

Why and how to make breakthrough in our heads towards Slovenian Smart Specialization implementation

UO GZS, 24.09.2014

Zakaj in kako narediti preboj v naših glavah za Strategijo pametne specializacije in njeno implementacijo

Bled, 25.09.2014

Zakaj preboj v glavah?

- **Ker SPS razumemo zasebno, v podjetjih**
 - Specializiramo se tja, kjer imamo talent, se učimo, ustvarjamo tam, kjer je največ možnosti za uspeh
 - Talent, znanja in socialna, poslovna mreža so kapital, ki se v pravi naložbi oplaja, s poceni porabo pa izgublja.
 - Imamo strategijo, se počutimo slabo, če ji ne sledimo,
 - Smo del okolja:
 - če uspemo v svojo in njegovo korist, je zadovoljstvo/korist/plačilo večje
 - Da to pričakujemo tudi pri darilu nujen odziv, (“drugačno plačilo”)
 - Vemo, da zastarel produkt dobiš ceneje, za pravo rešitev/korist plačaš več. Da je vredna več kot stroj, predmet, ki je njen sestavni del
 - Da je enako pri prodaji
 - ltd....

Zakaj preboj v glavah?

- **Zakaj ne na ravni države?**
 - **Za podjetja**
 - Specializacija pomeni manj koristi “za vse po malem”
 - V mreže ne zaupamo, ko je vanje potrebo vstopiti z denarjem in zavezami
 - Težko sprejemamo, da SPS ni strategija podeljevanja subvencij, učinki ne štejejo, da je logika obrnjena na glavo - proces priprave, povezovanja, za dokazljive učinke, ki sežejo čez mejo
 - **Za odločevalce/politike**
 - Strategije so papir za največ eno vlado, nova dela novo, stara ne šteje, tudi zaveze ne
 - Rang lestvice so brezpredmetne
 - Znanje je zastoj ?
 - Zamude v razvoju so problem podjetij, ne sistema in javnih financ
 - Delitev subvencij je njihov kruh
 - Za nove modele so nevešči....

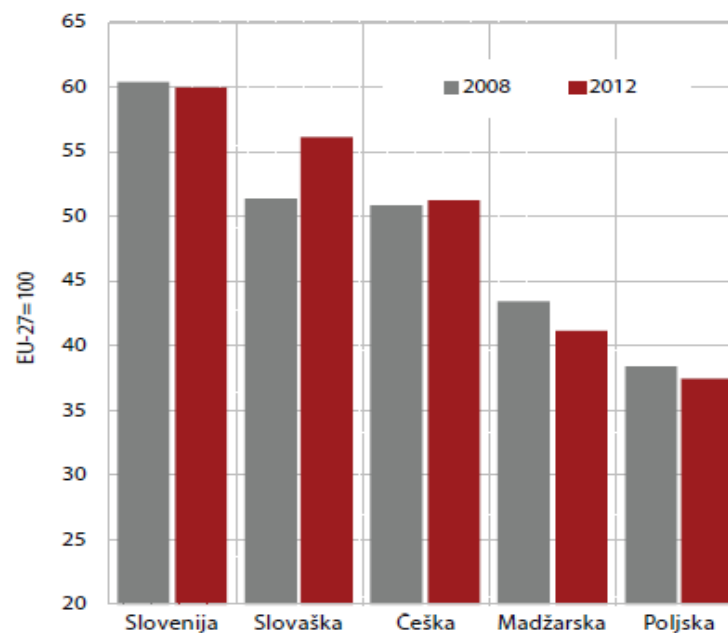
Zakaj preboj v glavah in SPS ?

Za višjo dodano vrednost

- **Učinki**

- 60% dosežene ravni produktivnosti industrije EU

Slika 15: Produktivnost predelovalnih dejavnosti, Slovenija in nekatere nove članice EU

