

PRAVNI OKVIR SPODBUD ZA PODJETNIŠTVO

ANA TANESKI, BOŠTJAN KORITNIK

Univerza v Ljubljani, Pravna fakulteta, Ljubljana, Slovenija
anataneski@gmail.com, bostjan.koritnik@revija-pravnik.si

To poglavje se osredotoča na postavitev pravnega okvirja, v katerem se razvijajo spodbude za podjetništvo, ki obsegajo tako finančne kot nefinančne oblike pomoči ter jih javni in zasebni akterji nudijo bodočim podjetnikom pri razvoju njihovega podjetja. Namen poglavja je pravno ovrednotiti ta razmerja in ustreznost njihovega urejanja, predvsem na ožjem raziskovalnem področju dodeljevanja javnih sredstev. V pregledu literature, ki opisuje vrste pomoči, ki se dodeljujejo podjetnikom, je mogoče zaslediti tudi nefinančne pomoči v obliki vzpostavitve podpornih okolij, kamor se vključuje bodoče podjetnike. Slednje v Sloveniji ustvarjajo med drugim tudi regionalne razvojne agencije. S svetovalcem direktorice za podjetništvo in inovativnost v Regionalni razvojni agenciji Ljubljanske urbane regije, Dejanom Marinčičem, smo zato opravili intervju, v okviru katerega smo želeli pridobiti vpogled v prakso, način urejanja pogodbenih razmerij ter mehanizmov za nadzorovanje in zagotavljanje učinkovite porabe sredstev. Ugotovili smo, da analizirana pogodbeni razmerja obsegajo javnopravne, delovnopravne in obligacijskopravne elemente ter so oblikovana tako, da omogočajo izvajanje spodbud podjetnikom v javnem interesu. To na eni strani sicer omejuje avtonomijo pogodbenih strank, saj so številne pogodbene sestavine vnaprej zakonsko določene, vendar pa na drugi strani hkrati zagotavlja pravno varnost in transparentnost ter prispeva k uresničevanju širših družbenih ciljev, ki jih ima uspešno opravljanje podjetniške dejavnosti.

DOI
[https://doi.org/
10.18690/um.fov.9.2025.3](https://doi.org/10.18690/um.fov.9.2025.3)

ISBN
978-961-299-XXX-X

Ključne besede:
podporno okolje,
podjetništvo,
pravna razmerja,
razvojne agencije,
spodbude

DOI
[https://doi.org/
10.18690/um.fov.9.2025.3](https://doi.org/10.18690/um.fov.9.2025.3)

ISBN
978-961-299-XXX-X

Keywords:

supportive environment,
entrepreneurship,
legal relations,
development agencies,
incentives

LEGAL FRAMEWORK INCENTIVES FOR ENTREPRENEURSHIP

ANA TANESKI, BOŠTJAN KORITNIK

University of Ljubljana, Faculty of Law, Ljubljana, Slovenija
anataneski@gmail.com, bostjan.koritnik@revija-pravnik.si

This chapter examines the legal framework for entrepreneurship incentives, which include financial and non-financial support offered by public and private actors to future entrepreneurs. The focus is on the legal assessment of these relationships, particularly regarding the allocation of public funds. Literature on entrepreneurial support identifies also non-financial assistance, such as support environments that include future entrepreneurs and are established in Slovenia by regional development agencies. To better understand the practical implementation, regulation of contractual relations, and mechanisms for fund monitoring, we conducted an interview with Dejan Marinčič, advisor to the Director for Entrepreneurship and Innovation at the Regional Development Agency of the Ljubljana Urban Region. Our findings show that the analyzed contractual relationships combine elements of public law, labor law, and the law of obligations. They are structured to implement public interest measures aimed at supporting entrepreneurship. While the autonomy of the contracting parties is limited due to pre-determined legal provisions, this ensures legal certainty, transparency, and the pursuit of broader social objectives. These include the promotion of entrepreneurship and the responsible use of public resources. The regulation of such relationships is thus both a legal necessity and a tool for effectively achieving the intended economic and social impact.



University of Maribor Press

1 Uvod

Pomembnost dejavnosti podjetništva in njene pozitivne družbene učinke je mogoče prepoznati že v ustavno varovani pravici iz 74. člena Ustave Republike Slovenije, v okviru katerega je zagotovljena svobodna gospodarska pobuda. Njen javni interes in njene koristi je tako mogoče prepoznati ne le v zagotavljanju svobodnega izvajanja gospodarske pobude in preprečevanju njenega omejevanja, temveč tudi v vzpostavljanju pogojev in okolja, v katerih ta lahko poteka.

Spodbujanju in razvoju podjetniške dejavnosti se zaradi njenega širokega javnega interesa in pozitivnega vpliva na družbeno blaginjo namenja velika pozornost. Nacionalne oblasti ustrezno temu oblikujejo svojo zakonodajo in politike, ki omogočajo rast okolja, v katerem je podjetništvo zaželeno, ter hkrati ustvarjajo pogoje za njegovo učinkovito in uspešno izvajanje (Kunšek, 2018).

Ker nacionalne oblasti zaradi svoje narave in funkcije razpolagajo z omejenimi sredstvi in znanjem za vzpostavitev podjetništvu prijaznega okolja, so njegovo vzpodbujanje na začetni ravni ter natančno načrtovanje in razdeljevanje namenskih javnih sredstev s pooblastili preloženi na nekatere druge subjekte, ki opravljajo dejavnosti v javnem interesu in v javno korist, kot so na primer javne razvojne agencije.

Razvojne agencije opravljajo predvsem na področju podpornega poslovnega okolja pomembno nalogo, saj v veliki meri dodeljujejo javna sredstva, namenjena spodbujanju podjetništva, ter z uporabo specifičnega znanja iz različnih virov in specializacijo na več področjih omogočajo izvajanje raznolikih programov za podporo in vzpostavitev podpornih okolij ter navsezadnje njihovo reformo oziroma prilagajanje glede na potrebe družbe in gospodarstva (DCED, 2008). S povezovanjem različnih področij in specifičnim znanjem agencije v svoje delovanje tako vključujejo različne akterje, ki bistveno pripomorejo h kratkoročnim in dolgoročnim ciljem na področju podjetništva ter razvoju gospodarstva.

Nacionalne politike si od spodbujanja in vlaganja v inovativne podjetniške ideje obetajo povrnitev vloženih sredstev v javne blagajne, zagotovo pa tudi rast in obseg delovanja gospodarstva, pri čemer so vložena sredstva oziroma spodbude za začetne faze podjetniške dejavnosti zelo raznolike.

Obstaja več načinov, s katerimi država oziroma nacionalne oblasti spodbujajo podjetniško dejavnost. V zadnjih letih se vse pogosteje pojavljajo nove oblike spodbud, ki vključujejo različna podporna okolja, namenjena sodelovanju s podjetniki ter ustvarjanju pogojev za opravljanje oziroma začetek in razvoj podjetniške dejavnosti. Kljub temu pa med najbolj značilne in pogoste oblike pomoči še vedno sodijo finančne spodbude.

To poglavje je tako namenjeno krajšemu pravnemu pregledu veljavne zakonodaje in predpisov, ki skupaj predstavljajo normativni okvir spodbujanja podjetniške dejavnosti. Posebna pozornost je namenjena analizi pravnih razmerij (bodočih) podjetnikov kot uporabnikov in prejemnikov različnih vrst spodbud in sredstev za razvoj podjetniških idej in dejavnosti.

