (ang. tier 1) razvojne dobavitelje, ki delujejo na trgih Srednje in Zahodne Evrope ter ZDA.

Med prednostnimi izvoznimi sektorji velja omeniti tudi turizem, ki ga sicer obravnava posebna strategija. Ta Slovenijo promovira kot *zeleno, aktivno in zdravo* turistično destinacijo.

5.1.3 Prednostni izvozni trgi in trgi priložnosti

Metodologija

Izbor prednostnih trgov za izvoz in ITNI temelji na dvostopenjskem pristopu, ki vključuje navzkrižno ujemanje trenutnega obsega izvoza v izbranih sektorjih in njihov prihodnji potencial rasti.

V prvem koraku so bili trgi ovrednoteni glede na trenutni obseg izvoza (dodeljena je bila vrednost od 1 do 15 glede na njihovo umeščenost kot trgovinskih partnerjev) in medletno rast (dodeljena je bila vrednost od 0 do 4). Seštevek je bil nato navzkrižno primerjan z največjimi uvoznimi trgi za te sektorje.

Drugi korak je vključeval oceno izbranih trgov za potencialno rast in oceno trenutnih poslovnih vezi z analiziranimi državami. Določena je bila glede na analizo napovedanega BDP in rasti uvoza (podatki Svetovne banke, OECD in ostalih statističnih podatkovnih baz), geografske bližine in trenutnih poslovnih in političnih vezi s temi državami. Potencialni trgi so bili ocenjeni z oceno od 0 do 3 za vsako od opazovanih kategorij.

Seštevek točk je podal širšo skupino geografskih trgov, ki je bila potem usklajena s ključnimi deležniki. Na tej podlagi je bil pripravljen končni seznam prednostnih trgov in trgov priložnosti.

Spodaj navedeni **prednostni trgi** so fokus tega Programa, kar pomeni, da je večina prizadevanj usmerjenih na te trge, medtem ko so **trgi priložnosti** tisti, kjer se z ukrepi poskuša doseči diverzifikacija in dekoncentracija izvoza. Prizadevanja za povečanje geografske razpršenosti izvoza so izjemnega pomena, vendar mora biti pristop sistematično in ciljno usmerjen na trge in sektorje, v katerih se lahko optimalno izkoristijo konkurenčne prednosti. To je še posebej pomembno za majhne države kot je Slovenija, ki morajo učinkovito alocirati svoje vire in v tekmi s svetovnimi velikani graditi na konkurenčnih prednostih na osrednjih trgih.

PREDNOSTNI TRGI
DACH regija (Nemčija, Avstrija, Švica)
Francija
Italija
Kitajska
Višegrajska skupina (Poljska, Češka, Slovaška, Madžarska)
Združene države Amerike
Zahodni Balkan (Hrvaška, Bosna in Hercegovina, Srbija, Severna Makedonija, Črna gora)

TRGI PRILOŽNOSTI
Benelux (Belgija, Nizozemska, Luksemburg)
Bolgarija
Egipt
Gana
Indija
Irska
Izrael
Japonska
Južna Koreja
Kanada
Nordijske države (Danska, Finska, Norveška, Švedska)
Romunija
Rusija
Španija
Turčija
Ukrajina
Združeni arabski emirati
Združeno kraljestvo

5.2 TRAJNOSTNO NARAVNANE TNI Z VISOKO DODANO VREDNOSTJO

Slovenija ima jasno vizijo na področju privabljanja vhodnih tujih neposrednih investicij in **strateško ter ciljno usmerjeno podporo za TNI s poudarkom na viziji »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«** Ta temelji na **uravnoteženem in vzdržnem regionalnem razvoju ter racionalnem prostorskem načrtovanju**. Prizadevala si bo privabiti **družbeno odgovorna in trajnostno naravnana tuja podjetja z investicijskimi projekti z višjo dodano vrednostjo**, ki bodo prispevala k dvigu kompetenc naše delovne sile, pozitivno vplivala na inovativnost in tehnološki razvoj ter prispevala k enakomernemu regionalnemu razvoju. Dodatno si bo prizadevala pritegniti investitorje, ki bodo v Sloveniji odpirali raziskovalno-razvojne oddelke, in investicije, ki bodo omogočale vključevanje in čim višje pozicioniranje naših dobaviteljev v GVV.

Tabela 2: Pregled operativnih ciljev in ukrepov Programa za trajnostno naravnane TNI

SC2	Trajnostno naravnane TNI z visoko dodano vrednostjo
OC2.1	Uveljavitev Slovenije kot privlačnega okolja za zelene, ustvarjalne in pametne investicije s pomočjo strokovne podpore investitorjem, ciljno usmerjenih in globalno sporočenih spodbud in programov davčnih olajšav ter programa za obstoječe investitorje (ang. <i>after-care</i>)
2.1.1	Investicijska podpora ekonomskih oddelkov v tujini, kot tudi Enotne točke za izvoznike in investitorje (SPOT Global)
2.1.2	Udeležba na panožnih investicijskih dogodkih
2.1.3	Vodenje primerov (ang. <i>case management</i>)
2.1.4	Spodbude za investicije v skladu z Zakonom o spodbujanju investicij
2.1.5	Davčna olajšava za investicije
2.1.6	Finančne spodbude v okviru Sklada za podnebne spremembe
2.1.7	Zeleno financiranje
2.1.8	Program za obstoječe investitorje (ang. <i>after-care</i>)
OC2.2	Strateška skladnost investicij in maksimizacija družbenih koristi
2.2.1	Mehanizem pregleda TNI (ang. <i>investor screening</i>)
2.2.2	Nadzor in poročanje o vplivih podprtih investicij (načrtovano – dejansko)
OC2.3	Spodbujanje funkcionalno degradiranih območij za » <i>brownfield</i> « investicije z namenom njihove revitalizacije in za boljšo, usmerjeno rabo prostora
2.3.1	Opredelitev funkcionalno degradiranih območij
2.3.2	Priprava promocijskih materialov za » <i>brownfield</i> « lokacije
OC2.4	Raznovrsten izbor tujih investitorjev, tako v smislu sektorjev kot geografskih območij
2.4.1	Program pridobivanja potencialnih investitorjev (ang. <i>investment lead generation</i>)
2.4.2	Priprava prilagojenih gradiv za izbrane investicijske priložnosti v prednostnih sektorjih in prebojnih področjih
OC2.5	Privabljanje razvojnih oddelkov in inovacijskega potenciala tujih podjetij
2.5.1	100 % davčne olajšave za investiranje v R & R
OC2.6	Privabljanje tujih scale-up podjetij v Slovenijo
2.6.1	Vzpostavitev centra za tuja scale-up podjetja (ang. <i>softlanding center</i>)

Prihodnji ukrepi bodo tako temeljili na privabljanju tistih tujih investicij v državo, ki zagotavljajo višjo dodano vrednost in upoštevajo zmožnosti ter potrebe države. Prioritete bodo usmerjene k privabljanju naložb z vidika trajnostnega razvoja, ki temeljijo na znanju in digitalizaciji in ki bodo omogočale čim višje pozicioniranje v GVV. Vlaganje v intelektualni kapital in pametna delovna mesta zahteva sicer več pozornosti z vidika obremenitve plač. Potem je treba krepiti sodelovanje med podjetništvom in raziskovalno-razvojno in izobraževalno infrastrukturo. Za privabljanje naložb z višjo dodano vrednostjo je

treba razviti in uporabiti metode za privabljanje zelene skupine tujih vlagateljev v Slovenijo in njihove dejavnosti povezati s trenutno delujočim podjetniškim in razvojnim okoljem, različnimi SRIP in drugimi konzorciji ter raziskovalnimi in razvojnimi centri.

5.2.1 Prednostni TNI sektorji

Prednostni sektorji za TNI so bili izbrani na podlagi večstopenjskega pristopa. Najprej je bila privlačnost sektorjev ocenjena z uporabo analize glavnih komponent (ang. Principal Component Analysis, v nadaljevanju: PCA), ki temelji na državni in sektorski statistiki (raven NACE 2). Glavni cilj analize je bil oceniti uspešnost sektorjev glede na dostopne tržne kazalnike, ki so pomembni z vidika procesov odločanja tujih investitorjev. Na podlagi PCA je bil opredeljen dolg seznam sektorjev na NACE 2 ravni, pri čemer je bil vsakemu sektorju dodeljen relativni rezultat kot podlaga za nadaljnjo analizo.

V drugem koraku je bilo v okviru tega Programa ocenjeno strateško ujemanje sektorjev z vizijo »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«, pa tudi ujemanje s strateškimi cilji S4. Posameznim sektorjem je bila v vsaki od štirih kategorij dodeljena vrednost med 0 in 3.

V nadaljevanju je bila vsakemu sektorju pripisana ocena od 1 do 3 za vsako od naslednjih šestih kategorij za ocenjevanje investicijskega potenciala: motiv tujega investitorja (iskanje trga, učinkovitosti, virov ali sredstev), strateška orientiranost investitorjev (lokalni trg oziroma izvoz), vrsta investicije (»*greenfield*«, »*brownfield*«), povpraševanje po visoko usposobljeni delovni sili, vrsta dejavnosti (proizvodnja, storitve, R & R), rast TNI v zadnjih 3 letih. Povprečen rezultat v vseh šestih kategorijah je bil nato dodan k skupnemu rezultatu sektorja.

Na koncu je bila na lestvici od 0 do 3 opredeljena še povprečna rast TNI po posameznih sektorjih v Sloveniji.

Seštevek rezultatov posameznih sektorjev je dal pregled njihovih značilnosti in privlačnost za TNI ne le z vidika tujih investitorjev, ampak tudi z vidika skladnosti investicij in njihove koristi za dolgoročno vizijo razvoja Slovenije.

Seznam je bil nato na podlagi preteklih TNI podatkov primerjan s potencialnimi konkurenčnimi državami za investicije v regiji. Na podlagi rezultatov so bili identificirani določeni sektorji z razmeroma nizko ravniyo investicij in posledično precejšnjim potencialom za rast (na primer proizvodnja pohištva, kopenski promet in cevovodni transport, turizem).

Na podlagi opisane analize je bila izvedena še razprava s ključnimi deležniki, na podlagi katere je bil za ta Program oblikovan končni seznam TNI sektorjev. V nadaljevanju navedeni sektorji so stebri slovenskega gospodarstva, obenem pa so med seboj tesno povezani. To omogoča na eni strani izdelavo privlačne ponudbe za investitorje, ki lahko prek enega vstopa povežejo več verig vrednosti, po drugi strani pa povečuje lokalno ustvarjeno dodano vrednost kot posledico TNI.

Napredna avtomobilska industrija in mobilnost: Podjetja na različnih stopnjah verig vrednosti v avtomobilski industriji (sestavljane avtomobilov, proizvodnja prikolic in avtodomov, proizvodnja netkanega tekstila in laminatov za interier, svetlobne rešitve, rešitve za samostojno vožnjo in napredne komponente, kot so komutatorji) tradicionalno predstavljajo srce slovenskega gospodarstva in gospodarstva v širši regiji. Dejstvo je, da je pandemija covida-19 močno prizadela avtomobilsko industrijo in prekinila dobavne verige vrednosti. Kljub znakom upočasnjene gospodarske rasti že pred koronakrizo in nejasne prihodnosti mobilnosti kot take, za katero je značilna vse večja potreba po povezanosti in trajnosti, ta industrija ostaja v ospredju tehnološkega napredka in inovacij (glej tudi poglavje 5.1.2).

Slovenija spremlja ta razvoj predvsem zaradi visokokvalificirane delovne sile in močne vključenosti v avtomobilске verige vrednosti. To jo umešča v ugoden položaj za privabljanje TNI, ki bodo spodbujale preobrazbo industrije in zagotavljale rešitve za prihodnost mobilnosti.

Proizvodnja računalniških, elektronskih in optičnih naprav: Računalniška, elektronska in optična industrija doživlja vznemirljive in eksponentne spremembe, saj tehnologije, kot so umetna inteligenca, robotika in internetne stvari hitro spreminjajo trg (kot tudi delovna mesta). Pri tej spremembi je posebej pomembna proizvodnja računalnikov, elektronskih in optičnih izdelkov, saj je temelj za razvoj novih rešitev. Slovenija ima dober položaj zaradi prisotnosti uspešnih lokalnih podjetij, ki proizvajajo izdelke na področju komunikacij (Ethernet, GSM/GPRS, PLC, PSTN in RF) in ostale elektronske komponente pa tudi fotovoltaične module in stekla. To še bolj krepi bližina središč, kjer se proizvaja za strojno opremo, predvsem v Avstriji in Nemčiji, kar daje investitorjem edinstveno priložnost za učinkovito izdelavo in predizdelavo.

Proizvodnja električne opreme: Na splošno so slovenska podjetja, ki proizvajajo električno opremo, močno usmerjena k izvozu in kažejo na svetovnih trgih dobre rezultate. Uspešna lokalna podjetja, ki so pomembna za slovenski regionalni razvoj, so med gospodarsko krizo pokazala odpornost svojih znamk. Električna in elektronska oprema za avtomobilsko industrijo, stikala za električne motorje, električni motorji, elektronske komponente za gospodinjske aparate, svetila za vozila, termalno upravljanje, električne naprave z eksplozijsko zaščito in brezžične rešitve so le nekateri izmed izdelkov, ki so bili razviti in proizvedeni v Sloveniji. To predstavlja trdne temelje tako v smislu strokovnosti kot tudi uveljavljenosti znotraj dobavnih verig, ki jih lahko dodatno okrepijo tuji investitorji.

Lesna industrija: Les je v Sloveniji ključna strateška surovina, je naravni in obnovljivi vir. Kljub dolgi tradiciji in močni lesno-industrijski osnovi pri proizvodnji lesenih plošč, mobilnih domov, pohištva, vrat in oken ter dizajna je lesna industrija v Sloveniji še vedno neizkoriščen potencial. Področje graditve in opremljanja pametnih lesenih stavb je izjemna tržna priložnost, ki se bo z leti samo še večala. Vizija lesnopredelovalne industrije je zvišati nivo lesene gradnje z razvojnimi dejavnostmi in z graditvijo demonstracijskih (pilotnih) stavb, v okviru katerih se bodo oblikovali novi poslovni modeli, ki bodo omogočali konkurenčen nastop konzorcijev pri investitorjih doma in na tujih trgih. S tem si bo tudi slovenska lesnopredelovalna industrija zagotovila tržišče za prodajo velikih količin lesa z visoko dodano vrednostjo.⁶³ Z namenom izkoriščanja naravnih virov in doseganja višje dodane vrednosti je treba okrepiti gozdno-lesne verige, ki vključuje lastnike in upravitelje gozdov, podjetja za obdelavo lesa in proizvajalce pohištva. Lokalni grozdi za proizvodnjo lesa in pohištva ter trgovinska združenja imajo pomembno vlogo pri omogočanju investiranja v industrijo, medtem ko znanje in izkušnje zagotavljajo temelje, potrebne za uspešne »greenfield« in »brownfield« investicijske projekte.

Turizem in prosti čas: Čeprav globalno turizem nudi pomembne priložnosti za rast, hkrati zahteva precejšnje investicije za ohranjanje konkurenčnih prednosti. V Sloveniji, ki je obkrožena s turističnimi supersilami, kot so Avstrija, Hrvaška in Italija, je posebej pomembno investiranje v nastanitvene zmogljivosti (tako »brownfield« kot »greenfield«). To je nujen pogoj za postopen prehod v višji dohodkovni segment obiskovalcev in v višjo dodano vrednost ponujenih storitev. Poleg tega je potrebno investiranje v inovativne, povezane turistične ponudbe, da bi povečali privlačnost domačih destinacij in podaljšali povprečno dolžino bivanja gostov.

5.2.2 Prednostne države za TNI

⁶³ MGRT (2020). Slovenska inustrijska strategija 2021–2030 (osnutek). Pridobljeno s [SIS-2021-2030-osnutek-16.9.2020.pdf \(findinfo.si\)](#)

Prednostne države za privabljanje TNI so bile izbrane na podlagi kombinacije rezultatov tristopenjske analize.

V prvem koraku so bile analizirane največje svetovne vlagateljice. Zaradi znatnih izhodnih TNI tokov imajo te države pomemben vpliv na svetovno gospodarstvo, kar odraža tako njihova sredstva in zmogljivosti kot tudi strateški interes za internacionalizacijo.

Drugi korak je obsegal pregled preteklih podatkov o absolutnih TNI prilivih v Slovenijo med letoma 2015 in 2017 (nominalna vrednost). Ti podatki prikazujejo ne le gospodarske vezi med državami oziroma njihovimi gospodarstvi, pač pa nudijo tudi vpogled v medsebojne odvisnosti med različnimi trgi, geopolitičnimi interesi in trendi.

Tretji pomemben element analize so bile povprečne stopnje rasti TNI v Sloveniji v navedenem časovnem obdobju po državah. Ker se geopolitični interes in strateški fokus držav vlagateljic dinamično spreminja in prilagaja, lahko nadpovprečne stopnje rasti TNI razkrijejo države z najvišjim potencialom za prihodnje sodelovanje.

Na podlagi te analize in uskladitve s ključnimi deležniki so bile opredeljene naslednje navedene **prednostne države** za TNI.

PREDNOSTNE DRŽAVE ZA TNI
Avstrija
Francija
Italija
Japonska
Južna Koreja
Kanada
Kitajska
Nemčija
Rusija
Singapur
Švica
Združene države Amerike
Združeno kraljestvo

5.3 SPODBUJENE SLOVENSKE INVESTICIJE V TUJINI

Ker so izvozne tuje neposredne investicije eden ključnih instrumentov rasti izvoza in krepitev dodane vrednosti izvoznega gospodarstva, bomo z ustreznimi ukrepi krepili **zeleno, ustvarjalno in pametno investiranje slovenskih podjetij v tujini**. Geografska in sektorska oziroma prebojna področja, ki so opredeljena za izvoz, ustrezajo tudi usmeritvam za ITNI.