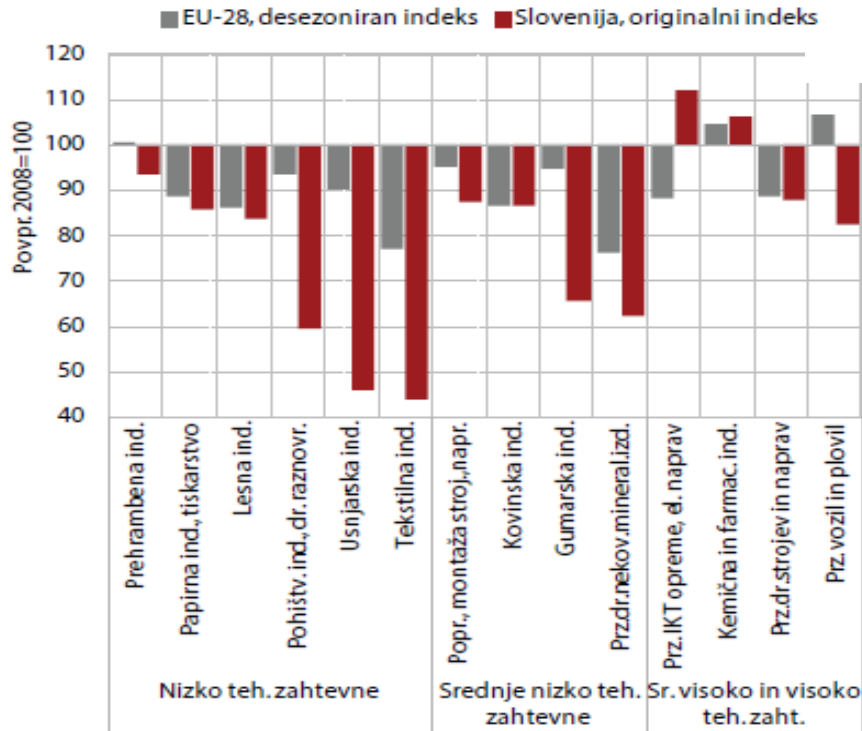


Vir: Eurostat portal page – National Accounts, preračuni UMAR.

Zakaj preboj v glavah in SPS ?

Za konkurenčnejšo strukturo izvoza

Slika 14: Sprememba obsega proizvodnje predelovalnih dejavnosti v obdobju 2008–2013

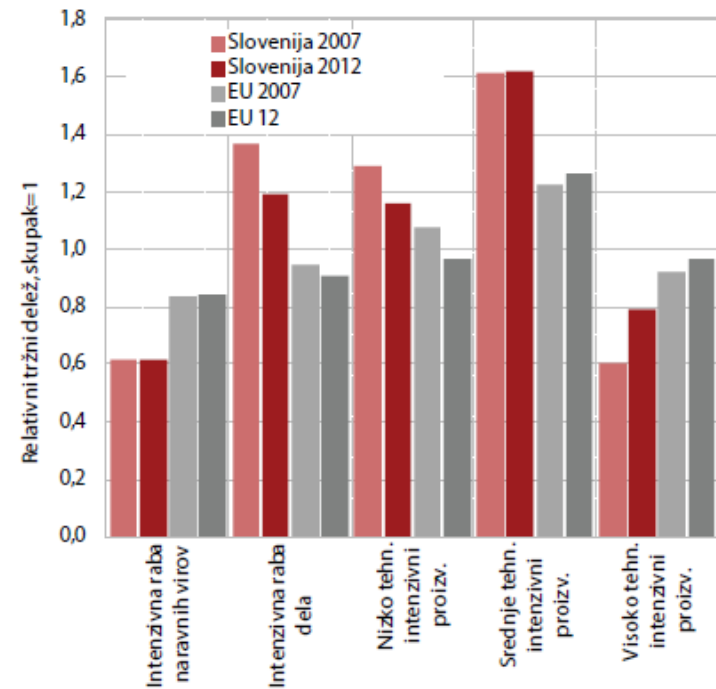


Vir: Eurostat – short term business statistics, SURS, preračuni UMAR.

Vir: United Nations Unctad, preračuni UMAR.

Opomba: * Relativni tržni delež je tržni delež za posamezno skupino proizvodov v primerjavi s celotnim tržnim deležem blaga na svetovnem trgu. Npr. slovenski tržni delež srednjetehnološko intenzivnih proizvodov je 1,6-krat višji od celotnega tržnega deleža Slovenije na svetovnem trgu.

