

**Program Gospodarske zbornice Slovenije na področju
spodbujanja internacionalizacije slovenskega gospodarstva**



GZS
go international
slovenia

NAČRT AKTIVNOSTI ZA LETO 2014

UVOD

Tudi v letošnjem letu je bil izvoz ključno gonilo slovenskega gospodarstva. To bi se še občutneje skrčilo, če ne bi slovenski izvozniki dodatno okrepili svojo prisotnost na svetovnih trgih. Pričakujemo, da bo rast izvoza v letu 2013 večja kot leto prej (+0,2 %), dokaj spodbudne pa so tudi napovedi za prihodnost izvoznikov. Kljub temu moramo v Sloveniji še več pozornosti nameniti promociji in konkretni podpori internacionalizacije gospodarstva, zlasti malih in srednje velikih podjetij. Na Gospodarski zbornici Slovenije (GZS) bomo zato tudi v letu 2014 nadaljevali s programom »Go International Slovenia«, katerega namen je povečanje prisotnosti slovenskega gospodarstva na tujih trgih (rast izvoza in povečanje števila izvoznikov), razpršitev izvoznih trgov ter posledično krepitev konkurenčnosti slovenskih izvoznikov. Program je vključen v Partnerstvo za razvoj internacionalizacije slovenskega gospodarstva »Mednarodni izziv 2014«, ki ga pripravljajo in koordinirajo na Direktoratu za turizem in internacionalizacijo Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo Republike Slovenije.

Načrtovane aktivnosti programa »Go International Slovenia« smo umestili v šest vsebinskih sklopov; gospodarske delegacije, poslovno svetovanje in informiranje o priložnostih na tujih trgih, izobraževanja za krepitev internacionalizacije, povezovanje slovenskih izvoznikov za učinkovit nastop na tujih trgih, priprava panožnih in tržnih raziskav ter promocijskih materialov in pravna pomoč in podpora pri internacionalizaciji podjetij. Aktivnosti smo razdelili po posameznih trgih, ki jim bomo na GZS v letu 2014 posvetili največ pozornosti. Razdelili smo jih v pet skupin: hitro rastoči trgi, evropski trgi, države JV Evrope (nekdanja Jugoslavija), razviti trgi, zanimivi z vidika tehnološkega sodelovanja in povezovanja ter ostale trge v razvoju. Za ključne dejavnosti navedene v programu so določene predvidene aktivnosti, pričakovano število udeležencev (slovenskih podjetij) in pričakovani cilji, kar bo tudi eno ključnih meril, po katerem bomo merili uspešnost izvedenega programa. Načrtovane aktivnosti bomo v okviru Gospodarske zbornice Slovenije izvajali oziroma koordinirali v Centru za mednarodno poslovanje, ob tesnem sodelovanju s posameznimi panožnimi zbornicami/združenji in območnimi zbornicami, ki delujejo v okviru GZS ter ostalimi slovenskimi institucijami s področja internacionalizacije (MGRT, SPIRIT MZZ, OZS, bilateralne zbornice, poslovni klubi in združenja ...).

1. GOSPODARSKE DELEGACIJE

HITRO RASTOČI TRGI (BRICS + Turčija)

RUSKA FEDERACIJA

Aktivnost: PANOŽNA GOSPODARSKA DELEGACIJA V JEKATERINBURG

(avtomobilska industrija, IKT, energetika)

Termin: 1. polovica leta 2014

Partnerji: Poslovni svet Rusija – Slovenija, TPP Jekaterinburga, Iskratel

Število vključenih podjetij: 15

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij, udeležba na dogodku ob 20. obletnici Iskratlove hčerinske družbe v Jekaterinburgu.

Cilj aktivnosti: Slovenskim podjetjem predstaviti poslovne priložnosti in jim omogočiti dostop do potencialnih kupcev v Sverdlovski regiji

Aktivnost: GOSPODARSKA DELEGACIJA V VLADIMIR

Termin: maj 2014

Partnerji: Poslovni svet Rusija – Slovenija, Vladimirska pokrajina, Veleposlaništvo RF v Sloveniji

Število vključenih podjetij: 20

Predvidene aktivnosti: udeležbe na mednarodnem poslovnem forumu, B2B srečanja, pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij.

Cilj aktivnosti: Slovenskim podjetjem predstaviti poslovne priložnosti in jim omogočiti dostop do potencialnih kupcev v Vladimirski regiji. Gre za povratni obisk ob obisku guvernerke in gospodarske delegacije iz Vladimirske regije v Sloveniji.

INDIJA

Aktivnost: OBISK GOSPODARSKE DELEGACIJE NA CII PARTNERSHIP SUMMIT*

Termin: 27. do 29. januar 2014 (Bangalore)

Partnerji: CII, Veleposlaništvi obeh držav

Pričakovano število udeležencev: 5

Predvidene aktivnosti: B2B srečanja, pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij.

