

PRVÁ MONITOROVACIA SPRÁVA O PLNENÍ CIEĽOV STRATÉGIE VONKAJŠÍCH EKONOMICKÝCH VZŤAHOV SR NA OBDOBIE 2014 - 2020

(hodnotené obdobie 2011- 2014, s výhľadom na rok 2015)

Obsah

1.	ÚVOD.....	1
2.	PRIORITNÉ ZAMERANIE STRATÉGIE VEV.....	1
3.	PLNENIE CIEĽOV STRATÉGIE VEV.....	1
3.1	Obchodno-politické ciele.....	2
3.1.1	Nárast exportu.....	2
3.1.2	Nárast počtu exportérov.....	3
3.1.3	Diverzifikácia teritoriálnej štruktúry vývozu – zvýšiť podiel vývozu na mimoeurópske trhy.....	3
3.1.4	Diverzifikácia komoditnej štruktúry vývozu – zvýšiť podiel vývozu v komoditných skupinách okrem HS85 a HS87.....	4
3.1.5	Zvýšiť podiel vývozu MSP.....	5
3.1.6	Zvýšiť podiel exportu služieb (vrátane cestovného ruchu).....	6
3.1.7	Hlavné strategické ciele EXIMBANKY SR v nadväznosti na stratégiu VEV.....	7
3.1.8	Zabezpečenie stabilných dodávok strategických tovarov.....	10
3.2	Proinvestičné ciele.....	11
3.3	Ciele v oblasti výskumnej a inovačnej spolupráce so zahraničím.....	12
3.4	Ciele v oblasti jednotnej prezentácie SR v zahraničí.....	14
3.4.1	Vytvorenie funkčného modelu koordinácie aktérov zainteresovaných na prezentácii Slovenska v zahraničí.....	15
3.4.2	Vytvorenie dôveryhodnej, špecifickej a atraktívnej prezentačnej identity Slovenska.....	15
3.4.3	Koncepčne k jednotnej prezentácii.....	16
4.	ZHRNUTIE.....	17

Prílohy

- Príloha č. 1: Ukazovatele k sledovaniu plnenia cieľov stratégie VEV
- Príloha č. 2: Štatistické údaje o vývoze SR mimo krajín EÚ za obdobie 2011 - 2014
- Príloha č. 3: Najvýznamnejšie komodity slovenského exportu
- Príloha č. 4: Vyhodnotenie aktivít na podporu internacionalizácie malých a stredných podnikov realizovaných Slovak Business Agency a sieťou Enterprise Europe Network
- Príloha č. 5: Stručná charakteristika vývoja cestovného ruchu Slovenska v roku 2014
- Príloha č. 6: Opatrenia na zabezpečenie stabilných dodávok strategických tovarov
- Príloha č. 7: Celkový prehľad podpory v oblasti bilaterálnej vedecko-technickej spolupráce v roku 2013 a 2014

1. ÚVOD

Vláda SR na rokovaní dňa 12. 03. 2014 uznesením č. 107 schválila Stratéziu vonkajších ekonomických vzťahov SR na obdobie 2014 - 2020 (ďalej len „stratégia VEV“). Podľa bodu B.8. uvedeného uznesenia je potrebné zabezpečiť monitorovanie, kontrolu a podľa potreby prijímanie nových úloh na podporu implementácie stratégie VEV každoročne v termíne do 31. októbra.

Pre účely kontroly implementácie stratégie VEV bol v súlade s článkom 8 stratégie VEV (hodnotenie a kontrolné mechanizmy implementácie stratégie) vytvorený monitorovací výbor, ktorého zloženie schválila Rada vlády SR na podporu exportu a investícií (ďalej len „rada“) na rokovaní dňa 18. 02. 2015. Prvá monitorovacia správa o plnení cieľov stratégie VEV (ďalej len „monitorovacia správa“) bola spracovaná na základe podkladov členov monitorovacieho výboru, t.j. predstaviteľov ústredných orgánov štátnej správy, ktoré sú zodpovedné za tvorbu a implementáciu stratégie VEV. Monitorovacia správa bola predložená na posúdenie inštitúciám, ktoré zastupujú záujmy podnikateľov (AZZZ SR¹, RÚZ², SOPK³, Klub 500), prerokovaná na zasadnutí Pracovnej skupiny pre stratégiu VEV 10. 07. 2015 a bude tiež prerokovaná na najbližšom rokovaní rady.

2. PRIORITNÉ ZAMERANIE STRATÉGIE VEV

Stratégia VEV nadväzuje na Stratéziu proexportnej politiky na roky 2007 - 2013. Na základe rozhodnutia rady z 25. 03. 2013 prekračuje jej rámec rozšírením na stratégiu „vonkajších ekonomických vzťahov“ a to pripojením okruhov podpory prílevu investícií, podpory spolupráce so zahraničím v oblasti inovácií a jednotnej prezentácie SR. Stratégia VEV sa tak dostala do prieniku s inými čiastkovými hospodárskymi politikami štátu (predovšetkým investičnou a inovačnou) a strategickými dokumentmi, ktoré stanovujú priority v týchto oblastiach.

Uvedomujúc si komplexnosť predmetu stratégie VEV a uvedené prieniky, rada na svojom zasadnutí 06. 05. 2013 rozhodla o zúžení zamerania stratégie VEV predovšetkým na oblasť zahraničnoobchodnej politiky v zmysle schváleného materiálu „Východiská stratégie vonkajších ekonomických vzťahov na roky 2014 - 2020“. **Oblasť proexportnej politiky ako prioritného zamerania zahraničnoobchodnej politiky štátu tak tvorí základ stratégie VEV.**

3. PLNENIE CIEĽOV STRATÉGIE VEV

Ciele stratégie VEV sú zamerané na štyri oblasti a to **obchodno-politické ciele, proinvestičné ciele, ciele v oblasti výskumnej a inovačnej spolupráce so zahraničím a ciele v oblasti jednotnej prezentácie SR. V súlade s prioritným zameraním stratégie VEV je monitorovacia správa zameraná predovšetkým na hodnotenie plnenia cieľov v oblasti podpory exportu, t.j. na obchodno-politické ciele.**

¹ Asociácia zamestnávateľských zväzov a združení SR

² Republiková únia zamestnávateľov

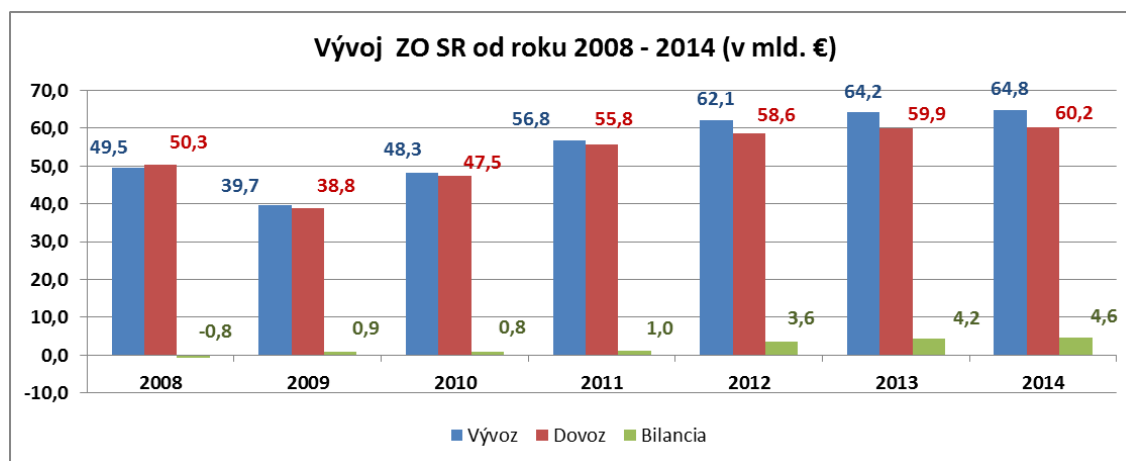
³ Slovenská obchodná a priemyselná komora

3.1 Obchodno-politické ciele

Stratégia VEV stanovila pre túto oblasť všeobecné a špecifické ciele, ktoré vyplývajú zo slabých stránok zahraničného obchodu SR. Súčasťou stratégie VEV sú nasledovné kvantifikačné ukazovatele k sledovaniu plnenia cieľov stratégie VEV (*ich vývoj za obdobie 2011 - 2014 je v prílohe č. 1*). *Poznámka: Štatistické údaje použité v tomto materiáli sú za roky 2011- 2013 definitívne a za rok 2014 predbežné.*

3.1.1 Nárast exportu

Do roku 2008 bol zahraničný obchod SR charakterizovaný záporným saldom obchodnej bilancie. Od roku 2009 je saldo aktívne a svoje maximum dosiahlo v roku 2014. **V období 2009 - 2014 bol každoročne zaznamenaný nárast exportu.** Rýchlejšia dynamika rastu vývozu pred dovozom bola dosiahnutá najmä vplyvom zahraničných investícií v oblasti automobilového a elektrotechnického priemyslu a oživením zahraničného dopytu v krajinách, ktoré sú hlavnými obchodnými partnermi SR (najmä krajiny EÚ). K zlepšovaniu obchodnej bilancie prispel najmä rast vývozu automobilov a elektrotechniky. Vývoj zahraničného obchodu SR s tovarom za obdobie 2008 - 2014 znázorňuje nasledujúci graf.



Zdroj: Štatistický úrad SR

Saldo zahraničného obchodu s tovarmi v b.c.⁴ za rok 2014 bolo aktívne v objeme 4 648,7 mil. EUR (o 416 mil. EUR vyššie ako 2013). Zo Slovenskej republiky sa vyviezol tovar v hodnote 64 800,9 mil. EUR. V porovnaní s rovnakým obdobím roku 2013 sa zvýšil celkový vývoz o 0,98%. Do Slovenskej republiky sa doviezol tovar v hodnote 60 152,2 mil. EUR, pri medzoročnom náraste 0,35%. V roku 2014 vývoz a dovoz tovarov v b.c. rástli pomalším tempom ako v predchádzajúcom roku, čo je spôsobené najmä poklesom cien vývozu a dovozu. Tieto ceny zaznamenali pokles aj v roku 2013, ale v minulom roku sa ich pokles ešte prehĺbil. Vývozné ceny zaznamenali pokles o 3,3% a dovozné ceny o 3,4%.

V poslednom štvrtroku 2014 došlo k opätovnému rastu exportu oproti predchádzajúcim štvrtrokom, k čomu čiastočne pomohol rast ekonomiky eurozóny. Pokračovanie tohto priaznivého vývoja potvrdili štatistiky zahraničného obchodu z januára 2015. Priemyselné podniky v prieskumoch v prvom štvrtroku 2015 naznačili výraznejší rast exportných očakávaní a mierne zlepšenie konkurenčnej pozície na svetových trhoch.

⁴ Bežné ceny

Zlepšenie výhľadu ekonomiky eurozóny by sa malo prejavíť v zrýchlení rastu zahraničného dopytu vplyvom vyššej exportnej výkonnosti a čiastočne vplyvom zlacnenia vývozov do krajín mimo eurozónu.