Tržni deleži 2012, Slovenija in EU

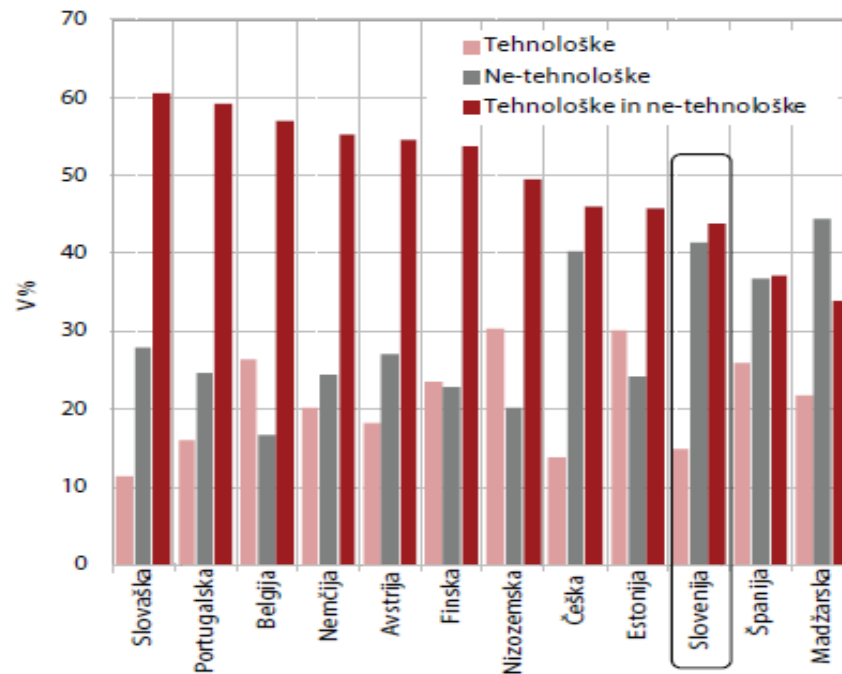


Zakaj preboj v glavah in SPS ?

Za konkurenčnost izvoza storitev

- Konkurenčnost v storitvah, ki so povezane z naravnimi značilnostmi in geografsko lego,
- Manj v storitvah, ki temeljijo na visoki vsebnosti znanja, sodobnih tehnologijah in višji stopnji inovativnosti.

Slika 17: Delež storitvenih podjetij po tipu inovacij v izbranih državah EU



Vir: Eurostat Portal Page, Science and Technology, Community Innovation Survey 2008-2010.

Zakaj preboj v glavah in SPS ?

SPS je pogoj za dostop do EU sredstev

- **EK pogojuje dostop do EU strukturnih sredstev v FP 2014-2020**
 - Učinki vlaganj v RI v konkurenčnosti, TR ciljih EU 2020
- **Zaveza Nacionalnega reformnega programa - povezanost SPS s SIP in RISS do 2020**

- **Povezovanje v področja pametne specializacije je vstopnica v Obzorja 2020, KIC**

Zakaj preboj v glavah in SPS ?

Razumeti, zakaj je SPS za Slovenijo ključna

SPS je podlaga za vlaganja v **koncentrirana** prednostna področja, kjer imamo:

Dovolj odličnega znanja in inovativnih podjetij.

Razvojne infrastrukture.

Mednarodne vpetosti.

Čezsektorske povezave.

Prej dosežemo trg.

SPS ni nova strategija razvoja. Je **osredotočenje na največje** **potenciale trgov**

Za konkurenčnost in delovna mesta

- obstoječi trgi
- novi trgi – družbeni izzivi

Zahteva povezovanje za kritično masa znanj, kompetenc, kapacitet

- Obstoječih znanj UNI, RR
- Obstoječe industrije
- Rastoče industrije
- Malih in novih podjetij
- Talentov

Kje smo: Opustili smo grozdne strukture; bomo nadgradili CO, KC, RDSG ?

IZZIV: **Krepitev kompetenc, povezovanje**

S posamičnimi interesi, ki niso dovolj finančno močni in konkurenčni, ne moremo doseči kritične mase znanja in kapacitet. SPS vključuje sektorska in regionalna vlaganja.

Zakaj preboj v glavah in SPS ?

