



REPUBLIKA SLOVENIJA
MINISTRSTVO ZA GOSPODARSTVO,
TURIZEM IN ŠPORT



slovenska startup strategija

Izhodišča

Vzemimo zalet.

To so izhodišča za Slovensko startup strategijo. Ker imamo preveč potenciala, da bi ga zaradi neoptimalnih pogojev pustili neuresničenega.

Ta izhodišča so nastala v partnerstvu. Med državo, podpornim okoljem in startupi. Ker skupaj verjamemo, da je zdaj čas za zalet.

Hvaležni bomo za mnenja, pohvale in kritike na mnenja@startup.si do 7. junija 2024.

Ustvarimo v Sloveniji enega najboljših evropskih startup ekosistemov.

Poletimo.





Vsebina

Uvod.....	2
Stanje.....	4
Ključni izzivi.....	5
Vizija.....	6
5 strateških pobud	8
Odlično podporno okolje.....	9
Privlačnost za globalne talente.....	12
Vlaganja v tvegani kapital	15
Opcijsko nagrajevanje zaposlenih	23
Vitka delniška družba.....	26



Uvod

Slovenija je vstopila v obdobje **največjih sprememb svetovnega gospodarstva** v človeški zgodovini. Medsebojni učinki podnebnih, tehnoloških, okoljskih, geopolitičnih, socialnih in kulturnih sprememb napovedujejo nadaljevanje kompleksnih kriz in zahtevajo, da na novo zastavimo **strateški kompas slovenskega gospodarskega in razvojnega modela**.

Jasno je namreč, da sedanje krize napovedujejo konec dosedanjega modela, v Sloveniji in v Evropi temelječega na dostopni in poceni oskrbi s ključnimi gospodarskimi vložki: delom, energijo, denarjem, surovinami in proizvodi.

Naša naloga je, da domislimo **ново vizijo slovenskega gospodarstva za nov čas**, zastavimo nabor strateških ciljev in realen nabor potrebnih gospodarskih politik, da to dosežemo.

Osrednji strateški gospodarski cilj je dvig produktivnosti, tako da bo **povprečna dodana vrednost dosegala 100.000 evrov na zaposlenega**. Želimo doseči hitro rast produktivnosti, kar omogoča več povezanih sprememb:

- digitalizacija procesov, avtomatizacija in uporaba umetne inteligence,
- snovna in energetska učinkovitost,
- pomanjkanje kadra,
- vodenje in organizacija,
- globalne potrebe po novih inovativnih in trajnostnih rešitvah.

Poglavitna ambicija je nadgradnja karakterja slovenskega gospodarstva iz kompetentnega in zanesljivega dobavitelja v inovativnega in trajnostnega razvojnika. S strateškim načrtom za povečanje konkurenčnosti in produktivnosti želi Slovenija postati **ново evropsko središče za inoviranjem naprednih in trajnostnih tehnologij**.



To želimo doseči z usmerjenimi politikami v treh stebrih:



Ključna pozornost v drugem stebru je namenjena **slovenskemu startup ekosistemu**. Čeprav so slovenski startupi v zadnjem obdobju dosegli vidne uspehe, se soočamo s **številnimi pomanjkljivostmi**.

Zato Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport zastavlja **ново vizijo slovenskega startup ekosistema**, da z nizom različnih ukrepov, povezanih v 5 strateških pobud, uresničimo **jasne in merljive cilje** ter do leta 2030 postanemo **eden od najboljših startup ekosistemov v Evropi**.

Ta dokument je nastal na delavnicah, organiziranih s strani **iniciative Startup Slovenija**. V njegovo nastajanje so bili vključeni **različni akterji slovenskega startup ekosistema**.

To je delo v nastajanju. Z javno predstavitvijo teh izhodišč želimo pridobiti odziv zainteresiranih javnosti o izbrani smeri, ciljih in ukrepih. O tem, kaj je dobro, kaj je napačno in kaj manjka.

Vaš odziv pričakujemo na mnenja@startup.si.

Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport
v sodelovanju z iniciativo Startup Slovenija



Stanje

Raziskava ESNA 2024 o doseganju stopnje implementacije startup standardov kaže, da Slovenija uresničuje startup standarde v deležu 23 %, kar nas **postavlja na zadnje mesto** med vsemi državami EU.

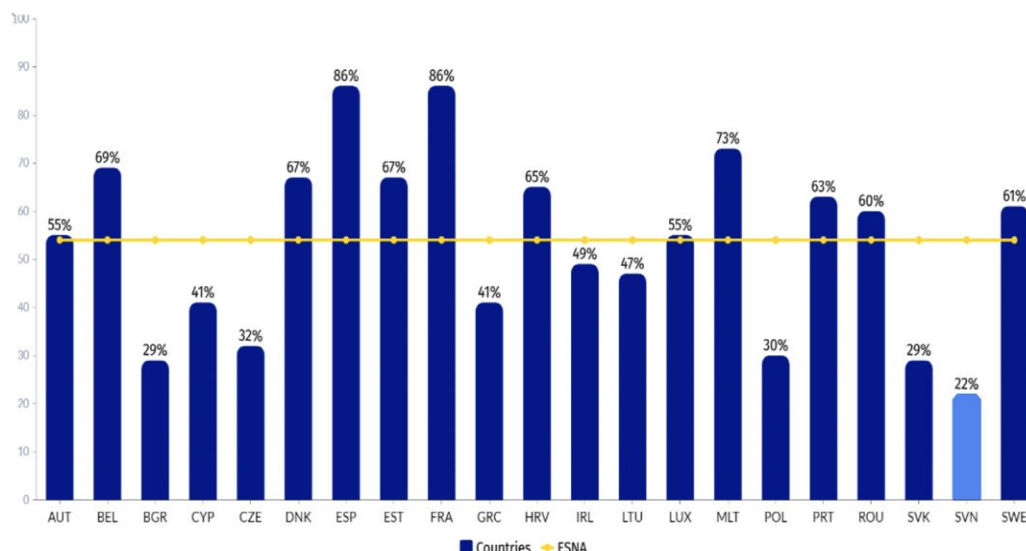
V Sloveniji ustvarimo **238 startupov na milijon prebivalcev**. Če se primerjamo z ostalimi državami (Estonija 1.048, Izrael 904, Litva 706, Nemčija 553, Avstrija 242) je **delež nastalih startupov prenizko** (vir: Dealroom).

Slovenija investira **41 evrov na prebivalca** v startupe, kar je **zelo nizek delež** glede na ostale EU države (Estonija 1.967, Švedska 1.769, Nemčija 440, Avstrija 250). (Vir: Dealroom)

V Sloveniji trenutno **nimamo natančnih podatkov o startup ekosistemu** (o številu startupov, o številu zaposlenih v startupih ter ustvarjenih prihodkih in plačanih davkih). Okvirna ocena ekosistema je, da je okvirno 1% ljudi zaposlenih v startupih. V ZDA je v startupih zaposlenih 10% ljudi.

Slovenska startup podjetja so **podpovprečno uspešna** pri črpanju sredstev EIC programov (9,2 milijonov evrov od 4,7 milijarde evrov na voljo) in EIC Fund (še nimamo odobrene investicije).

Slika: Stopnja implementacije startup standardov po državah EU (ESNA, 2024)



Ključni izzivi

- Nejasna ciljna skupina (startup podjetja), pomanjkanje podatkov o startup ekosistemu in posledično slaba (finančna in nefinančna) podpora.
- Administrativne ovire pri ustanavljanju startup podjetij, odsotnost enostavnih možnosti za pridobivanje dodatnega kapitala in ureditev vstopov oziroma izstopov iz podjetij.
- Pomanjkanje (domačih in globalnih) talentov.
- Nestimulativna ureditev nagrajevanja zaposlenih v startup podjetjih.
- Prenizke naložbe tveganega kapitala.
- Družbena kultura ni naklonjena podjetniškemu tveganju ter neuspehu kot možni posledici podjetniškega tveganja.
- Odsotnost jasnih zavez države po razvoju slovenskega startup ekosistema, podpornega okolja in konkurenčnih pogojev za nastanek, rast in obstoj slovenskih startup podjetij.



Vizija

Slovenski startup ekosistem bo leta 2030 eden najboljših v Evropi.

