



## ***Kako uspeti na tujih trgih?***

*JAPTI - odskočna deska uspešnih slovenskih izvoznikov*

**IZVOZNO OKNO**



[www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si)



## ***JAPTI - odskočna deska uspešnih slovenskih izvoznikov***

Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije (JAPTI) je ključna razvojno-izvajalska agencija Ministrstva za gospodarski razvoj in tehnologijo, ki izvaja programe na področju razvoja podjetništva in konkurenčnosti, spodbujanja internacionalizacije poslovanja slovenskih podjetij in tujih neposrednih investicij.

Slovenskim podjetjem, ki se mednarodnih aktivnosti šele lotevajo, in podjetjem, ki že aktivno delujejo na tujih trgih, **JAPTI zagotavlja vrsto storitev na področju spodbujanja internacionalizacije:**

- spletni portal za izvoznike Izvozno okno ([www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si))
- izobraževanje za mednarodno poslovanje
- izvozno svetovanje
- sofinanciranje tržnih raziskav
- organizacijo gospodarskih delegacij in seminarjev
- sofinanciranje in organizacijo predstavitev slovenskega gospodarstva na sejnih v tujini
- pomoč slovenskih poslovnih klubov v tujini

## Storitve s področja internacionalizacije

- Brezplačne storitve v vseh razvojnih fazah podjetja
- Znižanje stroškov internacionalizacije
- Povečanje izvoza

[www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si)

IZVOZNIK ZAČETNIK



IZVOZNIK V FAZI RASTI



IZVOZNIK V ZRELI FAZI

Izobraževanje

Svetovanje

Tržne raziskave

Delegacije

Sejmi

Poslovni klubi

JAPTI s svojimi storitvami, namenjenimi obstoječim in potencialnim slovenskim izvoznikom, **znižuje stroške vstopa in poslovanja podjetij na tujih trgih** in ob tem zasleduje cilje **povečanja internacionalizacije** slovenskih mikro, malih in srednje velikih podjetij, diverzifikacije ter **povečanja obsega slovenskega izvoza**.

Vse informacije in storitve JAPTI so **brezplačne**.

## Spletni portal Izvozno okno ([www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si))

*Spletni portal z najboljšimi informacijami  
za slovenske izvoznike*

Spletni portal Izvozno okno ([www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si)) je **nepogrešljivo orodje** vseh slovenskih izvoznikov in tistih podjetij, ki prodor v tujino še načrtujejo. Na njem najdete **vrsto informacij, ki so pomembne pri sprejemanju izvoznih odločitev. Za številne izvozne trge so na voljo naslednje informacije:**

- ▶ **zunanjetrgovinske in poslovne informacije**
  - gospodarstvo in poslovno okolje
  - zunanja trgovina in bilateralni ekonomski odnosi
  - poslovanje
  - dajatve
  - poslovna zakonodaja
  - ustanavljanje družb
  - največja podjetja na trgu
  - slovenska podjetja na trgu
  - poslovni običaji
  - aktualni gospodarski dogodki
- ▶ **izvozne poslovne priložnosti za slovenska podjetja**
  - povpraševanja, ponudbe za poslovno sodelovanje, javni razpisi
  - NATO razpisi
- ▶ **področje mednarodnega trgovanja**
  - carinski postopki
  - izvozna dokumentacija
  - pravni vidiki izvoznih poslov
  - financiranje in zavarovanje izvoza
  - ukrepi trgovinske politike
  - trgovinski sporazumi
- ▶ **obširna baza podatkov o sejmih na številnih tujih trgih**
- ▶ **baze podatkov za pripravo tržnih analiz (MAT – Market Analysis Tools)**

Poleg podrobnih informacij o izvoznih trgih na portalu najdete tudi vse informacije o **ostalnih storitvah JAPTI**: izvoznem svetovanju, izobraževanju za mednarodno poslovanje, tržnih raziskavah, gospodarskih delegacijah, sejmih in slovenskih poslovnih klubih v tujini.

Za **aktualnost vsebin** na Izvoznem oknu poleg JAPTI skrbijo tudi slovenski poslovni klubi v tujini, Ministrstvo za gospodarski razvoj in tehnologijo, Ministrstvo za zunanje zadeve, Carinska uprava RS, SID banka d.d., Inštitut za standardizacijo ter drugi zunanji sodelavci.