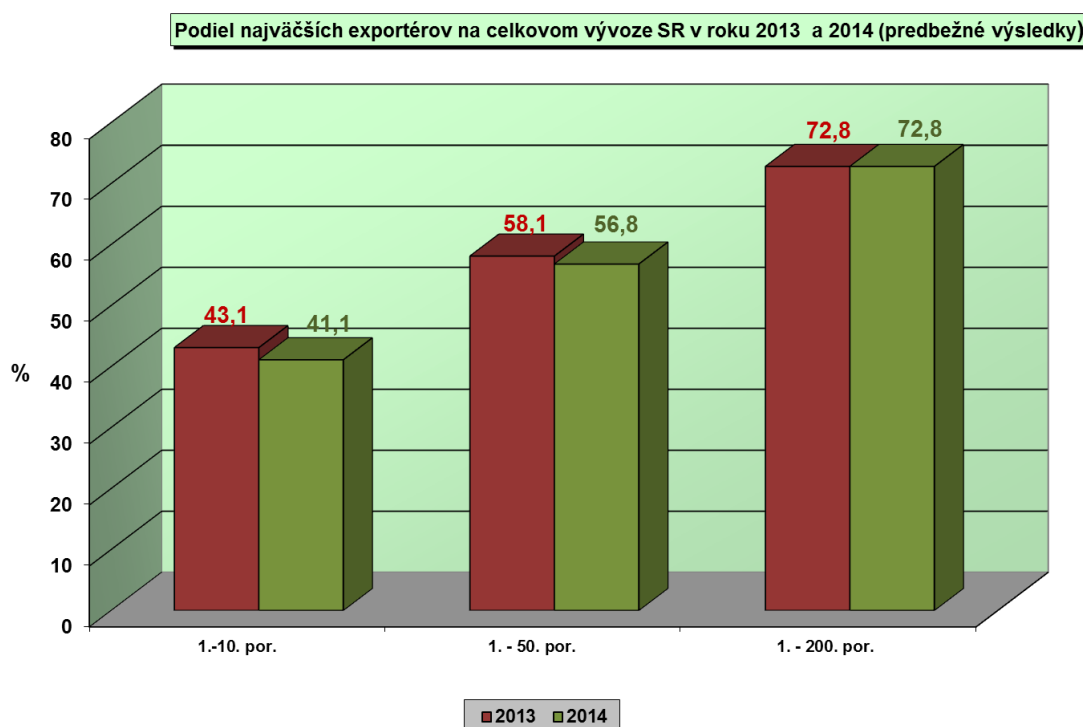
Zakomponovaním týchto informácií aj v prostredí oslabujúceho výmenného kurzu by mal slovenský vývoz predstihovať rast zahraničného dopytu a slovenská ekonomika by mala získavať trhové podiely, najmä v krajinách mimo eurozóny.

Rozšírený program nákupu aktív (EAPP), ktorý začala Európska centrálna banka (ECB) v marci 2015 a ktorý by mal trvať minimálne do septembra 2016, môže výraznejšie podporiť ekonomickú výkonnosť obchodných partnerov SR z eurozóny a tak pozitívne ovplyvniť zahraničný dopyt z uvedených ekonomík. Na druhej strane rast zahraničného dopytu by mala tmiť spomaľujúca sa ekonomická výkonnosť rozvíjajúcich sa ekonomík, hlavne Číny, ako aj očakávaný prepád ekonomiky RF v roku 2015 v dôsledku pretrvávajúceho geopolitického napätia v tomto regióne. Celkovo by reálny rast slovenského exportu v roku 2015 mohol dosiahnuť 5,9%, čo by prevýšilo očakávané tempo rastu zahraničného dopytu (o 3,1%). Prognózovaný reálny rast importu o 7,1% indikuje nižší prebytok obchodnej bilancie v porovnaní s minulým rokom (tak v stálych, ako aj v bežných cenách).

(Poznámka: údaje v tomto odseku boli prevzaté zo Strednodobej predikcie NBS P3Q-2015)

3.1.2 Nárast počtu exportérov tovarov

Počet exportujúcich firiem v roku 2014 bol 30 313 a v porovnaní s rokom 2011 vzrástol o 2 898.



Pre exportujúce firmy zo SR do EÚ vzniká oznamovacia povinnosť, ak v rámci EÚ ročne vyvážajú viac ako 400 000 EUR alebo zaniká v ďalšom kalendárnom roku, ak export klesne pod túto hodnotu exportu tovaru. *(Poznámka: Stanovuje vyhláška Štatistického úradu SR (ŠÚ SR), ktorou sa vydáva program štátnych štatistických zisťovaní na roky 2012 až 2014 č.358/2011 Z.z. a na roky 2015 až 2017 č. 291/2014 Z.z.).*

Z uvedeného dôvodu počet nových exportérov nezodpovedá medziročnému nárastu počtu exportujúcich firiem a preto sa mení aj počet zamestnancov v týchto firmách. Informácie o firmách pod prahom 400 000 EUR ŠÚ SR v spolupráci s Finančnou správou SR získava z daňových priznaní k DPH konkrétnych daňových subjektov. Údaje o firmách exportujúcich zo SR do krajín mimo EÚ získava ŠÚ SR z jednotných colných dokladov poskytnutých Finančnou správou SR.

Vysoký podiel 10 najväčších exportérov na celkovom vývoze SR sa znížil zo 43,1% v roku 2013 na 41,1% v roku 2014. Podiel päťdesiatich najväčších exportérov na vývoze medziročne klesol o 1,3% a podiel 200 najväčších exportérov ostal na úrovni roku 2013 so 72,8%.

3.1.3 Diverzifikácia teritoriálnej štruktúry vývozu - zvýšiť podiel vývozu na mimoeurópske trhy

Vývoz SR je dlhodobou orientovaný najmä na krajiny EÚ. Podiel vývozu SR do krajín EÚ na celkovom vývoze SR v období 2011 - 2013 klesal, ale v roku 2014 opäť vzrástol na 83,6%, čo je takmer úroveň roka 2012. Súbežne s týmto vývojom **v období 2011 - 2013 rástol podiel vývozu na mimoeurópske trhy, ktorý ale v roku 2014 klesol na 9,2%**, čo dokumentuje nižšie uvedená tabuľka.

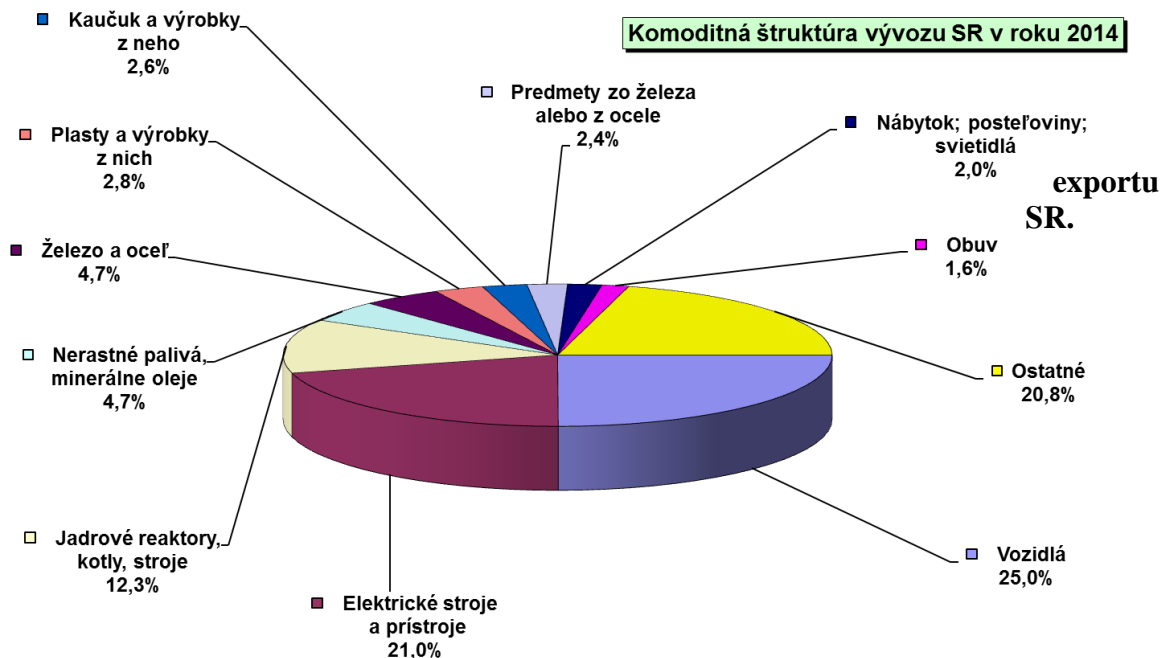
Vývoz SR podľa teritórií											
Vývoz do teritória	2011		2012			2013			2014		
	miliónov EUR	Podiel v %	miliónov EUR	Podiel v %	Index 12/11	miliónov EUR	Podiel v %	Index 13/12	miliónov EUR	Podiel v %	Index 14/13
SR celkom	56 783	100,0	62 144	100,0	109,4	64 172	100,0	103,3	64 801	100,0	101,0
EU27	48 072	84,7	51 989	83,7	108,1	52 863	82,4	101,7	54 196	83,6	102,5
Európa – EU27	4 063	7,2	4 906	7,9	120,7	5 202	8,1	106,0	4 628	7,1	89,0
Ázia	3 027	5,3	3 099	5,0	102,4	3 784	5,9	122,1	3 389	5,2	89,6
Amerika	1 290	2,3	1 625	2,6	126,0	1 670	2,6	102,8	1 683	2,6	100,8
Afrika	221	0,4	381	0,6	172,6	409	0,6	107,3	627	1,0	153,5
Austrália-Oceánia	110	0,2	143	0,2	129,9	244	0,4	170,8	278	0,4	113,8
mimoeurópske krajiny spolu	4 648	8,2	5 248	8,4	112,9	6 107	9,5	116,4	5 977	9,2	97,9

Zdroj údajov: Štatistický úrad SR

V rámci mimoeurópskych trhov sa najviac vyváža do krajín Ázie, kam smerovalo v roku 2014 viac ako 5,2% vývozu tovarov zo SR, z toho do **Číny** je to viac ako 2,1%, **Turecka** 1,2%, **Egypta** 0,3% a **GCC** (Gulf Cooperation Council) viac ako 0,2% objemu slovenského exportu. Do Ameriky sa v roku 2014 vyviezlo 2,6% objemu exportu, z toho najmä do **USA** viac ako 1,6% a **Kanady**, kam sa ročne vyváža 0,2% objemu vývozu. Do teritórií Afriky vývoz od roku 2011 každoročne narastá avšak na tomto kontinente sa nerealizuje viac ako 1,0% objemu slovenského vývozu. Najvyšší objem tovarov sa vyváža do **Egypta** (0,3%), **Alžírsku** (0,2%) a **Maroka** (viac ako 0,1% z celkového vývozu). V rámci teritórií Austrália - Oceánia sa tovar vyváža takmer výlučne do **Austrálie** pri rastúcom podiele, ktorý v roku 2014 dosiahol 0,4% slovenského vývozu (*štatistické údaje o vývoze SR do jednotlivých krajín mimo EÚ za obdobie 2011 až 2014 sú v prílohe č. 2*).