Za pametne cilje modre specializacije

- **Učinkovita (so) vlaganja v razvoj in inovacije do trga**
- **Končni cilj:**
 - Dvig in nova dodana vrednost
 - Kakovostna (ohranjena, boljša) delovna mesta

• **Čim prejšnji in čim večji učinki**

SPS 2014 – Presečna področja specializacije



Usmerjeno v nišne, prihajajočim družbenim izzivom in potrebam prilagojene ter na vrhunskem designu osnovane globalne REŠITVE

Zakaj preboj v glavah in SPS ?

SPS – Dva podporna stebra



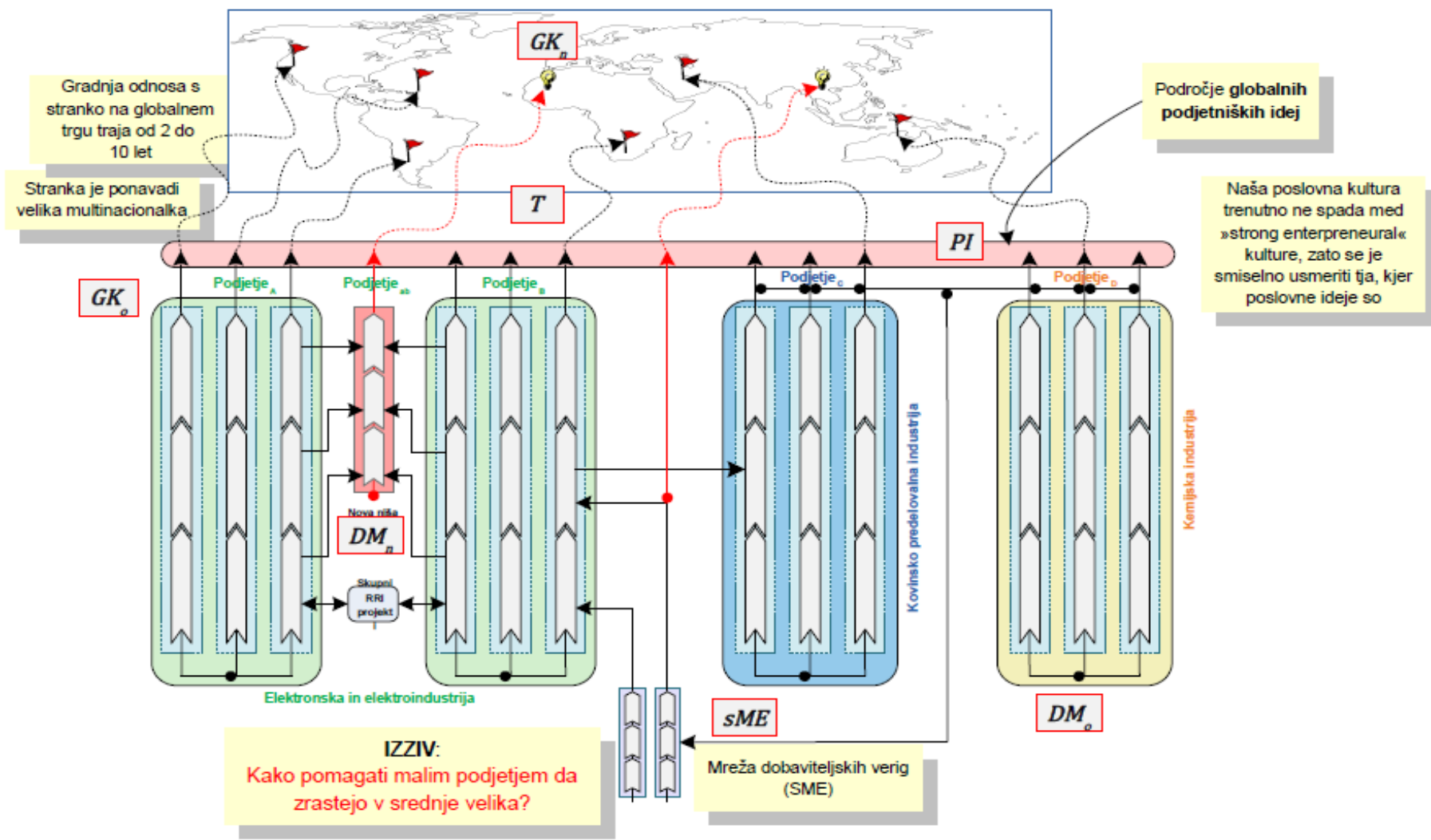
Prednostni kriteriji? Čimprejšnji učinki, viri....