Naročite se na brezplačno elektronsko obveščanje o informacijah s tujih trgov in storitvah JAPTI za izvoznike na:

**[www.izvoznookno.si/E-info](http://www.izvoznookno.si/E-info).**

Več informacij:  
[www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si)  
[izvoznookno@japti.si](mailto:izvoznookno@japti.si)

---

▶ *Izvozno okno se mi zdi zelo uporabno spletišče, kjer podjetja lahko dobijo veliko informacij in konkretnih napotkov. Strani so uporabno strukturirane, kar omogoča učinkovito iskanje informacij.*

Mitja Kolbe, ŠPICA INTERNATIONAL d. o. o.

---

## Izobraževanje za mednarodno poslovanje

*Pridobite znanje za uspešen nastop na tujih trgih*

Premišljen in načrtovan nastop na tujih trgih poveča uspešnost poslovanja podjetja v mednarodnem okolju in zmanjšuje možnost napak in nepredvidenih stroškov. V programu Izobraževanje za mednarodno poslovanje (International Trade management – ITM), ki velja za enega **najučinkovitejših mednarodnih izobraževalnih programov** s področja mednarodne trgovine v EU, podjetja naučimo **sistematičnega pristopa k mednarodnemu poslovanju**. Program izvajamo v sodelovanju s švedskimi partnerji – Švedskim trgovinskim svetom in Fundacijo ITM Worldwide.

- ▶ Praktično izobraževanje je namenjeno **mlajšim zaposlenim v izvoznih oddelkih** malih in srednje velikih podjetij.

- ▶ Končni rezultat izobraževanja je strokovno pripravljen **izvozni načrt**, ki predstavlja osnovo za dobro premišljen in učinkovit vstop podjetja na tuje trge.
- ▶ Udeleženci izobraževanja pridobijo **dodatna znanja in veščine** s področja medkulturnih razlik, pogajanj, raziskovanja tujih trgov in izvoznih strategij, ki jih lahko učinkovito uporabijo pri izvajanju izvoznega načrta.
- ▶ Zaradi mednarodne narave programa imajo udeleženci možnost pridobiti številna **mednarodna poznanstva**.
- ▶ Predavanja in svetovanje izvajajo **mednarodno priznani strokovnjaki**.
- ▶ Ob zaključku programa ITM pridobijo udeleženci **mednarodno diplomo**, priznano s strani IATTO (International Association of Trade Training Organisations).
- ▶ Večino stroškov izobraževanja krije JAPTI.

Več informacij:  
[www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si)  
[izvoznookno@japti.si](mailto:izvoznookno@japti.si)

- ▶ *Izobraževanje za mednarodno poslovanje je izjemno uporabno pri sprejemanju poslovnih odločitev v praksi. Za naše podjetje je prišlo v ravno pravem času, saj smo začeli intenzivneje in bolj organizirano osvajati*

*tuje trge. Na podlagi pridobljenega znanja bomo spremenili strategijo in dinamiko vstopa na tuje trge in drugače pristopili k pogajanjem s potencialnimi zastopniki. Znanje, ki sem ga pridobil na izobraževanju, nam je zagotovo prihranilo marsikatero drago in bolečo napako.*

Gašper Gantar, TECOS

▶ *Individualno svetovanje je vrhunec programa ITM. Gre za poglobljeno ukvarjanje z zemljevidom podjetja. Toliko konkretnih informacij nisem dobil še nikjer, čeprav sem sedem let delal v mednarodnem okolju. Predavatelj nas je napeljal k razmišljanju o pravem poslovnem konceptu. Svetoval nam je, kje začeti, in nam vtil polno mero pozitivne energije ter optimizma. Z odličnimi primeri iz mednarodnega okolja iz lastnih izkušenj nam je slikovito opisal delovanje v mednarodnem okolju, kjer povsod posadiš isto seme, vendar iz njega zrastejo različni sadovi. Svetovanje je bilo izjemno koristno, še posebej pa bi rad pohvalil predavateljevo živčnost v naš primer in naše izdelke. Priporočam vsakomur, ki ne ve, kako bi se lotil izvoza.*

Sebastian Mohar, COODO d.o.o.