Tabela 3: Pregled operativnih ciljev in ukrepov Programa za spodbujene slovenske investicije v tujini

SC3 Spodbujene slovenske investicije v tujini

OC3.1	Diverzifikacija slovenskih ITNI trgov, predvsem na že obstoječe neizkoriščene izvozne trge
3.1.1	Svetovanje in informiranje na področju investicij prek Enotne točke za izvoznike in investitorje (SPOT Global)
3.1.2	Podpora investicijam, ki jo nudijo ekonomski oddelki v tujini
OC3.2	Povečana investicijska aktivnost zelenih, ustvarjalnih in pametnih MSP
3.2.1	Specializirana usposabljanja za MSP, ki načrtujejo zelene, ustvarjalne ali pametne investicije
OC3.3	Izboljšanje zmogljivosti za ITNI slovenskih podjetij in povečanje dovzetnosti za tveganja (ang. <i>risk appetite</i>)
3.3.1	Finančni instrumenti za podporo ITNI

Ukrepi zajemajo tako svetovanje, informiranje, specializirano usposabljanje slovenskih potencialnih investorjev v tujini, ozaveščanje o instrumentih RS in EU, ki so na voljo, podporo na samem trgu kot tudi finančne instrumente za podporo ITNI. Z neposredno prisotnostjo na tujih trgih bodo podjetja hitreje osvajala nove trge in krepila tržni položaj, dostopala do novega znanja in tehnologij ter drugih virov in se hitreje odzvala na spremembe v poslovnem okolju. Namen je obenem vzpostavljati lastnih verig vrednosti in izkoriščanje prednosti, ki jih prinaša ta oblika internacionalizacije.



5.4 SLOVENIJA KOT PREPOZNAVNA GOSPODARSKA BLAGOVNA ZNAMKA

Izboljšana mednarodna, regionalna, predvsem pa nišna prepoznavnost Slovenije kot zelenega, ustvarjalnega in pametnega gospodarstva, privlačne destinacije za tuje investitorje in države kot zanesljivega poslovnega partnerja v Srednji in Jugovzhodni Evropi bo pomembno vplivala na zaznano dodano vrednost v slovenskem proizvodu oziroma storitvi in omogočila višjo dodano vrednost gospodarskim subjektom. Z ustreznimi ukrepi, ki jih v prvi vrsti izvaja SPIRIT Slovenija, bomo vsekakor dosegli zadani cilj, ob upoštevanju, da nacionalno blagovno znamko »I feel Slovenia« in komunikacijsko kampanjo »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«, ki sta osnova javne podobe internacionalizacije slovenskega gospodarstva, **pri svojem delu upoštevajo vsi deležniki ekosistema.**

Tabela 4: Pregled operativnih ciljev in ukrepov Programa za prepoznavnost Slovenije kot gospodarske blagovne znamke

SC4	Slovenija kot prepoznavna gospodarska blagovna znamka
OC4.1	Povečana globalna prepoznavnost slovenskega gospodarstva prek nacionalne komunikacijske kampanje »I feel Slovenia. Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«
4.1.1	Komunikacijska kampanja »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«
4.1.2	Razvoj celovitega spletnega portala za podporo internacionalizaciji
4.1.3	Razvoj identitete »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«
4.1.4	Opredelitev slovenskih zelenih, ustvarjalnih, pametnih rešitev in izdelkov za podporo kampanji »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«
4.1.5	Letne nagrade za zelena, ustvarjalna in pametna podjetja
4.1.6	Ambasadorji komunikacijske kampanje »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«

SPIRIT Slovenija namerava s komunikacijsko kampanjo »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.« (ang. Green. Creative. Smart.) in njeno poenoteno aplikacijo na komunikacijskih in predstavitvenih orodjih graditi prepoznavnost Slovenije in slovenskega gospodarstva v tujini. Kampanja izpostavlja ključne konkurenčne

prednosti Slovenije na nišnih področjih zelenega in krožnega gospodarstva, okoljskih tehnologij, robotizacije, mobilnosti, digitalizacije, vesoljskih in drugih visokih tehnologij, razvoja in raziskav, znanosti ter kreativne industrije. Poleg tega bo s komunikacijsko kampanjo in drugimi ukrepi pripomogla k dvigu prepoznavnosti Slovenije kot tehnološko razvite, kreativno naravnane in zelene države k njeni pozitivni podobi, promociji stabilnega in naprednega poslovnega okolja ter promociji zelenih, inovativnih in pametnih rešitev, ki jih razvijajo slovenska podjetja.

Ukrepi zajemajo tudi aktivno vključevanje ambasadorjev, predstavnikov slovenskih organizacij ali podjetij, ki bodo postali glasniki slovenskega poslovnega okolja kot zelenega, kreativnega in pametnega, v številne aktivnosti, ki se bodo izvajale s ciljem predstaviti in promovirati ključne prednosti slovenskega gospodarstva med tujimi ciljnim javnostmi.

5.5 ODLIČEN PODPORNİ EKOSISTEM

Glede na to, da se je ekosistem za podporo internacionalizaciji v preteklosti srečeval z mnogimi izzivi, predlagana struktura prihodnjega modela zasleduje tri temeljna načela: (1) jasno opredeljena odgovornost; (2) poenostavljena struktura; (3) sodelovanje in partnerstvo. **Odličen podporni sistem, usklajeno izvajanje, izboljšane zmogljivosti in kakovost storitev ekosistema za podporo internacionalizaciji** bomo dosegli z ukrepi, ki zasledujejo naslednje našteje operativne cilje.

Tabela 5: Pregled operativnih ciljev in ukrepov Programa za odličen podporni ekosistem

SC5	Odličen podporni ekosistem
OC5.1	Izboljšanje kompetenc osebja, ki dela z izvozniki in investitorji
5.1.1	Skupen učni načrt za krepitev zmogljivosti in usposabljanja
5.1.2	Izobraževalni obiski (ang. <i>job shadowing</i>)
5.1.3	Usposabljanja za zaposlene znotraj ekosistema za podporo internacionalizaciji (razen usposabljanj za ekonomske svetovalce)
OC5.2	Izboljšano delovanje ekosistema za podporo internacionalizaciji z jasno strukturo, učinkovitim instrumentarijem, poenostavljenimi procesi ter optimizirano razdelitvijo vlog in odgovornosti (na državni in regionalni ravni)
5.2.1	Intenziviranje uporabe razpoložljivih instrumentov
5.2.2	Okrepljena vloga Sveta za internacionalizacijo
5.2.3	Usklajeno delovanje pristojnih deležnikov na področju mednarodnega razvojnega sodelovanja z vidika gospodarstva
5.2.4	Usklajene aktivnosti deležnikov za krepitev in razvoj novih trgov
5.2.5	Popis lokacij za umeščanje investicij v prostor
OC5.3	Okrepljena mreža ekosistema za podporo internacionalizaciji v tujini, osnovana na izboljšanih poslovnih spretnostih, predanosti in profesionalizmu
5.3.1	Krepitev in širitev mreže ekonomskih oddelkov v tujini
5.3.2	Usposabljanja za predstavnike ekonomskih oddelkov v tujini
OC5.4	Okrepljeno in proaktivno sodelovanje deležnikov ekosistema v posameznih mednarodnih institucijah in zunanjetrgovinski politiki
5.4.1	Aktivno sooblikovanje enotne trgovinske politike EU, zagotavljanje spoštovanja pravil WTO in ozaveščanje podjetij o trgovinski politiki EU
5.4.2	Intenzivno sooblikovanje konkurenčnih pravil financiranja izvoza
5.4.3	Izvedba IWG procesa
5.4.4	Spremljanje praks in pogojev novih ekonomij izven EU in OECD ter njihova selektivna implementacija
OC5.5	Izboljšano spremljanje uspešnosti in načrtovanje zmogljivosti ekosistema za podporo internacionalizaciji, utemeljeno na samostojnem učenju in nenehnem izboljševanju
5.5.1	Uvajanje okvira za spremljanje
5.5.2	Sistem za upravljanje odnosov s strankami (CRM) za ekosistem za podporo internacionalizaciji
OC5.6	Izboljšane analitične zmogljivosti ekosistema za podporo internacionalizaciji
5.6.1	Makroekonomske raziskave in analize
OC5.7	Ekosistem za podporo internacionalizaciji, ki je odporen na recesijo in podprt z ustreznimi proticikličnimi ukrepi
5.7.1	Sistem zgodnjega opozarjanja (ang. <i>Early Warning System</i> , EWS)
5.7.2	Napovedovanje potreb in pogojev na trgu dela po regijah

Program predstavlja smernice za celovito koordinacijo izvajalca politike internacionalizacije in komplementarne aktivnosti tako osrednjega organa kot ostalih deležnikov ekosistema. Pomembne novosti zajemajo tako usposabljanja za deležnike ekosistema, ki delajo z izvozniki in investitorji, sistem načrtovanja, spremljanja in poročanja z digitalno podporo, širitev aktivnosti Programa na skupni slovenski gospodarski prostor z vidika internacionalizacije (Slovenci v zamejstvu), krepitev vloge MRS z vidika gospodarstva kot tudi širitev in krepitev mreže ekonomskih oddelkov v tujini.

Okrepitev vloge mednarodnega razvojnega sodelovanja v pristojnosti Programa je predvsem usklajeno delovanje pristojnih deležnikov in pa večje spodbude slovenskim podjetjem za sodelovanje pri krepitevi gospodarstva partnerskih držav in s tem večanje potenciala tujih trgov za slovenska podjetja. Okrepljeno slovensko MRS ponuja možnosti za nadaljnjo krepitev izvoza slovenskega znanja, izkušenj in izdelkov (predvsem MSP in obrtnikov), ki ustrezajo viziji »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.« MRS je hkrati instrument prenosa znanja in izkušenj na lokalno okolje v državah prejemnicah in kot takšen izjemno primeren za inovativne, nišne proizvajalce na področjih trajnostnega ravnanja z naravnimi viri, okoljem, digitalizacije in druge sektorje, ki jih prepoznava ta dokument. V naslednjem desetletju je skladno z mednarodnimi zavezami pričakovati postopno povečanje obsega MRS, hkrati pa postopno krepitev podpore v partnerskih državah evropskega sosledstva in zlasti Podsaharske Afrike. To narekuje pravočasno pripravo sistemskih rešitev in pogojev za izvajanje infrastrukturnih projektov in prenosa znanja na področju trajnostnih vsebin, kakor tudi čimprejšnje vzpostavljanje potrebnih odnosov z deležniki v teh državah in ustrezno pripravo izvajalcev.

Krepitev in širitev mreže ekonomskih oddelkov v tujini je pomembno orodje za internacionalizacijo slovenskega gospodarstva. Za ciljno usmerjeno podporo slovenskim izvoznikom in za pridobivanje potencialnih investorjev bodo na nove trge napoteni predstavniki ekonomskih oddelkov, katerih naloge morajo biti jasno usmerjene v najboljšo možno pomoč gospodarstvu in se pred napotitvijo dodatno konkretizirajo za vsak posamezni ekonomski oddelek v tujini. Za krepitev in širitev mreže na tujih trgih bo proučena možnost sodelovanja znotraj diplomatsko – konzularnih predstavništav (v nadaljevanju: DKP), torej sodelovanja med MZZ in MGRT glede povečanja obsega ekonomskih oddelkov na tujih trgih, predvsem na bolj zahtevnih trgih (z upoštevanjem potrebe po geografski porazdelitvi v primeru velikih trgov in lokacijami v centrih poslovnega/R&R odločanja) ter glede spodbujanja in napotitve kadrov tudi iz drugih resorjev, javnih agencij, zbornic, itd., ki imajo izkušnje s področja internacionalizacije. V ta namen je potrebno preučiti možnosti za dogovor in uskladitev izbornih postopkov ter ureditev pravnih podlag vseh napotitih v ekonomske oddelke v tujini po ustrezno oblikovanih dogovorjenih standardih glede nazivov, povračil, delovnih obveznosti, usposobljenosti in drugih vprašanj ter ureditev njihovega obveznega sistematičnega usposabljanja na področju gospodarske diplomacije (ukrep 5.3.2.). Po analizi ekonomske učinkovitosti se uskladijo lokacije za napotitev predstavnikov ekonomskih oddelkov v tujini. Storitve, ki se bodo izvajale neposredno na tujih trgih, bodo podpirale nove vstopne na trg ali rast izvoza na obstoječih trgih, podpora TNI in ITNI.

Program prav tako zajema ovrednotenje delovanja poslovnih klubov v tujini, ki delujejo pod okriljem SPIRIT Slovenija, in predvideva vsebinske organizacijske spremembe.

Pomemben element Programa je tudi okrepljeno in proaktivno sodelovanje pristojnih deležnikov ekosistema v posameznih mednarodnih institucijah in zunanjetrgovinski politiki EU za zagotavljanje zastopanja interesov Slovenije v mednarodnih institucijah in pri oblikovanju ukrepov trgovinske politike ter za krepitev ozaveščenosti slovenskih podjetij o priložnostih, ki jih dajejo trgovinski sporazumi EU in

drugi ukrepi trgovinske politike ter ozaveščenosti glede orodij, ki jih evropskim podjetjem nudi Evropska komisija (npr. Access2Markets). Posebna pozornost je namenjena intenzivnemu sooblikovanju trgovinskih in investicijskih sporazumov, konkurenčnih pravil financiranja izvoza, tako javnih izvoznih kreditov in drugih komplementarnih finančnih instrumentov kot tudi implementacije sodobnih načinov zavarovanja in financiranja idr.

Ekosistem za podporo internacionalizaciji sestavljajo tako **javni kot zasebni deležniki**, ki vsebinsko sledijo Programu.

Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (v nadaljevanju: **MGRT**) je **osrednji organ**, odgovoren za delovanje ekosistema za podporo internacionalizaciji in oblikovanje politik, strateško načrtovanje in izvajanje ukrepov po tem Programu, kot tudi za *aktivno sodelovanje v širitvi in krepitvi mreže ekonomskih oddelkov v tujini*, ki podpirajo tako izvoznike kot investitorje (tuje in domače). Hkrati sodeluje pri pripravi predpisov in v procesu pogajanj *o trgovinskih sporazumih* v delovnih telesih Sveta EU in Evropske komisije. Tesno sodeluje z ostalimi sektorskimi oblikovalci politike oz. drugimi resorji.

MGRT pri opravljanju svojih nalog tesno sodeluje z ostalimi deležniki, posebej z **nosilci strateško-programskih izvedbenih aktivnosti**, ki so odgovorni tako za izvedbo določenih nalog ali ukrepov v svoji pristojnosti, kot tudi za koordinacijo in nadzor nad izvedbo posameznega področja. To so:

- **SPIRIT Slovenija:** deluje kot sistemski integrator, ki je odgovoren za pripravo in izvedbo *ukrepov za investitorje in izvoznike, kot tudi za pridobivanje potencialnih kupcev oziroma investitorjev, za spodbujanje slovenskih investicij v tujini, za sodelovanje z MGRT in MZZ na področju predstavnikov ekonomskih oddelkov v tujini in za podporo trenutno še aktualnim slovenskim poslovnim klubom v tujini; je tudi nacionalna Enotna točka za izvoznike in investitorje (SPOT Global);⁶⁴ je nosilec in krovni izvajalec komunikacijske kampanje Zelena. Ustvarjalna. Pametna., ki se izvaja pod blagovno znamko I Feel Slovenija;*
- **Ministrstvo za zunanje zadeve** (v nadaljevanju: MZZ): opravlja naloge na področjih *zunanjih zadev države, gospodarske diplomacije, vključno z usklajevanjem in uveljavljanjem ter zaščito gospodarskih interesov države v tujini, na področjih konzularne zaščite in mednarodnega prava, vključno s sklepanjem mednarodnih pogodb, mednarodnega razvojnega sodelovanja (nevezana oziroma uradna razvojna pomoč) in humanitarne pomoči, evropskih zadev in usklajevanja stališč in sodelovanja z Organizacijo za gospodarsko sodelovanje in razvoj (OECD).* Diplomatska in konzularna predstavništva, predvsem mreža *ekonomskih svetovalcev* v tem Programu podpirajo izvajanje internacionalizacije;
- **Slovenska izvozna in razvojna banka** (v nadaljevanju: SID banka): med drugim je odgovorna za izvedbo *finančnih instrumentov za izvoznike in investitorje* z namenom lažjega dostopa, predvsem MSP, in izvozno-finančnih storitev, prav tako pa tudi pomaga pri razvoju in sprejemanju regulative na področju javnih izvoznih kreditov, ITNI in vezane uradne razvojne pomoči v okviru RS, EU in OECD.

Nosilci strateško-programskih izvedbenih aktivnosti pri izvajanju nalog sodelujejo in se usklajujejo s naslednjimi **ključnimi deležniki**, ki so pomembni členi ekosistema internacionalizacije za uspešno izvajanje Programa:

⁶⁴ SPOT GLOBAL – Enotna nacionalna poslovna točka za izvoznike in investitorje, ki pod okriljem SPIRIT Slovenija slovenskim podjetjem nudi brezplačne storitve s področja internacionalizacije, podjetništva in investicij ter skrbi za integracijo in koordinacijo podjetniškega podpornega okolja.