Zakaj preboj v glavah in SPS ?

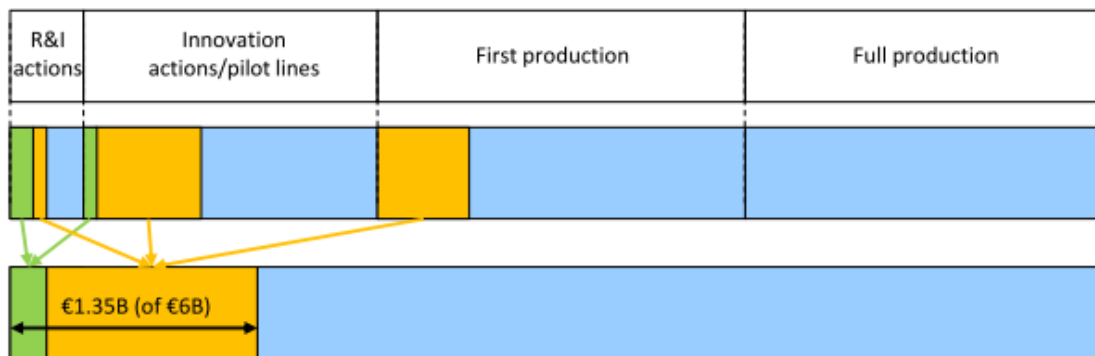
Viri za realizacijo SPS – kombinacija

- **Čim bližje trgu za čim večje učinke**
 - **Za nov produkt** (na 1 € R /za I - trg)
 - na zrelem trgu 3-4 €, učinki hitreje
 - na novem trgu 10 €, učinki 2-10 let
- **Operativni program za 2014-2020**
 - **3,2 mrd evrov za 11 TC**
 - **0,5 mrd za SPS**
 - 0,5 mrd za podjetništvo in konkurenčnost
 - Prepletanje 9 TC s SPS
- **Država kot investitor**
 - javna naročila, demonstracijski projekti, principi JZP – za internacionalizacijo storitvenih podjetij (IKT,.....)
- **Obzorje 2020, ostali**
 - vodilna vloga (velike) industrije

Verige vrednosti – evropska dimenzija



Združevanje virov financiranja



- Horizon 2020
- National & regional funding
- Industrial investment

The graph above assumes a 25% State-Aid to first production through an IPCEI while the innovation actions and pilot lines will be supported through ECSEL and ESIF

Nosilci in deležniki povezovanja

- **Mreža podjetij in drugih deležnikov (triple helix)**
- **Integrator** – končni globalni izvoznik
 - **Mednarodno primerljiva znanja in kompetence**
 - Sposobnost za investiranje in tržno pozicioniranje novih produktov in storitev
 - **EBITDA, NFD/EBITDA, DV/zap,**
 - **sposobnost povezovanja in sinergije globalnih kompetenc**

- **Kultura povezovanja podjetij, institucij, VGD, SME, UNI, RR**

Predvidljivost, kontinuiteta RI sistema

- **Razvojni instrumenti**

- Stabilnost, nadgradnja obstoječih,
- Prilagajanje novim pobudam iz trga

- **Država kot investitor**

- Nepovratna in povratna sredstva
- Subvencija ni socialna kategorija
- Principi javno zasebnega partnerstva
- Javno naročanje
- Demo projekti

- **Prioritete niso ekskluziva**

- **Odprti razpisi**

- sprotno prepoznavanje in podpora povezovanju v vrednostnih verigah
- **z utemeljenimi končni učinki na trgu.**

KOMUNIKACIJA – ZAUPANJE!

Sposobnost izvedbe SPS

- **SVRK, MIN, “Koordinator SPS”**
- **Tehnološka agencija** - neodvisna, investicijsko sposobna, kadrovska močna
- **Podporno okolje**
- Na lokalni, regionalni, nacionalni ravni
 - Prioritete – interesi regionalne RI infrastrukture, **GD**
 - **konkurenčnost do trga**, NE podvajanje “prioritet”
- **GZS** – aktivna platforma za povezovanje
- **Podjetja** – “razvojna partnerstva” –
 - več kot posvetovalni organi