▶ *Doslej smo se izvoza lotevali precej intuitivno, kar malo na lepe oči. Razviti znamo odličen produkt, ne znamo pa ga prodati. V izobraževanju ITM sem pridobila znanja in ideje, kako se lotiti osvajanja tujih trgov, kako pomembno se je osredotočiti na le en ali dva trga, kako narediti tržno analizo, na kaj moramo biti pozorni pri iskanju poslovnih partnerjev, kako izvesti uspešno predstavitev itd.*

Irena Štamcar, HYB d. o. o.

## Svetovanje in pomoč na tujem trgu

### Hitro do pravih informacij

JAPTI jim, z mrežo sodelavcev v Sloveniji in tujini, nudi nasvete in konkretno pomoč na tujih trgih. JAPTI z mrežo sodelavcev v Sloveniji in tujini jim nudi **nasvete in konkretno pomoč na tujih trgih**.

#### Podjetjem pomagamo in svetujemo pri:

- ▶ opredelitvi ustreznega načina vstopa na trg ter pripravi načrta aktivnosti
- ▶ iskanju potencialnih tujih kupcev
- ▶ pridobivanju razpoložljivih informacij o bonitetah in finančnem poslovanju tujih podjetij
- ▶ carinskih dajatvah in morebitnih omejitvah izvoza
- ▶ navezavi kontaktov z ustreznimi institucijami
- ▶ organizaciji srečanj s tujimi podjetji
- ▶ ustanavljanju podjetij ali podružnic
- ▶ organizaciji promocijskih aktivnosti na tujih trgih
- ▶ izdelavi tržnih raziskav itd.

---

▶ Če ne poznaš jezika, je izjemno težko narediti primerno analizo tujega trga, zato se zahvaljujemo Slovenskemu poslovnemu klubu v Ukrajini za odličen pregled trenutne situacije na trgu in potencialnih poslovnih partnerjev, kar za nas predstavlja dragoceno podlago za pripravo podrobne strategije za vstop na ukrajinski trg.

Matjaž Petrovič, GENEPLANET d. o. o.

---

Več informacij:

[www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si)  
[izvoznookno@japti.si](mailto:izvoznookno@japti.si)

## Tržne raziskave

### Raziščite trg za premišljeno odločitev

Preden se podjetja odločijo vstopiti na novo tuje tržišče, običajno naredijo tržno raziskavo. Njeni rezultati predstavljajo osnovo za izdelavo in prilagoditve izvoznega načrta, odločitve o obiskih potencialnih poslovnih partnerjev, načrtovanju sejmskih nastopov in udeležbah v okviru gospodarskih delegacij.

JAPTI zagotavlja **brezplačen dostop do baz podatkov o tujih trgih** - MAT (Market Analysis Tools) Mednarodnega trgovskega centra (ITC), ki zajemajo statistiko zunanje trgovine 220 držav in 5.300 proizvodov. Baza podatkov je dobra osnova za izdelavo tržnih analiz. Do brezplačnega dostopa do omenjenih baz podatkov je upravičeno podjetje, ki pošlje prošnjo.

Da bi lažje in ceneje pridobili specifične informacije o trgu, JAPTI na osnovi javnega razpisa **sofinancira izdelavo tržnih raziskav** na novih tujih trgih. Upravičeni stroški sofinanciranja so stroški svetovalnih storitev, vezanih na izdelavo tržne raziskave, ki jih zagotavlja zunanji izvajalec z ustreznimi referencami.

Na ta način slovenskim podjetjem olajšamo odločitve pri vstopu oziroma načinu vstopa na izbrani novi tuji trg in **zmanjšujemo tveganja pri odločanju o vstopu oz. načinu vstopa na novi tuji trg.**

Več informacij:  
[www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si)  
[izvoznookno@japti.si](mailto:izvoznookno@japti.si)

---

► *Robotika Kogler d. o. o. je podjetje, ki se ukvarja z avtomatizacijo pakiranja. S ciljem razpršitve izvoza na hitro rastoče trge smo želeli raziskati tudi ruski trg. S pomočjo izvedene tržne raziskave smo pridobili informacije o profilu in zahtevah odjemalcev, konkurentov ter tehničnih standardih. Kvalitetno izvedena tržna raziskava je bila dobra osnova za vstop na trg in pridobivanje prvih poslov. Veseli smo, da tovrstne raziskave finančno podpira tudi država.*

Renato Vindiš, ROBOTIKA KOGLER d. o. o.