Cilji aktivnosti: Identificiranje poslovnih priložnosti in vzpostavitev kontaktov s potencialnimi indijskimi partnerji

KITAJSKA

Aktivnost: ORGANIZACIJA PANOŽNE DELEGACIJE V ŠANGHAJ (transport&logistika)

Termin: april 2014

Partnerji: Veleposlaništvo RS v Pekingu

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij

Število vključenih podjetij: 10 - 15

TURČIJA

Aktivnost: GOSPODARSKA DELEGACIJA V TURČIJO

Termin: jesen 2014

Partnerji: DEIK, ISO, PTZ-ZS

Pričakovano število udeležencev: 20

Predvidene aktivnosti:

Cilji aktivnosti: poskusiti organizirati vsaj eno samostojno (sektorsko) izhodno delegacijo zaradi pomena Turčije kot rastočega trga – interes malih trgovcev (nabavna delegacija)

EVROPSKI TRGI

ITALIJA

Aktivnost: GOSPODARSKA DELEGACIJA V VERONO

Termin: april oz. maj 2014

Partnerji: GZ Verona

Pričakovano število udeležencev: 20 podjetji

Predvidene aktivnosti: seminar Poslovanje z deželo Veneto ter B2B srečanja s podjetji

Cilji aktivnosti: Predstavitev poslovnih priložnosti na območju dežele Veneto. Organizacija B2B sestankov.

Aktivnost: GOSPODARSKA DELEGACIJA V NAPOLI - SREČANJE Z ITALIJANSKIMI AGENTI
(Forum Agenti Mediterraneo)

Termin: 14. – 15. marec 2014

Partnerji: Veleposlaništvo RS v Rimu; Trgovinsko predstavništvo v Milanu

Predvidene aktivnosti: skupinski nastop na sejmu, B2B srečanja, pripravljalni seminar, priprava podjetij

Cilji aktivnosti: pretekla udeležba na tovrstnem dogodku je pokazala, da so podjetja v samo nekaj dneh udeležbe dobilo ogromno novih kontaktov, ki so jim omogočili kvaliteten vstop na italijanski trg. Na GZS ocenjujemo, da je italijanski trg med prioritetskimi za naša podjetja, zato moramo s tovrstnimi aktivnostmi nadaljevati.

Število vključenih podjetij: 10-15

Aktivnost: GOSPODARSKA DELEGACIJA– SREČANJE (B2B) Z ITALIJANSKIMI AGENTI - Milano

Termin: november 2014

Partnerji: na italijanski strani: Veleposlaništvo RS v Rimu; Trgovinsko predstavništvo v Milanu; italijanski organizatorji dogodka (Agent 321 . COM) , na slovenski strani GZS, SPIRIT, MGRT in MZZ (skupaj s predstavništvu RS v Italiji)

Število vključenih podjetij: 10-15

Predvidene aktivnosti: skupinski nastop na sejmu, B2B srečanja, pripravljalni seminar, priprava podjetij

Cilji aktivnosti: pretekla udeležba na tovrstnem dogodku je pokazala, da so podjetja v samo nekaj dneh udeležbe dobilo ogromno novih kontaktov, ki so jim omogočili kvaliteten vstop na italijanski trg. Na GZS ocenjujemo, da je italijanski trg med prioritetenimi za naša podjetja, zato moramo s tovrstnimi aktivnostmi nadaljevati.

Aktivnost: GOSPODARSKA DELEGACIJA– SODELOVANJE PODJETIJ V OKVIRU DOGODKA MATCHING 2014 - Milano

Termin: november 2014

Partnerji: na italijanski strani: Veleposlaništvo RS v Rimu; Trgovinsko predstavništvo v Milanu; italijanski organizatorji dogodka (CDO)

Število vključenih podjetij: 10

Predvidene aktivnosti: skupinski nastop na sejmu, B2B srečanje, pripravljalni seminar, priprava podjetij

Cilji aktivnosti: udeležba na dogodku omogoča vzpostavitev odličnih kontaktov z italijanskimi in drugimi tujimi partnerji za skupno sodelovanje na različnih področjih

* dogodka v okviru srečanj z agenti se razlikujete od Matchinga v tem, da sta prva dva namenjena iskanju zastopnikov, posrednikov in agentov za italijanski trg, Matching pa je namenjen neposrednemu poslovnemu sodelovanju in poslovnim dogovorom.

POLJSKA

Aktivnost : SLOVENSKI DAN NA MINISTRSTVU ZA GOSPODARSTVO REPUBLIKE POLJSKE (vse podrobnosti dogodka so še v začetni fazi usklajevanja) – Varšava Poljska

Termin: predvidoma aprila 2014 – termin se usklajuje še s poljsko stranjo (poljsko Ministrstvo za gospodarstvo)

Partnerji: na poljski strani: Ministrstvo za gospodarstvo RP, Krajowa Izba Gospodarcza - Osrednja gospodarska zbornica), MZZ RP (skupaj z Veleposlaništvom RP v Ljubljani)

Pričakovano število udeležencev: 30 do 50 slovenskih podjetij, predstavniki institucij RS in RP, pristojnih za spodbujanje gospodarskega sodelovanja

Predvidene aktivnosti: Poslovna konferenca, B2B razgovori, pripravljalni seminar

Cilji aktivnosti: Nadaljnja krepitev bilateralnega gospodarskega sodelovanja ter povečanje obojestranske prepoznavnosti. Predstavitev priložnosti za gospodarsko in trgovinsko sodelovanje med Slovenijo in Poljsko. Predstaviti konkretna področja, kjer so priložnosti za slovensko gospodarstvo, kdo jim lahko pomaga in kakšne so izkušnje slovenskih podjetij, ki že poslujejo na Poljskem. Predstaviti spodbude, ki jih poljske institucije namenjajo tujim investitorjem oz. možnosti koriščenja EU sredstev za mala in srednja podjetja.