3.1.4 Diverzifikácia komoditnej štruktúry vývozu - zvýšiť podiel vývozu v komoditných skupinách okrem HS⁵85 a HS87

Najvýznamnejšie **vývozné komodity** v roku 2014 (úroveň kapitol Harmonizovaného systému colného sadzobníka - HS2) uvádza nasledujúci graf. Ich súhrn pokrýva 79,2% celkového



Najvýznamnejšou komoditou slovenského exportu na úrovni HS2 zostávajú naďalej vozidlá (HS87) s podielom na celkovom vývoze SR na úrovni 25%. Nasledujú elektrické stroje a prístroje (HS85) s podielom 21,0%. Najvýznamnejšou komoditou v tejto skupine sú televízne prijímače. **V období 2011 - 2014 podiel komodít HS87 a HS85 na celkovom vývoze SR neustále rástol.**

Medzi ďalšie významné komodity vývozu SR (údaje za rok 2014) patria jadrové reaktory, kotly a prístroje s 12,3% podielom na celkovom exporte, nerastné palivá a minerálne oleje (4,7%), železo a oceľ, najmä ploché valcované výrobky zo železa (4,7%), plasty a výrobky z nich (2,8%), kaučuk a výrobky z neho, hlavne pneumatiky (2,6%), predmety zo železa a ocele (2,4%), nábytok, najmä sedadlá do automobilov (2,0%) a obuv (1,6%). Ostatné komodity sa podieľali na celkovom vývoze 20,8% (údaje o vývoze 15 najvýznamnejších vývozných komodít na úrovni HS4 sú v prílohe č. 3).

3.1.5 Zvýšiť podiel vývozu MSP⁶

V roku 2014 pokračoval trend klesajúceho podielu MSP na celkovom objeme exportu, ktorý dosiahol 26,7%. V porovnaní s rokom 2013 predstavuje pokles podielu iba 0,3%. V porovnaní s rokom 2011 však podiel exportu MSP klesol až o 2,2%. V tejto súvislosti je problematický najmä kontinuálny pokles objemu, ktorý sa prejavuje aj v absolútnych číslach, zatiaľ čo celkový objem exportu zaznamenáva rastúcu tendenciu.

V kontraste k uvedenému trendu je postupný nárast počtu exportujúcich MSP, ktorý medzi rokom 2013 a 2014 dosiahol 769 podnikov, pričom v porovnaní s rokom 2011 je to nárast

⁵ Harmonizovaný systém colného sadzobníka

⁶ Malé a stredné podniky

o 2 628 podnikov. Tento trend sa prejavuje aj vo zvyšovaní podielu MSP zapojených do exportných aktivít, ktorý v roku 2014 dosiahol 5,2%. Stále je to však veľmi nízky podiel vzhľadom na pozíciu MSP v iných ekonomických ukazovateľoch, ako aj vzhľadom na limity, ktoré predstavuje domáci trh pre prípadnú expanziu podnikov (*Poznámka: podrobné štatistické údaje o podiele MSP na exporte SR sú v prílohe č. 1*).

Z hľadiska plnenia ukazovateľov stratégie VEV v rámci cieľa „Zvýšiť podiel vývozu MSP“ možno konštatovať nárast počtu exportujúcich MSP pri poklese podielu exportujúcich MSP na celkovom počte exportérov, poklese objemu exportu MSP a poklese podielu exportu MSP na celkovom objeme exportu. (*Poznámka: v prílohe č. 4 je „Vyhodnotenie aktivít na podporu internacionalizácie MSP realizovaných SBA⁷ a sieťou Enterprise Europe Network*).

3.1.6 Zvýšiť podiel exportu služieb (vrátane cestovného ruchu)

Podiel vývozu služieb na exporte v období 2011 - 2013 priebežne rástol (zo 7,8% na 9,2%), **ale v roku 2014 zaznamenal pokles** (8,7%). Na vývoze služieb sa od roku 2011 najviac podieľa cestovný ruch a doprava. Ostatné služby tvorí oblasť spojov, stavebných služieb, poisťovníctva, finančných a ostatných obchodných služieb. Nasledujúca tabuľka obsahuje informácie o vývoze služieb a ich podiele na celkovom vývoze.

Podiel cestovného ruchu na vývoze služieb po poklese v roku 2012 (2,7%) **vzrástol** v roku 2013 **na 2,8%** a tú istú úroveň si udržal aj v roku 2014. Stále však nedosiahol úroveň roka 2011 (2,9%).

Vývoz služieb								
Export (v miliónoch EUR)	2011		2012		2013		2014	
	Hodnota	Podiel v %	Hodnota	Podiel v %	Hodnota	Podiel v %	Hodnota	Podiel v %
Tovary* a služby	60 753,0	100,0	67 015,7	100,0	69 948,3	100,0	70 047,8	100,0
Tovary*	56 003,2	92,2	61 446,6	91,7	63 522,3	90,8	63 953,7	91,3
Služby spolu	4 749,8	7,8	5 569,1	8,3	6 426,1	9,2	6 094,1	8,7
z toho:								
Doprava	1 484,7	2,4	1 579,2	2,4	1 940,5	2,8	1 876,9	2,7
Cestovný ruch	1 744,7	2,9	1 789,0	2,7	1 924,5	2,8	1 940,6	2,8
Ostatné služby spolu	1 520,4	2,5	2 201,0	3,3	2 561,1	3,7	2 276,6	3,3

*Vývoz tovarov a služieb podľa metodiky BPM5⁸

Zdroj: NBS

(Vysvetlenie rozdielov štatistických údajov NBS a ŠÚ SR o zahraničnom obchode SR: NBS pri výpočte štatistiky platobnej bilancie, ktorá obsahuje o. i. aj štatistiku ZO s tovarom a službami, využíva štatistické údaje poskytnuté ŠÚ SR, ktoré následne upravuje podľa metodiky MMF (tzv. Balance of Payment Manual. Základná úprava údajov ŠÚ SR spočíva v zohľadnení transakcií nerezidentov registrovaných v SR iba pre účely DPH (bližšie vysvetlenie na webovej stránke NBS: <http://www.nbs.sk/sk/statisticke-udaje/statistika-platobnej-bilancie/implementacia-noveho-manualu-platobnej-bilance-bpm6>). Ďalšie úpravy sa týkajú presunu niektorých položiek z obchodu s tovarom do obchodu so službami a opačne, úprav týkajúcich sa aktívneho a pasívneho zušľachtovacieho styku, tzv. merchandisingu, opravy tovarov a pod. Metodika štatistiky ZO, ktorú uverejňuje ŠÚ SR, je uvedená na jeho

⁷ Slovak Business Agency

⁸ Balance of Payment Manual (Manuál platobnej bilancie MMF, 5.vydanie)

webovej stránke v časti *Makroekonomické štatistiky/Zahraničný obchod*. Niektoré údaje ŠÚ SR týkajúce sa exportu SR uvedené v stratégii VEV sa líšia od údajov v monitorovacej správe, nakoľko v monitorovacej správe boli použité aktualizované údaje ŠÚ SR).

Príjmy z aktívneho zahraničného cestovného ruchu dosiahli podľa údajov NBS⁹ za rok 2014 výšku 1 940,6 mil. EUR, čo v porovnaní s rokom 2013 predstavuje nárast o 0,8%. Saldo zahraničného cestovného ruchu bolo aktívne vo výške 80,8 mil. EUR, avšak oproti roku 2013 kleslo o 43,3%. Podiel príjmov z aktívneho zahraničného cestovného ruchu na HDP krajiny bol v roku 2014 na úrovni 2,6 %, čo je rovnaká hodnota ako v roku 2013.

Podľa údajov ŠÚ SR¹⁰ navštívilo Slovensko v roku 2014 spolu 1 475 017 zahraničných turistov, čo predstavuje pokles o 11,7% oproti roku 2013. V absolútnom vyjadrení k nám prišlo o 194 931 zahraničných turistov menej než v roku 2013. Spolu na Slovensku realizovali 3 904 468 prenocovaní, čo je v medziročnom porovnaní o 10% menej. (Poznámka: podrobné štatistické údaje týkajúce sa cestovného ruchu sú v prílohe č. 5).

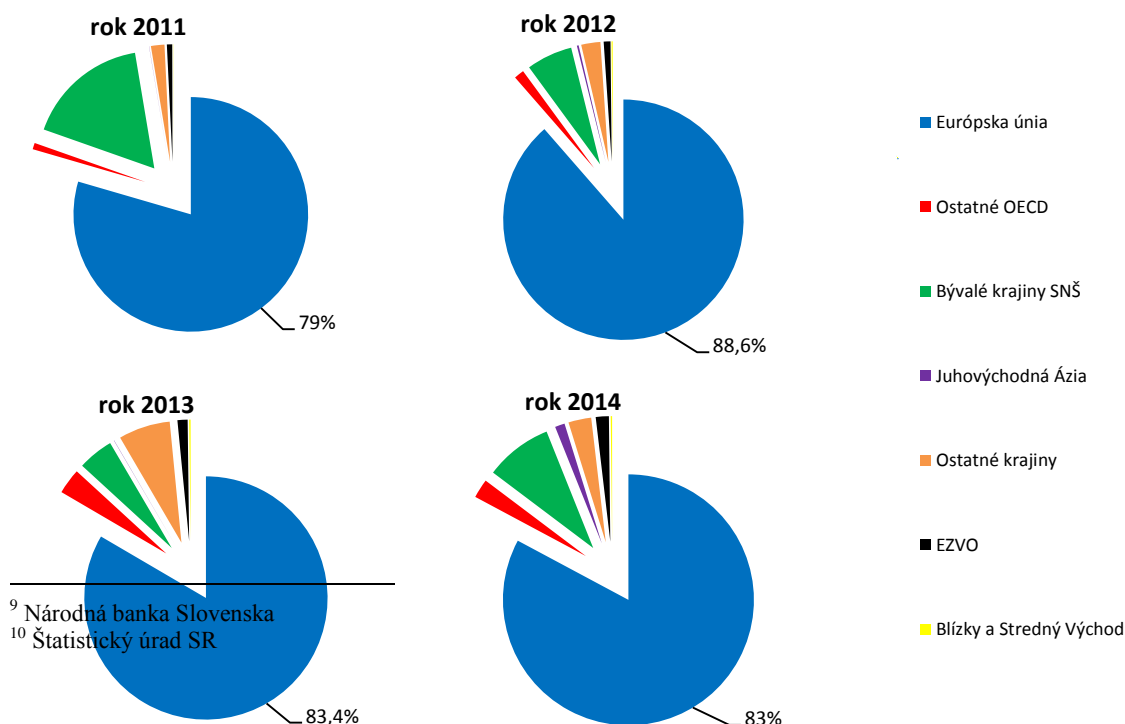
3.1.7 Hlavné strategické ciele EXIMBANKY SR v nadväznosti na stratégiu VEV

EXIMBANKA SR, ako jediný priamy finančný nástroj štátnej podpory exportu, realizuje svoje strategické zámery, hlavne v oblasti financovania vývozu a poistenia úverových rizík, nadväzne na aktuálne zámery vlády SR. Proexportné ciele v zmysle zámerov stanovených v stratégii vonkajších ekonomických vzťahov sú napĺňané v niekoľkých rovinách v súčinnosti a s podporou ďalších partnerov inštitucionálneho rámca národného systému podpory exportu.

3.1.7.1 Teritoriálne zameranie podpory exportu – diverzifikácia teritoriálnej štruktúry

V teritoriálnej štruktúre podpory exportu prostredníctvom produktov EXIMBANKY SR a z pohľadu hodnoteného obdobia 2011 - 2014 sa udržiaval stabilný trend vysokej závislosti na trhoch EÚ. Vývoz podporený EXIMBANKOU SR kopíroval potreby slovenských exportérov, ktorých prevažná väčšina produkcie smerovala do krajín EÚ.