Poglavje se osredotoča predvsem na vlogo razvojnih agencij kot oseb javnega prava in pravnih razmerij, ki se pri tem vzpostavljajo. Razvojne agencije namreč med drugim dodelujejo sredstva, vzpostavljajo podporna okolja in s podjetniki vstopajo v konkretna pogodbeno razmerja, pri čemer spremljajo in nadzirajo uspešnost in učinkovitost doseganja predvidenih rezultatov, vse znotraj veljavnega in relevantnega pravnega okvirja. Tovrstna razmerja pa imajo različne posebnosti tako na vsebinskem kot tudi pravnem področju.

2 Pregled literature

Podjetništvo v smislu njegove sodobne definicije razumemo predvsem kot proces odločanja ter ustvarjanja nove in dodane vrednosti, ki je lahko rezultat načrtnega delovanja posameznika (podjetnika) ali pa podjetniškega kolektiva. Gre za odločanje, ki se začne s prepoznavanjem tržne priložnosti, nadaljuje z integracijo potrebnih sredstev za njeno realizacijo in optimalno konča z uresničitvijo končne vizije, ki predstavlja inovativno idejo ali poenostavljen način za storitev nečesa, pri čemer ta celotni proces spremlja precejšnja stopnja tveganja (Letonja et al., 2018).

Rezultat podjetniškega odločanja je pogosto torej nova inovativna iznajdba, izdelek, rešitev ali storitev, ki ob svoji uspešni izvedbi ne pomeni le denarnega donosa za podjetnika, ki jo je ustvaril, temveč tudi dodano vrednost kot zunanji pozitiven vpliv na preostalo družbo in njene uporabnike na trgu.

Na ta način podjetništvo in podjetniki s svojo dejavnostjo že vrsto let močno spodbujajo gospodarsko rast in razvoj ter predstavljajo ključno orodje za okolje inovacij, zaposlovanja in inovativnosti (Rosado-Cubero et al., 2024).

Njihovo pomembnost in zato tudi potrebo po spodbujanju zgoraj opisanega procesa so skozi njihov večletni razvoj in pozitiven vpliv na gospodarstvo prepoznali tudi ključni oblikovalci nacionalnih, gospodarskih in industrijskih politik, zaradi česar je podjetništvo še dandanes predmet številnih političnih pobud, tako na nacionalni kot regionalni in svetovni ravni (Crnogaj, Rebernik, 2013).

Prvi korak k spodbujanju razvoja in obstoja podjetniške dejavnosti in iz nje izvirajočih idej tako opravijo predvsem nacionalne oblasti, ki se zavedajo pomembnosti spodbujanja podjetništvu prijaznega okolja in so zato naklonjene tako nastajanju podjetniku naravnanih institucij (inkubatorjev, tehnoloških parkov, razvojnih centrov) kot tudi transparentnemu delovanju države in podjetij, s katerim želijo vsem državljanom zagotoviti čim več preglednih informacij o izvajanju gospodarske dejavnosti oziroma možnosti njenega izvajanja (Kunšek, 2018).

Eden od primarnih načinov, s katerim želijo države čim bolj spodbujati podjetništvo, je vidno poenostavljanje in odstranjevanje administrativnih ovir pri ustanavljanju podjetij, v okviru katerih lahko posamezniki in skupine opravljajo svojo podjetniško dejavnost. Predvsem pa sta naklonjenost države in nacionalnih akterjev pomembna v nadaljnjih začetnih fazah podjetnikov, ko želijo ti uresničiti svoje ideje in zastavljene vizije ter jih uspešno plasirati na trg (Matko, 2020).

Pomemben vidik je torej zagotovo povezan z vlogo vladnih politik v zgodnjih fazah razvoja podjetniškega ekosistema, vendar pa za uspešno podjetništvo in spodbujanje inovativnega procesa ne zadoščata prepoznava vodilnih podjetnikov ter nudenje tradicionalne oblike podpore v obliki povratnih in nepovratnih sredstev. V začetni fazi razvoja podjetij se je namreč smiselno osrediniti na podporo procesom zagona podjetij, medtem ko se z zrelostjo ekosistema povečajo potrebe po podpori organizacijskemu razvoju podjetij, razvoju človeškega kapitala, internacionalizaciji in dostopu do kapitala za rast (Mason, Brown, 2014).

V tej in vseh nadaljnjih fazah razvoja in nastajanja podjetja zato razni akterji, tako na nacionalni kot regionalni in mednarodni ravni, v obliki politik, organizacij ali združenj ravno zaradi prepoznane pomembnosti novo nastalih podjetij tem nudijo različne vrste podpore v obliki različnih finančnih, nefinančnih in strokovnih sredstev, s katerimi se podjetja skušajo v okviru svojega (so)delovanja v vzpostavljenih podpornih okoljih čim bolj uspešno razviti.

2.1 Podjetniško podporno okolje

Za razvoj novih, inovativnih in kakovostnih podjetniških idej, ki bodo še naprej pozitivno in produktivno vplivale na gospodarski razvoj, je torej ključno, da se zanje ustvari poslovno in razvojno spodbujevalno okolje, v katerem jih bo mogoče ustvarjati in uspešno razvijati.

Eden od teh načinov in spodbujevalnih okolij je t. i. podjetniško podporno okolje ali tudi podjetniški (podporni) ekosistem, ki ga lahko razumemo kot kombinacijo političnih, ekonomskih, družbenih in tudi kulturnih elementov, ki podpirajo rast inovativnih podjetij ter spodbujajo nastajajoče podjetnike in druge akterje, da sprejmejo tveganja pri zagonu, financiranju in drugih aktivnostih podjetniškega procesa (Antončič et. al, 2022).

Čeprav v literaturi ni splošno sprejete in enotne definicije izraza »podjetniškega ekosistema«, številne obstoječe definicije poudarjajo enako, in sicer da gre za kombinacijo ali interakcijo različnih elementov in deležnikov na način, da se omogoči produktivno podjetništvo, ki vodi v gospodarsko rast in povečanje blaginje na določenem geografskem območju (Crnogaj, 2022).

Njegovo poimenovanje pa nedvomno izvira iz vzporedne ekološke definicije tega pojma, s katerim opisujemo posebno vrsto življenjskega okolja, ki goji in spodbuja podjetniške ideje ter v katerem podjetje raste in se razvija le z ustreznimi sestavinami in okoliščinami, ki jih to okolje ponuja (Malecki, 2017).

Podjetniški ekosistemi so tako v zadnjih letih postali pomemben del gospodarskega razvoja po vsem svetu ter prinesli gospodarstvu dodatne ekonomske koristi v smislu inovacij, ustvarjanja novih delovnih mest in rasti produktivnosti (Rus, Močnik, Crnogaj, 2023).

V teoriji je bilo razvitih več modelov podjetniških ekosistemov, med katerimi izstopa Isenbergov model, ki opredeljuje šest področij znotraj podjetniškega sistema, ti pa zajemajo veliko število prepleteno delujočih elementov. Ta področja obsegajo spodbudno kulturo, ustrezno upravljanje, dostopnost ustreznih virov financiranja, kakovosten človeški kapital, na trgu priznana okolja za produkte in vrsto institucionalnih podpor. Avtor tega modela poudarja, da je vsak ekosistem edinstven in povsem odvisen od konkretnih okoliščin (Brown, Mason, 2014).

Cilj politike podjetniških ekosistemov je v njihovem okviru vzpostaviti izboljšano okolje, v katerem se različna podjetja ali bodoči podjetniki razvijajo, predvsem tako, da pripomorejo k njegovi hitrejši in učinkovitejši rasti ter mu dajejo na razpolago vse za to potrebne sestavine. Ker so ekosistemi dinamični in kompleksni ter nikoli niso neposredni rezultat zgolj enega akterja, je pomembno, da se njihova struktura oziroma okolje vzpostavi ustrezno za ciljno podjetje oziroma bodočega podjetnika, ki v njem sodeluje. To pomeni, da je pomembno upoštevati vrsto panoge oziroma sektorja, v katerem podjetje deluje, stopnjo razvitosti podjetja, ki se v ekosistem vključuje, v kateri fazi razvoja je podjetje in kakšne so njegove potrebe po podpori v smislu organizacijskega razvoja, človeškega kapitala, internacionalizacije ali dostopa do kapitala za rast (Mason, Brown, 2014).