ČEŠKA

Aktivnost: ORGANIZACIJA MANJŠIH BRANŽNIH DELEGACIJ V OKVIRU SPECIALIZIRANIH SEJMOV - Brno

Termin: 25.–28. februar 2014, prehrambni sejem SALIMA; 29. september –3. oktober 2014 – inženirski sejem MSV (elektro, strojna, inženirska podjetja)

Partnerji: češki partnerji: Veleposlaništvo Češke v Sloveniji, Lokalna gospodarske zbornice v Brnu, EEN mreža

Število vključenih podjetij: 10-15

Predvidene aktivnosti: obisk sejma, poslovna konferenca, B2B srečanje, razstavljanje slovenskih podjetij (?) pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij

Cilji aktivnosti: promocija slovenskih agroživilskih in inženirskih podjetij, iskanje novih poslovnih kontaktov (uvoznikov, zastopnikov,...), vstop slovenskih podjetij na češki trg.

NEMČIJA

Aktivnost: SEKTORSKA DELEGACIJA

Termin: 1. polletje 2014

Partnerji: Veleposlaništvo v Berlinu

Število vključenih podjetij: 10-15

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, morda obisk sejma, pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij

Cilji aktivnosti: promocija slovenskih podjetij iz izbranega sektorja, iskanje novih poslovnih kontaktov (uvoznikov, zastopnikov, kooperantov...), vstop slovenskih podjetij na nemški trg.

ŠVICA

Aktivnost: SEKTORSKA DELEGACIJA

Termin: 2. polletje 2014

Partnerji: SEC

Število vključenih podjetij: 10-15

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, morda obisk sejma, pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij

Cilji aktivnosti: promocija slovenskih podjetij iz izbranega sektorja, iskanje novih poslovnih kontaktov (uvoznikov, zastopnikov, kooperantov...), vstop slovenskih podjetij na švicarski trg.

SLOVAŠKA

Aktivnost: ORGANIZACIJA GOSPODARSKE DELEGACIJE V OKVIRU 8. SLOVAŠKE KOOPERACIJSKE BORZE – kraj še ni določen!

Termin: november 2014

Partnerji: slovaški partnerji: Veleposlaništvo slovaške v Sloveniji, Lokalna gospodarska zbornica EEN mreža

Število vključenih podjetij: 5 do 10

Predvidene aktivnosti: obisk sejma, B2B srečanje, pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij

Cilji aktivnosti: pridobitev novih poslovnih kontaktov in vzajemnega sodelovanja med slovenskimi in ostalimi evropskimi in izvenevropskimi udeleženci borze

MADŽARSKA

Aktivnost: GOSPODARSKA DELEGACIJA V MONOŠTER

Termin: februar oz. marec 2014

Partnerji: ČK Monošter, PGZ

Pričakovano število udeležencev: 20

Predvidene aktivnosti: obisk Poslovne cone Monošter, ogled tovarne Opel, B2B

Cilji aktivnosti: Follow up vezan na okroglo mizo – Poslovna cona Monošter. Predstavitev investicijske možnosti in poslovne priložnost na območju PC. Organizacija sestankov.

Aktivnost: GOSPODARSKA DELEGACIJA NA MADŽARSKO

Termin: marec 2014

Partnerji: CCI Fejér County

Pričakovano število udeležencev: 20

Predvidene aktivnosti: pripravljalni seminar, konferenca, B2B srečanja

Cilji aktivnosti: konferenca in b2b sestanki

IZRAEL

Aktivnost: SOORGANIZACIJA B2B SREČANJ OB DOGODKU "IZRAELSKA DNEVA ZNANOSTI IN PRENOSA TEHNOLOGIJ - KAJ SE LAHKO NAUČIMO OD NAJBOLJŠIH"

Termin: 10. in 11. februar 2014

Partnerji: GZS NT, SR, v sodelovanju z Kemijskim inštitutom

Pričakovano število udeležencev: 30

Predvidene aktivnosti: B2B srečanja, individualna priprava podjetij.

Cilji aktivnosti: B2B srečanja za navezavo poslovnih stikov in identificiranje sodelovanja na podlagi tehnološkega, znanstvenega sodelovanja.

RAZVITI EVROPSKI TRGI - TEHNOLOŠKE DELEGACIJE

AVSTRILA

Aktivnost: ENERGY DAYS GRAZ 2014

Termin: 15. – 16. 1. 2014

Partnerji: Steirische Wirtschaftsförderungsgesellschaft mbH SFG

Pričakovano število udeležencev: 20 podjetij

Predvidene aktivnosti: konferenca, B2B srečanja

Cilji aktivnosti: Konferenca o energetske učinkovitosti, B2B z ostalimi udeleženci iz Avstrije in sosedskih držav, obisk sejma.