---

► *INFOTEHNA Skupina se ukvarja z informacijskimi rešitvami za farmacevtsko industrijo. Švicarski trg je za INFOTEHNO kot »zibelka« farmaceutske industrije zelo zanimiv, vendar pa države v prodajnem smislu v preteklosti še nismo sistematično obdelovali. Na osnovi tržne raziskave smo dobili informacije o priložnostih za prodajo naših rešitev v Švici in pričeli izvajati sistematične prodajne aktivnosti. Finančna pomoč za izvedbo raziskave je za nas pomembna, saj nam je JAPTI omogočil sodelovanje z najbolj kakovostnim partnerjem. Na osnovi poglobljenih informacij, ki nam jih je le-ta posredoval, smo na švicarski trg vstopili lažje in bolj hitro.*

Sonja Jakovljevič, INFOTEHNA Skupina d. o. o.

---

## Gospodarske delegacije in seminarji

*Spoznajte poslovno okolje in poslovne partnerje*

JAPTI organizira izhodne in vhodne gospodarske delegacije. Na ta način podjetjem pomagamo pri spoznavanju posameznega trga in pridobivanju neposrednih poslovnih kontaktov v tujini in s tem **znižujemo stroške raziskave trga**.

Pri tem:

- ▶ prevzamemo organizacijo poti v tujino, zagotovimo informacije o gospodarstvu in poslovanju na posameznem trgu, **organiziramo sestanke s tujimi podjetji** in tako povečujemo možnosti za sklenitev konkretnih poslov,
- ▶ pred vsako gospodarsko delegacijo organiziramo **pripravljalni seminar**, na katerem podjetja poučimo o značilnostih, priložnostih na posameznem trgu in jih pripravimo na odeležbo v gospodarski delegaciji.

Več informacij:

[www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si)  
[izvoznookno@japti.si](mailto:izvoznookno@japti.si)

---

▶ *Obisk gospodarske delegacije v Omanu in vse tovrstne gospodarske delegacije so izjemno koristne, saj je moč pridobiti relevantne informacije iz »prve roke« in si tako ustvariti dobre temelje za morebitne nadaljnje aktivnosti na tem trgu. Pridobljeni direktni kontakti so odlična priložnost za pridobitev dodatnih podrobnejših informacij ter uskladitev osnovnih zahtev in pričakovanj med morebitnimi novimi poslovnimi partnerji. Takšne delegacije so odlična priložnost tudi za povezovanje med slovenskimi podjetji, zato jih kaže organizirati tudi v bodoče.*

Mag. Boštjan Korošec, TALUM d. d. Kidričevo

---



---

▶ *Rezultati obiska gospodarske delegacije na Kitajskem v organizaciji JAPTI so presegli moja pričakovanja. Uspelo nam je pridobiti več deset novih poslovnih kontaktov in skleniti dva konkretna posla.*

Miča Vulović, ACTIVA INŽENIRING d. o. o.

---



---

▶ *Seminar Kako poslovati z Marokom je pokazal velik potencial za gospodarsko sodelovanje med maroškimi in slovenskimi podjetji. Na njem smo izvedeli, kakšne so možnosti za izvoz naših izdelkov in pridobili kontakte poslovnih partnerjev, ki nam bodo lahko v pomoč v zvezi s poslovanjem v Maroku.*

Saša Bajs, Borut Šuštar, AMES d. o. o.

---



## Sejmi v tujini

### Predstavite svoje podjetje

Nastopi podjetij na sejmi v tujini so eden izmed osrednjih instrumentov za internacionalizacijo podjetij. Udeležba na sejmu podjetjem omogoča dostop do novih informacij o tujih trgih, poslovnih priložnosti in možnosti neposrednega razgovora s potencialnimi poslovnimi partnerji, uvajanje izdelka oz. inovacij, prenos tehnologij in znanja ter pregled novosti in tuje konkurence.

Z organizacijo in sofinanciranjem predstavitev slovenskega gospodarstva na sejmih JAPTI **znižuje stroške predstavitev podjetij v tujini**. To dosegamo na dva načina:

- ▶ **Skupinske predstavitve slovenskega gospodarstva na sejmih v tujini** JAPTI podpira na podlagi izraženega interesa gospo-

darstva. Podjetja informiramo, animiramo, povežemo in pripravimo za sejmski nastop. S sejmiščem se pogajamo za primerno lokacijo in ceno ter neopremljen razstavni prostor tudi zakupimo. Za vsak sejmski nastop organiziramo pripravljalni sestanek, na katerem podjetja pripravimo na sejmsko predstavitev. Podjetja se v okviru skupinskih predstavitev na mednarodnih sejmih povezujejo zaradi večje prepoznavnosti in učenja od drugih podjetij, ki prav tako sodelujejo v skupini. Vsega navedenega torej podjetjem ni potrebno storiti, kar znatno zniža stroške njihovega nastopa na tujem trgu.