Številne države, občine in tudi različne mednarodne organizacije se zavedajo, da je poleg omogočanja svobodnega in nemotenega delovanja podjetniške dejavnosti v okviru njihovih pristojnosti in razpoložljivih sredstev pomembno in predvsem koristno prispevati tudi k vzpostavitvi podpornega okolja, zato si predvsem države EU prizadevajo za izvajanje teh politik na različnih ravneh, tako na lokalni, regionalni kot nacionalni ravni (Rus, Močnik, Crnogaj, 2023).

Vsaka država ima več podjetniških politik, namenjenih spodbujanju nastanka in rasti poslovnih podjetij, pri čemer ključno obliko podpore običajno predstavljajo programi, ki zajemajo nove oziroma bodoče podjetnike in so usmerjeni k njihovem izobraževanju. Glavni pristopi državnih politik so torej predvsem nudenje pomoči podjetnikom v fazi pred ustanovitvijo podjetij z zagotavljanjem intenzivne podpore ali mentorstvom ter podpora zagonskim podjetjem prek podjetniških inkubatorjev, ki nudijo poslovne prostore, svetovanje, možnosti mreženja in financiranje (Mason, Brown, 2014).

V poznejših fazah podjetniške dejavnosti državni akterji navadno ne razpolagajo z ustreznimi znanji in veščinami za svetovanje in mentoriranje podjetnikov, ki bi nadalje spodbudila njihov razvoj, zato je razvoj s tovrstnimi pristopi v zgodnjih fazah ključen. Učinkovita vključitev v ekosisteme in seznanjanje s podjetniško dejavnostjo v njenih začetnih fazah pomeni namreč v nadaljevanju možnost uporabe pridobljenih spretnosti in znanj pri vključevanju v sodelovanje z drugimi zunanjimi akterji in pomočniki, ki so lahko tudi zasebniki (Rosado-Cubero et al., 2024). Čeprav torej javni kapital pogosto predstavlja glavni vir financiranja vseh začetnih dejavnosti za spodbujanje podjetništva in nudi osnovna strokovna znanja, mentorstva in pomoč, velikokrat to ne zadošča za uspešno nadaljevanje podjetniške dejavnosti oziroma je zanj nujno tudi sodelovanju z zasebnimi akterji s tega področja.

Posebno vlogo, ki se razlikuje od funkcije vlad, zasebnega sektorja in drugih deležnikov civilne družbe, pri podpori reform in politike na področju poslovnega okolja na primer opravljajo tudi razvojne agencije, ki se pri izvajanju svojih nalog odzivajo na povpraševanje v državi in na mednarodne zaveze, predvsem z uporabo vrste različnih (tudi tujih) virov in specializacijo na področju izvajanja programov za podporo reformam poslovnega okolja. Razvojne agencije se pri svojem delovanju lahko osredinijo na štiri ključna funkcionalna področja, ki vplivajo na poslovno dejavnost, in sicer na ključne programske partnerje, pravni in politični okvir, regulativni in upravni okvir ter institucionalne ureditve (DCED, 2008).

Predvsem javne razvojne agencije, ki delujejo v javnem interesu in opravljajo javno službo, na ta način spodbujajo razvoj trgov, ki podpirajo konkurenco in povečujejo učinkovitost ter trajnost drugih razvojnih ukrepov. S svojimi ukrepi in programi pripomorejo k višjim zaposlitvenim možnostim, ustvarjanju novih priložnosti, spodbujanju inovativnih idej ter razvoju trga in celotnega gospodarstva. Poleg tega imajo pomembno vlogo pri spodbujanju regionalnega razvoja, krepitvi podjetniškega okolja ter zmanjševanju socialnih in ekonomskih razlik. Zaradi svoje funkcije in specializiranosti se učinkoviteje povezujejo in sodelujejo tudi z zasebnimi partnerji, od katerih lahko pridobijo praktična znanja, izkušnje in dodatne informacije ter potrebe trga. Tako lahko oblikujejo ciljno usmerjene in inovativne rešitve, ki bolje odgovarjajo na dejanske potrebe gospodarstva in družbe.

V literaturi so kot pomemben akter prepoznane tudi univerze kot institucije v podjetniških ekosistemih, ki na podjetniško podporno okolje oziroma ekosistem najpomembneje vplivajo z zagotavljanjem visoko usposobljenih in specializiranih kadrov, pri čemer nekatere univerze delujejo ne le kot izobraževalne ustanove, temveč tudi kot institucionalni podjetniki, ki proaktivno mrežijo, oblikujejo regionalne strategije ter si prizadevajo za spremembe lokalnih praks in tudi nacionalnih politik (Malecki, 2017). Univerze so ključni vir novih znanj in inovacij, ki jih lahko podjetja in podjetniki dobro izkoristijo v svoj prid.

Podjetniški ekosistem v najširšem kontekstu torej razumemo kot splet medsebojno povezanih podjetnikov (potencialnih in obstoječih), podjetniških podpornih organizacij (na primer skladov tveganega kapitala, poslovnih angelov, bank, podjetniških pospeševalnikov, univerzitetnih in podjetniških inkubatorjev ter tehnoloških parkov itd.), javnih ustanov (na primer univerz, javnih raziskovalnih organizacij, javnih agencij in javnih skladov) in podjetniških procesov (kot je na primer stopnja nastajanja novih podjetij, število hitro rastočih podjetij, število serijskih podjetnikov, stopnja podjetniških ambicij itd.), ki se formalno in neformalno v tem okolju povezujejo (Rebernik, Širec, 2021).

Namen združevanja oziroma tako raznolikih udeležencev v podjetniških ekosistemih oziroma podpornih okoljih je predvsem kolektivno ustvarjanje višje ravni vrednosti na gospodarskem področju, ki bi jo posamezni udeleženci sicer lahko ustvarili sami. Ker imata delovanje in obstoj tovrstnih sistemov tudi jasen cilj, to je ustvarjanje kolektivne vrednosti za vse sodelujoče, slednji nujno potrebuje orkestracijo oziroma odgovorno osebo za strukturo in delovanje tovrstnega poslovnega okolja (Sarafin, 2021).

Logično je, da je sodelujoči podjetnik osrednji akter v tem okolju, za uspešno delovanje katerega se primarno tako okolje sploh vzpostavi, pri čemer pa so vsi udeleženci v svojih specializiranih vlogah vselej soodvisni med seboj, kar pomeni, da rezultata vseeno ne morejo ustvariti sami. Medsebojna interakcija in sinergija med vsemi vključenimi, javnimi in zasebnimi partnerji, bistveno pripomoreta k postavitvi temeljev za uspešen razvoj in obstoj podjetniške aktivnosti (Rebernik, Širec, 2021).

Kar loči ekosistem od drugih pristopov ekonomske politike, je torej pristop, ki podjetništvo vidi ne le kot rezultat sistema, temveč je podjetnik njegov osrednji akter

ter celo voditelj pri ustvarjanju sistema in ohranjanju njegovega »zdravja«. To vseeno ne pomeni, da preostali udeleženci ekosistema oziroma ostali akterji v okolju niso potrebni, temveč le, da pri njegovem ustvarjanju delujejo kot »hranilci« s tem, ko ponujajo strokovne storitve ali finančno infrastrukturo oziroma kot na primer država igra pomembno vlogo kot »hranilec« s sprejemanjem zakonov in predpisov. Bistvo je, da je poleg ključne vloge samih podjetnikov pomembna interakcija med vsemi akterji v ekosistemu ter na ta način omogočanje dostopa do vseh pomembnih in ustreznih vrst virov za njegovo nadaljnjo rast (Stam, 2015).