- V Sloveniji bodo nastajala, rasla in ostajala hitrorastoča inovativna podjetja.
- Spremenili bomo družbeno miselnost, da bo bolj naklonjena podjetniškemu tveganju kot integralni značilnosti uspešnih podjetij, pri tem pa destigmatizirali neuspeh.
- Z dobrim delovanjem slovenskega startup ekosistema bomo v prihodnjih letih razvijali prebojne inovativne produkte in rešitve, ki bodo rezultat slovenskega znanja, inovacij in dizajna, namenjene globalnim trgom.
- Slovensko družbo bo odlikovala globalna podjetniška ambicija. V vseh generacijah, še posebej pa med mladimi, bomo spodbujali podjetniško miselnost, krepili podjetniška znanja in kompetence ter doma in v svetu promovirali slovenski startup ekosistem.



Cilji

Zastavljeni cilji za izboljšanje slovenskega startup ekosistema do leta 2030.

- V Sloveniji ustvarimo vsaj 476 startupov na milijon prebivalcev (dvakrat bolje kot danes).
- Slovenija investira vsaj 410 evrov na prebivalca (desetkrat bolje kot danes).
- Slovenska startup in scaleup podjetja so vsaj povprečno uspešna pri črpanju sredstev EIC programov (primerjava z drugimi državami EU).
- V Sloveniji izmerimo podatke o številu startupov, o številu zaposlenih v startupih ter ustvarjenih prihodkih in plačanih davkih. Zasledujemo vsaj 25 % medletno rast sektorja glede na navedene kazalnike.
- Za dosego teh ciljev Slovenija v najkrajšem možnem času uresničuje startup standarde ESNA v deležu 69 % (trikrat bolje kot danes).
- Dolgoročno ohranjanje vsaj dela domačega lastništva.
- Dolgoročno ohranjanje poslovnih in inovacijskih funkcij v Sloveniji.



5 strateških pobud

Za dosego ciljev so predlagani ukrepi na naslednjih področjih.

- **Odlično podporno okolje** za startup in scaleup podjetja.
- **Vitka družba**: nova pravno organizacijske oblike prilagojene za startup podjetja, ki bo združevala odprtost delniške družbe z enostavnim vstopom in izstopom delničarjev, na drugi strani pa ohranjala enostavnost družbe z omejeno odgovornostjo.
- **Startup viza** za privabljanje globalnih visokotehnoloških talentov po hitrem digitalnem postopku in z bistveno poenostavitvijo postopkov.
- **Razvoj trga tveganega kapitala** z javnimi spodbudami za okrepitev zasebnih vlaganj in vlaganj pokojninskih družb v tvegani kapital.
- **Mednarodno primerljiva rešitev za uveljavitev delniških opcij** po pripravljenem Zakonu o udeležbi delavcev pri dobičku in opcijskem nagrajevanju.

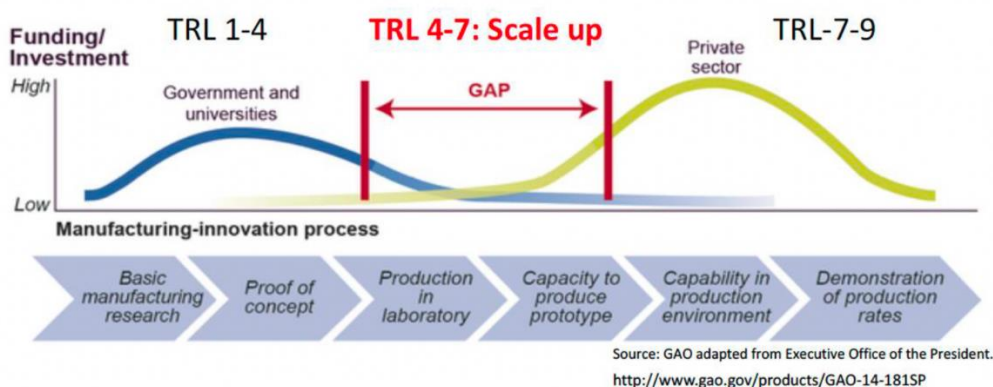
Odlično podporno okolje

Veliko startupov propade, ker ustanovitelji ne uspejo izdelati dokončne verzije prodajljivega produkta, ne najdejo kupcev ali ne uspejo pridobiti zadostnih virov financiranja. Mediji povečujejo podjetništvo in ustvarjajo vtis, kot da je to povsem enostavno. To je privedlo do tega, da novi podjetniki in tudi splošna javnost drastično podcenjujejo, kaj dejansko zahteva zgraditi uspešen startup. V resnici je izgradnja podjetja zelo težka naloga.

Izgradnja startupa se začne z idejo, ki jo ima podjetnik v glavi, in to idejo mora realizirati. Idejo mora znati razložiti svoji ekipi, vlagateljem in svojim strankam. Morda se sliši enostavno, vendar je to zelo težka naloga.

Glavni izziv inovativnih zagonskih podjetij je preživeti »dolino smrti«, t.j. faze tehnološke pripravljenosti (TRL) med 4 in 7, saj številne države nimajo vira financiranja in vsebinske podpore, ki bi zagotavljala sistematično in stabilno podporo za razvoj in rast podjetij.

Slika: Vrzel pri komercializaciji tehnoloških rešitev



Vir: Damijan, Babič (2018)

Od podjetij, ki uspejo preživeti prvih pet let, se v dveh tretjinah podjetij rast po osmih letih od ustanovitve ustavi ali pa podjetja celo propadejo. Podjetja moraj torej uspešno prebroditi obdobje zagona in rasti. Pri tem so jim lahko v pomoč različni podporni mehanizmi, ki naslavlajo njihove ključne izzive in jim jih pomagajo uspešno premagati.

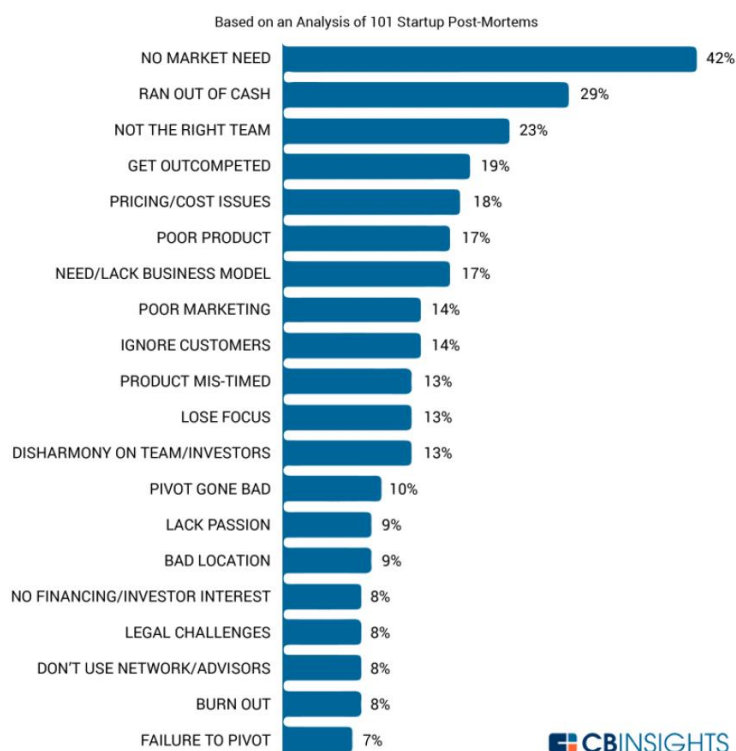


Študije navajajo naslednje glavne ovire v procesu izgradnje inovativnega zagonskega podjetja vse do faze hitre rasti (t.i. scale-up), in sicer:

- šibka struktura kadrov, tudi nestabilna ekipa ter pomanjkanje podjetniških znanj in izkušenj,
- nezadostno povpraševanje in otežen dostop do trga,
- pomanjkanje finančnih sredstev in otežen dostop do virov sredstev (glavni izziv sta asimetrija informacij, pomanjkanje dokazov za uspeh ter pomanjkanje ustreznih jamstev,
- otežena industrializacija produkta (izdelava produkta, ki dejuje in ima vsa ustrezna dovoljenja, certifikate ipd.).

Navedeno izhaja tudi iz sledeče slike, ki prikazuje ključne razloge za neuspeh pri izgradnji startupov, ki nikakor niso izključno finančne narave, ampak so predvsem vsebinske narave (na primer ne obstaja zamišljena potreba na trgu, nekompetentna ekipa, premočna konkurenca, stroškovna neučinkovitost, nekonkurenčen produkt, neustrezen poslovni model, ...).