DANSKA

Aktivnost: PREDSTAVITEV SLOVENSkih PODJETIJ V KOBENHAVNU

Termin: 1. polovica leta 2014

Partnerji: Veleposlaništvo RS v Kopenhavnu, Danska gospodarska zbornica

Število vključenih podjetij: 20

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij

Cilj aktivnosti: Slovenskim podjetjem predstaviti poslovne priložnosti na Danskem in jim omogočiti dostop do potencialnih kupcev oziroma partnerjev za skupni razvoj

NIZOZEMSKA

Aktivnost: OBISK GOSPODARSKE DELEGACIJE IZ NIZOZEMSKE
(področje čiščenja in upravljanja z vodami)

Termin: februar 2014

Partnerji: Veleposlaništvo Nizozemske v Ljubljani

Število vključenih podjetij: 30

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, obiska podjetij

Cilj aktivnosti: Slovenskim podjetjem predstaviti poslovne priložnosti pri sodelovanju z nizozemskimi podjetji na področju čiščenja voda in upravljanja z vodami.

Aktivnost: PREDSTAVITEV SLOVENSkih PODJETIJ NA NIZOZEMSKEM

Termin: 2. polovica leta 2014

Partnerji: Veleposlaništvo RS na Nizozemskem

Število vključenih podjetij: 20

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij

Cilj aktivnosti: Slovenskim podjetjem predstaviti poslovne priložnosti na Nizozemskem, predvsem na področju tehnološkega sodelovanja in jim omogočiti dostop do potencialnih kupcev oziroma partnerjev za skupni razvoj

TRGI JV EVROPE

SRBIJA

Aktivnost: GOSPODARSKA DELEGACIJA V SRBIJO

Termin: maj 2014

Partnerji: Gospodarska zbornica Srbije/Vojvodine, Novosadski sajam, ZKŽP

Pričakovano število udeležencev: 15

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij

Cilji aktivnosti: v primeru zadostnega interesa slovenskih živilskih podjetij obisk novosadskega sejma (81. Mednarodni poljoprivredni sajam) in organizacija priložnostnega poslovnega dogodka oziroma promocije slovenske živilske industrije

Aktivnost: VHODNA GOSPODARSKA DELEGACIJA IZ SRBIJE

Termin: pomlad 2014

Partnerji: Gospodarska zbornica Srbije

Pričakovano število udeležencev: 60

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, pripravljalni seminar

Cilji aktivnosti: PKS bo poskušala organizirati delegacijo srbskih komunalnih podjetij, ki jih zanimajo okoljske rešitve (odpadki) Slovenije in prenos izkušenj in rešitev na tem področju.

ČRNA GORA

Aktivnost: GOSPODARSKA DELEGACIJA V ČRNO GORO

Termin: maj/junij 2014

Partnerji: Gospodarska zbornica Črne gore, MGRT, Liveo d.o.o. (nosilec projekta UNIDO)

Pričakovano število udeležencev: 15

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij

Cilji aktivnosti: pritegniti slovenska podjetja s področja učinkovite rabe energije in ekologije, ki lahko ponudijo rešitve za črnogorska (živilska) podjetja na osnovi predlogov »Centra za čisto proizvodnjo« v Podgorici (projekt UNIDO, sofinanciran s strani Slovenije).

KOSOVO

Aktivnost: VHODNA GOSPODARSKA DELEGACIJA S KOSOVA

Termin: april 2014

Partnerji: Veleposlaništvo RS Priština, Gospodarska zbornica Kosova

Pričakovano število udeležencev: 50

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, pripravljalni seminar

Cilji aktivnosti: poslovno srečanje na področju surovin, energetike in okolja (odpadki)

OSTALI TRGI

BELORUSIJA

Aktivnost: VHODNA GOSPODARSKA DELEGACIJA IZ BELORUSIJE

Termin: 2. polovica 2014

Partnerji: Gospodarska zbornica Belorusije

Število vključenih podjetij: 40

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, obisk slovenskih podjetij

Cilj aktivnosti: Slovenskim podjetjem predstaviti poslovne priložnosti v Belorusiji in jim omogočiti dostop do potencialnih beloruskih partnerjev.

IRAN

Aktivnost: GOSPODARSKA DELEGACIJA V IRAN

Termin: april 2014

Partnerji: Gospodarska zbornica Irana, Veleposlaništvo Irana v Sloveniji

Število vključenih podjetij: 10 - 15

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij

Cilj aktivnosti: Ob pričakovanem sproščanju mednarodnih sankcij proti Iranu bomo slovenskim podjetjem omogočili dostop do potencialnih iranskih kupcev; gre za povratni obisk po obisku predsednika iranske delegacije v Ljubljani.

IRAK

Aktivnost: GOSPODARSKA DELEGACIJA V KURDISTAN

Termin: druga polovica leta 2014

Partnerji: Gospodarska zbornica Kurdistanu, veleposlaništvo Iraka na Dunaju

Število vključenih podjetij: 15

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij

Cilj aktivnosti: Slovenskim podjetjem omogočiti pregled potencialnih priložnosti na iraškem (kurdskem) trgu, dostop do potencialnih kupcev, krepitev odnosov med institucijami.