Namen in cilj ekosistemov je torej spodbuditi uspeh podjetnikov ter prispevati k ustvarjanju produktivnih in učinkovitih podjetniških rezultatov, čemur pa se ustrezno prilagajajo tudi druge oblike in vrste podpore oziroma podpornih okolij, v katere se podjetniki lahko vključujejo ali v katerih lahko sodelujejo. Oblike pomoči podjetnikom, ki se najprej pojavljajo na različnih ravneh in različnih funkcionalnih področjih, so si tudi po svoji vsebini in vrsti zelo različne.

Trendi podjetniških podpornih okolij so v zadnjih 50 letih svojega razvoja usmerjeni v specializacijo za nišne industrije in družbene izzive, predvsem na način spodbujanja podjetništva, ki ima pozitivne in trajnostne družbene in okoljske učinke. Predvsem se širijo tudi virtualne platforme in oblike podpornih okolij, ki krepijo predvsem mednarodno in globalno povezovanje in razvoj podjetništva (Schmerber, 2024).

Obstoječe spodbude za podjetništvo v Sloveniji obsegajo finančne pomoči (zagonske spodbude, ugodna posojila, nepovratna ali povratna sredstva ipd.), nefinančne ali posredne oblike (državne) pomoči (razne spodbude, mentoriranje, svetovanje, iskanje poslovnih partnerjev, vsebinsko podpiranje ipd.) ter druge oblike podpore podjetnikom, kamor uvrščamo predvsem podporna okolja za gojenje in spodbujanje podjetniških idej, in sicer v različnih pojavnih oblikah, kot so na primer inkubatorji, podjetniške pobude, socialne mreže potencialnih partnerjev, coworking prostori, podjetniški pospeševalniki, institucije regionalnega razvoja itd. (SPOT točka, 2023).

Središče programov za podjetnike je tako zasnovano na javni mreži podpornega okolja v okviru Agencije SPIRIT Slovenija, ki nudi pomoč podjetnikom v treh različnih fazah rasti, in sicer v idejni fazi, zagonski fazi ter fazi rasti in internacionalizacije. Prav tako pa v Sloveniji obstajajo tudi razni zasebni podporniki

raznovrstnih programov za podjetnike, ki nudijo svetovalno in infrastrukturno podporo, pa tudi finančna sredstva (Start-up Slovenija, Združenje YES, poslovni angeli itd.).

Finančna pomoč podjetnikom se v javni mreži v Sloveniji zagotavlja prek ministrstev ter javnih državnih in sub-nacionalnih skladov, izvajalci nefinančne (posredne oblike) pomoči pa so veliko bolj raznoliki in vključujejo tudi razne inkubatorje, pobude ter evropske in nacionalne mreže nevladnih organizacij in drugih sodelujočih partnerjev. Izvajalci druge oblike podpore v slovenski javni mreži vključujejo predvsem različne zbornice, podjetniške pospeševalnike, občine, coworking prostore, institucije regionalnega razvoja ter regionalne in območne razvojne agencije, navsezadnje pa tudi razne izvajalce iz sub-nacionalnih evropskih mrež partnerjev (SPOT točka, 2023).

Z izvajanjem načrtanih nacionalnih in regionalnih programov so ključni deležniki nacionalnega podjetniškega ekosistema torej vlada, institucije znanja, podjetja in drugi subjekti inovativnega okolja, ki oblikujejo tako start-up okolje oziroma ekosistem, ki omogoča in spodbuja razvoj inovativnega podjetništva. Ekonomska politika in politika pospeševanja podjetništva se zavedata, da niso vse podjetniške dejavnosti enake, zato jim je treba posamezna okolja in ekosisteme, v katerih se razvijajo, ustrezno prilagoditi (Rebernik, Jaklič, 2014).

Največjo vlogo na tem področju imajo trenutno torej država in občine, ki v pretežni meri financirajo institucije podpornih okolij, čeprav je vse več podpornih okolij mamljivih za financiranje s strani zasebnega kapitala (Matko, 2020).

Navedeno odražajo različne raziskave, na primer analiza števila subjektov podjetniškega podpornega okolja glede na vrsto njihovega ustanovnega kapitala iz leta 2020, ki ugotavlja, da je večina subjektov podjetniškega podpornega okolja ustanovljena s strani javnih institucij in da je torej delež zasebnega kapitala pri tem precej majhen (Matko, 2020).

Pri iz javnih sredstev financiranih podpornih okoljih je torej cilj vedno zakoreninjen v javnem interesu, ki zagotavlja usklajeno, celostno in strateško vodena podporna okolja, ki s svojo uspešno izvedbo in obstojem prinašajo širše pozitivne družbene učinke, ki se do neke mere v družbi od opravljanja podjetniške dejavnosti tudi

pričakujejo. Posledično je treba rezultate izvajanja podjetniških ekosistemov aktivno spremljati in meriti ter v nadaljnjih finančnih perspektivah in načrtovanih programih tudi upoštevati, predvsem zato, da se tudi v prihodnosti zasledujejo javni interes in koristi, navsezadnje pa tudi zato, da se vsakič znova stremi k večji uspešnosti podjetništva, ki vpliva na razvoj gospodarstva.

Nekateri predlagani ukrepi, ki stremijo k še učinkovitejšemu in preglednejšemu vodenju slovenskega (predvsem) start-up ekosistema, temeljijo na sistematičnem spremljanju, ocenjevanju in primerjanju učinkov javnih politik. Obsegajo predvsem ključno uvajanje standardiziranih kazalnikov uspešnosti (*key performance indicators* – KPI) in stalni monitoring, v sodelovanju z domačimi in tujimi evalvatorji redno spremljanje in javno objavljane vseh javnih ukrepov v podporo start-up podjetjem, *ad hoc* revizije porabe EU sredstev, vzpostavitev informacijske platforme ter sistema kontinuirane in sistemsko povezane samoevalvacije deležnikov v okviru start-up ekosistemov (Rebernik, Jaklič, 2014).

Poraba javnih sredstev ima tudi zakonodajni okvir, pri čemer pa je torej pomembno, da se rezultate podjetniških okolij spremlja kakovostno in kvantitativno, tako z vidika zagotavljanja transparentnosti porabe javnih sredstev kot tudi z vidika sprejemanja nadaljnjih reform za izboljšanje izkušenj in njihove učinkovitosti.

2.2 Zakon o podpornem okolju za podjetništvo (ZPOP-1)

V Sloveniji področje spodbujanja podjetništva v okviru podpornega okolja celovito ureja Zakon o podpornem okolju za podjetništvo (ZPOP-1, Uradni list RS, št. 102/07, 57/12, 82/13, 17/15, 27/17, 13/18 – ZSInv in 40/23 – ZZrID-A), ki določa ukrepe za spodbujanje podjetništva in organiziranost na tem področju ter postopek za dodeljevanje sredstev, namenjenih oblikovanju podpornega okolja za podjetništvo (1. člen ZPOP-1).

Z novelo, ki je začela veljati junija 2017, je ZPOP-1 bolj celovito uredil podporno podjetništvo okolje, saj je med drugim določil glavna nosilca za spodbujanje podjetništva in zagotavljanje učinkovitega podjetniškega okolja, in sicer Ministrstvo za gospodarstvo, razvoj in tehnologijo (MGRT) – sedaj Ministrstvo za gospodarstvo, šport in tehnologijo (MGTS) – in Javno agencijo Republike Slovenije za spodbujanje podjetništva, internacionalizacije, tujih investicij in tehnologije (SPIRIT Slovenija).