Porovnanie teritoriálnej štruktúry podporeného exportu EXIMBANKOU SR v rokoch 2011-2014



S cieľom postupnej eliminácie tejto závislosti EXIMBANKA SR, v súlade so svojou stratégiou, v období rokov 2011 až 2014 vyvinula úsilie na zníženie podielu podporeného exportu do krajín EÚ. V roku 2014 teritoriálna štruktúra exportu podporeného EXIMBANKOU SR bola ovplyvnená reštrikciami a sankciami, resp. zhoršenou ekonomickou situáciou v dôsledku vnútro ukrajinského konfliktu.

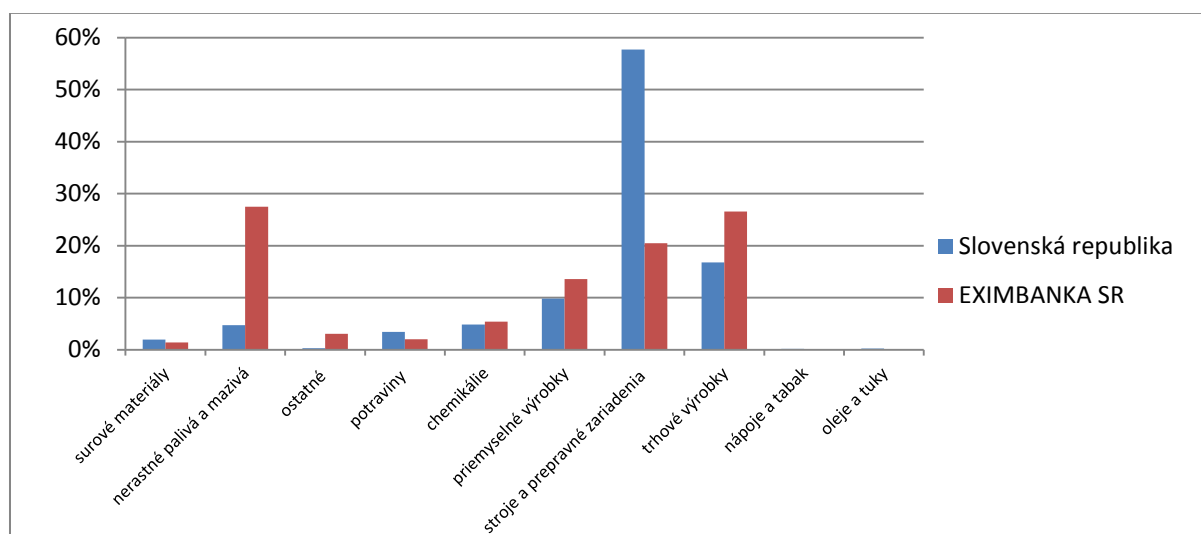
Vysvetlenie k používaniu metodiky EXIMBANKY SR: Teritoriálna štruktúra vychádza z metodiky, ktorá sa uplatňuje pri vyhodnocovaní podpory exportu v EXIMBANKE SR od roku 2005. Cieľom bolo zjednotiť východiskovú základňu pre údaje predkladané poisťovacou a bankovou divíziou, a tak zvýšiť ich vypovedaciu schopnosť v rámci výkazníctva EXIMBANKY SR a možnosť porovnávať historické údaje na časovej osi. Uvedené grafy dokumentujú snahu EXIMBANKY SR eliminovať jej závislosť na trhoch EÚ v hodnotenom období, nejde o porovnanie exportu do jednotlivých zoskupení štátov.

Zámery na rok 2015

Z hľadiska perspektívy teritoriálnej orientácie v roku 2015 zámery EXIMBANKY SR, popri zachovaní súčasnej podpory na trhy EÚ, predpokladajú intenzívnejšie podporovať aktivity slovenských podnikateľských subjektov aj do krajín mimo EÚ, hlavne do rizikovejších teritórií v súlade so stratégiou EXIMBANKY SR, najmä do krajín SNŠ¹¹, Gruzínska, na Balkán a v rámci poisťovacích aktivít bude podpora exportu smerovať tiež do Turecka, Vietnamu, Indonézie, Kazachstanu a Filipín. Cieľom je vytvoriť operačný priestor pre ďalšiu expanziu slovenských exportérov.

3.1.7.2 Odvetvová štruktúra exportu podporeného EXIMBANKOU SR

Z hľadiska odvetvovej štruktúry podpora exportu EXIMBANKOU SR odzrkadľuje odvetvovú štruktúru exportu SR. V komoditnej štruktúre podporeného exportu v období 2011 - 2014 nebola zaznamenaná výraznejšia zmena. Najväčší podiel predstavuje chemický, strojársky, potravinársky, a hutnícky priemysel, čo je v súlade s podnikateľskými zámermi a obchodnými aktivitami klientov EXIMBANKY SR.



¹¹ Spoločenstvo nezávislých štátov

Vo vyššie uvedenej tabuľke je uvedené porovnanie komoditnej štruktúry exportu podporeného EXIMBANKOU SR so štruktúrou exportu SR v roku 2014 podľa tried SITC¹².

Zámery na rok 2015

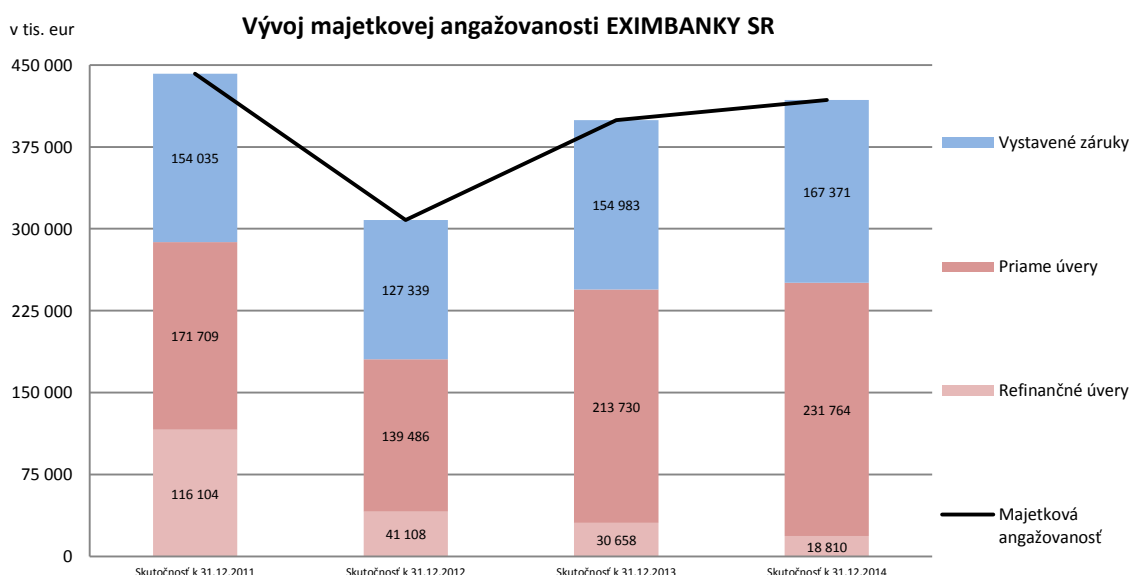
EXIMBANKA SR sa v ďalšom období zameria na podporu vývozu tovarov a investícií zo SR v odvetviach, v ktorých majú slovenské firmy potrebné produkčné predpoklady a do teritórií, kde má SR tradičné a dobré dlhodobé vzťahy.

3.1.7.3 Angažovanosť EXIMBANKY SR

EXIMBANKA SR s cieľom zrealizovania hodnotenia výkonnosti svojich obchodných aktivít kladie hlavný dôraz na výšku angažovanosti z obchodných činností.

Angažovanosť predstavuje sumu aktuálnej výšky upísaného rizika, ktoré EXIMBANKA SR znáša pri poskytovaní svojich produktov a služieb a zahŕňa majetkovú angažovanosť z poskytnutých úverov a záruk a poisťnú angažovanosť z upísaného rizika pri poistení a zaistení.

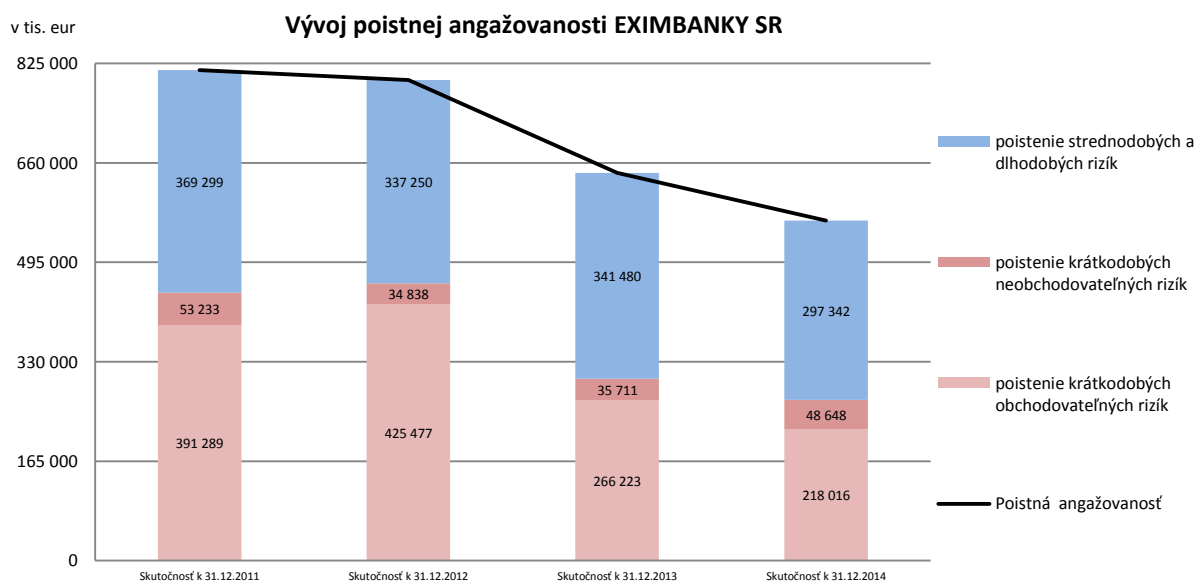
EXIMBANKA SR pristúpila od roku 2012 k zmene preferencie poskytovanej podpory v oblasti bankových produktov a primárne sa zamerala na priamu podporu slovenských podnikateľov prostredníctvom poskytovania priamych úverov. Od roku 2012 sa tento zámer odzrkadlil aj na vývoji úverovej angažovanosti nárastom bankových činností v oblasti poskytovania priamych úverov a poklesom refinančných úverov a stabilizáciou objemu poskytovania refinančných úverov v ďalších rokoch. Udržanie tohto trendu bude aj naďalej zámerom EXIMBANKY SR. V decembri 2012 vzrástla záručná kapacita EXIMBANKY SR, čím bolo umožnené zvýšiť objem vystavených bankových záruk, ktorých vývoj má od roku 2012 stúpajúcu tendenciu.



Po prechodnom poklese angažovanosti v roku 2012 v dôsledku hospodárskej krízy bol v období 2012 - 2014 zaznamenaný nárast majetkovej angažovanosti. Vo vývoji poisťnej

¹² Standard International Trade Classification (Štandardná medzinárodná obchodná klasifikácia)

angažovanosti EXIMBANKY SR od roku 2011 pretrváva klesajúci trend, dôvodom ktorého je najmä absencia dostatočného množstva nových obchodných projektov a úspešné ukončenie splácania významných dlhodobých projektov.