UKRAJINA

Aktivnost: VHODNA GOSPODARSKA DELEGACIJA IZ UKRAJINE

(ob obisku ukrajinskega predsednika v Sloveniji)

Termin: prva polovica 2013

Partnerji: Ukrajinska gospodarska zbornica, Veleposlaništvo RS v Kijevu, Slovensko – ukrajinski poslovni svet

Število vključenih podjetij: 30

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje

Cilj aktivnosti: Slovenskim podjetjem omogočiti dostop do potencialnih kupcev, krepitev odnosov med institucijami.

Aktivnost: SEKTORSKA GOSPODARSKA DELEGACIJA V KIJEV

Termin: september/oktober 2014

Partnerji: Ukrajinska gospodarska zbornica, Veleposlaništvo RS v Kijevu

Število vključenih podjetij: 10 - 15

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, pripravljalni seminar, individualna priprava podjetij

Cilj aktivnosti: Slovenskim podjetjem omogočiti dostop do potencialnih kupcev; nadaljevanje okrepljenih aktivnosti za krepitev gospodarskega sodelovanja med državama.

KANADA

Aktivnost : OBISK SLOVENSKE GOSPODARSKE DELEGACIJE – TORONTO IN MONTREAL

Termin: druga polovica leta 2014

Partnerji: na kanadski strani: Slovenska diplomatska predstavništva (VP in častni konzulati).

Pričakovano število udeležencev: 20 do 30 slovenskih podjetij, predstavniki institucij RS in Kanade, pristojnih za spodbujanje gospodarskega sodelovanja

Predvidene aktivnosti: poslovne konference, B2B srečanja, priprava podjetij

Cilji aktivnosti: Nadaljevanje v letošnjem letu začelih aktivnosti s poudarkom na branžnem pristopu slovenskih podjetij na kanadski trg. Predstavitev gospodarskih panog s ciljem krepitve bilateralnega gospodarskega sodelovanja ter povečanje obojestranske prepoznavnosti. Predstaviti konkretna področja, kjer so priložnosti za slovensko gospodarstvo, kdo jim lahko pomaga in kakšne so izkušnje slovenskih podjetij, ki že uspešno poslujejo v Kanadi (tudi na osnovi v letu 2013 izvedene delegacije).

KATAR

Aktivnost: VHODNA GOSPODARSKA DELEGACIJA IZ KATARJA

Termin: prva polovica 2014

Partnerji: Katarska gospodarska zbornica, Slovensko – katarsko združenje

Število vključenih podjetij: 30

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca, B2B srečanje, obisk slovenskih podjetij

Cilj aktivnosti: Slovenskim podjetjem predstaviti poslovne priložnosti v Katarju v določenih sektorjih in jim omogočiti dostop do potencialnih katarskih partnerjev.

Ocenjena vrednost: 4.000 EUR

KUVAJT

Aktivnost: VHODNA GOSPODARSKA DELEGACIJA IZ KUVAJTA

Termin: september 2014

Partnerji: Celjski sejem, NI-DO Group, RTM Group

Število vključenih podjetij: 60

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca in B2B srečanje s podjetji iz Kuvajta ob mednarodnem sejmu v Celju.

Cilj aktivnosti: Slovenska podjetja povezati s potencialnimi kuvajtskimi partnerji.

MONGOLIJA

Aktivnost: FACT FINDING MISSION, OBISK SEJMA ULAANBAATAR-PARTNERSHIP - INTERNATIONAL EXHIBITION FOR CONSUMER GOODS, HOME FURNISHINGS, JEWELLERY AND FOOD INDUSTRY

Termin: september 2014

Partnerji: Veleposlaništvo RS Peking

Pričakovano število udeležencev: 10

Predvidene aktivnosti: Obisk sejma, pregled dogajanja na trgu, pripravljalni sestanek.

Cilji aktivnosti: Spoznavanje trga pred masovno svetovno konkurenco.

RAZLIČNI TRGI

Aktivnost: SREČANJE PROIZVAJALCEV SRBIJE, HRVAŠKE, BIH IN SLOVENIJE IZ SEKTORJA OBRAMBNE INDUSTRIJE

Termin: jesen 2014

Partnerji: GOIS, PKS, HGK, VTK BiH

Pričakovano število udeležencev: 30

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca in B2B srečanje

Cilji aktivnosti: obstaja načelni interes za takšno srečanje in pregled možnosti za sodelovanje na področju obrambne industrije. Srečanje bi bilo možno organizirati ob naslednjem srečanju »armament direktorjev« v okviru ministrstev za obrambo. Srečanje bo predvidoma jeseni 2014, v BiH ali SRB

Aktivnost: MEDNARODNO SREČANJE TRGOVSKIH AGENTOV IZ OBMOČJA BALKANA

Termin: 12.-14. junij 2014

Partnerji: PTZ

Pričakovano število udeležencev: 50

Predvidene aktivnosti: poslovna konferenca in B2B srečanje

Cilji aktivnosti: v okviru mednarodnega srečanja trgovskih agentov pritegniti agentske organizacije, agente in proizvajalce iz območja ex-YU (Srbija) za udeležbo

Aktivnost: MEDNARODNA SREČANJA V OKVIRU PROJEKTA EUROMED INVEST – Euro-Mediterranean Development Centre

Termin: januar – december 2014

Partnerji: Promos, EIB, EC, Združenje za Mediteran

Pričakovano število udeležencev: 50

Predvidene aktivnosti: udeležba slovenskih podjetij na sejnih, poslovnih srečanjih, seminarjih.