Uvedel je tudi nov sistem spodbujanja podjetništva z ustanovitvijo dvanajstih regionalnih centrov SPIRIT, katerih naloga je svetovati in posredovati specialna znanja, ki so v pomoč podjetnikom pri njihovem vsestranskem razvoju (Kunšek, 2018).

Novela je spremenila tudi 11. člen prej veljavnega Zakona o podpornem okolju za podjetništvo, na podlagi katerega je bil izdan Pravilnik o vodenju evidence subjektov inovativnega okolja, ki je začel veljati leta 2008, vendar je bil leta 2017 z uveljavitvijo novele razveljavljen. Pravilnik je definiral pojme inovativnega okolja in določal pogoje za vpis v evidenco subjektov inovativnega okolja (Matko, 2020).

Sedaj država, ki se zaveda pomembnosti spodbujanja podjetništvu prijaznega okolja, predvsem pa zaradi zagotavljanja transparentnosti svojega delovanja in delovanja podjetij ter za zagotavljanje dostopa do preglednih informacij o izvajanju gospodarske dejavnosti prek portala AJPES zagotavlja dostop do podatkov o vpisih v poslovni register in druge registre, ki jih AJPES vodi, pa tudi do letnih poročil gospodarskih subjektov za zadnjih pet let in nekatere statistike. Namen omogočanja stalnega in brezplačnega dostopa do teh podatkov je čim bolj učinkovito upravljanje poslovnih tveganj in zagotavljanje pravne varnosti (Kunšek, 2018).

Temeljni cilji ZPOP-1 so vzpostavitev učinkovitega podpornega okolja na lokalni, pokrajinski in nacionalni ravni, ustvarjanje zavesti o pomenu podjetništva za gospodarski razvoj in uresničevanje ustvarjalnih podjetniških potencialov državljanov, povečanje možnosti za ustanavljanje novih podjetij, spodbujanje njihove rasti in ustvarjanje novih delovnih mest, pospešitev izkoriščanja podjetniških in inovacijskih potencialov, vzpostavitev učinkovitega podpornega okolja za potencialne podjetnike in podjetnice in delujoča podjetja v vseh fazah njihovega razvoja za dostop do celovitih podpornih storitev in spodbuditev povezovanja med raziskovalnimi in izobraževalnimi organizacijami ter gospodarstvom (2. člen ZPOP-1).

Zakon predvideva predvsem ukrepe za spodbujanje podpornih okolij za podjetnike, v okviru podjetniškega, inovativnega in finančnega okolja, in sicer določa nosilce posameznega okolja ter njihove naloge in programe, v okviru katerih se zagotavljajo pogoji za uspešno vzpostavitev in delovanje posameznega okolja.

V okviru programov podjetniškega okolja se tako opravljajo predvsem naloge, ki omogočajo razvoj podjetništva in zagotavljajo podporne storitve podjetnikom in potencialnim podjetnikom s konceptom »vse na enem mestu«. Z opredelitvijo nalog in programov inovativnega okolja pa se omogočajo okolje, v katerem se lahko razvijajo, in posebne oblike, kot so inovacijska središča, podjetniški inkubatorji, univerzitetni inkubatorji in tehnološki parki, ki spodbujajo nastajanje novih inovativnih podjetij (Pečaver, 2022).

Čeprav torej podporno podjetniško okolje navadno obsega tudi posredne ukrepe pomoči in spodbude v okviru svetovanja, mreženja, vključevanja v podjetniško okolje, mentoriranje, spodbujevalne programe, informiranje, povezovanje itd., je s pravnega vidika za analizo najbolj zanimivo vključevanje v finančno okolje, s katerim se torej izvajajo naloge javnega sklada za spodbujanje podjetništva v skladu z določbami petega poglavja ZPOP-1.

V ustanovitveni in razvojni fazi so namreč za podjetnike, ki predstavljajo glavne subjekte oziroma končne uporabnike katerih koli podpornih okolij za podjetnike, finančna sredstva največja spodbuda, saj na tej podlagi in na podlagi vključevanja v finančno okolje pridobijo sredstva za ustanovitev in zagon svojih podjetij, s čimer se neposredno spodbuja podjetniška dejavnost, ki pozitivno vpliva na gospodarski razvoj.

Postopek vključevanja v finančno okolje in dodelitev sredstev iz javnega sklada zato podrobno ureja šesto poglavje ZPOP-1, in sicer določbe od 20. do 34.a člena, kot tipični postopek za dodelitev sredstev pa sta predvidena postopka z javnim razpisom in javnim pozivom (prvi odstavek 20. člena ZPOP-1).

Izvajalec razpisa lahko začne postopek za dodelitev sredstev, če ima potrjen program dela za dodelitev sredstev in če so izpolnjeni drugi pogoji za prevzemanje obveznosti iz pogodb, sklenjenih med posameznim ministrstvom in izvajalcem razpisa (drugi odstavek 20. člena ZPOP-1).

Po končanem in pravilno izvedenem postopku, katerega rezultat je izbira prejemnika sredstev, se med izvajalcem razpisa in prejemnikom sredstev vzpostavi posebno pogodbeno razmerje, saj se za dodelitev sredstev med njima, kot izvajalcem razpisa in prejemnikom sredstev, sklene pogodba (32. člen ZPOP-1).

Določba 32. člena ZPOP-1 opredeljuje obvezne in minimalne sestavine, ki jih mora tovrstna pogodba vsebovati, in sicer so obvezne sestavine pogodbe med prejemnikom sredstev in izvajalcem razpisa za dodelitev sredstev v okviru podjetniškega, inovativnega in finančnega okolja za namene spodbujanja podjetništva zlasti:

- naziv in naslov izvajalca razpisa in prejemnika sredstev,
- namen, za katerega so sredstva dodeljena,
- višina dodeljenih sredstev,
- terminski plan porabe sredstev,
- način nadzora nad namensko porabo sredstev,
- navedba pravic in obveznosti pogodbenih strank,
- navedba kršitev pogodbe, zaradi katerih je mogoče pogodbo razvezati,
- drugo, kar sledi iz notranjih predpisov in usmeritev izvajalca razpisa glede vsebine pogodb.

Ker je primarna narava tovrstnega razmerja vseeno pogodba in torej obligacijskopravno razmerje, se kljub obveznim sestavinam iz 32. člena ZPOP-1 za tovrstno razmerje in morebitne spore uporabljajo določbe Obligacijskega zakonika (OZ).

V skladu z OZ se pogodbeni oziroma obligacijski razmerja urejajo po načelu dispozitivnosti, ki ga določa 2. člen OZ, kar pomeni, da udeleženci obligacijskih razmerij ta lahko uredijo drugače in da je dopustna avtonomija volj udeležencev pri njihovem urejanju, ki je torej omejena le z ustavo, prisilnimi predpisi in moralnimi načeli, kot to izhaja iz 3. člena OZ.

Ureditev iz določbe 32. člena ZPOP-1 tako lahko razumemo kot zakonsko ureditev, ki določa obvezne sestavine pogodbe, ki se sklene na podlagi prijave oziroma sodelovanja v postopku z javnim razpisom ali javnim pozivom, zaradi česar je avtonomija udeležencev tovrstnega obligacijskopравnega razmerja omejena, in sicer na način, da mora takšno razmerje torej nujno imeti predpisano vsebino in sestavine iz tega zakona.