Slika: Ključni razlogi za neuspeh pri izgradnji startupov



Vir: Sweetwood, 2018

Uspešne države, ki gradijo učinkovite startup ekosisteme, se zavedajo navedene celovitosti izzivov izgradnje startup podjetij ter se na ta način tudi lotevajo podpore. To se sklada z navedbami Damijan in Babič (2018), da je komercializacija inovativnih tehnoloških produktov povezana s precejšnjimi tveganji. Ko je končana R&D faza, ki je prvi del razvojnega cikla novega produkta, in nastaja prototip, ki ga običajno financirajo različni raziskovalni viri, se podjetja soočijo s pomanjkanjem kapitala, talentov in dokazov s trga, ki predstavlja "dolino smrti". Zato so v tej fazi ključnega pomena startup inkubatorji, pospeševalniki, državne nepovratne



spodbude, poslovni angeli, javno podprti skladi tveganega kapitala, platforme za množično financiranje, ...

Rešitve

- Prenovljena, mednarodno primerljiva definicija startup, scaleup in inovacijskih podjetij, pri tem pa bodo kot startupi definirana tista podjetja, ki temeljijo na inovativnem produktu (uporaba naprednih tehnologij, intelektualne pravice) in inovativnem poslovnem modelu, ki je skalabilen in cilja na globalne trge. Po estonskem zgledu premik mejnika obstoja s pet na deset let.
- Stabilnost in kontinuiteta pri zagotavljanju storitev podpornega podjetniškega okolja z okrepitevijo financiranja podpornega okolja s ciljem, da dosežemo obsežnejši in kakovostnejši lijak startup ter deeptech projektov s sistemsko podporo institucij ter nepovratnimi in povratnimi viri.
- Sistematično zbiranje in obdelava podatkov in razvoju startup sistema.
- Razvoj mreže inkubatorjev in tehnoloških parkov v javno infrastrukturo za razvoj podjetništva.
- Odpravljanje sivih lis v pokritosti, še posebej tehnoloških parkov, hkrati pa povečevanje dostopnosti in odprtosti uporabe javne raziskovalne in tehnološke opreme.
- Oblikovanje posebne vladne delovne skupine za uresničevanje slovenske startup strategije z vključitvijo ekosistema, podpornih institucij, javnih raziskovalnih institucij in finančnega sistema.
- Razvoj družbene inovacijske in podjetniške kulture s sistematično promocijo slovenskih startup in scaleup podjetij, sprejemanjem podjetniškega tveganja in povečevanjem družbene sprejemljivostjo neuspeha, s posebnim poudarkom na promociji in vključevanju mladih v startup delavnice in natečaje.
- Razvoj znanj in kompetenc strokovnega osebja v inkubatorjih, pospeševalnih in tehnoloških parkih, posebej mentorjev, ocenjevalcev in raziskovalcev.
- Enotna promocija slovenskega startup ekosistema doma in v svetu.



Privlačnost za globalne talente

Slovenija je premajhna, da bi startupi lahko vse visokokvalificirane zaposlene lahko našli doma. Zato je potrebno poiskati **boljše rešitve za zaposlovanje tujcev** pri slovenskih startup in scaleup podjetjih po zgledu tujih ekosistemov.

Trenutno postopek pridobitve enotnega dovoljenja za prebivanje in delo v Sloveniji **traja tudi do šest mesecev in terja veliko administrativnega dela**, vključno s pošiljanjem izvirnikov dokumentov iz tujih držav, opremljanje z apostili in njihovo prevajanje v slovenski jezik (na primer modra karta zahteva dokazovanje izobrazbe s predložitvijo kopije diplome opremljene s apostili).

Največji problem je v tem, da dober kader ne čaka šest mesecev na službo, saj jo drugod dobi že v enem mesecu. Zato so **slovenski delodajalci v primerjalno slabšem položaju**, kot tuji delodajalci. Podjetniki poročajo, da so nekateri oddelki za tujce na upravnih enotah zelo neodzivni in ne poslujejo v angleškem jeziku. Po drugi strani pa so na nekaterih upravne enote postopek izpeljala celo v enem mesecu. Poleg zaposlovanja tujcev v startup podjetjih so za ekosistem pomembne tudi **selitve startupov tujcev v Slovenijo kot tudi priseljevanje tujih investorjev in digitalnih nomadov**. Digitalni nomadi so osebe, ki imajo službo in delajo na daljavo. Običajno v tujih državah ne ostanejo dolgoročno, ampak se premikajo po svetu. Njihov ekonomski učinek na domače gospodarstvo je, da so običajno zelo dobro plačani in zato tudi dobri potrošniki.

Zato je predlog, da se **poenostavi postopek pridobivanja začasnega dovoljenja za prebivanje in delo** ter razreši tudi druge ključne izzive. Digitalnim nomadam bi veljalo dodatno ponuditi tudi predvidljiv in enostaven davčni režim, saj je njihov učinek predvsem v povečanju domače potrošnje. Problematika izdaje dovoljenj za tujce je zelo kompleksna in terja celovito in usklajeno delovanje več resorjev.



Rešitve

- Pri modri karti je nujna prilagoditev presoje visoke kvalifikacije po zgledu drugih držav, ki se ne presoja izključno preko izobrazbe, ampak tudi preko delovnih izkušen (npr. Avstrija, Litva). Prav tako se lahko oboje dokazuje z ustrezno pisno izjavo delodajalca, ki jamči za verodostojnost podatkov s svojo pisno izjavo, ki jo priloži k vlogi za odobritev dovoljenja. Vrhunski kandidati za delovna mesta pogosto niso zaključili študija, ker so se intenzivno vključili v trg dela (tudi veliko slovenskih IT strokovnjakov, podjetnikov ni zaključilo formalnega visokošolskega izobraževanja).
- Ažuriranje seznama poklicev na področju visokokvalificiranih kadrov, ki jih dejansko trajno primanjkuje na trgu dela. Slovenski seznam na primer močno odstopa od seznamov drugih primerljivih držav EU (npr. Litva in Avstrija). Glede na slovenski seznam se zastavlja vprašanje glede metodologije zajema poklicev z zaznamim primanjkljajem ustrezne delovne sile. Glede na dejstvo, da startup in scaleup podjetja poročajo o pomanjkanju specifičnih kadrov, je nujno strokovno preveriti, ali je slovenska metodologija ustrezna in mednarodno primerljiva.
- Dopolnitev Zakona o zaposlovanju, samozaposlovanju in delu tujcev, da se med posebne skupine zaposlenih (športniki, raziskovalci, duhovniki, zdravstveni delavci, itd.), za katere se ne uporablja Zakon o tujcih, doda tudi zaposlene v inovativnih zagonskih podjetjih (startupih) in seveda tudi samozaposlene, torej (so)ustanovitelje startup podjetij ter tudi zaposlene v investicijskih skladih tveganega kapitala. V tem kontekstu bi se lahko uporabila zakonska določba glede gospodarskega interesa za Republiko Slovenijo, kjer bi se prenovil Pravilnik o kriterijih za ugotavljanje gospodarskega interesa Republike Slovenije za izdajo vizuma za dolgoročno bivanje tujcu.
- Na upravnih enotah je potrebno vzpostaviti enotno nacionalno specializirano »štabno enoto« za obravnavo vlog tujcev za dovoljenja za prebivanje in delo. To je nujno tako za potrebe visokotehnoloških startup podjetij, kot tudi za potrebe drugih skupin posebnega pomena iz 5. člena zakona ZZSDT (športniki, raziskovalci, duhovniki, zdravstveni delavci, itd.). Ob tem je ključno, da postopek poteka tudi povsem v angleškem jeziku.
- Nujna pohitritev postopka za izdajo dovoljenj za začasno prebivanje in delo, kjer se jamči izdaja dovoljenja v enem mesecu. Štabna enota predstavlja t.i. »fast track« in tudi jamči potrditev ali zavrnitev izdaje dovoljenja v najmanj enem mesecu, kot to določajo startup standardi EU.