- **Gospodarska zbornica Slovenije** (v nadaljevanju: GZS) kot ***zasebni deležnik*** deluje kot prostovoljno gospodarsko združenje slovenskega gospodarstva; po tem Programu sodeluje na naslednjih področjih: zagotavlja strokovno podlago (panožna združenja in skupne službe) in informacijsko bazo ter storitve, izvaja usposabljanja za izvoznike in sodeluje pri usposabljanju posameznih deležnikov ekosistema z mreženjem s podjetji; skrbi za informiranje izvoznikov, svetovanje o poslovanju v tujini, pomaga pri iskanju primernih poslovnih partnerjev (mreženje), koordinaciji interesnih skupin podjetij, (so)organizira poslovne dogodke, delegacije in sejme pri vstopih na tuje trge; predstavlja Slovenijo in slovenska podjetja na dogodkih za izvoznike po posameznih sektorjih;
- **Obrtno-podjetniška zbornica Slovenije** (v nadaljevanju: OZS) kot ***zasebni deležnik*** sodeluje na naslednjih področjih po tem Programu za potrebe obrtnikov ter malih in mikro podjetnikov: informiranje izvoznikov, svetovanje o poslovanju v tujini, pomoč pri iskanju primernih poslovnih partnerjev, (so)organizacija poslovnih dogodkov, delegacij in sejmov pri vstopih na tuje trge; predstavitev Slovenije in slovenskih podjetij na dogodkih za izvoznike po posameznih sektorjih;
- **Regionalne razvojne agencije** (v nadaljevanju: RRA) sodelujejo po tem Programu na naslednjih področjih iz posameznega regionalnega okolja: podpora izvoznikom in investitorjem na lokalni/regionalni ravni, predstavitev Slovenije in slovenskih podjetij na dogodkih za investitorje in izvoznike po posameznih sektorjih, sodelovanje v gospodarskih delegacijah, nudenje podrobnih in pravočasnih informacij o razpoložljivih lokacijah za investicije (predvsem možnosti za »brownfield« investicije), sodelovanje pri programu za pridobivanje potencialnih kupcev oziroma investitorjev, svetovanje za slovenske izvoznike in investitorje, (so)organizacija panožnih dogodkov;
- **Ministrstvo za obrambo** (v nadaljevanju: MORS) je pristojno za izdajo soglasij za proizvodnjo in izdajo dovoljenj za promet z obrambnimi proizvodi in za izdajo dovoljenj za posamezne posle uvoza, izvoza, prenosa in tranzita obrambnih proizvodov. Prav tako sodeluje z drugimi subjekti na področju internacionalizacije obrambne industrije, kot npr. z Grozdom obrambne industrije Slovenije (GOIS g.i.z.), SPIRIT Slovenija idr., aktivno sodeluje pri raziskovalno-razvojnih projektih in subjektom s področja obrambne industrije nudi referenčno testno okolje;
- **Ministrstvo za kmetijstvo, gozdarstvo in prehrano** (v nadaljevanju: MKGP) koordinira aktivnosti dvostranskega in večstranskega sodelovanja z drugimi državami na področju kmetijstva in živilsko-predelovalne industrije (pridobivanje dovoljenj za izvoz na tretje trge ipd.). Pri spodbujanju internacionalizacije podjetij tega sektorja sodeluje tudi z drugimi deležniki tega ekosistema;
- **Kabinet predsednika vlade** (v nadaljevanju: KPV) in **Urad predsednika Republike Slovenije** (v nadaljevanju: UPR) imata pomembno vlogo pri promociji in dvigu prepoznavnosti Slovenije na tujih trgih in med tujimi investitorji in sta zato ključna povezovalna organa. Vključujeta se v aktivnosti, vezane na internacionalizacijo, redno sta obveščena o ključnih odločitvah, razvoju in dogodkih, da se zagotovi ustrezno širjenje informacij;
- **Urad Vlade za Slovence v zamejstvu in po svetu** (v nadaljevanju: USZS) skrbi za vzdrževanje in krepitev odnosov s slovensko manjšino v sosednjih državah ter s slovenskimi zdomci in izseljenci po svetu in med drugim krepí tudi gospodarsko sodelovanje z domovino;
- **Center za mednarodno sodelovanje in razvoj** (v nadaljevanju: CMSR) je izvajalec tehnično-operativnega dela bilateralnega mednarodnega razvojnega sodelovanja RS, ki hkrati opravlja aplikativne raziskovalne, svetovalne, promocijske, izobraževalne in druge dejavnosti na področju zagotavljanja podpore mednarodnemu gospodarskemu sodelovanju in razvoju, obenem pa je tudi edini neodvisni ponudnik ocen in analiz državnega tveganja po lastni metodologiji v regiji;
- **Slovenski podjetniški sklad** (v nadaljevanju: SPS) s podporo izvoznim MSP in posebej za inovativna izvozno usmerjena zagonska in hitrorastoča podjetja, z učinkovitimi finančnimi (konvertibilna posojila, tvegani kapital ipd.) in vsebinskimi spodbudami (usposabljanja, pospeševalniški

programi, mreženje ipd.) zmanjšuje vrzeli pri dostopu do finančnih sredstev in pri vsebinski podpori ter omogoča sofinanciranje različnih poslovnih storitev (prek vavčerjev) MSP;

- **Slovenski regionalno razvojni sklad** (v nadaljevanju: SRRS) ponuja ciljno usmerjeno podporo za izvozne MSP na podeželju;
- **Slovenska turistična organizacija** (v nadaljevanju: STO) nudi informacije in navodila o aktivnostih, ki zadevajo izvoznike in investitorje v turizmu.

V proces izvajanja Programa so vključeni tudi **ostali pomembni deležniki**, katerih odločitve vplivajo na aktivnosti na področju internacionalizacije. Tako se med deležniki oblikujejo določena razmerja, ki so potrebna za strokovno in pravočasno izvedbo ukrepov. Med ostale deležnike spadajo ostala resorna ministrstva in nekateri njihovi organi (FURS, ARSO), kot tudi UKOM, SURS, Digitalno inovacijsko središče Slovenije (DIH), lokalne skupnosti, ostali partnerji SPOT točke, poslovni klubi, tuje gospodarske zbornice in častni konzuli ter akademske in raziskovalne organizacije.

Med pomembne deležnike spadajo tudi **Strateško inovacijsko razvojna partnerstva** (v nadaljnjem besedilu: SRIP), ki delujejo na posameznem področju uporabe Strategije pametne specializacije, predstavljajo inovacijske grozde, ki pomenijo strukture ali organizirane skupine neodvisnih strani (npr. inovativnih novoustanovljenih podjetij, malih, srednjih in velikih podjetij, pa tudi raziskovalnih organizacij, neprofitnih organizacij in drugih povezanih gospodarskih udeležencev). Zadolžena so za sistematično povezovanje članov posameznega SRIP v mednarodne verige vrednosti. Delovanje SRIP koordinira in nadzira Služba Vlade RS za razvoj in evropsko kohezijsko politiko. Pri izvajanju ukrepov sledijo pogodbenemu doseganju zastavljenih mejnikov (KPI).

Splošno usklajevanje ekosistema za podporo internacionalizaciji zagotavlja **Svet za internacionalizacijo** kot strokovno-posvetovalni organ, ki razpravlja o vseh zadevah in izzivih, povezanih s Programom: obravnava strokovna vprašanja, ki se nanašajo na izvajanje politike spodbujanja internacionalizacije, oblikuje in obravnava strokovne podlage za sprejemanje usmeritev, ocen in ukrepov za bolj učinkovito delovanje gospodarske diplomacije, oblikuje predloge za nadaljnji razvoj področja internacionalizacije in usmerja delo ter razvoj ekosistema internacionalizacije. Svet sestavljajo ključni deležniki znotraj ekosistema za internacionalizacijo, opredeljeni v Sklepu o ustanovitvi Sveta za internacionalizacijo: predstavniki MGRT, MZZ, SPIRIT Slovenija, SID banka, GZS in OZS. Na seje se lahko vabijo tudi drugi deležniki, kadar se obravnavajo zadeve iz širšega oziroma njihovega področja dela.

6 SREDSTVA IN VIRI FINANCIRANJA

Predvidena integralna sredstva za izvedbo ukrepov iz naslova MGRT za področje investicij znašajo več kot 137 milijonov evrov, za področje internacionalizacije skoraj 23 milijonov evrov, več kot 3,9 milijona evrov za MRS in več kot 21,6 milijona za področje investicij v dejavnosti, pomembne za prehod v nizkoogljično, krožno in podnebno odporno gospodarstvo iz Sklada za podnebne spremembe 2021–2023 (MOP). Dodatno so zagotovljena sredstva v višini 88,5 milijona evrov za spodbujanje investicij v nacionalnem načrtu za okrevanje in odpornost in več kot 28,2 milijona evrov za razvoj internacionalizacije iz kohezijskih sredstev do leta 2023, kar je skupaj več kot 302 milijona evrov. Ker usklajevanja glede drugih kohezijskih sredstev iz Večletnega finančnega okvira ter Sklada za pravični prehod še potekajo, sredstva iz naslova EU še niso potrjena, zato končna vrednost sredstev za uresničevanje Programa še ni znana. Obstaja tveganje, da vsi ukrepi ne bodo izvedeni, če ne bo zagotovljenih zadostnih sredstev. Večina ukrepov sicer temelji na predvidenih sredstvih iz naslova MGRT, skupno pa je predvidenih več kot 341 milijonov evrov v letih 2021 - 2026. Vsekakor pa v navedena predvidena sredstva niso vključena posamezna oziroma dodatna sredstva drugih deležnikov ekosistema (predvsem zasebnih), ki jih namenjajo za spodbujanje internacionalizacije. Prav tako v tabeli 6 niso zajeta sredstva za delovanje in krepitev mreže ekonomskih svetovalcev v okviru MZZ (in sredstva MGRT).

Tabela 6: Predvidena finančna sredstva za izvajanje Programa

	Finančna sredstva (v EUR)						VIR
	2021	2022	2023*	2024*	2025*	2026*	
MGRT**							
Spodbujanje investicij	12.325.891	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	25.000.000	PP 534310
Spodbujanje internacionalizacije	2.970.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	4.000.000	PP 603210
Mednarodno razvojno sodelovanje	432.400	630.000	630.000	750.000	750.000	750.000	PP 603410
Sklad za podnebne spremembe 2021–2023 (MOP)	5.100.000	9.400.000	7.100.000				MOP PP 559
Vsebinska podpora internacionalizacije poslovanja 2018–2023	150.000	150.000	150.000				Sredstva EU (PN3.1) PP 160063, 160064, 160065, 160066
Razvoj internacionalizacije 2014–2020	13.780.004,33	12.415.485,22	1.592.489,02				Sredstva EU (PN3.2) PP 160067, 160068, 160069, 160070, 200514, 200516
SKUPAJ MGRT (brez dodatnih sredstev EU)	34.758.295,33	51.555.485,22	38.472.489,02	29.750.000	29.750.000	29.750.000	
MZZ Sredstva za promocijske aktivnosti gospodarstva na tujih trgih	155.000	160.000	160.000	160.000	160.000	160.000	PP 130010
MF Bilateralna razvojna pomoč***	1.700.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	1.500.000	PP 5839
CMSR Ocene tveganj in drugih analiz	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	SID banka
SID banka Predvidena sredstva za podporo izvozu (povratna) ****	1.500.000	5.250.000	5.250.000	5.250.000	5.250.000	5.250.000	SID banka

*Ocena predvidenih sredstev

**Ukrepi iz naslova SPIRIT Slovenija in SPS se financirajo izključno iz sredstev MGRT, ki so v tabeli pod MGRT že navedena. Prav tako je MGRT vir financiranja za določene ukrepe drugih deležnikov (kot npr. CMSR, SID banka ipd.), ki so zapisani pod določenimi PP v zgornji tabeli pri MGRT.

*** Sredstva, namenjena partnerskim državam MRS za projekte spodbujanja gospodarskega razvoja in blaginje partnerskih držav, pri izvedbi katerih lahko pod konkurenčnimi pogoji sodelujejo tudi slovenska podjetja

**** Dodatna lastna sredstva SID banke kot dopolnitev k financiranju posameznih ukrepov niso navedena in praviloma multiplicirajo programska sredstva v višini multiplikatorja 2-4.

7 OKVIR ZA SPREMLJANJE IN KONČNE DOLOČBE

Okvir za nadzor temelji na skupini treh vrst kazalnikov v okviru posameznega strateškega cilja:

- Na ravni strateških ciljev **kazalniki vpliva** merijo splošni napredek na področju politik, ki jih pokrivajo posamezni cilji, pri čemer ta napredek povezujejo z učinki tega Programa.
- Na ravni operativnih ciljev **kazalniki rezultatov** kažejo uspešnost ukrepov pri doseganju teh ciljev (nekateri kazalniki rezultatov zadevajo več operativnih ciljev).
- Na ravni ukrepov **kazalniki učinkov** merijo takojšnje učinke, ki so potrebni za doseganje želenih rezultatov.

Seznam kazalnikov in odgovornost za spremljanje sta predstavljena v prilogi III. Uporaba kazalnikov na ravni posameznih ukrepov je v prilogi II.

Veljavnost Programa: Program se nanaša na 5-letno obdobje, in sicer od decembra 2021 (oz. od sprejetja Programa na Vladi) do konca novembra 2026.

Odgovornost za izvedbo Programa: Celotno odgovornost in nadzor ima MGRT, pri čemer so nosilci strateško-programskih izvedbenih aktivnosti kot tudi drugi deležniki ekosistema odgovorni za izvedbo ukrepov, ki sodijo v njihovo pristojnost.

Nosilci in izvajalci ukrepov: Pri izvajanju posameznih ukrepov so v prilogi II navedeni le nosilni organ/-i in ključni izvajalci, čeprav pogosto v izvedbi s ključnim izvajalcem (partnersko/pogodbeno) sodeluje več deležnikov ekosistema (potencialni sodelujoči), ki v samih tabelah niso zapisani. Kontaktni podatki osrednjega organa in nosilcev strateško-programskih izvedbenih aktivnosti so navedeni v prilogi IV.

Pregled in spremembe Programa: Sektor za internacionalizacijo v okviru MGRT je odgovoren za stalno spremljanje izvedbe Programa (v skladu z določbami okvira za spremljanje) in v sodelovanju z nosilci strateško-programskih izvedbenih aktivnosti za opredelitev potreb po spremembah Programa. Izveden bo vsaj en vmesni pregled Programa v letu 2023, ki se bo osredotočal zlasti na:

- strateške in operativne cilje;
- prednostne sektorje in države;
- seznam ukrepov;
- razdelitev finančnih sredstev.

8 PRILOGE

8.1 PRILOGA I: Pregled Programa



8.2 PRILOGA II: Podroben opis ukrepov

Strateški cilji (SC) in Operativni cilji (OC)	Ukrepi	Opis ukrepov	Nosilni organ/-i	Ključni izvajalec	Potencialni sodelujoči	Ciljna skupina	Povezava z Enotno točko	Kazalnik ⁶⁵
SC1: Raznovrsten in vzdržen izvoz: večja dodana vrednost, boljša umeščenost slovenskega izvoza v GVV in večja vzdržnost ter razpršenost izvoza								I1.1 I1.2 I1.3 I1.4 I1.5 I1.6 I1.7
OC1.1: Večji obseg in raznovrstnost izvoza	1.1.1: Svetovanje in informiranje na področju izvoza prek Enotne točke za izvoznike in investitorje (SPOT Global)	Ukrep vključuje svetovanje in informiranje za izvoznike prek Enotne točke kot pripravo izvoznega načrta za vstop na trg, predvsem za MSP. Za uspešno izvedbo je potrebno ustrezno strokovno znanje na ključnih področjih (trgovinska politika, davčni in zakonodajni okvir, prevajanje, poslovna kultura in kulturne norme, upravne ovire, informacije o morebitnih kupcih, poslovne priložnosti/potencialne stranke itd.). Ukrep je tesno povezan s povečanjem zmogljivosti za zaposlene, ki delajo z izvozniki (glej ukrep pod OC5.1). Ker ukrep izvajajo različni deležniki na državni in regionalni ravni, je treba razviti skupno ponudbo storitev (glede na tip storitve in odgovornost), da bi se izognili prekrivanju in podvajanju dela.	MGRT	SPIRIT	SPOT točke, RRA	Izvozniki	DA	O1.1
	1.1.2: Mednarodno certificiranje	Sofinanciranje certifikatov za sisteme vodenja in proizvodov, ki povečujejo konkurenčnost izvoznikov na mednarodnem trgu. Ukrep zadeva mednarodne poslovne certifikate (kot so ISO, IEC in ITU) in evropske standarde (CEN, CENELEC in ETSI).	MGRT	SPIRIT, SPS		Izvozniki	DA	O1.1
	1.1.3: Tržne raziskave in analize tujih trgov za izvoznike	Tržne raziskave in analize tujih trgov za izvoznike vključujejo: • Pripravo globalnega zemljevida priložnosti za ključne sektorje (tudi v povezavi z makroekonomskimi raziskavami in analizami v okviru ukrepa 5.5.1); • Sofinanciranje tržnih raziskav, analiz primerjalnih prednosti in oblikovanje edinstvenih prodajnih ponudb na tujih trgih od zunanjih svetovalcev, raziskovalnih podjetij in akademikov.	MGRT	SPIRIT, SPS		Izvozniki	DA	O1.1
	1.1.4: Program pridobivanja potencialnih kupcev (ang. export lead generation)	Na podlagi analitičnih aktivnosti ekosistema za podporo internacionalizaciji (glej ukrep 5.5.1), raziskav na terenu (npr. prek mreže ekonomskih oddelkov v tujini, častnih konzulov, tujih gospodarskih zbornic v Sloveniji, kontaktov z zbornicami v tujini itd.) in vnosov v CRM (glej ukrep 5.4.2) se izvoznikom posredujejo opozorila in informacije o morebitnih kupcih in poslovnih priložnostih na prednostnih trgih in trgih priložnosti. V primeru izvajanja storitev zunanjih ponudnikov imajo prednost dolgoročne svetovalne pogodbe (ang. <i>retainer</i>) z jasnimi cilji in ključnimi kazalniki uspešnosti. Ukrep zajema tudi organizacijo in izvedbo dogodkov – predstavitev podjetij večjim tujim kupcem v okviru t. i. dnevov dobaviteljev.	MGRT	SPIRIT	Relevantni deležniki ekosistema	Izvozniki	DA	O1.1
	1.1.5: Usposabljanja za izvoznike	Usposabljanja za izvoznike na državni ali regionalni ravni morajo biti posebej prilagojena potrebam izvoznih podjetij, predvsem MSP. Ukrep zajema tudi Akademijo internacionalizacije, ki bo celovito in ciljno pripravila izvoznike na uspešen prodor in nastop na tujih trgih. Usposabljanja naj sicer pokrivajo teme, kot so poslovni razvoj, prodaja, trženje in oblikovanje blagovne znamke, digitalizacija, razvoj poslovnih modelov, strategija, finance, trženje, operativno upravljanje, upravljanje dobavne verige, trendi v industriji, »mehke« spretnosti in ostale teme, ki so pomembne za internacionalizacijo, tako v obliki seminarjev, delavnic kot v praktični izvedbi. Ukrep zajema tudi usposabljanja za start-up in scale-up podjetja in sodelovanje v t. i. bootcamp programih. Ker usposabljanja izvajajo tudi drugi deležniki, je treba razviti skupen učni načrt, da bi se preprečilo prekrivanje in podvajanje naporov.	MGRT	SPIRIT, SPS	GZS, OZS idr.	Izvozniki	DA	O1.1

⁶⁵ I = vpliv (ang. *Impact*), R = rezultat (ang. *Result*), O = učinek (ang. *Output*). Podroben opis kazalnikov je v prilogi III.