Vseeno določba 32. člena ZPOP-1 v 8. točki vsebuje generalno klavzulo v zvezi z ostalimi morebitnimi (obveznimi) potrebnimi sestavinami, katerih ureditev v teh pogodbenih razmerjih je odvisna od upoštevanja same vsebine pogodbe, ki se sklepa na podlagi notranjih predpisov in usmeritev izvajalca razpisa, kar pomeni, da se smiselno upoštevajo tudi zahteve iz tega zakona oziroma da zakon v tem delu predvideva možnost določitve drugih obveznih sestavin pogodbe, na podlagi katere se dodelijo javna sredstva, v skladu s specifičnostjo ali konkretnjšim namenom njihove dodelitve.

Taka pogodba, kadar je sklenjena z osebo javnega prava, predstavlja posebno vrsto pogodbe, ki je v sodni praksi imenovana upravna pogodba, ki pa je slovensko pravo ne ureja. Poleg tega, da se taka pogodba sklene s posebnim subjektom, to je subjektom javnega prava, pa je taka pogodba posebna tudi zato, ker je sklenjena v javnem interesu, v tem primeru zaradi spodbujanja podjetništva iz 1. člena ZPOP-1, in v pretežni meri odraža javni interes. Take pogodbe slovenska zakonodaja posebej ne ureja, zato je v sodni praksi sprejeto stališče, da se zanj v celoti uporabljajo določbe OZ (VSRS sklep II Ips 19/2013).

Tudi s tega vidika in zaradi te posebne narave teh pogodb je avtonomija volj pogodbenih strank, ki so rezultat razmerij, ki nastanejo na podlagi razpisnih postopkov, omejena tako s splošnimi kot tudi sektorskimi predpisi, torej na posameznih področjih (Štemberger Brizani, 2022).

2.3 Pogodbeno razmerje za dodelitev sredstev iz javnega sklada

Sam postopek javnega razpisa za dodelitev sredstev oziroma financiranje iz javnih sredstev je posebna vrsta postopka, ki mora biti izveden v skladu z vnaprej določenimi pogoji in merili ter predvsem načelom enakega obravnavanja kandidatov, ki se potegujejo za dodelitev javnih sredstev. Kandidat je izbran na podlagi upravne odločbe, ki predstavlja akt o izbiri kandidata, ki bo prejemnik javnih sredstev (Štemberger Brizani, 2022) ali pa je v primeru vključitve v določen program podpornega okolja izbran za sodelovanje v njem. Neizbrani kandidati, ki menijo, da postopek ni bil izveden pravilno oziroma da niso bili izbrani iz neutemeljenih ali nezakonitih razlogov, imajo prav tako določene pravice, predvsem če so izpolnjevali vse pogoje.

Šele po pravilni in uspešni izvedbi razpisa se glede na razpisane pogoje iz razpisne dokumentacije z izbranimi subjekti, ki izpolnjujejo pogoje, oziroma prijavitelji podpiše pogodba, s čimer se vzpostavi obligacijskopravno razmerje, ki mora vsebovati v nadaljevanju opredeljene pogodbene sestavine v skladu zgoraj opredeljeno zakonodajo.

2.3.1 Uvodne določbe

Uvodne določbe pogodb, ki vzpostavljajo obligacijskopravna razmerja s prejemnikom sredstev javnega sklada, načeloma obsegajo navedbo pogodbenih strank skupaj z njunim nazivom in naslovom.

V primeru pogodbenih razmerij za dodelitev sredstev sta pogodbeni stranki na eni strani izvajalec razpisa in na drugi strani prejemnik sredstev. V skladu z ZPOP-1 je glavni izvajalec nalog in programov finančnega okolja v Sloveniji javni sklad za spodbujanje podjetništva, poleg tega pa lahko te naloge opravljajo tudi druge osebe javnega in zasebnega prava, ki se določijo v programu ukrepov in v načrtih razvojnih programov proračunov pokrajin.

Med izvajalci raznih spodbud za podjetništvo po svoji pomembnosti na primer izstopajo regionalne razvojne agencije in območne razvojne agencije, ki poleg splošnih razvojnih nalog v regiji in v občinah nudijo tudi različne oblike podpore podjetjem, in sicer tako finančne kot tudi nefinančne (posredne) oblike pomoči (SPOT točka, 2023), za katere pogosto izvajajo postopek z javnim pozivom.

Tipičen primer je javni poziv za izvedbo projekta »Podjetno nad izzive« oziroma Projekt PONI, ki se izvaja na območju celotne Slovenije in katerega glavni cilj je ustanovitev novih podjetij, ki se jim prek podjetniškega usposabljanja želi pomagati realizirati podjetniško idejo (RRA LUR, 2023).

V posamični razpisni dokumentaciji je opredeljen subjekt, ki je lahko prijavitelj in posledično ob izpolnjevanju vseh pogojev tudi prejemnik javnih sredstev, ki se dodeljujejo, kar je predvsem odvisno od finančne pomoči, ki se dodeljuje, in stopnje podjetniškega procesa oziroma dejavnosti ali projektov, ki se jih podpira oziroma se jim namenja pomoč.

V razpisni dokumentaciji Javnega razpisa za zagotavljanje celovitih storitev za potencialne podjetnike in podjetja preko podpornih institucij za obdobje od 2023 do 2025 so na primer končni uporabnik oziroma ciljne skupine uporabnikov podpornih storitev in upravičenci opredeljeni kot:

- potencialni podjetniki (potencialni podjetniki in potencialni socialni podjetniki – posamezniki s podjetniško idejo) ter
- MSP (mikro, mala in srednje velika podjetja vključno s socialnimi podjetji v vseh fazah razvoja).

2.3.2 Predmet pogodbe

Obvezne sestavine pogodbe, ki jih določa ZPOP-1, obsegajo opredelitev namena dodelitve sredstev in njihove višine ter terminski plan porabe sredstev.

S finančnimi spodbudami se financirajo različni produkti in projekti, ki so predmet spodbude v okviru javnega razpisa oziroma javnega poziva, sredstva pa prejemniki na podlagi analiziranih pogodb prejmejo navadno v naslednjih oblikah (Start:up Slovenija):

- nepovratna sredstva, ki so primarno namenjena raziskovalno-razvojnim, kadrovskim in drugim razvojno-investicijsko usmerjenim aktivnostim,
- subvencije, posojila, jamstva in lastniški kapital, ki obsega dolžniško in lastniško financiranje, zavarovanje slovenskih izvoznikov, vavčerje za MSP ipd.

Prav tako pa so lahko posebej ali pa hkrati predmet pogodb tudi nefinančne oblike javne pomoči in vključevanje v podporno okolje, ki obsegajo posredno pomoč pri razvoju in spodbujanju podjetništva v okviru mentoriranja, svetovanja, strokovne pomoči, delavnic, usposabljanja in povezovanja.

2.3.4 Način nadzora

Zahteve po transparentni in učinkoviti porabi namenskih javnih sredstev, državnih ali evropskih, vsekakor terjajo, da se nad porabo izvaja strog nadzor in da je kar najučinkovitejša.

V zvezi s pogodbenimi obveznostmi, na podlagi katerih končni uporabnik prejme denarna sredstva, je Evropsko računsko sodišče že leta 2014 ugotovilo, da v konkretnem primeru podpornega inovativnega okolja inkubatorjev subjekta oziroma končnega uporabnika pogodbene obveznosti po preteku obdobja trajnosti niso več zavezovala in je lahko prosto razpolagal s sredstvi, ki jih je dobil. Hkrati naj pogodbene obveznosti ne bi bile zadosti jasno določene. Priporočilo je, da je treba pri določitvi pogodbenih obveznosti uporabljati strokovno znanje dejavnosti podjetniških inkubatorjev ter izvajati naknadno spremljanje in izpolnjevanje pogodbene cilje (Evropsko računsko sodišče, 2014).