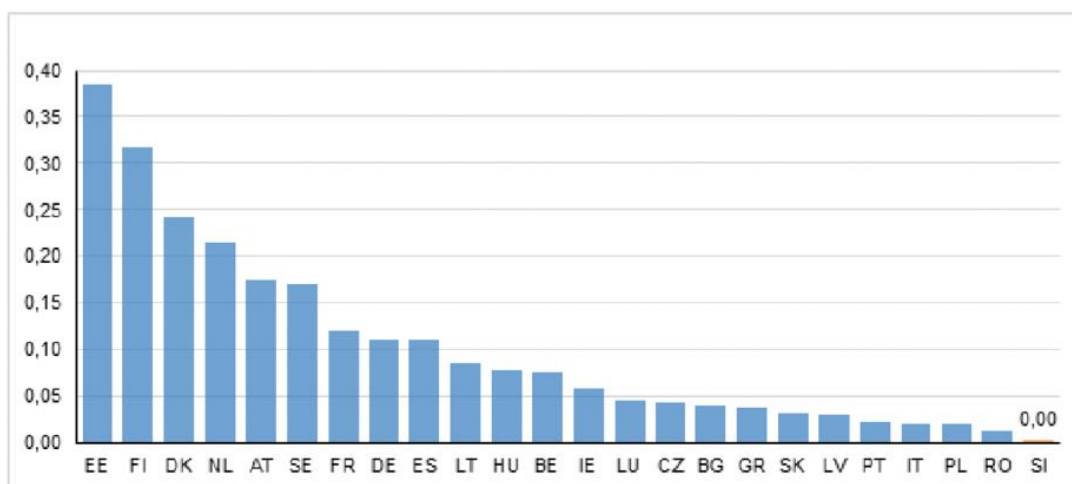


- Takojšnja možnost za združevanje družine po vzoru modre karte, in sicer za vse zaposlene v inovativnih zagonskih podjetjih (v startupih) oziroma za vse, ki sodelujejo v programu t.i. startup vize (investitorji, podjetniki,...). Druga možnost pa je prenova pravilnika MGTŠ za ugotavljanje gospodarskega interesa RS (Pravilnik o kriterijih za ugotavljanje gospodarskega interesa Republike Slovenije), kjer se lahko tujcem zaposlenim v inovativnih zagonskih podjetjih in podjetjih z visoko dodano vrednostjo, za katera se že vodi register pri Slovenskem podjetniškem skladu ter so kot takšna že opredeljena kot inovativna podjetja posebnega pomena za RS, izda avtomatsko pozitivno mnenje za takojšnjo možnost združitve družine.
- Nujna je izdelava promocijskih gradiv z napotki za tujce, ki bi se želeli zaposliti v slovenskih startupih oziroma delovati v slovenskem startup ekosistemu (tudi kot investor). Napotki opisujejo optimalen postopek za pridobitev dovoljen za prebivanje in delo. V tujih državah (npr. Portugalska in Litva) to vlogo aktivno prevzema ministrstvo, pristojno za gospodarstvo v sodelovanju s svojo javno agencijo zadolženo za podjetništvo in promocijo.
- Za oddajo prstnih odtisov in predvsem potnih listin se bolj koristijo storitve VSF Global, ki ponuja tudi mobilne enote za zajem biometričnih podatkov. Velika Britanija ponuja v sodelovanju z VSF Global tudi odvzem biometričnih podatkov na izbrani lokaciji tujca, prav tako imam močno razvejano mrežo svojih centrov po svetu. Slovenija je med državami, ki te storitve koristi v najmanjšem deležu glede na druge primerljive države EU. VSF Global tudi omogoča prevzem potnega lista z vizo preko svoje dostavne službe. Vse to močno zmanjša potrebo po potovanju tujcev do konzularnih predstavništev, ki so v primeru Slovenije še posebej redka. Pošiljanje kadrov na tuja veleposlaništva pa je lahko problematično – »kraja talentov«, saj se druge države zelo ciljno lotevajo privabljanja talentov in lahko talente preusmerijo na priložnosti v njihovi državi.
- Proces je potrebno v celoti digitalizirati, k čemur stremi tudi EU.

Vlaganja v tvegani kapital

V Sloveniji moramo okrepiti investicije tvegane kapitala. Kot je razvidno iz podatkov, se **Slovenija nahaja na zadnjem mestu med državami EU.**

Slika 5: Investicije tvegane kapitala v letu 2021 (v % BDP)



Vir: OECD, Venture capital investments, 2022, iz študije JPD

Investicije tvegane kapitala, predvsem v najzgodnejših fazah zagonskih podjetij, so nujni del pri spodbujanju razvoja visokotehnološkega sektorja. Ob tem pa so tudi orodje, ki širi dostop do podjetništva tudi tistim posameznikom, ki si tega sicer ne bi mogli privoščiti. V kolikor tvegane kapitala v državi ni, se lahko s podjetništvom v veliki večini ukvarjajo le tisti posamezniki, ki so bodisi sami relativno premožni bodisi je relativno premožen njihov (ožji) socialni krog (družina oziroma bližnji prijatelji).

Kot navaja Slovenski tehnološki forum, več zagonskega kapitala državi spodbuja nastajanje novih visokotehnoloških podjetij in hkrati predstavlja demokratizacijo dostopa do podjetništva kot takega, hkrati pa spodbuja podjetne posameznike, da svojo poslovno pot začnejo v Sloveniji in ne v tujini. Kot navaja startup sekcija pri Gospodarski zbornici Slovenije, so vse oblike lastniškega financiranja v gospodarstvu ključne za razvoj novih visokotehnoloških malih in



srednje velikih podjetij, ki predstavljajo bodočo gonilno silo gospodarstva in zagotavljajo mednarodno konkurenčnost.

Startup in scaleup podjetja se pri pridobivanju naložb pogosto soočajo z resnim problemom pomanjkanja kapitala s strani zasebnih vlagateljev, saj ti tovrstnih vlaganj ne prepoznajo kot pomemben del naložb ter posledično niso stimulirani s strani države, da bi se posluževali tega modela. Posledično slovenska startup podjetja kapital pogosto iščejo zunaj meja Slovenije in ob pridobitvi naložbe, zaradi lažjega vstopa tujega vlagatelja v strukturo lastništva, pogosto preselijo tudi sedež podjetja v tujino.

Po podatkih OECD so v letu 2022 v državah Evropske unije investicije tveganega kapitala znašale povprečno 0,1 odstotek bruto domačega proizvoda, kar bi v primeru Slovenije pomenilo okoli 60 milijonov evrov investicij letno.

Zato je predlog, da država uvede davčne olajšave, ki bi posameznike in podjetja spodbudile k vlaganju svojih presežnih sredstev v sklade tveganega kapitala, zagonska podjetja oziroma druge ustrezne vlagateljske sheme.

V Sloveniji smo že poznali posebne davčne ugodnosti za družbe tveganega kapitala, in sicer so bile uzakonjene z davčno reformo leta 2008. Namenjene so bile posebnim pravno-organizacijskim oblikam skladov po zakonu o družbah tveganega kapitala in vlagateljem v te družbe. Republika Slovenija je davčne ukrepe v zvezi z družbami tveganega kapitala in naložbami tveganega kapitala tudi priglasila pri Evropski komisiji. Davčne olajšave so bile obravnavane kot dovoljena državna pomoč. Shema olajšav je žal veljala le do konca leta 2016, ko so bile ukinjene.

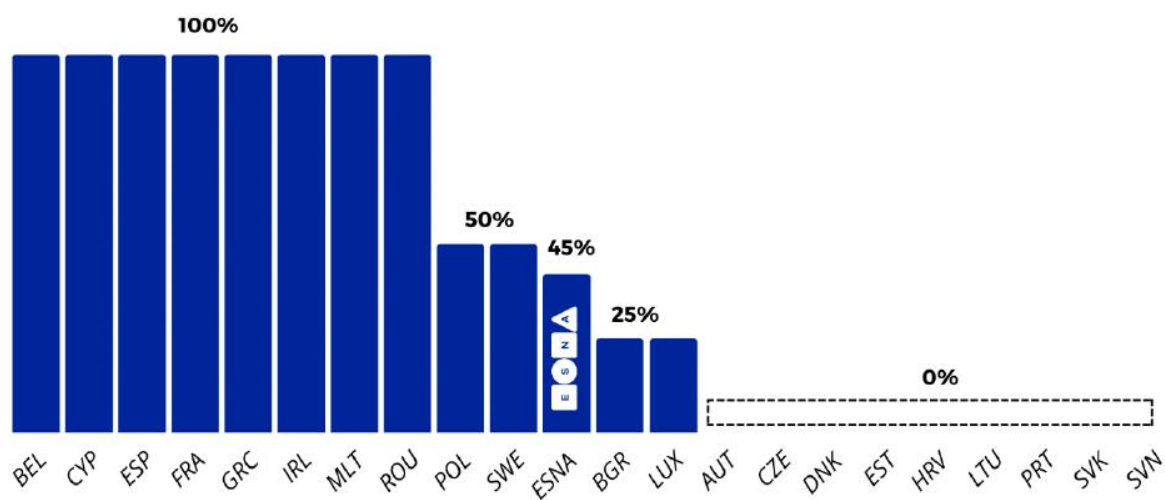
Takratni neugodni pogoji so zavrli nastajanje novih vlagateljev ter po obsegu vlaganj v tvegan kapital močno zaostala za primerljivimi državami EU in širše, kar kažejo statistični podatki in številne mednarodne primerjave. S tem je omejila možnosti za financiranje in razvoj visoko inovativnih podjetij v Sloveniji.