	1.1.6: Vzpostavitev mostov z globalnimi vozlišči za start-up in scale-up podjetja ter usposabljanje podjetij v tujini	Za start-up in scale-up podjetja je pri vstopu na tuje trge ključna povezava z globalnimi podjetniškimi vozlišči, kot so Silicijska dolina in druga sorodna območja. Z namenom, da start-up in scale-up podjetja, ki imajo inovativne in globalno konkurenčne izdelke z visoko dodano vrednostjo, lažje in hitreje vstopijo na globalne trge, ukrep zajema tako vzpostavitev mostov z najpomembnejšimi globalnimi vozlišči kot tudi usposabljanje v tujini, kjer gre pri tem za pilotni projekt. V prvi fazi ukrep zajema: povezovalne in promocijske dogodke, kjer podjetniki spoznajo tuja vozlišča in tuje trge, spoznajo osnovne zakonitosti trga in lokalne posebnosti; dostop do mednarodnih mrež, verig vrednosti in poslovnih partnerstev v globalnih podjetniških vozliščih; osnovno infrastrukturo v tujih vozliščih; podporo pri nadaljnjem razvoju produktov ali storitev z namenom dodatne krepitev inovacijske sposobnosti in konkurenčnosti MSP z vključevanjem v mednarodne verige vrednosti (prenos znanja prek strateških partnerjev ipd.). V drugi fazi gre za pilotni ukrep, ki omogoča dejansko nekajmesečno usposabljanje start-up in scale-up podjetjem v tujini v mednarodnih vozliščih, ki bi učinkovito pripomoglo k še hitrejši rasti podjetij in preboju na tuje trge.	MGRT	SPS	Relevantni deležniki ekosistema	Start-up in scale-up podjetja		O1.1
	1.1.7: Podpora izvozu, ki jo nudijo ekonomski oddelki v tujini	Storitve, ki se izvajajo neposredno na (potencialnih) izvoznih trgih, podpirajo nove vstopne na trg ali rast izvoza na obstoječih trgih. Zato je krepitev in širitev zunanje mreže za podporo gospodarstvu izjemnega pomena. Proučene bodo možnosti o krepitevi in širitvi ekonomskih oddelkov znotraj DKP s posebno afiniteto do gospodarstva in enakopravno obravnavo vseh napotnih v tujino. Ekonomski oddelki v tujini izvajajo med drugim naslednje ključne storitve: • analiziranje trga za sektorje in tehnologije, informiranje slovenskih podjetij o ključnih dogodkih na trgu in pogojih poslovanja; • podpora slovenskim podjetjem pri vstopu na trg in konkretno iskanje priložnosti za širitev slovenskih podjetij na tuj trg (vse oblike internacionalizacije); • svetovanje in zastopanje – svetovanje o tujem poslovnem okolju, politiki in predpisih (predvsem trgovinsko, delovno, davčno in okoljsko pravo), pospeševanje upravnih postopkov; • podpora mreženju – organizacija poslovnih sestankov in spodbujanje stikov med podjetji in znanstvenoraziskovalnimi organizacijami, organizacija poslovnih delegacij, predstavitevni dogodki na terenu (ang. roadshows), usmeritve do ključnih deležnikov za podjetja, ki vstopajo na nov trg; • iskanje priložnosti – iskanje potencialnih kupcev, identifikacija poslovnih priložnosti, mednarodnih razpisov, sejmov, ki so pomembni za slovenska podjetja (povezano z ukrepi 1.1.4); • promocijske dejavnosti – krepitev ugleda podjetij in blagovnih znamk, organizacija konferenc, dogodkov za mreženje z morebitnimi kupci; • krepitev bilateralnih odnosov – vzpostavljane pogojev za podpis memorandumov o sodelovanju, spodbujanje ostalih vrst sporazumov na področju trgovine, prenosa znanja, delovne politike, ki omogočajo lažji poslovni razvoj z državami izven EU, usklajevanje teh aktivnosti s strateškimi prioritetami.	MZZ, MGRT	MZZ, MGRT	SPIRIT	Izvozniki	DA	O1.1
	1.1.8: Spodbujanje partnerstev za MSP za učinkovitejši nastop na tujih trgih	Ker MSP velikokrat nimajo zadostnih zmogljivosti za vstop na tuje trge (predvsem trge priložnosti), je treba spodbujati financiranje partnerstev za MSP za vstop na tuje trge. Ukrep podpira partnerstva predvsem med podjetji v podobnih industrijah ali verigah vrednosti in spodbuja sinergije med sodelujočimi MSP (skupni poslovni in marketinški načrti, skupno financiranje tujih agentov ali predstavnikov, skupna udeležba na pomembnih izvoznih dogodkih – glej tudi ukrep 1.1.9, zagotavljanje skupnih pisarniških prostorov za sodelovanje v tujini itd.). Poleg tega zagotavlja katalizatorja partnerstev, ki jim nudi tudi primeren okvir in storitve, komunicira z domačimi in tujimi institucijami, trgi in lokalnimi partnerji ter zastopa interese in identiteto posameznih partnerstev.	MGRT	SPIRIT	GZS idr.	Izvozniki (MSP)	DA	O1.2
	1.1.9: Sofinanciranje udeležbe izvoznikov na panožnih izvoznih dogodkih	Ukrep izvoznikom sofinancira kotizacijo ali postavitev razstavnega prostora za virtualne ali fizične sejme, poslovne dogodke, kot so mednarodni forumi, seminarji, konference, delavnice in študijska potovanja na prednostnih trgih in trgih priložnosti ter gospodarske delegacije, ki jih organizirajo slovenske institucije. Ukrep podpira tudi predstavitev slovenskega gospodarstva na mednarodnih sejmih v tujini, tudi v sodelovanju z interesnimi združenji na slovenskem trgu (kot so zbornice in grozdi) ter mednarodne predstavitve v obliki showroomov.	MGRT	SPIRIT, SPS		Izvozniki	DA	O1.1

	1.1.10: Finančni instrumenti za podporo izvozu	Ukrep je usmerjen predvsem v zagotavljanje obstoječih finančnih instrumentov in spodbud SID banke, MGRT, MZZ itd. pri izvoznih poslih v zaključnih fazah pridobitve in izvedbe izvoznega posla, predvsem v kontekstu pogajanj oz. prijav na razpise v tujini (svetovanje, vključevanja v pogajanja, indikativni finančni pogoji, pisma o nameri in podpori, povezovanje, zagotavljanje garancij za vračilo avansa, tenderske garancije, zagotavljanje obratnega kapitala za pripravo na izvoz, ipd.), pri podpisu pogodbe in njeni izvedbi (sodelovanja pri podpisu v kontekstu gospodarske diplomacije), sistemske podpore v kontekstu verodostojnosti izvoznika pri reševanju različnih težav v fazi izvajanja posla (varnost dobavnih verig, izvedbeno tveganje izvoznika ipd.), zagotavljanje financiranja izvoznika in/ali kupca za izvedbo projekta, podobavnih storitvenih garancij ipd. Ukrep zahteva sodelovanje relevantnih deležnikov že v fazi priprave instrumentov, zagotavljanja sredstev, kot tudi v fazi izvajanja konkretnega izvoznega posla. Prav tako ukrep zajema različne finančne instrumente za podporo MSP, start-up in scale-up podjetjem, ki jih izvaja SPS. Prilagojeno financiranje v obliki subvencij za razvoj inovativno in globalno usmerjenih izdelkov, semenskega in tveganega kapitala omogoča globalno usmerjenim start-up in scale-up podjetjem pridobitev potrebnih virov za prodor na tuje trge.	MGRT	SID banka, SPS		Izvozniki		O1.1
	1.1.11: Spodbujanje diverzifikacije izvoza s pomočjo koncesijskih posojil	Koncesijska izvozna posojila so del sheme financiranja izvoza. Namenjena so tujim kupcem/javnim subjektom za izvedbo razvojnih projektov v državah v razvoju v obliki praviloma vezanih izvoznih kreditov do javnih kupcev v državah v razvoju ali finančnih posrednikov, ki naprej financirajo javne kupce oz. njihove projekte. Koncesijsko posojilo je vezano na slovenske dobavitelje blaga in storitev, zato omogoča pospešitev in diverzifikacijo slovenskega izvoza z vstopom na nove trge, ki so sicer podjetjem na drugačen način težje dostopni, in zagotavlja zaščiten način prodora na trg držav v razvoju s subvencijo zavarovalne premije in obrestne mere ter drugih stroškov financiranja.	MGRT	SID banka		Investitorji in izvozna podjetja, ki so se pripravljena vključevati v razvojne projekte v tujini		O1.1 R1.1
	1.1.12: Podpora učinkovitim izvoznim projektom s študijo izvedljivosti	Ukrep predvideva podporo izvoznim projektom s subvencioniranjem študije izvedljivosti, ki je lahko vezana na druge ukrepe, predvsem koncesijska posojila in pa infrastrukturne projekte, financirane z uradno razvojno pomočjo. Financiranje študij izvedljivosti praviloma zagotovi možnost sooblikovanja projektov in informacijsko prednost za slovenska podjetja. Ukrep zajema: • pripravo podatkov in informacij za potrebe poslovnega odločanja izvoznikov (pregled institucionalnega okvira (vključno z ustanavljanjem podjetij, uvozni režim, pogoji za TNI, davčno okolje, trg dela ipd.)), makroekonomskih kazalcev, ključnih deležnikov, tveganj (npr. Doing Business in Ghana); • podporo pri pripravi izvoznih in izhodnih investicijskih načrtov podjetij; • pripravo ocen ustrezne stopnje subvencioniranja zavarovalne premije, obrestne mere in drugih stroškov financiranja.	MGRT	SID banka idr.	Relevantni deležniki ekosistema	Investitorji in izvozna podjetja, ki so se pripravljena vključevati v razvojne projekte v tujini		O1.1
	1.1.13: Krepitev mednarodnega razvojnega sodelovanja Slovenije na gospodarskem področju	Povezava med krepitvijo izvoza, ITNI in izvajanjem slovenskega mednarodnega razvojnega sodelovanja ponuja možnosti za nadaljnjo krepitev sodelovanja na podlagi slovenskega znanja, izkušenj in izdelkov (predvsem MSP in obrtnikov), ki podpirajo trajnostni razvoj partnerskih držav in ki ustrezajo viziji »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.« Ukrep zajema: • vključevanje slovenskih podjetij v izvajanje MRS prek javnih razpisov; • financiranje priprave projektne dokumentacije (projektnih nalog, idejnih rešitev, študij izvedljivosti) za investicijske razvojne projekte partnerskih držav, s čimer se spodbuja trajnostni razvoj partnerskih držav na področjih, kjer ima Slovenija ustrezna znanja in izkušnje; • subvencionirano financiranje razvojnih projektov prek SID banke (vezano na 1.1.11 in 1.1.12.); • ozaveščanje glede potenciala MRS in krepitev podobne slovenskega gospodarstva v okviru trajnostnega razvoja partnerskih držav, s čimer se vzpostavljajo temelji za dolgoročno gospodarsko sodelovanje s temi rastočimi trgi; podpora slovenskim podjetjem pri izvajanju razvojnih projektov v državah prejemnicah; • okrepljen dialog z zasebnim sektorjem z namenom opredelitve njegovih zmogljivosti in potenciala za prenos slovenskih dobrih praks, tehnologije, inovacij in strokovnega znanja v partnerske države v skladu s strateškimi cilji tega Programa kot tudi Resolucijo o mednarodnem razvojnem sodelovanju in humanitarni pomoči Slovenije; • okrepljen dialog z zasebnim sektorjem za identifikacijo vrzeli na trgih partnerskih držav, ki bi jih lahko rešili s tehnično pomočjo ali konkretnimi razvojnimi projekti (bodisi v izvajanju zasebnega sektorja ali drugih izvajalcev); • spodbujanje povezav med zasebnim in nevladnim sektorjem, tudi med slovenskim zasebnim sektorjem in zasebnim sektorjem v partnerskih državah; • spodbujanje vključevanja zasebnega sektorja v dejavnosti uradne razvojne pomoči, ki jih izvajajo mednarodne organizacije in EU.	MZZ, MGRT	CMSR idr., ⁶⁶ SID banka		Izvozniki		O1.1

⁶⁶ Potencialni izvajalci, ki so opredeljeni v 9. členu ZMRSH

OC1.2: Večji specializiran izvoz zelenih, ustvarjalnih in pametnih izdelkov in storitev, predvsem MSP	1.2.1: Podpora za vzdržno poslovno in digitalno transformacijo izvoznih MSP	Sofinanciranje projektov, namenjenih nadgradnji poslovnih strategij in poslovnih modelov z vzdržnimi poslovnimi elementi, z namenom zagotavljanja visoke dodane vrednosti ter konkurenčne prednosti teh podjetij pri umeščanju njihovih izdelkov in storitev na svetovne trge in v GV.	MGRT	SPIRIT		Izvozniki	DA	O1.1
	1.2.2: Organizacija panožnih dogodkov za promocijo zelenega, ustvarjalnega in pametnega izvoza	Panožni izvozni dogodki so namenjeni ozaveščanju o možnostih in prednostih zelenega, ustvarjalnega in pametnega izvoza. Dogodki pokrivajo teme, kot so trendi na trgu in v industriji, primeri dobrih praks, poslovne priložnosti in možnosti za sodelovanje. Ukrep podpira razvoj spodbudnega poslovnega okolja in prenos znanja in tehnologij. Ker dogodke izvajajo različni deležniki na državni in regionalni ravni, je treba zagotoviti redno posodabljanje skupnega koledarja ekosistema za podporo internacionalizaciji, da bi se preprečilo prekrivanje in podvajanje naporov.	MGRT, MOP, MZZ	SPIRIT	MKG, MORS, MZZ, GZS, OZS, SPS, RRA, STO, SRIP idr.	Izvozniki	DA	O1.1
	1.2.3: Krepitev blagovnih znamk zelenih, ustvarjalnih in pametnih podjetij oziroma rešitev	Ukrep se osredotoča na razvoj in spodbujanje mednarodne prepoznavnosti blagovnih znamk za podjetja, ki podpirajo vizijo »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.« Ukrep vključuje sofinanciranje razvoja blagovnih znamk, razvoj trženja in prodajnih kanalov ter vzpostavitev razstavnih prostorov (ang. <i>showroom</i>).	MGRT	SPIRIT		Izvozniki	DA	O1.2 R1.1
OC1.3: Povečan izvoz storitev	1.3.1: Posebna usposabljanja za izvoznike storitev, zlasti v ključnih sektorjih/na prebojnih področjih	Zaradi premajhne zastopanosti storitev v skupnem izvozu in posebnosti izvoza storitev je treba za ponudnike storitev zagotoviti specializirana usposabljanja. Storitve imajo ključno vlogo v nacionalnem gospodarstvu in lahko vzporedno podpirajo tudi izvoz izdelkov v tujino. Posebej so usposabljanja fokusirana za izvoz storitev, ki temeljijo na znanju, in drugih storitev z višjo dodano vrednostjo (glej poglavje 6.b). Poleg tem, predstavljenih v okviru ukrepa 1.1.5, usposabljanja pokrivajo tudi možnosti za ustvarjanje sinergij z izvozniki izdelkov (na primer transport izvoženega blaga ali pa namestitve in vzdrževanje izvožene opreme). Ker usposabljanja izvajajo različni deležniki na državni in regionalni ravni, je treba razviti skupen učni načrt (tvzpostavi in koordinira ga MGRT), da bi se preprečilo prekrivanje in podvajanje naporov.	MGRT	SPIRIT	GZS, OZS idr.	Izvozniki storitev	DA	O1.1
	1.3.2: Organizacija panožnih dogodkov za promocijo izvoza storitev	Dogodki, usmerjeni v izvoz storitev, so namenjeni ozaveščanju o možnostih in prednostih izvoza storitev. Dogodki pokrivajo teme, kot so trendi na trgu in v industriji, primeri dobrih praks, o kupcih in priložnostih ter možnostih za sodelovanje. Ker dogodke izvajajo različni deležniki na državni in regionalni ravni, je treba zagotoviti redno posodabljanje skupnega koledarja ekosistema za podporo internacionalizaciji (vzpostavi in koordinira ga MGRT, glej tudi ukrep 5.5.2), da bi se preprečilo prekrivanje in podvajanje naporov.	MGRT	SPIRIT	MZZ, GZS, OZS, STO idr.	Izvozniki storitev	DA	O1.1
OC1.4: Izboljšan izvoz MSP z digitalizacijo in digitalno trženje	1.4.1: Podpora spletni prodaji in distribuciji zelenih, ustvarjalnih in pametnih izdelkov	Podpora digitalnemu trženju in distribuciji za MSP in mikro podjetja je namenjena digitalizaciji poslovanja teh podjetij za neposredno prodajo končnih izdelkov kupcem po spletnih kanalih. Ukrep je namenjen tudi zagotavljanju zanesljive distribucije teh izdelkov, kar je predpogoj za verodostojnost spletne blagovne znamke. Ukrep obsega sofinanciranje razvoja in testiranja rešitev za digitalno trženje, kot so ustvarjanje spletnih strani, spletnih trgovin, rezervacijskih platform in mobilnih aplikacij, optimizacijo spletnih iskalnikov, trženje, ki temelji na vsebini in podatkih, optimizacijo družbenih omrežij itd.	MGRT	SPIRIT, SPS	DIH idr.	Izvozniki MSP	DA	O1.1
	1.4.2: Digitalizacija izvoznih MSP (digitalni poslovni modeli)	Sofinanciranje usposabljanj in investicij za MSP in mikro podjetja za uporabo digitalnih tehnologij je namenjeno dvigu digitalnih kompetenc in posledično njihove mednarodne konkurenčnosti, dodane vrednosti in prodaje. Usposabljanja vključujejo tudi rešitve za elektronsko poslovanje in uporabo poslovne inteligence v povezavi z njihovimi mednarodnimi dejavnostmi.	MGRT	SPIRIT, SPS	DIH idr.	Izvozniki MSP	DA	O1.1