EXIMBANKA SR poskytuje svojim klientom produktové portfólio ako jedna inštitúcia, to znamená, že v niektorých oblastiach dochádza k vzájomnej previazanosti bankových a poisťovacích produktov, ktoré majú suplementárny charakter.

Zámery na rok 2015

Zámerom EXIMBANKY SR je flexibilne reagovať na zmeny spotrebiteľského dopytu a vonkajšie prostredie, a tak nielen udržať si svojich klientov, ale neustále získavať nových nielen z radov veľkých klientov, ale aj z prostredia malých a stredných podnikateľov.

V roku 2015 sa predpokladá zvýšenou akvizičnou činnosťou v spolupráci s ostatnými subjektmi pôsobiacimi v systéme podpory slovenských exportérov nárast klientskej základne, v súvislosti s tým aj nárast objemu poskytnutých produktov a služieb.

3.1.8 Zabezpečenie stabilných dodávok strategických tovarov

Opatrenia smerujúce k zabezpečeniu stabilných dodávok strategických tovarov, ktorými sú predovšetkým energetické suroviny a opatrenia na diverzifikáciu ich dodávok, sú definované v Stratégii energetickej bezpečnosti SR.

V rámci prijatých opatrení sa **priebežne aktualizuje výber vhodných dodávateľov čierneho uhlia a podporuje sa vybudovanie vodných ciest pre efektívnu dopravu uhlia**. MH SR sleduje strategické dokumenty v rámci rozvoja vodnej dopravy na Dunaji a v prípade, že niektorý z nich bude riešiť vybudovanie efektívnych vodných ciest pre dopravu uhlia, MH SR bude príslušný projekt podporovať.

Mimoriadna pozornosť sa venuje rozvoju vzájomných prepojení ropovodných sietí medzi krajinami EÚ s cieľom zvýšenia stability ekonomiky celej EÚ. MH SR sa

v súčinnosti s príslušnými organizáciami v jeho pôsobnosti aktívne zapojilo do prípravy zoznamu projektov spoločného záujmu EÚ (PCI¹³) v plyne, elektroenergetike a v rope.

Výsledkom v oblasti ropy je zaradenie navrhovaných projektov severojužného koridoru, ako je **projekt ropovodu BSP** (ropovodné prepojenie Bratislava - Schwechat) **a tiež rekonštrukcie a navýšenia kapacity ropovodu Adria** medzi strategické projekty EÚ, ktoré boli definitívne schválené EK v rámci Projektov spoločného záujmu (PCI) dňa 14. 10. 2013. Slovenská strana očakáva, že s podporou EK bude dôležitý projekt ropovodu BSP úspešne realizovaný. Po rekonštrukcii bol 09. 02. 2015 uvedený do prevádzky ropovod Adria - Friendship I, ktorý zabezpečí navýšenie pôvodnej kapacity na takmer dvojnásobok, t.j. na 6 mil. ton ropy ročne.

V súlade s opatrením **nepretržite aktualizovať výber vhodných dodávateľov ropy** bola 05. 12. 2014 v Moskve podpísaná dohoda medzi SR a Ruskou federáciou (RF) o spolupráci v oblasti dlhodobých dodávok ropy z RF do SR a tranzitu ruskej ropy cez územie SR s dobou platnosti od 01. 01. 2015 do 31. 12. 2029. Predmetom uvedenej zmluvy je zabezpečenie dodávok ropy z RF do SR pre vnútornú spotrebu v objeme do 6 mil. ton za rok a tranzitu ruskej ropy cez územie SR do tretích krajín v objeme do 6 mil. ton za rok.

V uplynulom období MH SR vyvinulo úsilie **v zabezpečení investícií a samotnej výstavby diverzifikačných projektov dopravných ciest pre dodávky plynu**. Výsledkom je zaradenie navrhovaných projektov severojužného koridoru do zoznamu projektov spoločného záujmu, ktorých realizácia bude podporená z programu EÚ „CEF“¹⁴. Prepojenie do Maďarska bolo zrealizované a uvedené do komerčnej prevádzky 1.07.2015 a prepojenie do Poľska je v prípravnej fáze. Z hľadiska SR je dôležité v čo najväčšej miere využívanie už existujúcich prepravných kapacít.

SR spolupracuje v oblasti rozvoja energetickej bezpečnosti regiónu v oblasti plynu s krajinami V4, ako aj s ostatnými krajinami v regióne, ako je napr. Rakúsko, ale aj Chorvátsko, Rumunsko a Bulharsko. Na základe tejto dlhodobej spolupráce je **SR zapojené do všetkých významných projektov zásobovania plynom v regióne**.

V súvislosti s krízou v rusko-ukrajinských vzťahoch Slovensko realizovalo projekt reverzného toku na Ukrajinu v snahe posilniť energetickú bezpečnosť Ukrajiny. Na spoločných rokovaní zástupcov Slovenska, Ukrajiny a EÚ bol vybraný variant reverzného toku tak, aby bol v súlade so zmluvnými aj legislatívnymi podmienkami, tak národnými, ako aj medzinárodnými. Prepravu plynu zabezpečuje spoločnosť Eustream, prevádzkovateľ slovenskej prepravnej siete, na základe procedúry open-season od polovice roka 2014. *(Poznámka: podrobné informácie o realizácii opatrení pre zabezpečenie dodávok strategických tovarov sú uvedené v prílohe č. 6).*

3.2 Proinvestičné ciele

Stratégia VEV stanovila pre túto oblasť nasledovné ciele:

- zvyšovanie prílevu investícií do oblastí s vyššou pridanou hodnotou v menej rozvinutých regiónoch
- zvýšenie exportnej výkonnosti prostredníctvom investícií

¹³ Projects of common interest (Projekty spoločného záujmu)

¹⁴ Connecting Europe Facility (Spájame Európu)

- zvyšovanie investícií do priemyselného vývoja a výskumu

Rada pre strategické riadenie, koordináciu a kontrolu činnosti SARIO (ďalej len „Rada SARIO“) na rokovaní dňa 21. 02. 2014 schválila „Aktualizovaný plán prioritných akcií SARIO na rok 2014“. V rámci tohto plánu Rada SARIO schválila aj priority a 4 strategické ciele SARIO, ktoré vychádzajú z Programového vyhlásenia vlády SR, stratégie VEV, Stratégie výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu SR (RIS3) a uznesenia vlády SR č. 227 „K návrhu opatrení v hospodárskej politike na podporu hospodárskeho rastu“.

Správa o činnosti SARIO a plnení strategických cieľov za rok 2014 uvádza, že agentúra SARIO v priebehu roka 2014 pokračovala v implementácii nastavenej stratégie pre zvyšovanie prílevu investícií s exportným potenciálom spolu s dôrazom na rast zamestnanosti a podporu proexportných aktivít slovenských firiem. Uvedená správa tiež hodnotí 4 strategické ciele SARIO nasledovne:

STRATEGICKÝ CIEĽ 1: Zvyšovanie prílevu investícií s exportným potenciálom a dôrazom na: (a) vyššiu pridanú hodnotu a najnovšie (“best-in-class”) technológie; (b) menej rozvinuté regióny; (c) priame investície do výskumu a vývoja; s dôrazom na rast zamestnanosti,

V priebehu roka 2014 agentúra SARIO úspešne plnila tento cieľ v niekoľkých oblastiach:

- **nové investičné príležitosti** - SARIO v roku 2014 napr. uskutočnilo 17 investičných seminárov v zahraničí, zúčastnilo sa na 45 investičných podujatiach v SR, s podporou ZÚ SR v zahraničí pripravilo 12 investičných podujatí;
- **nové investičné projekty** - SARIO v roku 2014 zaevidovalo 57 nových investičných projektov (primárne do výroby komponentov pre automobilový a gumársky priemysel, spracovanie kovov a centrá zdieľaných/strategických služieb), značná časť projektov by mala smerovať do regiónov s vysokou mierou nezamestnanosti;
- **uzavreté investičné projekty** - bolo uzavretých 25 investičných projektov, ktorých realizácia má potenciál vytvoriť cca 4 700 nových priamych pracovných miest a výška investícií by mala dosiahnuť cca 170 mil. EUR.

Vyhodnotenie: Tento cieľ sa darilo agentúre SARIO v roku 2014 úspešne plniť z pohľadu nárastu nových príležitostí pre Slovensko a tiež z pohľadu zvyšovania exportného potenciálu so zameraním na sektory s vyššou pridanou hodnotou a s najnovšími technológiami. Preto je nevyhnutné, aby do týchto aktivít bol nasmerovaný dostatok zdrojov a energie.

STRATEGICKÝ CIEĽ 2: Systematická podpora etablovaných investorov s dôrazom na: (a) kvalitné služby podporujúce ich ekonomický rast; (b) podporu expanzií a technologického výkonu.

Agentúra SARIO zahájila program starostlivosti o etablované spoločnosti so špeciálnym zameraním na kľúčových investorov. Hlavným cieľom programu je systematická podpora, monitoring činnosti a celkovej spokojnosti firiem s pôsobením na Slovensku, ako aj podpora rastu, zvyšovanie technologickú úroveň a asistencia potenciálnej expanzie.

Medzi etablovanými investormi sa identifikovali kľúčové spoločnosti z pohľadu ich dôležitosti pre rast slovenskej ekonomiky. Agentúra SARIO postupne tieto spoločnosti oslovuje za účelom realizácie pracovných stretnutí na úrovni vedenia oboch organizácií a definovania konkrétnych akčných plánov.

Vyhodnotenie: Tento cieľ sa darilo agentúre plniť vzhľadom na širokú škálu poskytovaných služieb, ako aj úspešnú realizáciu programu pre etablovaných investorov so špeciálnym zameraním na kľúčových investorov. Výsledky dokazujú, že realizácia systematickej podpory pre etablované firmy a zbieranie podnetov slúžiacich na lepšiu pripravenosť pri lákaní nových investorov, ale aj pri navrhovaní zmien pozitívne ovplyvňujúcich podnikateľské prostredie, je kľúčová.

STRATEGICKÝ CIEĽ 3: Prehľbovať integráciu a ukotvenie kľúčových priemyselných odvetví, ktoré zvyšujú miestnu pridanú hodnotu prostredníctvom: (a) zapájania miestnych dodávateľských reťazcov do spolupráce so zahraničným investorom; (b) zvyšovania miery napojenia slovenských výskumných subjektov do spolupráce so zahraničným investorom; (c) zvyšovania záujmu zahraničných zdrojov rizikového (venture) kapitálu do projektov slovenských subjektov. Všetky činnosti s dôrazom na rast zamestnanosti.

Agentúra SARIO naďalej rozvíjala svoju činnosť v oblasti vyhľadávania potenciálnych subdodávateľov z radov spoločností etablovaných na území SR. Primárnymi cieľmi tejto agendy sú:

- Vzbudiť väčší záujem zo strany zahraničných spoločností aj etablovaných investorov o sourcing s cieľom zvýšiť podiel dodávok zo strany výrobcov etablovaných na území SR na celkovom podiele subdodávok do nadnárodných koncernov,
- Zintenzívniť spoluprácu podnikateľskej sféry s pracoviskami vedecko-výskumných inštitúcií (výskumné centrá, univerzitné vedecké parky).