Če želimo ponovno okrepiti vlaganja v tvegan kapital moramo vpeljati dobre prakse drugih držav, kot je npr. angleška davčna praksa za vlagatelje tveganega kapitala (tako poslovne angele kot sklade tveganega kapitala, t.i. venture capital sklade). Med drugim Združeno kraljestvo predstavlja državo, kamor svoj sedež ravno zaradi pridobivanja tveganega kapitala prestavlja vse več slovenskih startup in scaleup podjetij. Podobne rešitve so vpeljale tudi druge



evropske države, pri čemer so se nekatere, kot na primer Portugalska, zgledovale po rešitvah Velike Britanije, nekatere pa so, kot denimo Nemčija, uvedle drugačne rešitve (s subvencioniranjem vlaganj v tvegane naložbe zagonskih podjetij), a z identičnim motivom spodbuditve zasebnih vlaganj v tvegan kapital.

Slika 6: Pregled držav EU z davčnimi olajšavami za investiranje v startup podjetja (ESNA, 2024)



Vir: ESNA, 2024.

Ob trenutni razpoložljivosti denarja na slovenskih bančnih računih fizičnih oseb v višini več kot 25 milijard evrov, imamo v Sloveniji hkrati najmanj investicij v inovativna startup/scaleup podjetja. Denar na bankah ni aktiven kapital in državi ne nosi dodane vrednosti. Če država želi, da se denar giblje, oplemeniti in prinaša dodano vrednost nazaj v državo, potem je smiselno uvesti rešitve, ki nas bodo ločile od okoliških sosednjih držav, k nam pa prinesle več tujega kapitala kot kadarkoli do sedaj.

Če bi želeli dosegati vsaj povprečje držav CEE na področju lastniškega financiranja, je potreben dvig investicij na letni ravni (iz trenutnih nekje 5 - 7 milijonov evrov na vsaj petkratnik vrednosti zasebnih investicij). Uvedba davčnih olajšav po vzoru dobro delujočih shem davčnih olajšav v Veliki Britaniji, po katerem se vse bolj zgledujejo tudi druge države EU, bi spodbudila naložbe zasebnikov v visoko tvegane naložbe. Davčne olajšave so dragoceno nadomestilo za nekatera povezana tveganja vlagateljevega kapitala, saj le-ti vlagajo v izredno tveganih fazah razvoja podjetij. Vlaganje v zagonska podjetja so zelo tvegana, saj v povprečju preživita prvi dve leti svojega življenja le dve od desetih. Zato je angelski kapital težko pridobiti, sploh v državi kot je Slovenija, saj ni veliko premožnih posameznikov, ki so pripravljeni sprejeti takšna tveganja.



Ukrepi, ki spodbujajo posameznika k vlaganju v zagonska podjetja (namesto da serijsko kupujejo nepremičnine, ki jih ne potrebujejo), je koristno za gospodarstvo in družbo v širšem smislu.

Britanska vlada ocenjuje, da bi lahko na ta način sprostili do 50 milijard funtov, če bi vsem pokojninskim shemam v Veliki Britaniji uspelo slediti temu vzoru. Britanska vlada razmišlja tudi o podvojitvi obstoječih investiranih sredstev iz naslova lokalnih vladnih pokojninskih shem v zasebni tvegan kapital, in sicer na 10%, kar bi do leta 2030 lahko sprostilo dodatnih 25 milijard funtov.

Načrt je del ambicij vlade Velike Britanije, da spremeni državo v **"naslednjo Silicijevo dolino in znanstveno velesilo"**. Velika Britanija ima živahen ekosistem zagonskih podjetij, vendar pogosto težko pridobi kapital za rast od domačih vlagateljev. Večino financiranja za zagonska podjetja v rasti namreč zagotavljajo mednarodni vlagatelji, zlasti iz ZDA. Britanska vlada želi z večanjem vključenosti pokojninskih skladov v sektor inovativnih zagonskih podjetij ustvariti več priložnosti za britanska podjetja, da rastejo in ostanejo v državi, namesto da bi bila prevzeta s strani tujih konkurentov ali kotirana v tujini. Načrt prav tako cilja na to, da bi javne ponudbe delnic v Veliki Britaniji bile privlačnejše za hitro rastoča podjetja z reformiranjem nekaterih pravil in predpisov, ki urejajo Londonsko borzo.

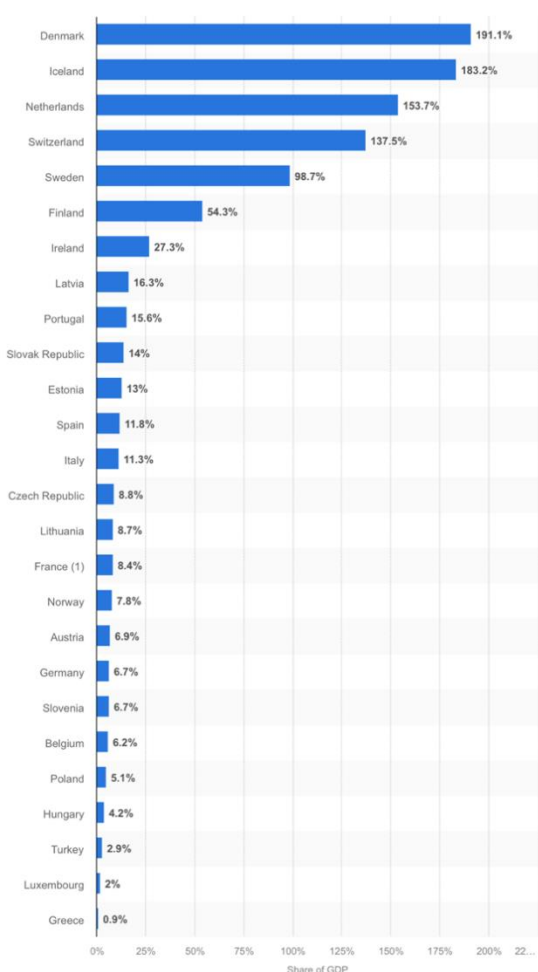
Mansion House Compact ni namenjen samo podpori zagonskih podjetij, ampak tudi zagotavljanju boljših donosov za varčevalce v pokojninskih skladih. Vlada verjame, da lahko s povečanjem naložb v nekotirane delnice pokojninski skladi dosežejo višje donose, kot bi jih s samo naložbami v tradicionalne razrede sredstev, kot so obveznice in kotirane delnice.

Dobro prakso investiranja pokojninskih skladov v tvegani kapital predstavljajo tudi ZDA. Pred veliko pokojninsko reformo ERISA v ZDA, ki je bila izvedena v 70. letih prejšnjega stoletja niso ustvarjale bistveno višjega deleža vrhunskih podjetij kot druge razvite države, kar pa je ta reforma bistveno spremenila. Iz članka "The Economic Impact of Venture Capital: Evidence from Public Companies" lahko razberemo, da je industrija tveganega kapitala v ZDA, močno okrepljena s sredstvi iz pokojninskih skladov, odgovorna za vzpon ene petine vseh največjih 300 podjetij v ZDA, ki kotirajo na borzi. V ZDA podjetja podprta s tveganim kapitalom, predstavljajo kar 41 % celotne tržne kapitalizacije podjetij v ZDA, ki kotirajo na borzi, pri čemer investirajo kar 62 % delež izdatkov za raziskave in razvoj.



S staranjem prebivalstva mnogih evropskih državah se zavedanje o pomenu pokojninskih sistemov povečuje. Prav tako pa se povečuje obseg različnih pokojninskih shem (javnih in predvsem tudi zasebnih). Za razumevanje stanja in dinamike pokojninskih sistemov je ključno poznavanje statistik. Spodnja slika ponazarja delež pokojninskih skladov v BDP za izbrane evropske države in Slovenijo za leto 2022, ki se med posameznimi evropskimi državami močno razlikuje.