	1.4.3: Digitalizacija prodajnih poti ter predstavitev in trženjskih gradiv za nastop na tujih trgih	Sofinanciranje izdelave video vsebin za nivo podjetja ali za nivo izdelkov/storitev podjetja v vsaj enem tujem jeziku, vključno s prevajanjem. Sofinanciranje izdelave digitalnih orodij za konfiguracijo rešitve izbranih izdelkov od potencialnega kupca (kot npr. oprema prostora, sestava naprave) v vsaj enem tujem jeziku, vključno s prevajanjem. Uvrstitev podjetja in njegovih izdelkov/storitev na spletne strani mednarodnih virtualnih showroomov oz. podjetniških imenikov z virtualnimi/digitalnimi vsebinami (kot npr.: Europages, VirtualExpo). Sofinanciranje optimizacije spletnih strani in digitalnih prodajnih kanalov, vzpostavitev sistemov merjenja učinkov digitalnih komunikacij in sistemov sledenja potencialnim strankam v okviru digitalnih prodajnih kanalov, vse to je namenjeno tujim kupcem/tuji poslovni javnosti. Sofinanciranje izdelave predstavitev in e-katalogov v vsaj treh tujih jezikih, vključno s prevajanjem. Generiranje tujih leadov, to je visokokakovostnih stikov potencialnih tujih kupcev in poslovnih partnerjev z udeležbo na virtualnem mednarodnem dogodku.	MGRT	SPIRIT	DIH idr.	Izvozniki MSP	DA	O1.1
OC1.5: Izboljšana internacionalizacija a prebojnih rešitev, ki izhajajo iz R & R in inovacij	1.5.1: Podpora razvojni internacionalizaciji	Razvojna internacionalizacija pomeni internacionalizacijo R & R in inovacij. Gre za dolg in kompleksen proces, ki je precej drugačen od izvoza končnih izdelkov in storitev. Ta proces morajo podpirati zlasti SRIP prek izmenjav strokovnjakov in sodelovanja slovenskih podjetij in raziskovalnih organizacij s tujimi partnerji, pri čemer mora biti poudarek na razvoju izdelkov in storitev z visoko dodano vrednostjo in z jasno strategijo vstopa na trg. Pomemben element razvojne internacionalizacije je podpora pri dostopu do finančnih sredstev EU na področju R & R, predvsem v okviru programov Obzorje 2020 in Interreg.	MGRT, SVRK	MGRT, SPIRIT, SPS	SRIP in drugi relevantni deležniki ekosistema	Domača podjetja in raziskovalne organizacije	DA	R1.2
	1.5.2: Pilotni programi R & R in demonstracijski projekti	Ukrep obsega javne razpise za financiranje mednarodnih R & R pilotnih programov in demonstracijskih projektov, ki bodo predstavljeni v tujini, s posebnim poudarkom na MSP. Gre za dvofazni ukrep: v prvi fazi se izvede študija izvedljivosti, ali je posamezen produkt/storitev primeren/a za posamezen tuj trg; če študija pokaže, da je poslovanje izvedljivo, se lahko podjetje v drugi fazi vključi v izbor za izvedbo pilotnega/demonstracijskega projekta na posameznem tujem trgu. Namen ukrepa je spodbujanje izvoza znanja, storitev in inovacijskih produktov na tuje trge in hitrejša diverzifikacija slovenskega gospodarstva.	MGRT	MGRT, SPIRIT, SID banka		Domača podjetja in raziskovalne organizacije	DA	R1.2

Strateški cilji (SC) in Operativni cilji (OC)	Ukrepi	Opis ukrepov	Nosilni organ/-i	Ključni izvajalec	Potencialni sodelujoči	Ciljna skupina	Povezava z Enotno točko	Kazalniki
SC2: Trajnostno naravnane TNI z visoko dodano vrednostjo: strateška in ciljno usmerjena podpora za TNI s poudarkom na viziji »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«, ki temelji na uravnoteženem in vzdržnem regionalnem razvoju ter racionalnem prostorskem načrtovanju								I2.1 I2.2 I2.3
OC2.1: Uveljavitev Slovenije kot privlačnega okolja za zelene, ustvarjalne in pametne investicije s pomočjo strokovne podpore investitorjem, ciljno usmerjenih in globalno	2.1.1: Investicijska podpora ekonomskih oddelkov v tujini, kot tudi Enotne točke za izvoznike in investitorje (SPOT Global)	Storitve, ki se izvajajo neposredno v izvornih državah vlagateljev, so namenjene tako promociji Slovenije kot destinaciji za tuje investicije in tudi podpiri samemu procesu investiranja. Lokalni svetovalci in drugi ekonomski svetovalci oz. oddelki v tujini ponujajo naslednje storitve: • analiziranje trga za sektorje in tehnologije, informiranje slovenskih podjetij o ključnih dogodkih na trgu in pogojih poslovanja; • podpora slovenskim podjetjem pri vstopu na trg in konkretno iskanje priložnosti za širitev slovenskih podjetij na tuj trg (vse oblike internacionalizacije); • aktivna promocija slovenskega investicijskega okolja ter iskanje potencialnih investitorjev • svetovanje in zastopanje – svetovanje o poslovnem okolju, politiki in predpisih, pospeševanje upravnih postopkov; • podpora mreženju – organizacija poslovnih sestankov in spodbujanje kontaktov med podjetji, organizacija poslovnih delegacij, predstavitevni dogodki na terenu, organizacija panožnih dogodkov za mreženje in konferenc v državah izvora; • iskanje priložnosti – identifikacija poslovnih priložnosti, predvsem glede lokalnih dobaviteljev in kupcev ter tudi poslovnih partnerjev; • promocijske dejavnosti – krepitev vizije »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.« ter nudenje informacij o splošnem poslovnem okolju, poslovnih priložnostih, lokacijah (tudi v povezavi s ciljem OC3.3), možnih koristih, spodbudah in davčnih olajšavah, ki so prilagojene potrebam investitorjev; • spodbujanje bilateralnih odnosov – vzpostavljane pogojev za podpis memorandumov o sodelovanju, spodbujanje ostalih vrst sporazumov na področju trgovine, prenosa znanja, delovne politike, ki omogočajo lažji poslovni razvoj z državami izven EU in usklajevanje teh aktivnosti s strateškimi prioritetami.	MZZ, MGRT	MZZ, MGRT, SPIRIT	SPIRIT, SPOT točke, RRA	Tuji investitorji	DA	O2.1 R2.2

sporočenih spodbud in programov davčnih olajšav ter programa za obstoječe investitorje (ang. <i>after-care</i>)	2.1.2: Udeležba na panožnih investicijskih dogodkih	Ukrep financira kotizacijo ali razstavne prostore na investicijskih dogodkih, kot so sejmi in poslovni dogodki (npr. so seminarji, konference, delavnice in študijska potovanja) v izbranih državah tako za osebe ekosistema za podporo internacionalizaciji kot tudi subjekte, ki iščejo investicije. Če je primerno (npr. v primeru specifičnih mednarodnih sejmov v določenih panogah) se lahko ta ukrep kombinira s podporo za izvoznike (ukrep 1.1.8). Odločitev o sodelovanju bi morala temeljiti na analitičnih izsledkih (glej ukrep 5.5.1) in jasno opredeljenih poslovnih priložnostih (npr. izdelanih ponudbenih predstavitev (ang. <i>pitch book</i>) za konkretne investicijske priložnosti, na lokacijskih informacijah, vključitvi investicijskih partnerjev med člane delegacije itd.). Ker udeležbo na teh dogodkih organizirajo različni deležniki na državni in regionalni ravni, je treba zagotoviti redno posodabljanje skupnega koledarja ekosistema za podporo internacionalizaciji, da bi se preprečilo prekrivanje in podvajanje naporov.	MGRT	SPIRIT	Relevantni deležniki ekosistema	Osebe ekosistema za podporo internacionalizaciji in subjekt, ki iščejo investitorje	DA	O2.2
	2.1.3: Vodenje primerov (ang. <i>case management</i>)	Vodenje primerov se nanaša na stike, ki izhajajo iz konkretnih investicijskih priložnosti, in obsega pomoč pri upravljanju investicij s pomočjo organizacije obiskov na kraju samem, poslovnih sestankov, pospeševanja priprave vlog in postopkov izdaje dovoljenj oz. licenc, obsega pregled in vrednotenje investicijskih projektov, pomoč pri oddaji vlog za spodbude ali davčne olajšave itd. Ker je odgovornost za vodenje primerov opredeljena v CRM, je ta ukrep tesno povezan z ukrepom 5.4.2.	MGRT, SPIRIT	SPIRIT		Tuji investitorji	DA	R2.1 R2.2
	2.1.4: Spodbude za investicije v skladu z Zakonom o spodbujanju investicij	Ukrep obsega investicijske spodbude za investicije za vzpostavitev novega podjetja ali širitev zmogljivosti, diverzifikacijo in uvajanje korenitih sprememb v celoten proizvodni proces že obstoječega podjetja. Investicijske spodbude so lahko v obliki: subvencij, v obliki kredita, garancije in subvencionirane obrestne mere ter v možnosti nakupa nepremičnin v lasti občin po cenah, ki so nižje od tržnih, na podlagi neposredne pogodbe.	MGRT	MGRT, SPIRIT, SID banka		Investitorji	DA	O2.3
	2.1.5: Davčna olajšava za investicije	Ukrep zajema: Splošno znižanje davčne osnove v višini 40 % vlaganj v opremo in neopredmetena sredstva, vendar največ v višini davčne osnove. Za odtujitev sredstev velja 3-letna omejitev. – Znižanje davčne osnove v višini 70 % investiranega zneska za nove začetne investicije za zavezance na problemskih območjih z visoko stopnjo brezposelnosti.	MGRT, MF	FURS		Investitorji	DA	R2.3
	2.1.6: Finančne spodbude v okviru slovenskega Sklada za podnebne spremembe	Finančne spodbude v okviru Slovenskega sklada za podnebne spremembe vključujejo subvencije in subvencionirana posojila za investicije v trajnostno mobilnost ter subvencije za investicije v industrije, pomembne za prehod na nizkoogljično, krožno in na podnebne spremembe odporno gospodarstvo.	MGRT, MOP	MGRT, SPIRIT		Investitorji		O2.3 R2.1
	2.1.7: Zeleno financiranje	Zeleno financiranje zajema prilagojene finančne instrumente, kot so zelene obveznice in zelena posojila, dolžniško financiranje in financiranje krožnega gospodarstva.	MGRT, SID banka	SPIRIT, SID banka		Investitorji		O2.3
	2.1.8: Program za obstoječe investitorje (ang. <i>after-care</i>)	Program za obstoječe investitorje (ang. <i>after-care</i>) pomeni spremljanje po koncu investicije, svetovanje in administrativno podporo, spodbujanje ponovnega investiranja obstoječih investitorjev ter dogodke za mreženje za obstoječe investitorje. Ukrep se osredotoča na predstavnika tujih podjetij, predvsem multinacionalk. Ukrep je pomemben element razvoja oskrbovalnih verig okoli investitorjev, saj zagotavlja priložnosti za domače dobavitelje in ponudnike storitev. Poleg tega vključuje možnost za učinke prelivanja in širitve, ki spremljajo rast tujega investitorja.	SPIRIT	SPIRIT		Obstoječi tuji investitorji	DA	R2.1 R2.2
OC2.2: Strateška skladnost investicij in maksimizacija družbenih koristi	2.2.1: Mehanizem pregleda TNI (ang. <i>investor screening</i>)	Ukrep vključuje prenos obveznosti iz Uredbe (EU) 2019/452 Evropskega parlamenta in Sveta o vzpostavitvi okvira za pregled neposrednih tujih naložb v EU. Slovenija je mehanizem začasno uredila v ZIUOOPE. V okviru mehanizma se presoja, ali bi TNI imele negativen vpliv na varnost ali javni red v RS. Presoja se TNI, ki vplivajo na dejavnike tveganja (kritično infrastrukturo, kritično tehnologijo, dobavo kritičnih virov, dostop do občutljivih informacij, svobodo in pluralnost medijev in projekte ali programe v interesu EU). Če se uvede postopek pregleda, se lahko TNI v pregledu odobri, se določi pogoje za njeno izvedbo, se prepove ali prekliče.	MGRT	MGRT		Ekosistem in investitorji		R2.4

	2.2.2: Nadzor in poročanje o vplivih podprtih investicij	Upravičenost do subvencij za investitorje je pogojena z izpolnjevanjem določenih vrednostno opredeljenih gospodarskih, okoljskih, prostorskih in družbenih ciljev, zato je treba zagotoviti redno spremljanje investicijskega procesa z namenom preverjanja načrtovanih in dejanskih učinkov. Navedeno vključuje tako pregled poročil investorjev kot tudi spremljanje na kraju samem.	MGRT	MGRT, SPIRIT		Ekosistem in investitorji	DA	O2.3
OC2.3: Spodbujanje funkcionalno degradiranih območij za »brownfield« investicije z namenom njihove revitalizacije in za boljše, usmerjeno rabo prostora	2.3.1: Opredelitev funkcionalno degradiranih območij	V sodelovanju z lokalnimi oblastmi in RRA je treba opredeliti možne »brownfield« lokacije, informacije je treba tudi letno posodabljati.	MGRT, MOP	SPIRIT	RRA, lokalne skupnosti	Ekosistem in investitorji	DA	
	2.3.2: Priprava digitalnih promocijskih materialov za »brownfield« lokacije	Za identificirane »brownfield« lokacije (glej ukrep 2.3.1) je treba pripraviti obsežno promocijsko gradivo (glede na regijo in vrsto lokacije) za prihodnje posredovanje in uporabo (npr. za spletni investicijski portal, na investicijskih konferencah kot del predstavitve ponudbe ali pripravljalnega gradiva za investicijske sestanke med podjetji).	SPIRIT	SPIRIT	RRA, lokalne skupnosti	Ekosistem in investitorji	DA	
OC2.4: Raznovrsten izbor tujih investorjev, tako v smislu sektorjev kot geografskih območij	2.4.1: Program pridobivanja potencialnih investorjev (ang. <i>investment lead generation</i>)	Ukrep vključuje pripravo profilov investorjev, proaktivno iskanje tujih investorjev na podlagi analitičnega dela (npr. tržna analiza TNI), zunanjo podporo na prednostnih izvornih trgih investorjev in dejansko vzpostavljanje stikov s potencialnimi investitorji v prednostnih sektorjih iz tega Programa. Če storitve izvajajo zunanji ponudniki, imajo prednost dolgoročne svetovalne pogodbe (ang. <i>retainer</i>) z jasnimi cilji in ključnimi kazalniki uspešnosti.	SPIRIT	SPIRIT	Relevantni deležniki ekosistema	Investitorji	DA	O2.1
	2.4.2: Priprava prilagojenih gradiv za izbrane investicijske priložnosti v prednostnih sektorjih/prebojnih področjih	Ukrep temelji na profilih investorjev (glej ukrep 2.4.1) in vsebuje pripravo prilagojenih ponudbenih predstavitev (<i>pitch book</i>) za izbrane investitorje. Predstavitve vsebujejo kombinacijo pomembnih informacij o investicijskih priložnostih (npr. pretekle investicije v sektorju, podobni posli v regiji, pregled industrije in trendov, vrednost ponudbe, informacije o lokaciji, razpoložljivost delovne sile, ostale regionalne značilnosti, možnost pridobitve državnih/EU sredstev, spodbud in davčnih olajšav, pravni in davčni vidiki, stiki itd.). Ponudbeno predstavitev morajo spremljati informacije o motivih investorjev (iskanje trga, učinkovitosti ali virov) in kanalov za pristop k tujim investitorjem (agenti, sejmi in razstave, spletni kanali, delegacije, spletni seminarji, diplomacija, pooblaščenca itd.). Ponudbeno predstavitev morajo dodatno podpirati tudi podrobne ažurne informacije na spletnem portalu za internacionalizacijo (ukrep 4.1.2). Ključni izvajalec tega ukrepa je SPIRIT Slovenija, vendar pa te aktivnosti izvajajo tudi drugi deležniki ekosistema z lastnimi sredstvi ali v sodelovanju z drugimi deležniki.	MGRT	SPIRIT	RRA, GZS, OZS idr.	Investitorji	DA	
OC2.5: Privabljanje razvojnih oddelkov in inovacijskega potenciala tujih podjetij	2.5.1: 100 % davčne spodbude za R & R	Davčna olajšava za R & R se lahko uveljavlja v obliki znižanja davčne osnove v višini 100 % vlaganj v lastne R & R dejavnosti (znotraj podjetja) in nakup zunanjih R & R storitev (zunanji partnerji podjetja), vendar največ v višini davčne osnove. Neizkoriščen del olajšave se lahko uveljavi v naslednjih petih letih.	MF	FURS		Tuji investitorji	DA	R2.3
		Ukrep zajema pilotni projekt privabljanja tujih scale-up podjetij in vzpostavitev vhodnega centra za tuja scale-up podjetja z namenom, da bi pritegnili tovrstna podjetja v Slovenijo. To bi v Sloveniji povečalo bazen talentov,	MGRT	SPS		Tuja scale-up podjetja		O2.4