Nadzor nad dodelitvijo javnih sredstev in njihovo porabo je torej ključnega pomena, zato se ti postopki opredelijo tudi v sami pogodbi, s čimer se poleg transparentnosti porabe poveča tudi predvidljivost poseganja v podjetniško dejavnost in delovanje podjetnika kot prejemnika javnih sredstev, saj lahko pričakuje opredeljena dejanja nadzora. Izvedba nadzora je torej pravica subjekta, ki objavi razpis ali poziv, na drugi strani pa tudi obveznost prejemnika sredstev, saj mora te posege dopustiti oziroma jih do neke mere preprečiti.

Agencija SPIRIT Slovenija kot ena izmed glavnih nosilcev za spodbujanje podjetništva in zagotavljanje učinkovitega podjetniškega okolja lahko na primer v skladu s Pravilnikom o nadzoru nad namensko porabo sredstev ter primernostjo in strokovnostjo dela pravnih in fizičnih oseb, ki jim agencija dodeljuje sredstva, izvaja nadzor nad namensko porabo sredstev in/ali primernostjo dela prejemnikov in izvaja nadzor nad projektom, ki je financiran iz proračunskih sredstev, ali nad projektom, ki je prejel katero od drugih oblik spodbud.

Nadzor se praviloma izvaja nad neposrednim prejemnikom sredstev, pravice oziroma obseg dejanj in aktivnosti nadzora, ki jih ima subjekt, ki dodeljuje sredstva, pa so torej odvisni od njihove opredelitve v pogodbenih določilih, če ne izhajajo neposredno iz javnih pooblastil subjekta, pri čemer se običajno prav tako zapišejo v pogodbo, s sklicevanjem na pravni akt, ki določena pooblastila dodeljuje.

2.3.5 Navedba pravic in obveznosti pogodbenih strank

V literaturi najmanj obravnavana problematika je opredelitev pravic in obveznosti pogodbenih strank, saj večinoma opredeljuje in opozarja zgolj na pravice prejemnika sredstev, to je običajno podjetnika, ki s pomočjo (denarno ali nedenarno) ustanovi podjetje, razvije inovativno idejo in produkt (bolj ali manj) uspešno plasira na trg.

Predvsem inovativna podjetja se namreč srečujejo s težavami pri zavarovanju svoje intelektualne lastnine, predvsem zaradi različnih stopenj razvoja, v katerih se podjetja vključujejo v razne ekosisteme, prav tako pa tudi zaradi različnih nacionalnih in regionalnih politik, od katerih je odvisna pridobitev sredstev za razvoj. Pogosto podjetja na začetnih stopnjah razvoja, tik ob ustanovitvi ali pred tem v svojo strategijo ne vključujejo vidikov intelektualne lastnine, zato so s tega vidika v primeru dobičkonosnosti in polnega razvoja svoje inovacije oziroma produkta lahko ranljivejša (Baran, Zhumabaeva, 2018).

Vsebina medsebojnih pravic in obveznosti je torej obvezna sestavina pogodbe, vendar pa zakon ne opredeljuje natančneje, kakšna naj bi bila ta vsebina oziroma katere pravice in obveznosti obstajajo med pogodbenima strankama. To posledično pomeni, da je vsebina v tem delu predmet avtonomnega urejanja strank, ki je omejeno z namenom in besedilom razpisne dokumentacije iz javnega razpisa ali poziva.

Splošni pogoji poslovanja Javnega sklada RS za podjetništvo, ki je subjekt, ki pogosto dodeljuje finančne pomoči podjetnikom, v 8. členu zato v skladu s tem določajo, da se medsebojne pravice in obveznosti sklada in upravičenca določajo posebej za vsako posamezno spodbudo ter da sklad po izvedenem postopku izbora z upravičenci sklene ustrezno pogodbeno razmerje, s katerim določi medsebojne pravice in obveznosti sklada in upravičenca, kot izhajajo iz samega javnega razpisa oziroma poziva.

3 Raziskava

V okviru te raziskave smo se v sodelovanju z Regionalno razvojno agencijo Ljubljanske urbane regije (RRA LUR) želeli seznaniti s situacijo v praksi, in sicer z urejanjem pogodbenih razmerij med (bodočimi) podjetniki kot uporabniki sredstev

in storitev podpornega okolja za spodbujanje podjetništva na eni strani ter agencijo kot dodeljevalcem javnih sredstev na drugi strani.

Namen raziskave je bil predvsem opredeliti glavne težave, s katerimi se pri tovrstnih pogodbenih razmerjih srečuje agencija, ki dodeljuje javna sredstva in razpisuje javne razpise oziroma pozive, in morebitne vzroke teh težav poiskati v obstoječi zakonodaji oziroma predpisih, ki urejajo to področje.

Raziskavo smo izvedli tako, da smo intervjuvali Dejana Marinčiča, svetovalca direktorice za podjetništvo in inovativnost v RRA LUR, s katerim smo opravili polstrukturirani intervju, ki je bil najprimernejša metoda za seznanitev s stanjem v praksi in ugotavljanje morebitne problematike. Vprašanja so bila namreč vnaprej natančno oblikovana, prav tako je bil vnaprej določen njihov vrstni red.

V prvem delu smo se za potrebe nadaljnjih pogodbenih odnosov in pogodbenih obveznosti med agencijo RRA LUR in podjetniki želeli seznaniti s programom in vrstami podpore, ki jih agencija ponuja na področju spodbujanja podjetništva. Zanimalo nas je, ali izvaja tako oblike finančne kot nefinančne podpore, saj je bilo to podlaga za našo nadaljnjo analizo, ki se je nanašala na preučevanje pogodbenih razmerij, ki se s podjetniki vzpostavijo za pridobitev tovrstne pomoči, in nadalje tudi morebitnih sporov, ki bi lahko nastali v okviru teh razmerij.

Cilj raziskave je bil torej med drugim razumeti, kako se RRA LUR loteva podpisovanja pogodb, kako na sklepanje teh posebnih vrst razmerij vpliva omejitev avtonomije pri sklepanju pogodb, katere so obvezne in običajne sestavine pogodbe, kako se izvaja nadzor nad izpolnjevanjem pogodbenih obveznosti ter s kakšno problematiko se agencija najpogosteje srečuje v procesu podpisa pogodbe in pozneje v času trajanja pogodbenega razmerja.

Raziskovalna problematika in s tem povezana vprašanja so se torej nanašali predvsem na tematiko sklepanja pogodb v okviru podpornega okolja. Glede na zakonodajne omejitve sklepanja tovrstnih pogodb se v praksi pojavljajo vprašanja o posledicah omejevanja avtonomije strank, možnosti prilagoditev in spornih točkah pri izvajanju in nadziranju pogodbenih določil. Razumevanje, kako agencija kot izvajalec podpore in pomoči podjetniški dejavnosti dojema to pogodbeno razmerje ter katere določbe se v praksi izkažejo za problematične, je ključno za izboljšanje

pravne varnosti in učinkovitosti tovrstnih finančnih in nefinančnih oblik pomoči podjetnikom.

Navsezadnje smo raziskovali tudi, kako agencija v okviru danega zakonodajnega okvira stremi k učinkoviti porabi in nadzoru porabe javnih sredstev, ki so sicer namenjena spodbujanju podjetništva, vendar v začetni fazi – to je v fazi, ko se ideje šele ustvarjajo in razvijajo in se torej ne izvajajo –, še preden se preide na dejansko izvajanje podjetniške dejavnosti. Posledično ni vedno mogoče pričakovati gotovih neposrednih rezultatov v obliki uspešne ustanovitve podjetja ali na primer plačila davkov. Kadar namreč agencija nudi nefinančno podporo, je njen cilj usmerjen v spodbujanje podjetniškega razmišljanja in opolnomočenje posameznikov za vstop na podjetniško pot, kar na dolgi rok za državo pomeni donos, ta pa torej, kot že navedeno, ni vedno tudi dejanski končni rezultat.