Slika: Pokojninski skladi kot delež BDP v letu 2022 za Slovenijo in izbrane evropske države



Vir: Statista 2024

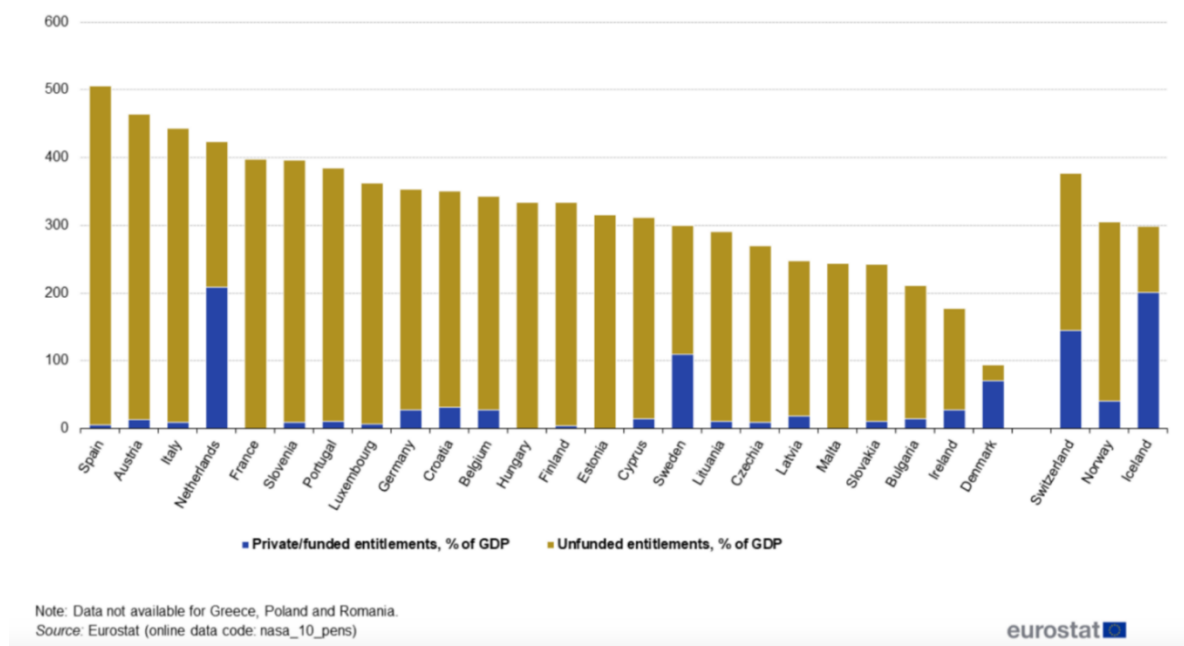
Po podatkih Statista (2024) je najvišji delež sredstev kot delež BDP, ki jih imajo pokojninski skladi, s 190 % najvišji na Danskem in najnižji v Grčiji, kjer je znašal 1 %. Slovenija se s 7 % deležem nahaja med državami z enim najnižjih deležem vrednosti pokojninskih skladov v BDP.

Medtem ko merjenje vrednosti pokojninskih skladov kot deleža BDP-ja prikazuje pomembnost pokojninskih skladov v razmerju do velikosti gospodarstva, pa je iz vidika delovanja pokojninskega sistema in njegovega vpliva na sektor tveganega kapitala, pomembna tudi struktura javnega in zasebnega dela pokojninskega sistema.

Eurostat za države članice EU in države EFTA objavlja posnetek prihodnjih pokojnin

("pridobljene pravice") gospodinjestev zajetih v pokojninskih shemah. Spodnja slika prikazuje podatke za konec leta 2021, ki zajemajo tako zasebne kot javne pokojninske sheme, vključno s shemami pokojninskega zavarovanja socialne varnosti, ki delujejo na kolektivnem modelu (tj. so namenjene skupini gospodinjestev, in ne zasebnim posameznikom).

Slika: Pridobljene pokojninske pravice gospodinjestev, države EU in EFTA, konec leta 2021 (% BDP)



Vir: Eurostat (podatki za konec leta 2021).

Statistike kažejo dokaj heterogene ravni prihodnjih pokojnin, ko so izražene kot odstotek BDP za posamezne države. Pri tem gospodinjstva sodelujejo v različnih pokojninskih shemah, bodisi zasebnih ali javnih, pri čemer se razmerja med shemami razlikujejo med državami. Pričujoče statistike temeljijo na številnih predpostavkah o prihodnosti, zlasti kako ovrednotiti pokojninske pravice z vidika današnje vrednosti ("diskontiranje") in kako dolgo bodo ljudje živeli v prihodnosti, zato jih je treba skrbno obravnavati kot ocene. Po deležu zasebnih pokojninskih zavarovanj izstopajo Nizozemska, Danska in Švedska. Po drugi strani je delež zasebnih pokojninskih zavarovanj v Sloveniji relativno skromen.

Denarna sredstva iz pokojninskih skladov predstavljajo v določenih državah pomemben vir sredstev za sklade tveganega kapitala. V Evropi najvišji delež investiranih sredstev pokojninskih skladov v sklade tveganega kapitala beleži Švedska, ki namenja milijarde evrov za naložbe v rastoči startup sektor. Po podatkih raziskave Atomico (2023) nordijski pokojninski skladi predstavljajo 16% celotnih sredstev, zbranih v regijskih skladih tveganega kapitala od leta 2013. Prav tako nordijske države beležijo najvišji delež financiranja v družbe tveganega kapitala, pridobljenega od ne-lokalnih pokojninskih skladov (Atomico, 2023), kar poudarja potrebo po močni bazi lokalnih LP-jev, da bi pritegnili zanimanje iz tujine.



Zakonodajno okolje lahko igra pomembno vlogo pri zaželenosti in sposobnosti pokojninskega sklada za vlaganje v sklade tveganega kapitala. Ameriški in nordijski pokojninski skladi so pogosto navedeni kot vzorniki za regije, ki so na začetku svoje poti vlaganja v tvegan kapital. Le-ti združujejo ustrezne varovalke z uravnoteženim portfeljskim tveganjem. To se odraža tudi v ravneh investicij v tvegan kapital, pri čemer severnoameriški in nordijski LP-ji v povprečju predstavljajo največje deleže v preteklih petih letih.

Ob tem poročilo Atomico (2023) ugotavlja, da evropski pokojninski skladi "ne izkoriščajo vsega svojega potenciala" pri investicijah v tvegani kapital (VC). V njihovem poročilu je bilo ugotovljeno, da je v letu 2022 samo 0,024% sredstev pokojninskih skladov bilo investiranih v evropske VC, kar je v skladu s povprečjem zadnjih petih let.

V Evropi je torej še vedno veliko denarja, zaklenjenega v pokojninskih skladih, ki ni aktiviran v skladih tveganega kapitala. Glede na njihovo velikost so evropski pokojninski skladi zgodovinsko gledano investirali pod pričakovanji kot vlagatelji v regijski ekosistem podjetništva in rasti. Po podatkih poročila Atomico (2023) znaša skupna vrednost sredstev v upravljanju s strani pokojninskih skladov v državah Evropske unije 3,4 bilijona USD (če bi dodali še sredstva iz Velike Britanije bi se ta vrednost podvojila).

Pri tem Atomico (2023) zaključuje, da bi samo majhno povečanje tega deleža pozitivno preoblikovalo startup ekosistem. Pri tem Slovenija ni izjema. Je pa pri tem potrebno upoštevati relativno šibko razvit trg pokojninskih skladov v Sloveniji, ki ga bo potrebno najprej močno okrepiti.

Velika Britanija je oblikovala ambiciozen načrt za povečanje naložb v zagonska podjetja, imenovan »Mansion House Compact« s pomočjo krepitve investicij v tvegan kapital iz naslova pokojninskih skladov. Z večanjem vključenosti pokojninskih skladov Velike Britanije v sektor zagonskih podjetij si želi vlada ustvariti več priložnosti za britanska podjetja, da rastejo in ostanejo v državi. Hkrati zasledujejo cilj, da se zagotavljajo boljši donosi za varčevalce v pokojninskih skladih z večjimi naložbami v delnice/deleže podjetij, ki (še) ne kotirajo na borzi.

Načrt vključuje dogovor med devetimi največjimi ponudniki pokojninskih storitev v Veliki Britaniji, da bodo do leta 2030 namenili vsaj 5% vrednosti svojih pokojninskih skladov za investiranje v zasebna in hitro rastoča podjetja.



Rešitve

- Slovenski startup ekosistem predlaga uvedbo davčne olajšave za vlaganje v zagonska podjetja po vzoru iz Velike Britanije (SEIS/EIS/VCT), ki dobro deluje in v letu 2022 povečuje dovoljen znesek vlaganj.
- Kot davčna olajšava bi štele tudi investicije preko slovenskih skladov tveganega kapitala po vzoru VCT.
- S tem ukrepom bodo domači vlagatelji bolj zainteresirani za vlaganje v zagonska podjetja, tujim vlagateljem pa bo Slovenija postala zanimiva za bivanje in davčno rezidenstvo.
- V okviru pokojninske reforme je potrebno vzpostaviti mednarodno konkurenčne pogoje za vlaganje pokojninskih skladov v sklade tveganega kapitala, denimo po vzoru Velike Britanije.