OC2.6: Privabljanje tujih scale-up podjetij v Slovenijo	2.6.1: Vzpostavitev centra za tuja scale-up podjetja (ang. softlanding center)	spodbudilo sodelovanje z domačimi podjetji in domačim kadrom ipd. Prav tako lahko domača start-up in scale-up podjetja skupaj s tujimi scale-up nastopajo na domačih in tudi tujih trgih. Dogaja se prenos znanja, nenazadnje tudi ta podjetja pri nas ustvarjajo nova delovna mesta in vzpostavljajo nove poslovne enote in podružnice. Takšen center bo za tuja scale-up podjetja zagotavljal podporo pri fleksibilnem najemu infrastrukture, podporo pri vzpostavitvi lokalnih partnerstev, pri organizaciji enote v Sloveniji za koordinacijo poslovanja; pri dostopanju do kadra; dostopu do javno-zasebnega kapitala v regiji ipd.			Relevantni deležniki ekosistema			R2.1
--	---	--	--	--	---------------------------------	--	--	------

Strateški cilji (SC) in Operativni cilji (OC)	Ukrepi	Opis ukrepov	Nosilni organ/-i	Ključni izvajalec	Potenciali sodelujoči	Ciljna skupina	Povezava z Enotno točko	Kazalniki
SG3: Spodbujene slovenske investicije v tujini: okrepljeno zeleno, ustvarjalno in pametno investiranje slovenskih podjetij v tujini								I3.1
OC3.1: Diverzifikacija slovenskih ITNI trgov, predvsem na že obstoječe neizkoriščene izvozne trge	3.1.1: Svetovanje in informiranje na področju investicij prek Enotne točke za izvoznike in investitorje (SPOT Global)	Ukrep vključuje svetovanje in informiranje slovenskih investorjev prek Enotne točke s ciljem priprave poslovnega primera za investicije, pri tem pa upošteva relevantno strokovno znanje in izkušnje glede ciljnih trgov in sektorjev. Ker ta ukrep izvajajo različni deležniki na državni in regionalni ravni, je treba razviti skupno ponudbo storitev, da bi se preprečilo prekrivanje in podvajanje naporov.	MGRT	SPIRIT	SPOT točke, RRA	Slovenski investitorji v tujini, izvozniki	DA	O3.1 O3.2 R3.1 R3.2
	3.1.2: Podpora investicijam, ki jo nudijo ekonomski oddelki v tujini	Poleg že navedenih ključnih storitev (glej 1.1.7) so te storitve, ki se izvajajo neposredno na (potencialnih) relevantnih trgih za ITNI, usmerjene v podporo pri vzpostavitvi stikov (z oblastmi, lokalnimi dobavitelji in kupci), za dostop do lokalnih podpor (npr. spodbude investicij ali davčne olajšave) in za stalno podporo pri izvedbi investicij (pospeševanje upravnih postopkov, kot so npr. pridobivanje gradbenih, okoljskih ali obratovalnih dovoljenj, migracijski postopki itd.).	MZZ, MGRT	MGRT, MZZ	SPIRIT	Slovenski investitorji v tujini, izvozniki		O3.1 O3.2 R3.1 R3.2
OC3.2: Povečana investicijska aktivnost zelenih, ustvarjalnih in pametnih MSP	3.2.1: Specializirana usposabljanja za MSP, ki načrtujejo zelene, ustvarjalne ali pametne investicije	Specializirana usposabljanja so namenjena MSP, ki želijo investirati v tujini, zato naj pokrivajo teme, kot so investicijska strategija in strategija vstopa na trg, upravljanje dobavne verige, financiranje (lastniško, dolžniško, javno-zasebna partnerstva itd.), poslovanje in procesi (predvsem v povezavi z matično družbo), upravljanje tveganj itd. Ker usposabljanja izvajajo različni deležniki na državni in regionalni ravni, je treba razviti skupen učni načrt, da bi se preprečilo prekrivanje in podvajanje naporov.	MGRT	SPIRIT	Relevantni deležniki ekosistema	Slovenski investitorji v tujini, izvozniki	DA	R3.3

OC3.3: Izboljšanje zmogljivosti za ITNI slovenskih podjetij in povečanje dovzetnosti za tveganja (ang. <i>risk appetite</i>)	3.3.1: Finančni instrumenti za podporo ITNI	Tako kot v primeru podpore izvoznikom finančni instrumenti SID banke zagotavljajo zaščito slovenskih investitorjev na tujih trgih pred komercialnimi in netržišnimi tveganji. Ker imajo slovenski MSP omejeno zmogljivost za investiranje in so dovzetni za tveganja, so finančni instrumenti usmerjeni zlasti v to skupino podjetij (ob predpostavki, da obstaja jasna vrzel v financiranju med ponudbo in povpraševanjem poslovnih bank). Ukrep se tako osredotoča na finančne produkte, ki so primernejši za MSP in usklajeni s prioritetami tega Programa. Prav tako SID banka omogoča financiranje investicij slovenskih podjetij v tujini tako v obliki delničarskih ali nedelničarskih posojil za namen ustanovitve, nakupa podjetij v tujini ali širjenja njihovih zmogljivosti predvsem na trgih izven EU. Izhod iz krize in primerjalno prednost glede stanja v gospodarstvu z nekaterimi drugimi območji je treba izkoristiti v kontekstu tudi primerjalno nadpovprečno uspešnega repozicioniranja slovenskih podjetij na dolgoročno (strateško) pomembnih trgih.	MGRT	SID banka, SPIRIT		Slovenski investitorji v tujini, izvozniki		R3.3 R3.4
---	--	--	------	-------------------	--	--	--	--------------

Strateški cilji (SC) in Operativni cilji (OC)	Ukrepi	Opis ukrepov	Nosilni organ/-i	Ključni izvajalec	Potencialni sodelujoči	Ciljna skupina	Povezava z Enotno točko	Kazalniki
SG4: Slovenija kot prepoznavna gospodarska blagovna znamka: izboljšana mednarodna, regionalna, predvsem pa niša prepoznavnost Slovenije kot zelenega, ustvarjalnega in pametnega gospodarstva, privlačne destinacije za tuje investitorje in zanesljivega poslovnega partnerja v Srednji in Jugovzhodni Evropi								I4.1 I4.2
OC4.1: Povečana globalna prepoznavnost slovenskega gospodarstva prek nacionalne komunikacijske kampanje »I feel Slovenia. Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«	4.1.1: Komunikacijska kampanja »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«	Jedro ukrepa je priprava komunikacijskega načrta in ukrepov za promocijo Slovenije kot zelenega, ustvarjalnega in pametnega gospodarstva. Kampanja mora biti utemeljena na merljivih, dokazljivih ciljih, ki so v skladu s tem Programom. Izvedba naj izkorišča razne tržne kanale (digitalni, tiskani mediji, strateško pozicioniranje na letališčih in tujih medijih) in cilja na ključne države in občinstva. Ključ do uspeha je sodelovanje vseh deležnikov na državni ravni, zlasti SPIRIT, STO in UKOM.	MGRT	SPIRIT		Tuji poslovni partnerji	DA	O4.1
	4.1.2: Razvoj celovitega spletnega portala za podporo internacionalizaciji	Spletni portal mora biti virtualna Enotna točka za izvoznike in investitorje. Nudi informacije o storitvah (upošteva skupni učni načrt in ponudbo storitev različnih deležnikov), trenutnih razpisih, stikih, spletnih katalogih o poslovnih priložnostih v Sloveniji (tako na področju izvoza kot TNI), pregled preteklih uspehov in priporočila (to se lahko vzpostavi v okviru programa za obstoječe investitorje – glej ukrep 2.1.8), prostorske informacije o razpoložljivih investicijskih lokacijah (glede na posodobljene podatke o popisu lokacij za umeščanje investicij v prostor – glej ukrep 5.2.3). Portal mora obsegati tudi razdelek z o slovenskem poslovnem okolju, zgodbe o uspehu in izsledke raziskav, izvedenih v okviru ukrepa 1.6.1.	MGRT	SPIRIT		Domača podjetja in tuji poslovni partnerji	DA	O4.2 O4.3
	4.1.3: Razvoj identitete »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«	Unikatna identiteta promocijske kampanje »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.« naj usmerja celovito promocijo slovenskega gospodarstva prek edinstvene vizualne prepoznavnosti in z dosledno uporabo na vseh ravneh. To vključuje skupno grafično podobo, predloge, osnutke ponudbenih predstavitev, predloge za druge javne predstavitve itd.	MGRT	SPIRIT	Relevantni deležniki ekosistema		DA	
	4.1.4: Opredelitev slovenskih zelenih, ustvarjalnih, pametnih rešitev in izdelkov za podporo kampanji »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«	Da bi zagotovili verodostojnost promocijske kampanje slovenskega gospodarstva »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«, je treba vlagati napore v preučevanje ponudbe na trgu izdelkov, storitev in rešitev (tako javnih kot zasebnih), ki to vizijo podpirajo. Pomemben element je tudi opredelitev zmogljivosti slovenskega gospodarstva za R & R in inovacije, saj se tako lahko zagotovi dobro razumevanje organizacijskega in kompetenčnega okolja. Navedeno se lahko doseže skozi neposredne stike s podjetji in raziskovalnimi organizacijami, obstoječimi raziskavami in anketami med slovenskimi podjetji, s študijami, pregledom medijev in objav na družbenih omrežjih itd.	MGRT	SPIRIT			DA	
	4.1.5: Letne nagrade za zelena, ustvarjalna in pametna podjetja	Letne nagrade za zelena, ustvarjalna in pametna podjetja morajo dobiti izvozniki (tuji in domači), ki največ prispevajo k uresničevanju vizije tega Programa.	MGRT	SPIRIT		Domača podjetja	DA	O4.1

	4.1.6: Ambasadorji komunikacijske kampanje »Zelena. Ustvarjalna. Pametna.«	Namen projekta ambasadorstva nacionalne kampanje je z aktivno vzajemno promocijo javne agencije SPIRIT Slovenija in ambasadorjev dodatno pripomoči k večji prepoznavnosti slovenskega gospodarstva na globalnem konkurenčnem trgu kot tudi posameznih podjetij, ki so ustvarila prebojne gospodarske rešitve. Njihove rešitve bodo vključene v krovnega image komunikacijska sporočila, ki jih bo SPIRIT Slovenija v javnost lansirala v sklopu večkanalne oglaševalske kampanje in tudi v AR aplikacijo, ki bo uporabnikom na sejnih in promocijskih dogodkih v tujini s pomočjo interaktivnega zemljevida približala slovensko poslovno in investicijsko okolje. Predstavniki ambasadorjev bodo redno vključeni tudi v različne poslovne dogodke, poslovne delegacije ter online konference in predstavitve za potencialne tuje partnerje. S širjenjem sporočil kampanje prek lastnih kanalov bodo ambasadorji bistveno pripomogli k njeni promociji. Z označevanjem svojih komunikacijskih orodij in promocijskih materialov z emblemom Ambassador Green. Creative. Smart/Ambassador Zelena. Ustvarjalna. Pametna. pa bodo posredno promovirali vsa slovenska podjetja, ki delujejo trajnostno, inovativno in pametno.	MGRT	SPIRIT		Domača podjetja	DA	O4.1
--	---	--	------	--------	--	-----------------	----	------

Strateški cilji (SC) in Operativni cilji (OC)	Ukrepi	Opis ukrepov	Nosilni organ/-i	Ključni izvajalec	Potencialni sodelujoči	Ciljna skupina	Povezava z Enotno točko	Kazalniki
SG5: Odličen podporni ekosistem: usklajeno izvajanje, izboljšane zmogljivosti in kakovost storitev ekosistema za podporo internacionalizaciji								I5.1 I5.2
OC5.1: Izboljšanje kompetenc osebja, ki dela z izvozniki in investitorji	5.1.1: Skupen učni načrt za krepitev zmogljivosti in usposabljanja	Ukrep obsega pripravo skupnega letnega učnega načrta za krepitev zmogljivosti in usposabljanja, ki so na voljo deležnikom ekosistema. Predvideva se izvedba usposabljanj za javne uslužbenke prek Uprave akademije (glej tudi 5.1.3).	MGRT	MJU		Deležniki v ekosistemu	DA	
	5.1.2: Izobraževalni obiski (ang. <i>job shadowing</i>)	Ukrep podpira izobraževalne obiske v izvoznih podjetjih z namenom spoznavanja praktičnih izkušenj zaposlenih, ki izvajajo podpirne storitve na področju internacionalizacije.	MGRT	SPIRIT		Deležniki v ekosistemu	DA	O5.1
	5.1.3: Usposabljanja za zaposlene znotraj ekosistema za podporo internacionalizaciji (razen usposabljanj za ekonomske svetovalce)	Če upoštevamo ukrep 5.1.1., ta ukrep podpira naslednje vrste usposabljanj (neizčrpen seznam): • ključne kompetence: usposabljanja o okoljskem pravu in postopkih pri pridobivanju okoljskih soglasij in izjem (npr. na območjih SPA in SAC), usposabljanja o okoljskih standardih in ciljnih trgih, davčnemu pravu, delovnemu pravu itd.; • seznanjanje s sistemom in viri: tečaji o obstoječih mrežah in platformah, kot so <i>Enterprise Europe Network</i>, (EEN), Vanguard iniciativa, podatkovna baza <i>Market Access Database</i> (MAD), <i>IPR Helpdesk China</i>, <i>EU SME centre</i>, <i>Missions for Growth</i>, <i>International Trade Centre</i> (ITC), podatkovna baza <i>FDI Markets</i> itd.; • mehke spretnosti: poslovni razvoj, poslovni modeli, digitalizacija podjetij, umeščenost v GVV, »pripovedovanje zgodbe« (ang. <i>storyboarding</i>), javno predstavljane, pogajalske spretnosti. Pomembno je, da se v ta usposabljanja vključijo ne le operativno osebje, pač pa da se s ključnimi kompetencami opremljajo tudi politično vodstvo, ki deluje kot »ključno prodajno osebje« v državi.	MGRT, MJU	MJU	Relevantni deležniki ekosistema	Deležniki v ekosistemu	DA	O5.1
OC5.2: Izboljšano delovanje ekosistema za	5.2.1: Intenziviranje uporabe razpoložljivih instrumentov	Ukrep predvideva uporabo vseh razpoložljivih obstoječih ukrepov na področju internacionalizacije (nefinančnih in finančnih) za ustvarjanje in servisiranje novih izvoznih poslov. V okviru ukrepa se zagotovi ustrezno kombiniranje predvidenih ukrepov z obstoječimi instrumenti v smislu spodbujanja izvoza, predvsem v kontekstu mešanja sredstev (blending). Prav tako se aktivneje uveljavljajo zaščitni trgovinski in naložbeni ukrepi.	MGRT	MGRT, SPIRIT, SID banka, SPS	Relevantni deležniki ekosistema	Izvozniki	DA	O1.1