2. POSLOVNO SVETOVANJE IN INFORMIRANJE O PRILOŽNOSTIH NA TUJIH TRGIH

HITRO RASTOČI TRGI (BRICS + Turčija)

INDIJA

Aktivnost: 8 SEKTORSKIH OMIZIJ NA TEMO POSLOVNIH IN INVESTICIJSKIH PRILOŽNOSTI V INDIJI

Termin: januar - december 2014 (vsak drugi torek v mesecu)

Partnerji: Veleposlaništvo Indije v Ljubljani v sodelovanju z indijskimi visokimi uradniki - udeleženci programov ICPE

Pričakovano število udeležencev: 20

Cilji aktivnosti: Identificiranje poslovnih priložnosti, povezovanje.

RUSKA FEDERACIJA

Aktivnost: SEMINAR »PRILOŽNOSTI IN PASTI NA RUSKEM TRGU«

Termin: pomlad 2014

Partnerji: Slovensko – ruski poslovni svet

Število vključenih podjetij: 40 – 50 podjetij, ki že poslujejo ali bi želela vstopiti na ruski trg

Cilji aktivnosti: Podjetjem posredovati aktualne informacije o poslovnih priložnosti na ruskem trgu ter spremembah pri certificiranju izdelkov za prodajo na ruski trg

EVROPSKI TRGI

DANSKA

Aktivnost: POSLOVNI ZAJTRK NA GZS – PRILOŽNOSTI ZA PREHRAMBENO INDUSTRIJO

Termin: februar 2014

Partnerji: Veleposlaništvo Danske

Pričakovano število udeležencev: 30 podjetji

Cilji aktivnosti: Seznaniti podjetja iz prehranske industrije o priložnostih na danskem trgu, kako vstopiti na danski trg, sejem Copenhagen food fair 2015.

IRSKA

Aktivnost: POSLOVNI ZAJTRK NA GZS + B2B SREČANJA

Termin: pomlad 2014

Partnerji: veleposlaništvo, zunanji izvajalci

Pričakovano število udeležencev: 20

Cilji aktivnosti: predstaviti poslovno okolje in izkušnje s poslovanjem na Irskem

MADŽARSKA

Aktivnost: OKROGLA MIZA – ALI DOVOLJ POZNAMO MADŽARSKI TRG?

Termin: januar/februar 2014

Partnerji: CCI Fejér County, VP Madžarske

Pričakovano število udeležencev: 20 podjetji

Cilji aktivnosti: pregled profilov madžarskih podjetji, ciljno določiti potencialne partnerje in priprava na delegacijo

NEMČIJA

Aktivnost: POSLOVNI ZAJTRK NA GZS+ B2B SREČANJA

Termin: 1. polletje 2014

Partnerji:

Število vključenih podjetij: 30

NIZOZEMSKA

Aktivnost: UČINKOVITA IZRABA EU SREDSTEV

Termin: marec 2014

Partnerji: Nizozemsko veleposlaništvo v RS

Pričakovano število udeležencev: 30

Cilji aktivnosti: povečanje stopnje pridobivanja EU sredstev, pomoč podjetjem v iskanju virov financiranja in iskanje potencialnih partnerjev za skupno črpanje EU sredstev – sledenje primeru Nizozemske

NORVEŠKA

Aktivnost: POSLOVNI ZAJTRK NA GZS + B2B SREČANJA

Termin: april

Partnerji: VP Norveške

Pričakovano število udeležencev: 30

Cilji aktivnosti: Predstavitev poslovnega okolja Norveške

POLJSKA

Aktivnost : POSLOVNI ZAJTRK NA GZS

Termin: februar 2014

Partnerji: veleposlaništvo Poljske v Sloveniji, Slovenski klub Triglav Rusy.

Pričakovano število udeležencev: 50

Cilji aktivnosti: Podjetjem, ki že poslujejo na Poljskem ali šele načrtujejo vstop na trg, želimo predstaviti način poslovanja na Poljskem, kje so priložnosti za slovensko gospodarstvo, kdo jim lahko pomaga in kakšne so izkušnje slovenskih podjetij, ki tam že poslujejo.