Četrta strateška pobuda:

Opcijsko nagrajevanje zaposlenih

V zadnjih letih se v Evropi krepi izziv glede **razpoložljivosti ustreznih kadrov**, ki pričanja postajati vedno bolj **ozko grlo dinamičnega razvoja in rasti startup ekosistemov**, in to kljub temu da evropske univerze proizvajajo relativno visok globalni delež kakovostnih inženirjev, predvsem programerjev in tudi drugih profilov kadrov, kot na primer dizajnerjev, podatkovnih ekspertov itd., po katerih je **največje povpraševanje v tehnološkem sektorju**. Ključni izziv za evropske startupe in scaleupe leži v tem, da so ponudbe večjih globalnih korporacij, tudi tistih iz Silicijske doline in drugih globalnih središč, **finančno bistveno bolj konkurenčne**, pri čemer ta podjetja izkazujejo rastoče potrebe po teh kadrih.

Ker startup podjetja za kadre ne morejo konkurirati zgolj s plačo in ugodnostmi, predstavljajo **delniške opcije pomembno orodje za motivacijo sodelavcev**, ki lahko s pomočjo pridobitve solastniškega deleža v podjetju pridobijo potencialno kompenzacijo za prevzeto tveganje, ki ga predstavljajo mlada nepreverjena podjetja, seveda če podjem uspe. Najuspešnejša startup podjetja, ki jim je uspelo postati večmilijardne korporacije, ki kotirajo na borzi, so pot do tega velikega uspeha prehodila v 10–12 letih od ustanovitve.

Pri tem je pomembno zavedanje, da so **zaposleni v prvih letih te poti največ tvegali** in se odrekli pomembnemu deležu plačila za svoje delo. Veliko talentiranih posameznikov podjetja ne spremlja do končnega uspeha, ampak mogoče že prej zapustijo podjetje in ustanovijo lastno startup podjetje ali okrepijo startup ekipo drugega podjetja. To je še dodaten argument, zakaj te posameznike **podpreti z atraktivnimi delniškimi opcijami**, da bodo še bolj motivirani za razvoj svoje kariere z angažiranjem v zagonskem ekosistemu. Kot navaja iniciativa “Not Optional” je ključni izziv startupov povezan s pridobivanjem ustreznih kadrov in ne pridobivanjem kapitala.

Izvrstne izobraževalne ustanove v Evropi proizvedejo velik delež najbolj obetavnih inženirjev in znanstvenikov. Ti posamezniki so zelo iskani s strani največjih in finančno najmočnejših korporacij, vključno s tistimi iz Silicijske doline in Wall Streeta. Startupi ne morejo konkurirati za ta talent samo s plačo in ugodnostmi. Vendar lahko zaposlenim ponudijo smiselni lastniški



delež v obliki delniških opcij – nagradijo tveganje, ki ga zaposleni sprejmejo z mladim nedokazanim podjetjem z obljubo izplačila, če startup uspe.

Medtem ko se inštrument solastništva zaposlenih v startup podjetjih v Silicijevi dolini in razvitejših ekosistemih uporablja že povsem rutinsko, se startup podjetja v posameznih delih Evrope tega inštrumenta poslužujejo zelo različno, praviloma pa bistveno manj kot v razvitih ekosistemih. Kot navaja The Index Ventures (2022) v svoji študiji “Rewarding Talent - The Founder’s Guide to Stock Options”, imajo zaposleni v ameriških startupih v svoji lasti dvakrat več lastniških deležev kot njihovi evropski kolegi.

Kot poudarja študija, **evropske vladne politike vse prepogosto kaznujejo startup podjetja in zaposlene** zaradi uporabe takšnih spodbud, pri čemer se kažejo velike razlike med posameznimi državami EU glede nacionalnih vladnih politik in posledično davčne obravnave delniških opcij. Odprava teh neskladij in ustvarjanje enakih konkurenčnih pogojev po vsej Evropi, da bodo delniške opcije postale vsepovsod izvedljive in privlačne, bi lahko bistveno povečala možnosti za rast startup podjetij in podjetnikom **pomagala pri privabljanju in zadržanju najboljših talentov**. Seveda pa je pomembno, da potem ta orodja v praksi pričnejo pogosteje uporabljati tudi podjetniki in investitorji.

Obravnava delniških opcij se med posameznimi evropskimi državami močno razlikuje. Nekatere države, kot so na primer Estonija, Litva, Velika Britanija, Francija in Latvija, imajo regulatorne in davčne pogoje vsaj tako ugodne, kot so tisti v ZDA. To pa žal ne velja za večino evropskih držav, kakor tudi ne za Slovenijo. Trenutne vladne politike in davčni pogoji v nekonkurenčnih sistemih odvrčajo startupe od uporabe delniških opcij na dveh ravneh, in sicer:

- za podjetja: za delodajalce je lahko zelo zapleteno in drago podeliti delniške opcije svojim zaposlenim, saj za vsako evropsko državo veljajo različne sheme in davčni pogoji;
- za zaposlene: davčni pogoji lahko zaposlene odvrčajo od pridobitev lastniškega kapitala v startup podjetjih z uporabo delniških opcij.

So pa na vidiku že tudi obeti za pozitivne izboljšave in prilagoditve v večjem številu evropskih držav. Tako je na primer Nemčija v letu 2022 sprejela zelo ambiciozno in podrobno razdelano strategijo za razvoj startup ekosistema (BMWK, 2022), ki vključuje tudi primerljivo ureditev delniških opcij, kot to priporočajo Startup Nation Standards.



Na dobri poti je tudi Slovenija. Predlog Zakona o udeležbi delavcev pri dobičku in opcijskem nagrajevanju (ZUDDON) je po mnenju slovenskega startup ekosistema vsebinsko odlično pripravljen in odraža vsa ključna strokovna priporočila. Če bo sprejet v tej obliki, se bo Slovenija uvrstila na seznam držav, ki so naredile najbolj atraktivno in za startupe prijazno rešitev.

Študija *“Rewarding Talent - The Founder’s Guide to Stock Options³”* podaja šest priporočil za oblikovalce vladnih politik, vezanih na spodbujanje solastništva zaposlenih v startupih:

- Države naj oblikujejo shemo delniških opcij, ki je odprta za čim širši krog startup podjetij in njihovih zaposlenih in jim nudi ugodnejšo obravnavo v smislu izvedbe samega postopka in obdavčitve. Pri tem je priporočljivo, da se države zgledujejo po sorodnih že uveljavljenih modelih, kot na primer v Latviji, Litvi, Veliki Britanji ali Franciji. S tem lahko pripomorejo k čim bolj enotni ureditvi na evropski ravni. V nadaljevanju so omenjeni modeli podrobneje predstavljeni.
- Omogočanje izdaje delniških opcij brez glasovalnih pravic, da se lahko startup podjetja izognejo bremenu posvetovanja s prevelikim številom manjšinskih delničarjev.
- Odlog plačila davka zaposlenih do prodaje delnic oziroma deležev podjetja, in sicer na trenutek, ko zaposleni dejansko prejmejo nakazano kupnino iz naslova odprodaje.
- Dovoljenje startupom, da lahko startupi izdajo delniške opcije na podlagi sprejetega poštenega tržnega vrednotenja, kar odpravlja davčno negotovost.
- Dobiček iz naslova odprodaje delniških opcij se naj obravnava kot kapitalski dobiček.
- Odpravijo oziroma znižajo se naj obdavčitve podjetij v povezavi s koriščenjem delniških opcij za zaposlene.

Uveljavitev konkurenčnega modela za izdajo delniških opcij za startup podjetja je ključnega pomena za privabljanje nadarjenih kadrov v startup podjetja, kar bo imelo močan in trajen vpliv na rast in razvoj evropskega podjetniškega sektorja in krepitev prebojnih inovacij. S priporočili študije se skladajo tudi priporočila Startup Nation Standardov ESNA.

Rešitve

- Sprejem pripravljenega Zakona o udeležbi delavcev pri dobičku in opcijskem nagrajevanju, usklajenega s predstavniki delodajalcev in delojemalcev.



Peta strateška pobuda:

Vitka delniška družba

Večina startupov svoje življenje prične z vložkom časa, energije in znanja ustanoviteljev. V nadaljevanju zbirajo kapital vlagateljev (dokapitalizacije), s čimer **financirajo svoj razvoj in rast**. Vse do točke, ko ustanovitelji in vlagatelji deleže v startupu prodajo, startupi običajno za razvoj in rast namenjajo več sredstev, kot jih imajo razpoložljivih, zaradi česar se pogosto dokapitalizirajo.