podporo internacionalizaciji z jasno strukturo, učinkovitim instrumentarijem, poenostavljenimi procesi ter optimizirano razdelitvijo vlog in odgovornosti (na državni in regionalni ravni)	5.2.2: Okrepljena vloga Sveta za internacionalizacijo	Ukrep je usmerjen v redefinicijo vloge Sveta za internacionalizacijo, da ta postane pravo strokovno svetovalno telo za usklajeno ukrepanje vseh deležnikov, predvsem s: • Svetom za internacionalizacijo, njegovo delovanje je utemeljeno na dnevnem redu; to pomeni jasno opredeljene teme za razpravo, kot so letni pregled analize SWOT in edinstvene prodajne ponudbe slovenskega gospodarstva (<i>unique selling propositions</i>, USP), sektorske strategije, izsledki spremljanja in ovrednotenja (vključno z izsledki EWS), koordinacija aktivnosti deležnikov ekosistema, finančne podpore iz različnih virov (predvsem državnega proračuna in Operativnega programa) itd. • Opredelitev enotnih kontaktnih točk (ang. <i>single points of contact</i>, SPOCs) za internacionalizacijo vseh deležnikov, zastopanih v Svetu za internacionalizacijo, ki se uporabijo v nujnih primerih. • Redna uporaba <i>ad hoc</i> članov (glede na temo dnevnega reda).	MGRT, MZZ	Svet za internacionalizacijo	Relevantni deležniki ekosistema			
	5.2.3: Usklajeno delovanje pristojnih deležnikov na področju MRS z vidika gospodarstva	Ukrep je namenjen boljši usklajenosti delovanja pristojnih deležnikov za krepitev izvoza v sklopu MRS, torej na področjih, ki jih opredeljuje ta Program. V tem kontekstu je treba uskladiti ukrepe, ki zajemajo: • krepitev razumevanja sinergij med izvajanjem Strategije MRSH in programom internacionalizacije; • postopno večanje deleža dvostranskega razvojnega sodelovanja v skupnem MRS, predvsem na račun večanja razpoložljivih sredstev; • večja skladnost strategije izvajanja MRSH s programom internacionalizacije, s spodbujanjem financiranja projektov MRS z bistveno večjim deležem financiranja s posojili SID banke, pri katerih se zagotovi subvencioniranje obrestne mere in/ali zavarovalne premije iz sredstev MRS v domeni CMSR oz. drugih potencialnih izvajalcev, opredeljenih v 9. členu ZMRSH; • zagotovitev potrebnih sredstev za ločeno financiranje priprave tehnične dokumentacije (tehnična pomoč) za izdelavo projektov in izvedbo javnih razpisov za izbor izvajalcev projektov. Ukrep zajema redno usklajevanje prizadevanj in dejavnosti mednarodnega razvojnega sodelovanja in Programa v okviru Sveta za internacionalizacijo.	MGRT, MZZ	CMSR idr., ⁶⁷ SID banka				
	5.2.4: Usklajene aktivnosti deležnikov za krepitev in razvoj novih trgov	Ukrep je usmerjen v povezovanje deležnikov, da bi zagotovil sinergijo pri doseganju strateških in operativnih ciljev programa internacionalizacije, kar pa je možno le, če so ukrepi različnih deležnikov med sabo usklajeni, in sicer objektno, časovno in ciljno. Za usklajeno delovanje aktivnosti na posameznih trgih se pripravi in uvede digitalna platforma za napovedovanje in spremljanje posameznih aktivnosti deležnikov ekosistema (glej tudi 5.5.2.), ki jo koordinira osrednji organ, medtem ko drugi deležniki prispevajo svoje vsebine. Platforma je povezana s poročevalnim sistemom. Cilj takšnega ukrepa je zagotoviti preglednost posameznih aktivnosti in preprečiti podvajanje ter neusklajenost z deležniki in Programom. Ciljno in usklajeno delovanje deležnikov na posameznih trgih je ključnega pomena za večjo učinkovitost in konkurenčnost slovenskega gospodarstva. V ta namen ukrep prav tako zajema pilotni projekt razvoja novega izvoznega trga in bistveno povečanje prisotnosti slovenskega gospodarstva/izvoza na ta trg na srednji rok. Primarno se pripravi akcijski načrt, ki upošteva poslanstvo in ukrepe posameznega deležnika, in ga izvede na projektni način.	MGRT	MGRT, MJU	Relevantni deležniki ekosistema	Deležniki v ekosistemu	DA	
	5.2.5: Popis lokacij za umeščanje investicij v prostor	Popis lokacij za umeščanje investicij v prostor mora temeljiti na natančnih in pravočasnih informacijah o razpoložljivih zemljiščih (kot so industrijske cone) in »brownfield« lokacijah. Podatki iz zemljiške knjige so vhodni podatki za lokacijske informacije na spletnem portalu za internacionalizacijo (glej ukrep 4.1.2).	MGRT, SPIRIT	MGRT, SPIRIT	Relevantni deležniki ekosistema		DA	
OC5.3: Okrepljena mreža ekosistema za podporo internacionalizaciji v tujini, osnovana na izboljšanih poslovnih spretnostih,	5.3.1: Krepitev in širitev mreže ekonomskih oddelkov v tujini	Mreža ekonomskih oddelkov v tujini je eden izmed ključnih elementov ekosistema za podporo internacionalizaciji, saj ponuja neposreden dostop in informacije o ciljnih trgih. Naloge ekonomskih oddelkov morajo biti jasno usmerjene v najboljšo možno pomoč gospodarstvu in se pred napotitvijo dodatno konkretizirajo za vsak posamezni ekonomski oddelek v tujini. Proučene bodo možnosti za krepitev in širitev mreže znotraj DKP. Potrebno je naslednje: • povečanje obsega ekonomskih oddelkov na trgih, opredeljenih v tem Programu, predvsem na bolj zahtevnih trgih (z upoštevanjem potrebe po geografski porazdelitvi v primeru velikih trgov in lokacijami v centrih poslovnega/R&R odločanja); • spodbujanje in napotitev kadrov tudi iz drugih resorjev, javnih agencij, zbornic, iz vrst gospodarstva itd., ki imajo izkušnje s področja internacionalizacije (uskladitev izbornih postopkov); • uskladitev lokacij za napotitev predstavnikov ekonomskih oddelkov v tujini s prednostnimi trgi in trgi priložnosti po tem Programu; • zaposlitev lokalnih uslužbencev na izbranih trgih s specifičnimi spretnostmi oz. znanji; • postavitev jasnih kriterijev za odločanje glede števila lokalnega in napotnega osebja na posamezne lokacije (npr. trendi v blagovni/storitveni menjavi, navzočnost slovenskega gospodarstva na trgu,	MZZ, MGRT	MZZ, MGRT	SPIRIT		DA	

⁶⁷ Potencialni izvajalci, ki so opredeljeni v 9. členu ZMRSH

predanosti in profesionalizmu		kompleksnost trga glede na dostop, poslovne prakse in poslovno okolje, analitični izsledki iz podatkov iz CRM, usmerjanje svetovnih tehnoloških in drugih trendov itd.); • izboljšani izborni postopki za napotitev ekonomskih svetovalcev z dokazano poslovno žilico • obvezno sistematično usposabljanje (glej 5.3.2.); • enakopravna obravnava vseh napotitih v ekonomske oddelke v tujini po oblikovanih dogovorjenih standardih (enake možnosti statusa, imenovanja, plačila, limitov, izobraževanja, obravnave družinskih članov, nadaljnjega izobraževanja otrok po vrnitvi iz tujine ipd.) in ureditev pravnih podlag v tej zvezi.						
	5.3.2: Usposabljanja za predstavnike ekonomskih oddelkov v tujini	Ukrep obsega specifična usposabljanja za predstavnike ekonomskih oddelkov o: (1) načelih in pravilih gospodarske diplomacije, (2) relevantnih osebnostnih značilnostih, (3) slovenskem poslovnem in investicijskem okolju, vključno s celotnim ekosistemom internacionalizacije, (4) mreženju s podjetji, (5) poslovnem in investicijskem okolju v izbranih državah, (6) mednarodnem razvojnem sodelovanju RS in EU ter vključevanju zasebnega sektorja, (7) kulturnih in družbenih posebnostih na izbranih trgih, (8) dobrih praksah ostalih držav članic EU, (9) tehnikah komuniciranja, javnega nastopanja in pogajanja, (10) sredstvih in delovnih metodah in drugih relevantnih temah za uspešno delovanje na tujih trgih.	MZZ, MGRT	MZZ, MGRT	Relevantni deležniki ekosistema	Sedanji in potencialni predstavniki ekonomskih oddelkov		O5.1
OC5.4: Okrepljeno in proaktivno sodelovanje deležnikov ekosistema v posameznih mednarodnih institucijah in zunanjetrgovinski politiki	5.4.1: Aktivno sooblikovanje notne trgovinske politike EU, zagotavljanje spoštovanja pravil WTO in ozaveščanje podjetij o trgovinski politiki EU	V okviru pristojnosti in možnosti, ki jih ima Slovenija na področju trgovinske politike, je potrebno sodelovanje in sooblikovanje notne EU trgovinske politike v skladu s sprejetimi stališči Slovenije, da bi dosegli konkurenčni položaj evropskega in posledično slovenskega izvoza. Ukrep zajema: • sooblikovanje notne trgovinske politike EU z aktivnim zastopanjem interesov slovenskega gospodarstva; • krepitev ozaveščenosti slovenskih podjetij o priložnostih, ki jih dajejo trgovinski sporazumi EU in drugi ukrepi trgovinske politike, ter glede orodij, ki jih evropskim podjetjem nudi EK (npr. Access2Markets); • spodbujanje priprave skupnih instrumentov, predvsem na področju internacionalizacije MSP ter EU sheme delitve tveganj po vzoru na druga področja spodbujanja ter prizadevanje za izenačevanje pogojev tudi prek skupnih ukrepov ali platform, vključno z match-making platformami na lokalnih izvoznih trgih. Evropski podjetniški sektor je namreč pri nastopu na tujih trgih zelo razdrobljen, obenem pa je nivo podpore različen oz. odvisen od moči posamezne države članice in razvitosti posameznega nacionalnega spodbujevalnega ekosistema. Nezmožnost konkuriranja manjših držav večjim sistemom povzroča spirhalno slabšanje njihove izvozne konkurenčnosti in posledično njihovo umestitev v vmesne faze regionalnih ali globalnih verig vrednosti; • sodelovanje z EK pri prenovi WTO: vključitev deležnikov skladno z njihovimi pristojnostmi in možnostmi v podporo Evropski komisiji pri realizaciji njenih ciljev, predvsem pri zagotavljanju konkurenčnosti evropskega in posledično slovenskega izvoznega gospodarstva predvsem z vzpostavljanjem enakih pogojev poslovanja (global playing field). V preteklem obdobju so nekatere države razvile različne inovativne prakse subvencioniranja izvoza na osnovi razvojnih politik, ki niso neposredno povezane s trgovinsko politiko, in sicer tako na področju mednarodne trgovine kot čezmejne naložbene politike; • zagotavljanje spoštovanja pravil WTO: Poleg reforme WTO je treba na nepošteno prakse odgovoriti z aktivnejšo politiko uporabe trgovinskih in naložbenih zaščitnih ukrepov tako na evropski kot nacionalni ravni. Prav tako je treba aktivneje uporabljati razpoložljivi instrumentarij WTO in posledično ponovno vzpostaviti spoštovanje pravil ASCM vseh članic WTO; • krepitev ozaveščenosti slovenskih podjetij o priložnostih, ki jih dajejo trgovinski sporazumi EU in drugi ukrepi trgovinske politike, ter ozaveščenosti glede orodij, ki jih evropskim podjetjem nudi EK (npr. Access2Markets).	MGRT	MGRT				

	5.4.2: Intenzivno sooblikovanje konkurenčnih pravil financiranja izvoza	EU ima najstrožja pravila glede spodbujanja izvoza, zato je tudi to pomemben faktor konkurenčnosti evropskega oz. slovenskega izvoza. Ukrep zajema: • <i>zagotavljanje ponovne vzpostavitve oz. deregulacija EU pravil na področju javnih izvoznih kreditov:</i> V prvi vrsti je treba poskrbeti za začetek postopka za izločitev Sporazuma o javnih izvoznih kreditih iz <i>acquis communautaire</i> EU in izenačiti status dogovora s statusom, ki ga ima v vseh drugih jurisdikcijah (<i>gentleman agreement</i>). Najti je treba ustrezne rešitve za spodbujanje izvoza izven enotnega EU trga. Poleg tega je treba izenačiti pogoje za domača evropska podjetja s pogoji podjetij izven EU pri konkuriranju za projekte na internem EU trgu; • <i>prizadevanje za oblikovanje celovite evropske strategije za javno financiranje izvoza:</i> Prizadevati si je treba za spremembo nekonkurenčnega evropskega modela financiranja izvoza in ga približati modelu drugih OECD držav (koncept izvoznih bank), po drugi strani pa si je treba prizadevati za čimvečje vključevanje zasebnega sektorja v financiranje in zavarovanje izvoznih kreditov, TNI in URP; • <i>prilagoditev pravil državnih pomoči v smeri dovoljenega spodbujanja (brez subvencioniranja) izvoza:</i> Spodbujati je treba dogovore za ponovno vzpostavitev konkurenčnosti pogojev javno podprtih izvoznih kreditov ter vključitev ciljev na področju javnega financiranja izvoznih kreditov, prilagojenih globalnim verigam vrednosti in slovenskemu izvoznemu gospodarstvu, v novo trgovinsko politiko ter razširitev javnih ukrepov na celoten življenjski cikel internacionalizacije. Poiskati je tudi treba rešitve za internacionalizacijo MSP, ki bodo delovale z vidika državnih pomoči tudi izven začasnega okvirja, predvsem z vidika trgovinsko-finančnega instrumentarija (<i>trade financing</i>). • <i>prizadevanje za razširitev sistemskih evropskih analiz iz zavarovalnih produktov tudi na financiranje izvoza</i> ali pa omogočiti izvedbo nacionalnih analiz in pripravo nacionalnih ukrepov spodbujanja izvoza z namenom lažjega dostopanja MSP do izvozno-finančnih storitev; • <i>modernizacija OECD sporazuma o javnih izvoznih kreditih:</i> Sporazum o javnih izvoznih kreditih ne odraža več resničnega stanja na trgu in izgublja pomen, s tem pa se tudi zmanjšuje njegov pomen v WTO z vidika prakse, ki je prepoznana kot varno pribežališče (<i>safe haven</i>) pred ASCM postopki (v kontekstu prepovedanega subvencioniranja izvoza). Treba je preučiti te prakse in v jih po potrebi prenesti v okvir Sporazuma, da bi zagotovili enake možnosti za evropske in slovenske izvoznike. Reaktualizacija tega Sporazuma v svetovni trgovini z izboljšanjem njegove fleksibilnosti in izboljšanjem pogojev financiranja je ena izmed ključnih nalog za povrnitev izvozne konkurenčnosti. Prenova pravil v zvezi s pogoji financiranja (<i>holistic pricing</i>, prenova pravil nespremenljivih obrestnih mer, vključitev pravil glede spremenljivih obrestnih mer) je pomembna tudi za slovenski sistem javno podprtih izvoznih kreditov, saj temu sledi celovita prenova premijskega sistema in približanje pogojev financiranja trgu. Vse večja sposobnost držav uvoznic, da sodelujejo pri uresničitvi infrastrukturnih projektov, ter globalizacija proizvodnje zahtevata povečanje dovoljenega obsega vključitve lokalnih stroškov v izvozni posel. Ob tem pa je treba poiskati še definicijo, kaj so minimalni kriteriji za pridobitev statusa izvoznega posla, in novo razmejitev med izvoznimi posli, izhodnimi FDI in uradno razvojno pomočjo v obliki naložb.	MGRT, SID banka	SID banka				
	5.4.3: Izvedba IWG procesa	V okviru slovenskega predsedovanja Svetu EU je predvidena obnovev tehničnih pogajanj z nekaterimi nepodpisnicami Sporazuma o javnih izvoznih kreditih (IWG-Outreach). Še posebno pozornost je treba v tem pogledu nameniti članicam OECD, ki so hkrati tudi članice novega največjega prostotrgovinskega sporazuma na področju Azije (problem prioriteta in nadaljnje aktualnosti Sporazuma). V istem okviru je treba tudi doseči dogovor glede pravil ad hoc izenačevanja pogojev izvoznih kreditov z državami, ki ne spoštujejo Sporazuma (<i>matching</i>). S tem se zagotovi enake pogoje financiranja individualnih izvoznih projektov.	DSIK	SID banka				
	5.4.4: Spremljanje praks in pogojev novih gospodarstev izven EU in OECD ter njihova selektivna implementacija	Za zagotavljanje enakih konkurenčnih pogojev poslovanja ukrep prav tako zajema pregled praks in pogojev financiranja izvoza, ITNI in MRS v posameznih državah, predvsem v novih gospodarstvih izven EU in OECD, ki so jih uvedli v času kriznih obdobij. Pregled in predlogi za slovensko gospodarstvo bodo izvedeni v okviru delovne skupine za izvozne kredite pri Svetu EU in v okviru delovne skupine za izvozne kredite pri OECD.	MGRT	MGRT, SID banka				

OC5.5: Izboljšano spremljanje uspešnosti in načrtovanje zmogljivosti ekosistema za podporo internacionalizaciji, utemeljeno na samostojnem učenju in nenehnem izboljševanju	5.5.1. Uvajanje okvira za spremljanje	Ukrep obsega vzpostavitev sistema za spremljanje uspešnosti ekosistema za podporo internacionalizaciji, ki temelji na ciljnih in ključnih kazalnikih uspešnosti skladno s tem Programom. Sistem nadzora, ki ga vzpostavi (v sodelovanju z MJU) in koordinira osrednji organ, medtem ko javni deležniki (in tudi zasebni po možnostih) sodelujejo, naj vključuje: • predloge za poročanje za ključne uporabnike in jasen okvir za poročanje (odgovornost ter pogosto poročanje in zbiranje podatkov); • povratne informacije strank (tj. investitorjev in izvoznikov); • uporabo javno dostopnih statističnih podatkov, če je to mogoče; • interoperabilnost z že obstoječimi sistemi, ki jih uporabljajo različni deležniki, ko je to mogoče (npr. CRM ali sistemi za arhiviranje); • analizo podatkov in redno (vsaj letno) povratno poročanje vsem deležnikom (z zbirnimi poročili ali nadzorno ploščo v CRM (ta zadnji velja za javne ustanove)); • pregled ugotovitev na Svetu za internacionalizacijo.	MGRT	MGRT, MJU	Relevantni deležniki ekosistema	Deležniki ekosistema		
	5.5.2: Sistem za upravljanje odnosov s strankami (CRM) za ekosistem za podporo internacionalizaciji	CRM ekosistema za podporo internacionalizaciji se mora osredotočati na izvajanje osrednjih storitev <i>javnih deležnikov ekosistema</i>, zato mora njegova arhitektura temeljiti na podatkih o upravičencih (tj. izvoznikih in investitorjih). CRM sistem, ki ga vzpostavi (v sodelovanju z MJU) in koordinira osrednji organ, mora vsebovati: • podatkovno bazo o obstoječih poslovnih partnerjih in stikih (oz. vsaj povezavo do osebe, ki lahko vzpostavi stik); • podatkovno bazo novih poslovnih subjektov; • podatkovno bazo vseh uporabnikov storitev glede na vrsto storitve in sektor; • modul za upravljanje poslovnih priložnosti na področju izvoza in investicij (ang. <i>leads</i>) z jasno definiranimi odgovornostmi za upravljanje teh priložnosti; • modul za upravljanje s skupino priložnosti (ang. <i>pipeline</i>); • modul za spremljanje gospodarske uspešnosti uporabnikov s povezavo do informacij iz poslovnih registrov (npr. AJPEŠ, GVIN); • skupni koledar dogodkov glede na vrsto dogodka, s povezavami do partnerjev, trgov, industrij itd. (digitalna platforma za napovedovanje in spremljanje posameznih aktivnosti deležnikov ekosistema); • interoperabilnost z obstoječimi CRM sistemi, če je to mogoče (javni/zasebni deležniki); • poslovno inteligenco in nadzorne plošče (ang. <i>dashboard</i>), predvsem v povezavi s cilji in ključnimi kazalniki uspešnosti skladno s tem Programom (predvsem povratne informacije glede zadovoljstva strank in poveljivost z drugimi javno dostopnimi viri, zlasti SURS in AJPEŠ); • možnost dodajanja novih uporabnikov sistema na različnih ravneh dostopa; • možnost prikritja občutljivih podatkov (npr. poslovno občutljivih informacij, lastnega znanja, osebnih podatkov itd.) in sistema avtorizacije za dostop do podatkov.	MGRT	MGRT, MJU	MGRT in sodelujoči javni deležniki ekosistema z zapisano vsebino	Deležniki javnega dela ekosistema	DA	
OC5.6: Izboljšane analitične zmogljivosti ekosistema za podporo internacionalizaciji	5.6.1: Makroekonomske raziskave in analize	Ukrep obsega uporabo poslovne inteligence in orodij za tržne raziskave za zagotavljanje pravočasnih in natančnih raziskav in analiz, ki obsegajo: • ocene državnega tveganja po Metodologiji ocenjevanja državnega tveganja; • analizo dodane vrednosti v izvozu; • trende v ključnih industrijah (analiza ponudbe in povpraševanja, tehnoloških prebojev, primerjalnih prednost, finančne uspešnost itd.); • trende na ključnih investicijskih in izvoznih trgih; • analizo tokov izvoza ter vhodnih in izhodnih TNI ter trendov (statistična analiza na podlagi uradnih statistik in svetovnih podatkovnih baz); • analizo politik (kot so zakonodajne spremembe na evropskem trgu, svetovni trgovinski sporazumi, dogodki, tveganja itd.); • vrednotenje konkurenčnega položaja za izvoz in vhodne TNI, s posebnim poudarkom na regionalnih konkurenčnih prednostih (npr. v povezavi z izobraževalno in poklicno strukturo, mrežo kupcev in dobaviteljev, dostopnost itd.); • analizo razpoložanja med podjetji s tujim lastništvom v Sloveniji; • identifikacijo regionalno specifičnih informacij o izvozu ali priložnostih za investicije (tudi v sodelovanju s stečajnimi upravitelji, da bi odkrivali nove priložnosti za »<i>brownfield</i>« investicije); • gospodarska pričakovanja glede ključnih partnerjev in investitorjev; • profile izvoznih trgov in informativno gradivo o industrijah. Za specifične teme, kot so digitalizacija, umetna inteligenca, robotika, analiza podatkov, industrijsko specifične strategije itd., je mišljena tudi uporaba zunanjih raziskav ali analitična podpora.	MGRT, SPIRIT	SPIRIT, UMAR, SURS, CMSR idr.	Relevantni deležniki ekosistema		DA	