ŠVICA

Aktivnost: SEMINAR »PRILOŽNOSTI, OVIRE, POSLOVNA KULTURA NA ŠVICARSKEM TRGU«

Termin: 1. polletje 2014

Partnerji: Veleposlaništvo Švice v RS

Število vključenih podjetij: 30

ŠVICA

Aktivnost: POSLOVNI ZAJTRK NA GZS+ B2B SREČANJA

Termin: 2. polletje 2014

Partnerji: Veleposlaništvo Švice v RS

Število vključenih podjetij: 30

TRGI JV EVROPE

SKUPINA DRŽAV BALKAN

Aktivnost: POSLOVNI ZAJTRK NA GZS – PRILOŽNOSTI NAS BALKANU + B2B SREČANJA

Termin: pomlad 2014

Partnerji: veleposlaništva, podjetja

Pričakovano število udeležencev: 30

Cilji aktivnosti: poskusiti organizirati vsaj en poslovni zajtrk na temo ene od držav ZB, ali pa morda Hrvaška, npr. izkušnje novega članstva v EU

OSTALI TRGI

AFRIŠKI TRGI

Aktivnost: ORGANIZACIJA POSLOVNIH ZAJTRKOV NA GZS IN SEMINARJEV O PRILOŽNOSTIH NA AFRIŠKIH TRGIH (Nigerija, Egipt, ...) + B2B SREČANJA

Termin: januar - december 2014

Partnerji: Veleposlaništva posameznih držav, zunanji svetovalci

Število vključenih podjetij: 300

SKUPINA DRŽAV ASEAN

Aktivnost: POSLOVNI ZAJTRK NA GZS – KAKO IZKORISTITI GOSPODARSKE PRILOŽNOSTI V DRŽAVA ASEANA + B2B SREČANJA

Termin: junij 2014

Partnerji: Veleposlaništva in konzulati ASEAN držav

Pričakovano število udeležencev: 40

Cilji aktivnosti: Identificiranje poslovnih priložnosti.

KAMBODŽA

Aktivnost: JUTRANJA KAVA NA GZS

Termin: februar

Partnerji: MZZ

Pričakovano število udeležencev: 10

Predvidene aktivnosti: informiranje podjetij.

Cilji aktivnosti: Identificiranje poslovnih priložnosti.

TAJSKA

Aktivnost: POSLOVNI ZAJTRK NA GZS + B2B SREČANJA

Termin: zadnji teden februarja 2014

Partnerji: Konzulat Kraljevine Tajske, Ljubljana

Pričakovano število udeležencev: 30

Cilji aktivnosti: Identificiranje poslovnih priložnosti.

UKRAJINA

Aktivnost: POSLOVNI ZAJTRK NA GZS + B2B SREČANJA

Termin: oktober 2013

Partnerji: Veleposlaništvo Ukrajine v Sloveniji, Veleposlaništvo RS v Kijevu

Število vključenih podjetij: 10 - 15

RAZLIČNI TRGI

**Aktivnost: DELAVNICE – KLJUČNE AKTIVNOSTI ZA UČINKOVITO PREDSTAVITEV PODJETJA
TUJIM POTENCIALNIM PARTNERJEM**

Termin: 1. polletje 2014

Partnerji: Ekonomska fakulteta, Fakulteta za management

Pričakovano število udeležencev: 50

Cilji aktivnosti: usposobiti predstavnike podjetij za učinkovitejše sodelovanje v gospodarskih delegacijah (kako izvajati aktivnosti pred, med in po delegaciji).

**Aktivnost: INFORMIRANJE PODJETIJ O MEDNARODNIH TEHNOLOŠKIH IN RAZVOJNIH
PROJEKTIH**

Termin: januar - december 2013

Partnerji: GZS, zunanji izvajalci, SPIRIT

Število vključenih podjetij: 70 – 80 tehnoloških podjetij

3. IZOBRAŽEVANJA ZA KREPITEV INTERNACIONALIZACIJE

Aktivnost: AKADEMIJA INTERNACIONALIZACIJE

Namen: Posredovanje predstavnikom srednjega in višjega managementa v podjetjih izvoznikov aktualna znanja in sodobne pristope pri učinkovitem vstopanju na tuje trge

Termin: pomlad 2014

Partnerji: Ekonomska fakulteta

Pričakovano število podjetij: 50 - 60

Aktivnost: MEDNARODNA KONFERENCA O POMENU INTERNACIONALIZACIJE

Namen: Predstavnike slovenskih izvoznikov seznaniti z različnimi pogledi na koncepte internacionalizacije in vpetost slovenskega gospodarstva v mednarodne poslovne tokove ter preglede na ključne pasti in priložnosti, ki so pred slovenskimi izvozniki.

Termin: junij 2014

Partnerji: zunanji izvajalci

Število vključenih podjetij: 70 - 80

Aktivnost: PREDSTAVITVE PRILOŽNOSTI ZA SODELOVANJE NA MEDNARODNIH PROJEKTIH (UNIDO, EUROSTARS + ostali)

Termin: januar – december 2014

Partnerji: zunanji izvajalci

Število vključenih podjetij: 150 – 300 podjetij (+ predstavniki RR skupin)

Aktivnost: PROGRAM SPODBUJANJA INTERNACIONALIZACIJE SLOVENSkih MALIH IN SREDNJE VELIKIH PODJETIJ (MSP)

Termin: januar - december 2014

Partnerji: panožne zbornice, zunanji izvajalci

Število vključenih podjetij: 150

4. POVEZOVANJE SLOVENSКИH IZVOZNIKOV ZA UČINKOVIT NASTOP NA TUJIH TRGIH

Aktivnost: SPOMLADANSKO IN JESENSKO MREŽENJE GZS

Namen: Mreženja so namenjena povezovanju predstavnikov slovenskih podjetij z agenti oziroma zastopniki, ki delujejo na različnih trgih

Termin: marec / oktober 2014

Aktivnost: POSLOVNO MREŽENJE OB PRAZNOVANJU KITAJSKEGA NOVEGA LETA

Termin: 4. februar 2014

Partnerji: HKETO

Pričakovano število udeležencev: 130

Cilji aktivnosti: Identificiranje poslovnih priložnosti.