- ▶ **Sofinanciranje individualnih sejmskih nastopov v tujini** poteka preko javnega razpisa za sofinanciranje upravičenih stroškov udeležbe na mednarodnih sejmih v tujini. Namen razpisa je, da se s sofinanciranjem upravičenih stroškov slovenskim podjetjem, ki prvič vstopajo na tuji trg oziroma širijo in diverzificirajo svoje poslovanje na tujih trgih, **poveča možnosti predstavitve izdelkov oz. storitev mednarodni poslovni javnosti** in s tem poslovnega sodelovanja slovenskih podjetij s tujimi partnerji. Med upravičene stroške sejmskega nastopa sodijo najem razstavnega prostora, postavitve in ureditev najetega prostora ter stroški njegovega upravljanja.

Več informacij:  
[www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si)  
[izvoznookno@japti.si](mailto:izvoznookno@japti.si)

---

▶ *Podjetje Seltron d. o. o. je svoj proizvodni program sistemov za regulacijo ogrevanja predstavilo na sejmu gradbeništva, ogrevanja in obnovljivih virov energije ISH v Frankfurtu. Izvedli smo vrsto poslovnih sestankov z obstoječimi in potencialnimi kupci. Zaradi predstavitve naših izdelkov in inovativnih rešitev smo povečali zaupanje pri obstoječih kupcih in pridobili vrsto novih. Sejem je za naše podjetje velik organizacijski in finančni zalogaj, zato je JAPTI-jeva podpora pri tako pomembni odločitvi kot je nastop na sejmu odločilna.*

Boštjan Gerlič, SELTRON d. o. o.

---



---

▶ *Na sejmu farmacevtskih izdelkov CPHI v Frankfurtu smo razstavljali celoten program embalaže za farmacijo. Na račun novih povpraševanj pričakujemo zapolnitev razpoložljivih proizvodnih kapacitet oz. celo širjenje proizvodnje. Pozdravljamo aktivnosti JAPTI, ki s finančnimi sredstvi spodbuja sejmske predstavitve podjetij v tujini.*

Martina Šifrar, SIBO GROUP d. o. o.

---



---

▶ *V okviru predstavitve slovenskega gospodarstva v tujini smo se udeležili mednarodnega sejma Middle East Electricity v Dubaju. Interes potencialnih partnerjev in končnih strank za naše izdelke je bil presenetljivo velik, prejeli pa smo tudi konkretna povpraševanja in ponudbe za sodelovanje. Sejem nam je prinesel vzpostavitev konkretnih stikov, na katerih lahko gradimo prodor na Srednji vzhod.*

Hine Alex Vrtačnik, SVETLOBA d. o. o.

---

## Slovenski poslovni klubi

### Sodelujte z že uspešnimi v tujini

Slovenski poslovni klubi **združujejo predstavnike slovenskih podjetij, ki so že dlje časa prisotni na tujih trgih.** Znanje in izkušnje, s katerimi razpolagajo člani slovenskih poslovnih klubov so lahko pomemben vir informacij za manjša podjetja, ki želijo prodreti na tuji trg. JAPTI sofinancira dejavnosti klubov in s tem spodbuja mreženje ter prenos znanja in informacij med slovenskimi podjetji tudi zunaj meja Republike Slovenije.

#### Slovenski poslovni klubi izvajajo številne aktivnosti:

- ▶ omogočajo stike in izmenjavo informacij med slovenskimi in tujimi podjetji
- ▶ omogočajo navezavo neformalnih stikov med podjetji in vladnimi institucijami obeh držav
- ▶ pomagajo pri navezavi stikov s potencialnimi poslovnimi partnerji v tujini
- ▶ organizirajo poslovne delegacije ter promocijske nastope
- ▶ promovirajo slovensko gospodarstvo v tujini
- ▶ redno seznanjajo tuje poslovne javnosti z novimi aktivnostmi, zakonodajo in ostalimi zanimivostmi iz slovenskega poslovnega okolja
- ▶ redno seznanjajo slovenske institucije in podjetja s spremembami v poslovnem okolju, v katerem klub deluje

JAPTI v letu 2012 **sofinancira aktivnosti 16 poslovnih klubov** v Avstriji, Bolgariji, Bosni in Hercegovini, Črni gori, na Hrvaškem, v Italiji, Izraelu, na Kosovem, Madžarskem, v Makedoniji, Romuniji, Rusiji, Srbiji, Ukrajini in Združenih državah Amerike.