V Sloveniji sta najbolj pogosto uporabljeni obliki pravnih oseb **družba z omejeno odgovornostjo (d.o.o.) in delniška družba (d.d.)**. Nobena od njiju ni primerna za startupe. Družba z omejeno odgovornostjo je namreč zgodovinsko zasnovana kot gospodarska družba, katere člani (družbeniki) so med seboj in z družbo močno osebno povezani. Poslovni deleži v d.o.o. so definirani z družbeno pogodbo v notarskem zapisu. Dokapitalizacije in prenosi poslovnih deležev **so zapleteni in zamudni**. Prednost d.o.o. je v pogodbeni svobodi, saj daje zakonodaja družbenikom veliko svobode pri urejanju medsebojnih razmerij in korporativne strukture podjetja. Delniška družba (d.d.) omogoča **lažje in hitrejša dokapitalizacije** ter izdajanje novih delnic, saj lahko skupščina za nove dokapitalizacije pooblasti poslovodstvo, izdaja pa ne zahteva sodelovanja notarja ali drugih obličnosti. Slabosti d.d. so **obvezna uporaba borznih posrednikov, centralne klirinško-depotne družbe in manj svobode** ter fleksibilnosti pri ureditvi korporativne strukture podjetja.

Med d.o.o., ki je izrazito personalna družba, in d.d., ki je zasnovan za javne gospodarske družbe, torej družbe, katerih vrednostni papirji kotirajo na borzi, **manjka oblika pravne osebe**, ki bi odgovarjala na potrebe podjetij, ki niso javna, obenem pa pogosto prihaja do sprememb v njihovi kapitalski strukturi. Če slovensko ureditev primerjamo z angleško, je d.o.o. primerljiv z angleškim limited liability partnershipom, delniška družba pa z limited company. Angleška limited company je lahko javna (public) ali zasebna (private). Čeprav gre v osnovi za isto obliko pravne osebe, so **pravila za zasebno družbo z omejeno odgovornostjo bistveno manj omejujoča in natančna** kot pravila za javno družbo z omejeno odgovornostjo. In ravno ta



oblika, torej zasebna (delniška) družba z omejeno odgovornostjo, v slovenskem pravnem redu manjka.

Počasnost in rigidnost ustanavljanja in dokapitaliziranja je velika ovira za zagonska podjetja, še posebej zato, **ker je trenutno vstop tujih vlagateljev bistveno otežen**. V primeru d.o.o. je potrebno sodelovanje notarja, ki zahteva osebno prisotnost družbenikov ali zastopanje po pooblastilu v notarskem zapisu; v primeru d.d. pa morajo tuji vlagatelji pri slovenski borznoposredniški hiši odpreti trgovalni račun. Zato so tuji vlagatelji zadržani do vlaganj v slovenska zagonska podjetja, ustanovitelji pa jih raje ustanavljajo v ZDA (Delaware) ali Združenemu kraljestvu (Anglija in Wales).

Zaradi navedenega je slovenski startup ekosistem oblikoval predlog, da se Zakon o gospodarskih družbah (ZGD-1) dopolni **z novo obliko pravne osebe, torej nejavno ali vitko (delniško) družbo**.

Obstoječa delniška družba predstavlja izhodišče. Slovenski prostor je do sprememb in novosti zadržan. Zaradi tega drastičen poseg v obstoječe oblike pravnih oseb ni primeren, saj gre za institute, ki so pretežno povzeti po nemški ureditvi in imajo dolgo zgodovino in tradicijo. Zato je predlog, da se oblikuje **nova oblika pravne osebe** in ne spreminja obstoječih. Osnova je **obstoječa delniška družba**, ki ostane nespremenjena, nejavno delniško družbo pa **definiramo v smislu odstopanj od obstoječe ureditve** delniške družbe.

Delnice in delniška knjiga: v Sloveniji smo ukinili možnost izdaje materializiranih delnic in omejili delnice le na nematerializirane, pri čemer sme delniško knjigo voditi le centralna krilinsko depotna družba. Navedeno povečuje stroške in zmanjšuje fleksibilnost. Zato je predlog, da se omogoči, da **družba sama upravlja delniško knjigo** in izdaja tudi materializirane delnice. Z odpravo potrebe po uporabi klirinško depotne družbe in borznih posrednikov za hrambo delnic **se zniža stroške in zmanjša kompleksnost ter poenostavi vstop** novih vlagateljev. Delničarjem mora biti omogočeno, da s statutarno predvideno večino samostojno **določajo različne razrede delnic in njihove pravice**.

Notar, ustanovitveni revizor in banka: predlog je, da se, da se nekatere obveznosti notarja, revizorja, banke **preselijo na upravo družbe**, saj je tudi ta dolžna ravnati v skladu z zakonodajo in v korist družbe. Zato je predlagano, da statut in zapisnik skupščine podpisuje poslovodstvo in da se ta naloga ne prenaša na notarja. Enako velja za potrdilo o vplačilu osnovnega kapitala



- ni nobenega razloga, da mora to storiti banka, saj lahko to stori poslovodstvo z vpogledom v stanje poslovnega računa. Tudi ustanovitveni revizor v primeru zasebne delniške družbe ni potreben, saj ustanovitev potrdi sodišče.

Osnovni kapital: predlagano je, da se zahteva po minimalnemu osnovnemu kapitalu odpravi, za minimalno nominalno vrednost ene delnice pa določi en cent oz. 0,01 evrov. Namen minimalnega osnovnega kapitala je danes v praksi vprašljiv, zato so številne države to zahtevo bistveno omilile ali opustile. Hrvaška za obliko j.d.o.o. zahteva 1,00 evrov, Anglija sploh ne pozna definicije minimalnega osnovnega kapitala. Slovenija za d.o.o. zahteva 7.500 evrov, za d.d. pa 25.000 evrov. Minimalni osnovni kapital v praksi upnikom ne nudi varnosti. Poslovodstvo lahko z osnovnim kapitalom prosto razpolaga in družba ga lahko porabi za namen, za katerega oceni, da je smotrno. Obenem pa minimalni osnovni kapital predstavlja oviro mladim podjetnikom, da ustanovijo gospodarsko družbo. Za številne je že 7.500 evrov nepremostljiva ovira - gre za več kot 5 slovenskih povprečnih neto plač.

Bančni račun: v Sloveniji je potrebno najprej odpreti bančni račun, in šele nato je možna ustanovitev gospodarske družbe. To v praksi predstavlja veliko oviro in prepreko do ustanovitve gospodarske družbe, sploh zato, ker slovenske banke skoraj praviloma zavračajo odpiranje bančnih računov subjektom s tujim lastništvom. Prav tako je slovensko gospodarsko družbo nemogoče ustanoviti z računom v drugi banki v EU, saj le-te bančne račune odpirajo le že obstoječim družbam, ne pa družbam v ustanavljanju. Zato je predlog, da se lahko družba ustanovi brez bančnega računa, ki bi se odprl šele po ustanovitvi. V primeru, da bo predlagano pravno osebo mogoče ustanoviti brez osnovnega/minimalnega kapitala, predlagamo, da se lahko ustanovne dokumente predloži neposredno izbrani banki, ki izvede vse nujne postopke preverjanja komitenta (t.i. know-your-customer) in potrdi odprtje poslovnega računa.

Dobiček in dividende: delničarjem mora biti omogočeno, da na podlagi ustreznega sklepa skupščine razpolagajo z dobičkom družbe na konsenzualen način (enako kot v d.o.o.); to pomeni, da obstaja denimo možnost diskrecijske dividende enemu razredu delnic ali delničarju in drugim ne.

Soglasje za poslovni naslov: zakon zahteva, da mora lastnik nepremičnine, kjer ima družba sedež, predhodno podati pisno soglasje z notarsko overjenim podpisom. Gre za zahtevo po obličnosti, ki predstavlja strošek in časovno zamuden popravek. Najemodajalci zahtevajo dodatno plačilo za izdajo teh soglasij. Zato se predlaga črtanje tega v celoti za vse družbe.



Rešitve

- Ministrstvo za gospodarstvo, turizem in šport namerava vitko družbo kot novo pravnoorganizacijsko obliko gospodarske družbe uzakoniti z naslednjo novelo Zakona o gospodarskih družbah.
- Pripravljena je že mednarodna primerjalna analiza, ki predstavlja osnovo za oblikovanje konkretne rešitve.
- Ob oblikovanju predloga je dogovorjeno usklajevanje s slovenskim startup ekosistemom in znotraj Sveta za korporativno upravljanje.