OC5.7: Ekosistem za podporo internacionalizaciji, ki je odporen na recesijo in podprt z ustreznimi proticikličnimi ukrepi	5.7.1: Sistem zgodnjega opozarjanja (ang. <i>Early Warning System, EWS</i>)	Namen vzpostavitve sistema zgodnjega opozarjanja (ang. <i>Early Warning System, EWS</i>) je pravočasna prilagoditev ukrepov in proračuna z namenom odzivanja na spremenjena gospodarska pričakovanja (na mikro in makro ravni). EWS mora biti enostaven za uporabo, praktičen in metodološko utemeljen.	MGRT, SPIRIT	MGRT, SPIRIT				
	5.7.2: Napovedovanje potreb in pogojev na trgu dela po regijah	Ukrep obsega analizo trendov ponudbe in povpraševanja na trgu dela glede na poklic in regijo, pa tudi usklajevanje in ujemanje ponudbe in povpraševanja prek ostalih ukrepov po tem Programu.	MGRT, MDDSZ, MIZŠ	MGRT, MDDSZ, MIZŠ	DIH idr.			
	5.7.3. Nadgradnja SPOT Global v SPOT Global Plus na Slovence v zamejstvu	Ukrep zajema vključitev Slovencev v zamejstvu v Enotne točke (SPOT Global).	MGRT, USZS	USZS, SPIRIT			DA	

8.3 PRILOGA III: Seznam kazalnikov po strateških ciljih

Kazalniki⁶⁸ v okviru SC1 (»Raznovrsten in vzdržen izvoz«)

Šifra	Kazalnik	Merska enota	Osnovna vrednost (2020)	Ciljna vrednost	Način spremljanja
O1.1	Skupno število podprtih izvoznih podjetij, ⁶⁹ razčlenjeno: (i) s finančno pomočjo (ii) brez finančne pomoči	Število	4.064 (i) 621 (ii) 3.443 ⁷⁰	2600 letno (i) 800 (ii) 1800	Letno poročanje. Redno spremljanje po vzpostavitvi poročilnega sistema.
O1.2	Število uspešno vzpostavljenih partnerstev	Število	9	20	Letno poročanje. Redno spremljanje po vzpostavitvi poročilnega sistema.
R1.1	Celoten obseg pomoči, dodeljene izvoznikom prek finančnih instrumentov ⁷¹	EUR	8.194.716	N/A	Letno poročanje.
R1.2	Skupno število podprtih podjetij na področju razvojne internacionalizacije	Število	0	N/A	Letno poročanje.
I1.1	Celoten izvoz	mrd EUR	36,5 mrd EUR	3 % letna rast	Letno spremljanje SURS-ovih podatkov.
I1.2	Delež izvoza v BDP	%	77,9 %	2 % letna rast	Letno spremljanje SURS-ovih podatkov.
I1.3	Razmerje med izvozom na trge EU in izven EU	%	25 % celotnega izvoza na trgih izven EU	1 % letna rast na trgih izven EU	Letno spremljanje SURS-ovih podatkov.
I1.4	Delež izvoza blaga MSP v celotnem izvozu	%	38,9 %	1 % letna rast	Letno spremljanje SURS-ovih podatkov.
I1.5	Število izvoznih podjetij	Število	26.448	1 % letna rast	Letno spremljanje SURS-ovih podatkov.
I1.6	Delež izvoznih podjetij	%	17, 6 %	0,1 odstotne točke	Letno spremljanje SURS-ovih podatkov.
I1.7	Delež celotne domače dodane vrednosti v izvozu	%	63,2 % (2018)	1 % letna rast	Dvakratno spremljanje v času trajanja Programa glede na razpoložljivost podatkov OECD (TIVA) ⁷²

⁶⁸ I = **vpliv** (ang. *Impact*): merjenje napredka pri doseganju strateških ciljev; R = **rezultat** (ang. *Result*): merjenje učinkovitosti ukrepov pri doseganju operativnih ciljev; O = **učinek** (ang. *Output*): merjenje takojšnjih učinkov ukrepov za doseg predvidenih rezultatov

⁶⁹ Število podprtih podjetij v sklopu podpore MGRT in SPIRIT Slovenija. Za zdaj ni zajetega še števila podprtih podjetij v sklopu drugih deležnikov, npr. MZZ, SID banka idr.

⁷⁰ Povečano število udeležencev na virtualnih seminarjih zaradi omejitve organizacij dogodkov ob pandemiji covid-19.

⁷¹ Obseg pomoči za zajema kohezijska in integralna sredstva prek MGRT, ne pa tudi drugih deležnikov.

⁷² OECD. Stat. Trade in Value Added (TIVA): Principal indicators. Pridobljeno s [Trade in Value Added \(TIVA\): Principal indicators \(oecd.org\)](https://data.oecd.org/trade-in-value-added/tiva-principal-indicators/)

Dodatno bodo na letni ravni zadolženi deležniki spremljali tudi število vprašanj izvoznikov, število uspešno vzpostavljenih partnerstev, število organiziranih izvoznih dogodkov, število obetavnih poslovnih stikov⁷³ z morebitnimi kupci ali poslovnimi partnerji, povratne informacije glede kakovosti storitev (ocena izvoznikov) v smislu odzivnosti, kakovosti storitev, relevantnosti informacij ali uporabnosti (lestvica 1–5).

Kazalniki v okviru SC2 (»Trajnostno naravnane TNI z visoko dodano vrednostjo«)

Šifra	Kazalnik	Merska enota	Osnovna vrednost (2020)	Ciljna vrednost	Način spremljanja
O2.1	Število obravnavnih investicijskih projektov (generiranih leadov)	Število	45	50 letno	Letno poročanje.
O2.2	Število potrjenih investicijskih projektov ⁷⁴	Število	15	16 letno	Letno poročanje.
O2.3	Vrednost izplačanih subvencij, razčlenjeno po: (i) vrsti investicije (»greenfield«, »brownfield«, predelovalna, storitvena, R & R itd.); (ii) stopnja tehnološke zahtevnosti projekta (investicija sodi v dejavnost z visoko/srednje visoko/srednjo/srednje nizko/nizko intenzivnostjo raziskav in razvoja); (iii) vplivih (okoljski, družbeni, prostorski), (iv) državi izvora ali izvorni državi investitorja	EUR	7,8 mio	15 mio letno	Letno poročanje. Podatki iz uspešnih vlog za subvencijo.
O2.4	Število podprtih tujih scale-up podjetij	Število	0	10	Letno poročanje.
R2.1	Vrednost realiziranih sofinanciranih investicijskih projektov, razčlenjeno po: (i) vrsti investicije (»greenfield«, »brownfield«, predelovalna, storitvena, R & R itd.); (ii) stopnja tehnološke zahtevnosti projekta (investicija sodi v dejavnost z visoko/srednje visoko/srednjo/srednje nizko/nizko intenzivnostjo raziskav in razvoja); (iii) vplivih (okoljski, družbeni, prostorski), (iv) državi izvora ali izvorni državi investitorja	EUR	202,038 mio ⁷⁵	110 mio letno	Letno poročanje.
R2.2	Povratne informacije glede kakovosti storitev (ocena investitorjev) v smislu odzivnosti, kakovosti storitev, relevantnosti informacij ali uporabnosti (lestvica 1–5)	Ocena	3,8	4	Redno anketiranje in letno poročanje. Vprašalniki o kakovosti storitev. ⁷⁶
R2.3	Nominalna vrednost davčnih olajšav, dodeljenih tujim investitorjem, razčlenjeno po: (i) sektorjih; (ii) vrsti olajšave; (iii) državi izvora ali izvorni državi investitorja ⁷⁷	EUR	0	N/A	Letno poročanje.

⁷³ Število obetavnih poslovnih stikov prikazuje število pridobljenih poslovnih stikov, za katere po mnenju udeležencev/podjetij obstaja velika verjetnost, da se bo komunikacija med poslovnima partnerjema nadaljevala v smeri sklepanja konkretnih poslov.

⁷⁴ Potrjene investicije se spremljajo od prvotnega stika do potrjene investicije v celotni verigi vseh pristojnih institucij.

⁷⁵ Ocenjena vrednost investicij (ni celotnega podatka zaradi poslovnih skrivnosti podjetij).

⁷⁶ Redno spremljanje po vzpostavitvi CRM.

⁷⁷ Opisane davčne olajšave lahko po slovenski davčni zakonodaji uveljavljajo le davčni zavezanci. Po Zakonu o davku od dohodkov pravnih oseb so tako nerezidenti zavezani za davek le od dohodkov, ki imajo svoj vir v Sloveniji.

Šifra	Kazalnik	Merska enota	Osnovna vrednost (2020)	Ciljna vrednost	Način spremljanja
R2.4	Število priglasirov, razčlenjeno po: (i) številu uvedenih postopkov pregleda; (ii) številu omejitvenih ukrepov (določitev pogojev za izvedbo TNI, prepoved ali preklic TNI)	Število	29	N/A	Letno poročanje.
I2.1	Stanje vhodnih TNI v BDP	%	35,3 %	1,5 % letna rast	Letno spremljanje SURS-ovih podatkov.
I2.2	Delež podjetij s TNI	%	1,8 % ⁷⁸	1,9%	Letno spremljanje podatkov Banke Slovenije.
I2.3	Število realiziranih sofinanciranih vhodnih TNI projektov	Število	0	40	Letno spremljanje podatkov.

Dodatno bodo na letni ravni zadolženi deležniki spremljali tudi število vprašanj investitorjev, razčlenjeno po: (i) sektorjih; (ii) vrsti storitev, številu podjetij, vključenih v program za obstoječe investitorje (after care), število dogodkov, organiziranih v okviru programa za obstoječe investitorje, število vzpostavljenih stikov s potencialnimi investitorji; razčlenjeno po: (i) sektorjih; (ii) državi izvora ali izvorni državi investitorja; (iii) vrsti stika (naključno srečanje, načrtovan sestanek, po priporočilu).

Kazalniki v okviru SC3 (»Spodbujene slovenske investicije v tujini«)

Šifra	Kazalnik	Merska enota	Osnovna vrednost (2020)	Ciljna vrednost	Način spremljanja
O3.1	Skupno število podprtih podjetij	Število	0	50 letno	Letno poročanje. Redno spremljanje po vzpostavitvi poročilnega sistema.
O3.2	Število realiziranih investicijskih projektov v tujini, razčlenjeno po: (i) vrsti investicije (»greenfield«, »brownfield«, investicije zasebnega kapitala itd.); (ii) tehnološki kompleksnosti projekta (R & R, proizvodnja, mešano); (iii) ciljnih državah	Število	0	N/A	Letno poročanje. Redno spremljanje po vzpostavitvi poročilnega sistema.
R3.1	Delež realiziranih investicijskih projektov v tujini	%	0	5	Letno poročanje. Redno spremljanje po vzpostavitvi poročilnega sistema.

⁷⁸ Po podatkih Banke Slovenije so podjetja s tujimi neposrednimi investicijami konec leta 2019 predstavljala 1,8 % celotne populacije slovenskih podjetij (brez finančnih posrednikov). Pri evidentiranju neposrednih naložb je prag zbiranja podatkov 2 milijona bilančne vsote, zato podjetja v tuji lasti pod tem pragom niso zajeta v primerjavo.

Šifra	Kazalnik	Merska enota	Osnovna vrednost (2020)	Ciljna vrednost	Način spremljanja
R3.2	Vrednost investicijskih projektov v tujini, razčlenjeno po: (i) vrsti investicije (»greenfield«, »brownfield«, investicije zasebnega kapitala itd.); (ii) tehnološki kompleksnosti projekta (R & R, proizvodnja, mešano); (iii) ciljnih državah	EUR	0	20 mio letno	Letno poročanje. Redno spremljanje po vzpostavitvi poročilnega sistema.
R3.3	Celoten obseg pomoči, dodeljene investitorjem prek finančnih instrumentov, razčlenjeno po: (i) državah; (ii) sektorjih; (iii) vrsti instrumenta (če je na voljo); (iv) velikosti podjetja (mikro, MSP, veliko)	EUR	0	N/A	Letno poročanje.
R3.4	Skupni učinek finančnega vzvoda pomoči, dodeljene domačim investitorjem prek finančnih instrumentov	Razmerje	0	N/A	Letno poročanje.
I3.1	Delež stanja slovenskih ITNI v BDP	%	14,8 %	1,5 % letna rast	Letno spremljanje SURS-ovih podatkov.

Dodatno bodo na letni ravni zadolženi deležniki spremljali tudi število vprašanj domačih investitorjev v tujini.

Kazalniki v okviru SC4 (»Slovenija kot prepoznavna gospodarska blagovna znamka«)

Šifra	Kazalnik	Merska enota	Osnovna vrednost	Ciljna vrednost	Način spremljanja
O4.1	Število kampanj in iniciativ za informiranje in izboljšanje prepoznavnosti, razčlenjeno po: (i) ciljnih skupinah; (ii) državah; (ii) kanalih	Število	0	2 letno	Letno poročanje. ⁷⁹
O4.2	Število enkratnih obiskovalcev spletne strani Sloveniabusiness, razčlenjeno po: (i) državah; (ii) spletnem viru prometa (neposreden dostop, dostop prek iskalnika, napotitev prek povezave)	Število	0	50,000 letno	Letno poročilo na podlagi analitike spletne strani.
O4.4	Število potencialnih priložnosti na področju razvojne internacionalizacije, razčlenjeno po: (i) sektorjih; (ii) državah	Število	0	5 letno	Letno poročanje. ⁸⁰
O4.5	Število R & R pilotnih programov in demonstracijskih projektov, predstavljenih v tujini, razčlenjeno po: (i) industrijah; (ii) državah	Število	0	5 letno	Letno poročanje.
I4.1	Svetovni doseg, merjen kot število tujih trgov, ki so jih dosegli ukrepi za informiranje in izboljšanje prepoznavnosti	Število	0	15 letno	Letno poročanje. ⁸¹

⁷⁹ Redno spremljanje po vzpostavitvi CRM.

⁸⁰ ibidem

⁸¹ ibidem

Kazalniki v okviru SC5 (»Odličen podporni ekosistem«)

Šifra	Kazalnik	Merska enota	Osnovna vrednost	Ciljna vrednost	Način spremljanja
O5.1	Število usposobljenih zaposlenih v okviru ekosistema za podporo internacionalizaciji, razčlenjeno po: (i) vrsti aktivnosti (training, delavnica, izobraževalni obisk itd.); (ii) vsebini (uvajanje, analitika, mehke veščine, industrijsko ali poslovno znanje); (iii) uporabnikih (ekonomski svetovalci, osebje na Enotni točki, ostali deležniki)	Število	0	50 letno	Letno poročilo o številu zaposlenih na usposabljanjih. Da bi se izognili dvojnemu štetju, je treba spremljati sezname udeležencev. ⁸²
I5.1	Delež zaposlenih znotraj ekosistema za podporo internacionalizaciji, ki so izboljšali svoje spretnosti in zmogljivosti	%	0	50	Letni izračun, odvisen od dostopnosti do informacij o zaposlenih, ki delajo na področju internacionalizacije, vsaj 50 %. Podlaga za izračun je letni pregled števila zaposlenih na področju internacionalizacije v organizacijah upravičenkah (enkratno štetje). Zaposleni se štejejo prek kazalnika O5.1. ⁸³

⁸² Redno spremljanje po vzpostavitvi CRM.

⁸³ ibidem

8.4 PRILOGA IV: Kontaktni podatki

Osrednji organ

- Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo (MGRT)
Kotnikova ulica 5, 1000 Ljubljana
T: 01 400 36 00, 01 400 33 77; E: gp.mgrt@gov.si

Nosilci strateško-programskih izvedbenih aktivnosti

- Javna agencija Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije (SPIRIT Slovenija)
Verovškova ulica 60, 1000 Ljubljana
T: 01 589 18 70; E: info@spiritslovenia.si
- Ministrstvo za zunanje zadeve (MZZ)
Prešernova cesta 25, 1000 Ljubljana
T: 01 478 20 00; E: gp.mzz@gov.si
- Slovenska izvozna in razvojna banka (SID banka)
Ulica Josipine Turnograjske 6, 1000 Ljubljana
T: 01 200 75 00; E: info@sid.si