V 4. štvrtroku 2014 začala agentúra SARIO pracovať na projekte „**Rozvoj dodávateľských reťazcov do priemyslu**“, cieľom ktorého je vybudovať a implementovať vzdelávací program pre Tier2, Tier3 a potenciálnych dodávateľov do priemyslu pre zvýšenie ich kredibility a exportného potenciálu. Agentúra SARIO v roku 2014 zintenzívnila svoje aktivity v oblasti **fúzie a akvizície**. V rámci agendy dochádza k dopĺňaniu projektov slovenských podnikateľov do **Databázy investičných príležitostí** agentúry SARIO, ktoré pre svoj ďalší rast v oblasti priemyslu aj turizmu hľadajú investora, partnera do joint venture alebo na R&D spoluprácu.

Vyhodnotenie:

Body (a) a (b): SARIO sa darí predmetný cieľ plniť rozširovaním činností pre zahraničné spoločnosti, ktoré stále vo väčšej miere prejavujú záujem o identifikáciu potenciálnych nových dodávateľov na Slovensku. Agentúra plní cieľ v súlade s dostupnými personálnymi kapacitami pomocou na mieru šitých sourcingových podujatí a služieb v oblasti fúzií a akvizícií. Zdroje agentúry sú alokované na aktivity podľa priorit. Pri väčšom objeme finančných zdrojov by bolo možné zvýšiť počet marketingových nástrojov na zviditeľnenie priemyselných odvetví, korporátnych a univerzitných výskumno-vývojových centier v zahraničí. Väčší priestor pre dosiahnutie tohto cieľa poskytne agentúre realizácia Národného projektu. Kvantifikácia plnenia cieľov je v tomto prípade náročným a zdĺhavým procesom, nakoľko slovenské subjekty nie sú povinné informovať agentúru o výsledkoch vzájomnej spolupráce so SARIOM identifikovanými potenciálnymi zahraničnými partnermi. Jedná sa o dlhodobý vyjednávací proces a vytváranie partnerských vzťahov.

Bod (c): Tento cieľ sa darilo agentúre SARIO v roku 2014 plniť do tej miery, na akú má dnes k dispozícii zdroje a aký má v súčasnosti regionálny záber. Tieto aktivity by si určite zaslúžili vyčlenenie väčšieho objemu zdrojov. Čo sa týka podpory start-up firiem a rizikového kapitálu, agentúra SARIO má v súčasnosti len veľmi málo nástrojov na systematickú činnosť v tejto oblasti. Činnosti súvisiace s týmto cieľom, ako aj s inými cieľmi, vykonáva agentúra

SARIO v spolupráci s ďalšími aktérmi v systéme podpory rastu slovenskej ekonomiky v kvalitatívnom aj kvantitatívnom rozmere. Ak sa má však táto činnosť úspešne realizovať so signifikantným výsledkom, bude nevyhnutné nájsť zdroje (napr. EÚ fondy) na komplexný program podpory dodávateľských reťazcov. Čo sa týka podpory start-upov, v minulosti mala agentúra SARIO na túto oblasť poskytnuté zdroje, ktoré priniesli konkrétne výsledky. Ak má agentúra v tejto oblasti ďalej dosahovať konkrétne výsledky je potrebné posilniť externé prostredie a získať viac interných zdrojov.

STRATEGICKÝ CIEĽ 4: Posilňovať prepojenie slovenských subjektov so zahraničnými (veľkých ako aj MSP) prostredníctvom: (a) podpory nárastu exportu v strategicky dôležitých odvetviach, hlavne do rýchlorašúcich trhov; (b) podpory exportu služieb; (c) podpory prepájania slovenských inovatívnych firiem so zahraničnými subjektmi; (d) podpory exportu investícií; s využitím EÚ programov a s dôrazom na rast zamestnanosti.

Medzi najvýznamnejšie podujatia patrila organizácia 5 podnikateľských misií v zahraničí (Ruská federácia, Bielorusko, Izrael a 2x Čína), 3 podnikateľské misie v SR (Laos, Vietnam a Srbsko), dve veľké matchmakingové a subkontraktačné podujatia (Medzinárodný strojársky a kooperačný deň v Nitre v máji 2014 a Exportné fórum 2014 v novembri v Bratislave). V priebehu roka 2014 agentúra SARIO využívala „Portál exportných a kooperačných možností“ ako nástroj na zabezpečenie operatívnej komunikácie a výmeny informácií o ponukách a dopytoch prakticky vo všetkých odvetviach priemyslu. Pod záštitou ministra hospodárstva SR zorganizovala agentúra SARIO tri semináre s potenciálnymi slovenskými dodávateľmi investičných celkov v oblasti energetiky, strojárstva a stavebníctva, za účelom realizácie projektov nového „Združenia dodávateľov investičných celkov“ (ďalej len „ZDIC“), ktoré bude mať zdieľané kompetencie a možnosti jednotlivých subjektov s cieľom ponúkať investičné celky do zahraničia.

Vyhodnotenie: V posledných mesiacoch SARIO akcelerovalo v tejto oblasti svoje aktivity, ktoré priniesli konkrétne výsledky. Dôležitým kvalitatívnym krokom je práve zriadenie ZDIC. V tejto oblasti sa musí Slovensko snažiť vrátiť do hry vo vývoze investičných celkov vo vybraných sektoroch.

3.3 Ciele v oblasti výskumnej a inováčnej spolupráce so zahraničím

V oblasti inováčnej spolupráce so zahraničím je potrebné splniť v kontexte stratégie RIS3¹⁵ nasledujúce ciele:

- zvýšiť mieru zapojenia slovenských podnikateľských a výskumných subjektov do projektov medzinárodnej výskumnej spolupráce,
- zvýšiť mieru internacionalizácie výsledkov domáceho výskumu a vývoja,
- zvýšiť záujem zahraničných venture-kapitálových zdrojov o projekty slovenských subjektov,
- zvýšiť záujem o zakladanie výskumných centier zahraničných spoločností v SR.

Spôsob implementácie a verifikácie plnenia uvedených cieľov stanoví Stratégia výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu SR v spoločnej gescii MŠVVaŠ SR a MH SR. V súčasnosti je v medzirezortnom pripomienkovom konaní Akčný plán v RIS3. Z toho dôvodu ešte nie je možné naplniť kontext stratégie RIS3 pri hodnotení a monitorovaní vyššie uvedených cieľov.

¹⁵ Research and Innovation Strategies for Smart Specialisation

V ďalšej časti materiálu sú uvedené informácie o bilaterálnej spolupráci a podpore, program Horizont 2020 a účasť MSP, účasť podnikov v programe Horizont 2020, program Eurostars a spoločný podnik ECSEL. Na materiáli v oblasti inovácií MŠVVaŠ SR spolupracovalo s MH SR. MH SR v rokoch 2013 a 2014 spolupracovalo pri tvorbe stratégie RIS3 a AP RIS3.

MH SR v rokoch 2013 a 2014 nerealizovalo opatrenia na podporu zahraničnej spolupráce v oblasti inovácií pretože na realizáciu takejto podpory neboli vyčlenené finančné prostriedky.

Dňa 27. 06. 2013 bola v Bratislave podpísaná Dohoda medzi vládou SR a Izraelským štátom o spolupráci v oblasti priemyselného výskumu a experimentálneho vývoja. Dňa 16. 07. 2015 bola v Obchodnom vestníku č. 135/2015 zverejnená Schéma štátnej pomoci na podporu medzinárodnej spolupráce v oblasti priemyselného výskumu a experimentálneho vývoja. V súčasnej dobe sa pripravuje zverejnenie schémy na webových sídlach poskytovateľa pomoci - MH SR a vykonávateľa schémy SIEA. Následne pripraví vykonávateľ výzvu na predkladanie žiadostí o dotáciu na podporu medzinárodných projektov spolupráce v oblasti výskumu, vývoja a inovácií.

Bilaterálna spolupráca

Bilaterálna spolupráca napĺňa cieľ **1. zvýšiť mieru zapojenia slovenských podnikateľských a výskumných subjektov do projektov medzinárodnej výskumnej spolupráce, z cieľov RIS3 SK – stav medzinárodnej vedecko-technickej spolupráce.**

Bilaterálna spolupráca v roku 2013

Prostredníctvom APVV¹⁶ bola v roku 2013 cez výzvy v rámci bilaterálnej vedecko-technickej spolupráce poskytnutá podpora 94 pokračujúcim bilaterálnym mobilityným projektom (SK - Bulharsko, Francúzsko, ČR a Srbsko) v celkovej čiastke viac ako 199 000 EUR. Obdobne bola poskytnutá podpora 87 začínajúcim bilaterálnym mobilityným projektom (SK - Poľsko, Rakúsko, Rumunsko, Grécko, Portugalsko a Čína) v celkovej čiastke viac ako 220 000 EUR. **V rámci výziev bilaterálnej vedecko-technickej spolupráce tak bola v roku 2013 celkom poskytnutá podpora 181 projektom v celkovej čiastke viac ako 420 000 EUR (podrobný prehľad podporených projektov je v prílohe č. 7).**

APVV v roku 2013 vyhlásila a vyhodnotila v rámci medzinárodnej vedecko-technickej spolupráce 6 výziev (SK - ČR, Francúzsko, Srbsko, Ukrajina, Maďarsko, Bulharsko).

Bilaterálna spolupráca v roku 2014

Prostredníctvom APVV bola v roku 2014 cez výzvy v rámci bilaterálnej vedecko-technickej spolupráce poskytnutá podpora 83 pokračujúcim bilaterálnym mobilityným projektom (SK - Rakúsko, Poľsko, Čína, Portugalsko, Rumunsko, Grécko) v celkovej čiastke viac ako 211 000 EUR. **V rámci výziev bilaterálnej vedecko-technickej spolupráce tak bola v roku 2014 celkom poskytnutá podpora 97 projektom v celkovej čiastke viac ako 248 000 EUR (podrobný prehľad podporených projektov je v prílohe č. 7).**

MŠVVaŠ SR na porade vedenia dňa 8. 6. 2015 schválilo Informáciu o medzinárodnej vedecko-technickej spolupráci v roku 2014.

¹⁶ Agentúra na podporu výskumu a vývoja

Výstupy projektov bilaterálnej spolupráce za rok 2014

Najpočetnejšími výstupmi sú prezentácie spoločných výsledkov projektov na konferenciách a seminároch, potom spoločné aj samostatné publikácie, ako aj vzájomné využívanie spoločnej infraštruktúry, čo je v súlade s hlavnými cieľmi týchto mobilitných bilaterálnych projektov. Priaznivým ukazovateľom je aj fakt, že v 41 prípadoch vyústila táto mobilitná spolupráca do spoločného výskumného projektu a/alebo patentu.

Program Horizont 2020

Dňa 11. 12. 2013 bol prvou vlnou výziev otvorený nový rámcový program EÚ na podporu výskumu a inovácií v rokoch 2014 až 2020 - Horizont 2020. Horizont 2020, na ktorom participujú všetky členské krajiny EÚ a asociované krajiny, bude s rozpočtom viac ako 78 miliárd EUR hlavným nástrojom EK¹⁷ na podporu výskumu a vývoja. Horizont 2020 je pre slovenských účastníkov príležitosťou ako sa zapojiť do špičkového Európskeho výskumu a inovácií. Program prináša viaceré novinky, ako je podpora celého inovačného cyklu, jednotné finančné pravidlá, riešenie veľkých spoločenských výziev, výrazná podpora pre MSP. Súčasťou programu Horizont 2020 sú tri základné piliere: 1. Excelentná veda, 2. Vedúce postavenie priemyslu, 3. Spoločenské výzvy. Súčasťou sú aj: Európsky technologický inštitút (EIT¹⁸), Nejadrové akcie (JRC¹⁹) a Európske spoločenstvo pre atómovú energiu (EURATOM²⁰).