Več informacij:  
[www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si)  
[izvoznookno@japti.si](mailto:izvoznookno@japti.si)

---

▶ *V želji po vrnitvi naših izdelkov na trg Republike Kosovo in iskanju zastopnika za ta trg smo se obrnili na Slovensko-kosovsko poslovno združenje. V združenju so nam posredovali kontakte podjetij, ki se ukvarjajo z našo dejavnostjo in so primerna kot zastopniki za kosovski trg, in organizirali poslovno srečanje z vodilnim kosovskim podjetjem, kjer nam je direktor poslovnega združenja pomagal pri dogovarjanju o prihodnjem sodelovanju. Z veseljem smo postali člani njihovega združenja. Slovenskim podjetjem, ki želijo vstopiti na kosovski trg, priporočamo, da se obrnejo na Slovensko-kosovsko poslovno združenje.*

Nikolaj Rehar, TRISO d. o. o.

---

## **Spletni portal Slovenia Partner ([www.sloveniapartner.eu](http://www.sloveniapartner.eu))**

*Promocija slovenskega gospodarstva tuji  
poslovni javnosti*

**Za večjo prepoznavnost slovenskega gospodarstva med tujo poslovno javnostjo in povečanje zanimanja tujih podjetij za slovenska podjetja** na spletnem portalu [www.sloveniapartner.eu](http://www.sloveniapartner.eu) predstavljamo slovensko poslovno okolje in posamezna slovenska podjetja, ki v evropskem ali svetovnem merilu izstopajo po svojih inovativnih, oblikovnih in drugih dosežkih. Na spletnem portalu v angleškem jeziku, namenjenem tuji poslovni javnosti:

- ▶ nudimo informacije o slovenskem poslovnem okolju in možnostih poslovanja v Sloveniji
- ▶ omogočamo iskanje slovenskih podjetij – izvoznikov v bazi Sloexport ([www.sloexport.si](http://www.sloexport.si))
- ▶ nudimo storitve tujim kupcem slovenskih izdelkov/storitev za hitrejšo vzpostavitev stikov s slovenskimi podjetji

Za tujo poslovno javnost izdajamo brošuro Connect to Business Excellence, v kateri predstavljamo dosežke slovenskih podjetij.

Več informacij:  
[www.sloveniapartner.eu](http://www.sloveniapartner.eu)  
[slopartner@japti.si](mailto:slopartner@japti.si)

---

▶ *»We have had some contact for about a year ago regarding production of machined parts in Slovenia. Just for your information, we have started a long term relationship with a Slovenian producer which now machines all kind of parts for us. We are now looking for sub-contractors for welded parts and I wondered if you perhaps also can help us with this.«*

---

NORVEŠKO PODJETJE

## Ste pripravljeni na izvoz?

Vse informacije in storitve JAPTI so **brezplačne**, zato ne oklevajte in stopite v stik z nami. Z veseljem vam bomo pomagali na vaši poti v mednarodno poslovno okolje.

Naročite se na brezplačno elektronsko obveščanje o informacijah s tujih trgov in storitvah JAPTI za izvoznike na **[www.izvoznookno.si/E-info](http://www.izvoznookno.si/E-info)**.

Javna agencija Republike Slovenije za podjetništvo in tuje investicije  
Verovškova cesta 60  
Oddelek za internacionalizacijo  
1000 Ljubljana  
T: 01 589 18 70  
F: 01 589 18 77  
[www.izvoznookno.si](http://www.izvoznookno.si)  
[izvoznookno@japti.si](mailto:izvoznookno@japti.si)



Javna agencija  
Republike Slovenije  
za podjetništvo  
in tuje investicije

**IZVOZNO OKNO**



REPUBLIKA SLOVENIJA  
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSKI RAZVOJ IN TEHNOLOGIJO

**I FEEL  
SLOVENIA**