Aktivnost: KOORDINIRANJE »SKUPINE ZA TURČIJO«

Termin: januar – december 2014

Partnerji: Konzulat RS v Istanbulu, Veleposlaništvo Turčije v Sloveniji

Število vključenih podjetij: 30

Aktivnost: KOORDINACIJA AKTIVNOSTI »SLOVENSKO - IRANSKEGA POSLOVNEGA KLUBA«

Termin: januar – december 2014

Partnerji: Iransko veleposlaništvo v Ljubljani

Število vključenih podjetij: 30

Aktivnost: KOORDINIRANJE DELOVANJA SLOVENSKO – RUSKEGA POSLOVNEGA SVETA

Namen: Tesneje povezati slovenska podjetja, ki želijo vstopiti na ruski trg ali tam okrepiti poslovanje

Termin: aktivnosti potekajo

Partnerji: Riko d.o.o. (nosilno podjetje)

Število vključenih podjetij: trenutno je v svet včlanjenih 48 slovenskih podjetij

Aktivnost: KOORDINIRANJE DELOVANJA SLOVENSKO – UKRAJINSKEGA POSLOVNEGA SVETA

Namen: Tesneje povezati slovenska podjetja, ki želijo vstopiti na ruski trg ali tam okrepiti poslovanje

Termin: aktivnosti potekajo

Partnerji: Duol d.o.o. (nosilno podjetje)

Število vključenih podjetij: 30

Aktivnost: KOORDINIRANJE DELOVANJA SLOVENSKO-INDIJSKEGA POSLOVNEGA SVETA

Termin: januar - december 2014

Partnerji: Bosio d.o.o. (nosilno podjetje)

Pričakovano število udeležencev: 20

Cilji aktivnosti: Identificiranje poslovnih priložnosti, povezovanje.

**Aktivnost: OBLIKOVANJE IN KOORDINIRANJE DELOVANJA BELORUSKO – SLOVENSKEGA
POSLOVNEGA SVETA**

Termin: 2. polovica 2014

Partnerji: Beloruska gospodarska zbornica

Pričakovano število udeležencev: 20

Cilji aktivnosti: Identificiranje poslovnih priložnosti za podjetja v Belorusiji, povezovanje.

5. PRIPRAVA PANOŽNIH IN TRŽNIH RAZISKAV TER PROMOCIJSKIH MATERIALOV

Aktivnost: KATALOG KLJUČNIH SLOVENSКИH IZVOZNIKOV PO PANOGAH (tiskana verzija + CD)

Namen: katalog ključnih slovenskih izvoznikov po panogah nujno potrebujemo za učinkovitejšo promocijo slovenskega gospodarstva na tujih trgih

Termin: april 2014

Aktivnost: PRIROČNIK O POSLOVANJU V TURČIJI

Termin: marec 2014

Partnerji: zunanji sodelavci

Aktivnost: PRIROČNIK O POSLOVANJU V ASEANU

Termin: september 2014

Partnerji: zunanji sodelavci

Aktivnost: PRIROČNIK O POSLOVNIH PRILOŽNOSTIH IN POSLOVANJU V AFRIKI

Termin: september 2014

Partnerji: zunanji sodelavci

Aktivnost: ANALIZA O POSLOVNIH PRILOŽNOSTIH NA TRGU VENEZUELE

Termin: junij 2014

Partnerji: zunanji sodelavci

6. PRAVNA POMOČ IN PODPORA PRI INTERNACIONALIZACIJI PODJETIJ

Aktivnost: PRAVNA POMOČ IN PODPORA PODJETJEM PRI VSTOPANJU NA TUJE TRGE

- Specialistično pravno svetovanje pri sklepanju in izvajanju mednarodnih gospodarskih pogodb;
- Pomoč pri pripravi mednarodnih gospodarskih pogodb;
- Svetovanje pri ustanavljanju podružnic ali lastnih podjetij v tujini.

Termin: januar – december 2014

Število vključenih podjetij: 200

Aktivnost: RAZVOJ EKSKLUZIVNIH PRODUKTOV, NAMENJENIH VARNEMU MEDNARODNEMU POSLOVANJU IN ZMANJŠEVANJU POSLOVNIH TVEGANJ

- ICC Incoterms 2010;
- ICC Vodnik po pravilih Incoterms 2010;
- Preglednica Incoterms 2010;
- Zbirke enotnih pravil in običajev ICC;
- Vzorčne mednarodne gospodarske pogodbe.

Termin: januar – december 2014

Aktivnost: IZOBRAŽEVANJE PODJETIJ GLEDE AKTUALNIH PRAVNIH VPRAŠANJ V MEDNARODNEM POSLOVANJU

- Problemske konference;
- Aktualni strokovni seminarji, usposabljanja, delavnice;
- In-company usposabljanja.

Termin: januar – december 2014

Število vključenih podjetij: 500