Podpora účasti SR v projektoch Horizontu 2020 bude kľúčovou prioritou pre oblasť výskumu a vývoja v ďalšom období v súlade s RIS3 SK²¹, ktorú vláda SR schválila 15. 11. 2013. Zároveň je potrebné zdôrazniť, že výskumné priority Horizontu 2020 sa do značnej miery premietli do identifikovaných priorít výskumu a vývoja v SR do roku 2020.

MŠVVaŠ SR začalo už v roku 2013 realizovať opatrenia na podporu účasti SR v Horizonte 2020 predovšetkým: vytvorenie profesionálnych podporných štruktúr pre Horizont 2020 (Profesionálna kancelária NCP²²), vytvorenie Styčnej kancelárie SR pre výskum a vývoj v Bruseli, príprava programu APVV na refundáciu nákladov na prípravu projektu Horizontu 2020. Na projektoch Horizont 2020 participuje zo SR 31 organizácií, z toho je 10 podnikov.

Program Eurostars1 a Eurostars2

Program Eurostars je zameraný na podporu MSP, ktoré vykonávajú výskumnú a vývojovú činnosť spolufinancovaním ich nadnárodných alebo cezhraničných trhovo orientovaných výskumných projektov tým, že im poskytne potrebný právny a organizačný rámec. V roku 2013 MŠVVaŠ SR pokračovalo vo financovaní 5 projektov programu Eurostars1 v roku 2014 vo výške takmer 196 tis. EUR. Na program Eurostars1 od roku 2014 nadväzuje program Eurostars2. V roku 2013 sa MŠVVaŠ SR zaviazalo EK implementovať tento program a vyčleniť na podporu projektov sumu 500 000 EUR ročne.

¹⁷ Európska komisia

¹⁸ European Institute of Innovation & Technology

¹⁹ Joint Research Centre

²⁰ European Atomic Energy Community

²¹ Stratégia výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu SR

²² National Contact Points (Národné kontaktné body)

Spoločný podnik (JU²³) ECSEL

Electronic Components and Systems for European Leadership vzniká spojením predchodcov ARTEMIS a ENIAC JU²⁴ a zameriava sa hlavne na technologické oblasti strategického významu s vysokou pridanou hodnotou pre ekonomiku EÚ, kde patria aj mikroelektronika, nanoelektronika, vstavané počítačové systémy a inteligentné systémy.

ENIAC JU je spoločný Európsky technologický podnik so sídlom v Bruseli, ktorý bol založený Nariadením Rady (ES²⁵) č. 72/2008 z 20. 12. 2007 na podporu spoločných Európskych výskumných a vývojových aktivít v oblasti nanoelektroniky ako verejno-súkromné partnerstvo. Tvoria ho členské štáty vrátane SR, EÚ zastúpená EK a AENEAS²⁶. Nariadením Rady EÚ č. 561/2014 zo 06. 05. 2014 sa spoločný podnik ENIAC JU nahradí spoločným podnikom ECSEL.

V roku 2014 MŠVVaŠ SR pokračovalo vo financovaní 5 projektov spoločného podniku ENIAC JU (predchodcu nového spoločného podniku ECSEL JU) vo výške 287 700 EUR. Na nový podnik ECSEL JU sa SR zaviazalo vyčleniť ročne 800 000 EUR.

3.4 Ciele v oblasti jednotnej prezentácie SR v zahraničí

Z pohľadu vonkajších ekonomických vzťahov je prezentácia SR v zahraničí dôležitá pre úspešnosť dosahovania ekonomických záujmov SR. V súvislosti s jednotnou prezentáciou SR v zahraničí boli v stratégii VEV stanovené dva hlavné komplementárne ciele, a to:

- **vytvoriť funkčný model koordinácie aktérov zainteresovaných na prezentácii Slovenska v zahraničí,**
- **vytvoriť dôveryhodnú, špecifickú a atraktívnu prezentačnú identitu Slovenska.**

MZVaEZ SR ako koordinátor uvedenej agendy napĺňa stanovené ciele v spolupráci s ďalšími rezortmi a štátnymi agentúrami. Východiskovým stavom bola absencia strešného koordinačného mechanizmu, ako aj roztrieštenosť používaných komunikačných posolstiev a ich vizuálnych stvárnení. Dôsledkom uvedeného stavu bola znížená presvedčivosť a efektívnosť prezentácie SR v zahraničí.

3.4.1 Vytvorenie funkčného modelu koordinácie aktérov zainteresovaných na prezentácii Slovenska v zahraničí

V organizačnej oblasti **MZVaEZ SR**, ako subjekt, ktorý bol na základe novely tzv. kompetenčného zákona č. 575/2001 poverený zabezpečiť „koordináciu presadzovania obchodno-ekonomických záujmov Slovenskej republiky v zahraničí a jednotnú prezentáciu Slovenskej republiky v zahraničí“, **zriadilo medzirezortnú Pracovnú skupinu pre koordinovanú prezentáciu SR v zahraničí**. Jej členmi sú inštitúcie, ktoré sa rozhodujúcou mierou podieľajú na prezentácii SR v zahraničí. Cieľom je spoločne a konsenzuálne pripraviť a implementovať do praxe „značku Slovensko“.

²³ Joint undertaking

²⁴ Electronic Numerical Integrator And Computer Joint Undertaking

²⁵ Európske spoločenstvo

²⁶ Association for european nanoelectronics activities (Asociácia reprezentujúca Európskych aktérov vo výskume nanoelektroniky)

MZaVEZ SR identifikovalo **súbor prezentačných podujatí prioritného významu organizovaných relevantnými inštitúciami**, ktoré sú z pohľadu prezentácie SR v zahraničí prioritné a v rámci ktorých existuje potenciál vzájomnej koordinácie. V roku 2015 je z pohľadu jednotnej prezentácie SR v zahraničí kľúčová svetová výstava EXPO Miláno 2015. V roku 2016 to je predovšetkým LOH²⁷ v Rio de Janeiro a predsedníctvo SR v Rade EÚ.

MZVaEZ SR identifikovalo teritoriálne priority jednotlivých rezortov a inštitúcií v oblasti prezentácie krajiny.

3.4.2 Vytvorenie dôveryhodnej, špecifickej a atraktívnej prezentačnej identity Slovenska

Pri riešení obsahového ukotvenia značky Slovensko MZVaEZ SR vypracovalo prehľad, ktorý potvrdil roztrieštenosť doteraz používaných sloganov a posolstiev, ako aj absenciu ich vzájomnej kompatibility.

V nadväznosti na ideový koncept prezentácie SR realizovaný v roku 2011, iniciovalo MZVaEZ SR v roku 2013 tvorbu štúdie „*Branding Slovenska - od ideového konceptu k posolstvám a komunikácií*“. Materiál rozpracoval **návrhy konkrétnych komunikačných posolstiev značky krajiny, z ktorých sa odporúča vychádzať pri jej prezentácii**.

Vychádzajúc z poznania, že úspešná môže byť len taká značka krajiny, s ktorou sa stotožní aj domáca verejnosť, bola prostredníctvom webového portálu www.brandingslovenska.com zorganizovaná verejná **diskusia na tému o komunikačných posolstvách značky Slovensko**.

MZVaEZ SR zadalo v roku 2015 reprezentatívny **prieskum verejnej mienky** k obsahovým východiskám prezentácie SR v zahraničí a **k obsahovému ukotveniu značky Slovensko**.

MZVaEZ SR v roku 2015 zrealizovalo porovnanie modelov vizuálnej identity štátnej správy v SR a v zahraničí, vrátane ich aplikácie na rôzne úrovne štátnej správy.

3.4.3 Konceptne k jednotnej prezentácii

V súvislosti s financovaním procesu prípravy a realizácie národného brandingu SR boli prijaté závery Rady vlády SR na podporu exportu a investícií č. 02/01/2014 z 19. 02. 2014 a č. 05/03/2014 z 20. 08. 2014, v zmysle ktorých MZVaEZ SR uzatvorilo s MDVaRR SR *Dohodu o spolupráci pri príprave a realizácii národnej prezentácie SR a o presune rozpočtových prostriedkov*.

MZVaEZ SR vytvorilo medzirezortný tím pre **prípravu zadania verejného obstarávania na tvorbu značky Slovensko**. Členmi tímu boli zástupcovia MZVaEZ SR, MH SR, MDVaRR SR, SARIO a SACR, príprava zadania bola konzultovaná aj s nezávislými externými odborníkmi. Súťažné návrhy na tvorbu značky Slovensko vyhodnotí odborná porota zložená zo zástupcov relevantných rezortov a inštitúcií, ako aj z profesionálov v hlavných oblastiach, ktoré súťaž zahŕňa. Ukončenie a plnenie verejného obstarávania je plánované na obdobie rokov 2015 - 2016.

MZVaEZ SR predložilo na rokovanie vlády SR dňa 18. 02. 2015 materiál „*Informácia o procese tvorby značky krajiny a o jej implementácii do prezentačnej praxe subjektov štátnej správy*“. Materiál predstavoval súhrn realizovaných krokov, aktuálne prebiehajúcich procesov

²⁷ Letné olympijské hry

a plánovaných cieľov v rámci procesu tvorby značky Slovensko. Vláda na svojom rokovaní predložený materiál vzala na vedomie.

Predloženie súhrnného materiálu na rokovanie vlády je plánované do konca roku 2015. Uvedený **materiál svojim obsahom nahradí stratégiou VEV pôvodne avizované materiály** „Stratégia jednotnej prezentácie SR“ a „Stratégia značky Slovensko“. Tento fakt žiada MZVaEZ SR reflektovať pri najbližšej revízii stratégie VEV, v zmysle vypustenia zmienky o pôvodne avizovaných materiáloch a doplnenia zmienky o aktuálne pripravovanom materiáli.

Vyhodnotenie reálnej implementácie značky Slovensko v prezentačnej praxi subjektov je stanovené s termínom plnenia úlohy koncom roka 2016.

Z vyššie uvedenej analýzy krokov, ktoré MZVaEZ SR vykonalo **v rokoch 2013 - 2015** za účelom dosiahnutia dvoch hlavných vytýčených cieľov vyplýva, že **prišlo k výraznému pokroku v rámci riešenia predmetnej agendy**. Zvolené nástroje reflektovali aktuálne globálne trendy pri zabezpečovaní oficiálnej štátnej prezentácie v zahraničí. Identifikované boli na základe konzultácií s predstaviteľmi rezortov, štátnych agentúr a expertného vonkajšieho prostredia, ako aj na základe komparácie úspešných postupov iných krajín.

Vývojové tendencie daného procesu potvrdzujú, že od svojho vzniku je dnes Slovensko najbližšie k tomu, aby sa v zahraničí prezentovalo pod spoločnou, komplexnou, modernou a profesionálne pripravenou značkou.

Vývoj agendy poukázal na nevyhnutnosť redefinovať avizované hodnotenie prostredníctvom pôvodne zamýšľaných materiálov „Stratégia jednotnej prezentácie SR“ a „Stratégia značky Slovensko“. MZVaEZ SR ich nahrádza súhrnným materiálom „Implementácia značky Slovensko a jednotnej vizuálnej identity štátnej správy“ (plánovaný termín plnenia je koniec roka 2015). Uvedenú zmenu žiada MZVaEZ SR zapracovať pri najbližšej revízii aj do znenia samotnej stratégie VEV.

4. ZHRNUTIE

Z monitorovacej správy vyplýva, že **priebežne sa plnia všetky tri všeobecné obchodno-politické ciele**, stanovené stratégiou VEV. V hodnotenom období 2011 - 2014

- *bol každoročne zaznamenaný nárast exportu,*
- *sa každoročne zvyšoval počet exportujúcich firiem, pričom vzrástol aj počet nových exportérov,*
- *boli priebežne prijímané opatrenia smerujúce k zabezpečeniu stabilných dodávok strategických tovarov.*

Stanovené štyri špecifické ciele, ktoré vyplývajú zo slabých stránok zahraničného obchodu SR sa zatiaľ plnia nasledovne:

1. **Z pohľadu diverzifikácie teritoriálnej štruktúry v období 2011 - 2013 rástol podiel vývozu na mimoeurópske trhy, avšak v roku 2014 zaznamenal pokles z 9,5% na 9,2%.**

Uvedený pokles ovplyvnilo v roku 2014 v porovnaní s rokom 2013 aj zníženie podielu vývozu na celkovom vývoze SR najmä v relácii Turecko (pokles o 0,4%), Čína (-0,4%), Brazília (-0,1%), USA (-0,1%). Všetky uvedené krajiny patria z hľadiska vývozu SR medzi významné mimoeurópske trhy. Vývoz SR do uvedených krajín v rokoch 2011

a 2012 zaznamenával nárasty, prípadne len stagnáciu. Ďalší vývoj ukáže, či pokles vývozu na mimoeurópske trhy zaznamenaný v roku 2014 bol len výnimkou, alebo začiatkom zmeneného trendu.

- 2. Z hľadiska diverzifikácie komoditnej štruktúry sa nedarí zvýšiť podiel vývozu v komoditných skupinách mimo HS85 a HS87, nakoľko podiel uvedených dvoch komoditných skupín na celkovom vývoze SR v období 2011 - 2014 neustále rástol.***

V rámci cieľa komoditnej diverzifikácie exportu so zameraním na skupiny mimo HS85 a HS87 je treba konštatovať, že prebiehajúca koncentrácia exportu v uvedených odvetviach je výsledkom silnejúcich klastrov v elektrotechnickom a automobilovom priemysle, ktoré sú cielene budované najmä prostredníctvom investičnej politiky. Investície v uvedených odvetviach sú výrazne exportne orientované a kontinuálne pribúdajú. Cielená podpora ostatných odvetví, ktorá by viedla k podobnej dynamike exportu, vyžaduje nemalé zdroje, ktoré dnes SR objektívne do proexportnej politiky nealokuje.

- 3. V období 2011 - 2014 bol zaznamenaný trend klesajúceho podielu MSP na celkovom objeme exportu a tiež pokles objemu exportu MSP v absolútnych číslach. Na druhej strane postupne rástol počet exportujúcich MSP.***

Podľa predpokladov SBA existuje viacero príčin znižujúcej sa dynamiky exportu MSP na Slovensku. Štruktúra MSP je tvorená až z 97% mikropodnikmi (0 - 9 zamestnancov), t.j. hospodárskymi jednotkami spravidla s veľmi limitovanou ľudskou aj finančnou kapacitou, ktorá im znemožňuje angažovať sa na medzinárodnom trhu. Počet subjektov v tejto kategórii od roku 2008 narástol o 90%, zatiaľ čo počet malých podnikov (10 - 49 zamestnancov) klesol o 41% a počet stredných podnikov (50 - 249 zamestnancov) klesol o 11%. Celkovo počet podnikov nad 10 zamestnancov oproti roku 2008 poklesol o 37%. Vzhľadom na relatívne malý počet stredných podnikov predstavuje najväčší exportný potenciál kategória malých podnikov, práve táto kategória však bola najviac postihnutá dopadmi ekonomickej krízy.

Ďalším dôvodom sú nesprávne motivácie obyvateľov pre vstup do podnikania. Podľa prieskumu GEM (Global Entrepreneurship Monitor) na Slovensku prevláda vstup do podnikania motivovaný nutnosťou nad podnikaním motivovaným príležitosťou. Podnikatelia motivovaní nutnosťou spravidla nemajú záujem o zavádzanie inovácií a expandovanie na trhu, sústreďujú sa na overené (konvenčné) produkty a služby, ktoré (z ich pohľadu) minimalizujú riziko neúspechu.

V dôsledku dopadov globálnej ekonomickej krízy a s tým spojeného poklesu dopytu výrazne poklesla finančná kapacita MSP. Najmä mikropodniky, ale čiastočne aj malé podniky zaznamenávajú medziročné poklesy priemerného obratu a rentability tržieb. Limitovaná finančná kapacita výrazne obmedzuje možnosti veľkej časti MSP uchádzať sa o zákazky na medzinárodnom trhu.

Nakoľko štruktúra MSP je vysoko fragmentovaná, MSP sa nedokážu zapojiť do štandardnej obchodnej výmeny. Ich exportné aktivity sú vo veľkej miere náhodné, jednorazové a spravidla veľmi malého rozsahu. Preto síce stúpa absolútny počet exportujúcich MSP, avšak objem exportu stagnuje a v porovnaní s veľkými podnikmi dochádza k znižovaniu podielu MSP.

Za účelom zvýšenia podielu MSP na celkovom objeme exportu MH SR v spolupráci s SBA navrhuje prijatie nasledovných opatrení:

- uskutočnenie prieskumu zameraného na zmapovanie exportných aktivít v kategórii MSP,
- zavedenie dostupného poradenstva v oblasti internacionalizácie podnikania MSP,
- tvorba alternatívnych obchodných a podporných platforiem,
- projekt Národné podnikateľské centrum (SBA v súčasnosti realizuje prípravnú fázu projektu).

Vo všetkých prípadoch ide o pripravované opatrenia, ktoré sú predmetom Operačného programu Výskum a inovácie 2014-2020. Tieto aktivity budú realizované formou národných projektov. Poradenstvo v oblasti internacionalizácie podnikania MSP bude zabezpečené aj prostredníctvom siete Enterprise Europe Network.

4. **Podiel vývozu služieb na exporte v období 2011 - 2013 priebežne rástol (zo 7,8% na 9,2%), ale v roku 2014 zaznamenal pokles (8,7%).**

Dôležitá je skutočnosť, že v roku 2014 navštívilo Slovensko síce menej turistov, ale minuli u nás viac peňazí, čím podporili domácu ekonomiku. Konkrétne príjmy z aktívneho zahraničného cestovného ruchu dosiahli za obdobie január až jún 2014 výšku takmer 897 mil. eur, čo v porovnaní s rovnakým obdobím predchádzajúceho roka 2013 predstavuje nárast o 2,6%.

Z dlhodobejšieho hľadiska je potrebné uviesť, že v tomto desaťročí bol rok 2013 pre cestovný ruch historicky druhým najúspešnejším. V prvom polroku 2014 prišlo k miernemu poklesu turistov oproti vlaňajšku z dôvodu mimoriadne teplej zimy prakticky bez snehu, ukrajinskému konfliktu, ktorý mal dopad aj na veľmi potenciálny ruský trh. Návštevnosť ovplyvnili aj kurzové zmeny, predovšetkým posilňovanie kurzu eura voči českej korune a maďarskému forintu. Napriek tomu k nám prišlo viac turistov ako v rovnakom období rokov 2011 aj 2012.

Vychádzajúc z týchto skutočností bude potrebné naďalej realizovať zámery z prijatej Stratégie cestovného ruchu do roku 2020 i Marketingovej stratégie SACR na roky 2014 - 2020. Pritom ako dôležité sa ukazujú úlohy v oblasti propagácie a prezentácie SR, kvality služieb a v neposlednom rade aj podpory aktivít cestovného ruchu, vrátane podpory MSP.

Okrem uvedených 4 špecifických cieľov je v súlade so štruktúrou monitorovacej správy potrebné k ďalším cieľom stratégie VEV uviesť, že implementácia a verifikácia plnenia **proinvestičných cieľov** sa hodnotí prostredníctvom výročných správ agentúry SARIO.

Spôsob implementácie a verifikácie plnenia cieľov **v oblasti inovačnej spolupráce so zahraničím** stanoví Stratégia výskumu a inovácií pre inteligentnú špecializáciu SR v spoločnej gescii MŠVVaŠ SR a MH SR.

Vývoj agendy **v oblasti jednotnej prezentácie SR** poukázal na potrebu redefinovať avizované hodnotenie pokroku prostredníctvom pôvodne zamýšľaných materiálov „Stratégia jednotnej prezentácie SR“ a „Stratégia značky Slovensko“, ktoré MZVaEZ SR nahradí súhrnným materiálom „Implementácia značky Slovensko a jednotnej vizuálnej identity štátnej správy“. Predloženie tohto materiálu na rokovanie vlády SR je plánované do konca roka 2015. Pôvodne avizované materiály budú pri najbližšej revízii stratégie VEV vypustené z jej obsahu a doplnená bude zmienka o aktuálne pripravovanom materiáli.

V súčinnosti s radou boli od schválenia stratégie VEV vo vláde SR prijaté viaceré materiály, z ktorých vyplynuli opatrenia na podporu jej implementácie. Z významnejších realizovaných opatrení možno uviesť:

- spracovanie informácie o priebežnej implementácii nástrojov a opatrení stratégie VEV,
- uskutočnenie prieskumu o reálnom využívaní proexportných nástrojov z pohľadu slovenských podnikateľov,
- spracovanie informácie o formách proexportnej pomoci štátu vo vybraných krajinách EÚ a možnostiach ich aplikácie v podmienkach SR,
- vytvorenie portálu exportéra obsahujúceho informácie o podporných službách pre exportérov, ktorý bol integrovaný do Ústredného portálu verejnej správy SR (www.slovensko.sk) ako samostatná subdoména <export.slovensko.sk> v správe agentúry SARIO,
- organizácia 2 konferencií k problematike podpory exportu za účasti vysokých predstaviteľov štátu a podnikateľskej sféry (december 2013 a december 2014).

Z aktuálne rozpracovaných opatrení na podporu exportu možno napríklad uviesť:

- posudzovanie realizácie propagačnej kampane na podporu zvýšenia informovanosti podnikateľskej verejnosti o možnostiach využívania proexportných nástrojov,
- aplikovanie analýzy komparatívnych výhod slovenského exportu v zameraní ekonomickej diplomacie v oblasti bilaterálnych vzťahov v roku 2015,
- zvažovanie vytvorenia zahraničných zastúpení agentúry SARIO.

Monitorovacia správa predpokladá, že v ďalšom období bude v rámci rady pokračovať súčinnosť všetkých aktérov podpory exportu. Bod B.8 uznesenia vlády SR č. 107 z 12. 03. 2014 ukladá podpredsedovi vlády a ministrom zahraničných vecí a európskych záležitostí a ministrom hospodárstva do 31. 10. každoročne „zabezpečiť monitorovanie, kontrolu a podľa potreby prijímanie nových úloh na podporu implementácie stratégie VEV“.

Návrh uznesenia vlády SR preto neobsahuje nové úlohy, pretože v súlade s už prijatým uznesením č. 107 a v závislosti od globálneho vývoja ako aj vývoja ekonomiky SR, budú podľa potreby prijímané na úrovni rady, tak ako doteraz, nové opatrenia na podporu exportu a samotnej implementácie stratégie VEV.