Na podlagi pridobljenih odgovorov smo izvedli kratko analizo problematike pogodbenih razmerij med zadevno agencijo in uporabniki njenih sredstev oziroma storitev na področju spodbujanja podjetništva. Z uporabo kvalitativne raziskovalne metode smo lahko poglobljeno analizirali subjektivne praktične izkušnje in stališča RRA LUR kot ene od pogodbenih strank.

Razprava in končni sklepi, predstavljeni v nadaljevanju, torej temeljijo na analizi konkretnega primera in odgovorih, pridobljenih iz v nadaljevanju zapisanega intervjuja. Osredotočeni so konkretno na delovanje Regionalne razvojne agencije Ljubljanske urbane regije (RRA LUR) ter na izvajanje programov in oblik podjetniške dejavnosti v okviru njenega delovanja.

Glede na področje, s katerim se ukvarjamo v tem poglavju, nam je Dejan Marinčič po opravljenem intervjuju posredoval tudi pisni odgovor na zastavljena vprašanja, ki ga je podala ena od sodelujočih kandidatk in podjetnic, ki je v preteklosti sodelovala v enem izmed podpornih okolij, ki jih vzpostavlja RRA LUR, in sicer je Nadja Dukić z odgovori na zastavljena vprašanja predstavila tudi pogled druge pogodbene stranke, torej prejemnika v tem primeru nefinančnih sredstev, ki jih je kot uporabnica in sodelujoča v tem podpornem okolju pridobila.

3.1 Zapis intervjuja – Dejan Marinčič

Prosim, da na kratko opišete in predstavite Regionalno razvojno agencijo Ljubljanske urbane regije in vašo vlogo v njej.

Intervjuvanec: »Regionalna razvojna agencija Ljubljanske urbane regije (RRA LUR) je osrednja razvojna institucija za to regijo, ki povezuje 25 občin, vključno z Mestno občino Ljubljana. Naše temeljno poslanstvo je spodbujanje celovitega in trajnostnega razvoja regije. Delujemo kot pobudnik, koordinator in izvajalec razvojnih projektov na različnih področjih, kot so podjetništvo, inovacije, trajnostna mobilnost in krožno gospodarstvo. Povežujemo lokalne, regionalne, nacionalne in evropske deležnike z vizijo ustvarjanja inovativne, zelene in povezane regije ter višje kakovosti življenja za vse prebivalce.«

Približno koliko javnih razpisov/pozivov za podjetnike imate trenutno odprtih za podjetnike?

Intervjuvanec: »Trenutno je naša glavna odprta priložnost za podjetnike javni razpis za vključitev v 5. skupino programa PONI LUR (Podjetno nad izžive v Ljubljanski urbani regiji). Rok za prijavo na ta razpis je 23. maj 2025. Ker se razpisi za PONI LUR objavljajo periodično za vsako novo skupino in ker se lahko pojavijo tudi druge priložnosti, vedno svetujemo, da zainteresirani redno spremljajo našo spletno stran www.rralur.si za najnovejše informacije.«

Ali lahko na kratko povzamete cilj podpornega okolja PONI LUR in pričakovanja, ki jih imate do posameznika, ki se v to okolje vključi, pri čemer sodelujete tudi sami?

Intervjuvanec: »Osnovni cilj našega podpornega okolja PONI LUR je preprost, a ambiciozen: posameznikom z dobro poslovno idejo želimo omogočiti, da to idejo v štirih mesecih intenzivnega dela razvijejo do te mere, da lahko po zaključku programa samozavestno ustanovijo lastno podjetje in stopijo na samostojno podjetniško pot.

Nudimo jim strukturirano usposabljanje, mentorstvo izkušenih strokovnjakov in podjetnikov ter finančno varnost z zaposlitvijo pri nas, da se lahko popolnoma osredotočijo na svoj cilj.

Od posameznika, ki se vključi, pričakujemo predvsem visoko mero predanosti, proaktivnosti ter pripravljenosti na intenzivno delo in učenje. Pričakujemo aktivno udeležbo na delavnicah in usposabljanjih, sodelovanje z mentorji in preostalimi udeleženci, dosledno delo pri razvoju lastne poslovne ideje, vključno s pripravo poslovnega načrta in testiranjem produkta na trgu. Želimo si posameznike, ki so pripravljeni izkoristiti ponujeno priložnost in resno zastaviti temelje za svojo podjetniško prihodnost.«

Prosim, da na kratko opišete postopek sklenitve pogodbe s kandidatom, ki se vključi v tak program usposabljanja.

Intervjuvanec: *»Ko je postopek izbora zaključen in so kandidati izbrani, jih o tem formalno obvestimo, običajno s sklepom ali odločbo. Izbrani kandidat mora nato v določenem roku, ki je naveden v obvestilu, potrditi svoj sprejem ponudbe oziroma vključitve v program. Pred samim podpisom pogodbe lahko izvedemo še končno preverjanje izpolnjevanja vseh pogojev – na primer pri programu PONI LUR preverimo, ali kandidat izpolnjuje pogoje za sklenitev pogodbe o zaposlitvi. Ko so vsi pogoji izpolnjeni, pripravimo ustrezno pogodbo – pri PONI LUR je to pogodba o zaposlitvi za določen čas štirih mesecev – ki jo nato obe stranki podpišeta.«*

Ali so določbe pogodbe za dodelitev javnih sredstev načeloma oblikovane vnaprej?

Intervjuvanec: *»Da, praviloma so pogodbe, ki jih sklepamo za dodelitev javnih sredstev ali izvajanje naših programov, kot je PONI LUR, pripravljene na podlagi vnaprej oblikovanih vzorcev oziroma standardiziranih predlog. To zagotavlja skladnost z zakonodajo in predpisi, ki urejajo porabo javnih sredstev, ter omogoča enako obravnavo vseh upravičencev. Na primer, pri nekaterih shemah, kot sta bila Regijska štipendijska shema in projekt PONI, je vzorec pogodbe celo del razpisne dokumentacije.«*

Katere določbe se najbolj spremenijo in prilagajajo posameznemu pogodbenemu razmerju?

Intervjuvanec: *»Čeprav je osnovna struktura in večina pravnih določil v pogodbah standardizirana, se seveda določeni deli prilagodijo vsakemu konkretnemu primeru. To so predvsem osebni podatki o upravičencu (ime, naslov), natančen opis projekta ali dejavnosti, ki je predmet pogodbe, višina odobrenih sredstev ali vrednost pogodbe, konkretni roki za izvedbo in poročanje ter morebiti specifični kazalniki uspešnosti.«*

Ali prejemniki sredstev oziroma podjetniki načeloma privolijo v vnaprej pripravljene pogodbe?

Intervjuvanec: »Da, v praksi prejemniki sredstev oziroma udeleženci naših programov privolijo v vnaprej pripravljene pogodbe. To je sestavni del postopka pridobivanja javnih sredstev ali vključitve v strukturirane programe, kot je PONI LUR. Že sama prijava na razpis običajno pomeni strinjanje z razpisnimi pogoji, ki vključujejo tudi poznejšo sklenitev pogodbe pod določenimi pogoji. Naša naloga je seveda, da so ti pogoji jasno predstavljeni že v razpisni dokumentaciji.«

Ali menite, da so pogodbene obveznosti in pravice obeh strank jasno določene?

Intervjuvanec: »Da, menimo, da so pogodbene obveznosti in pravice obeh strank v naših standardiziranih pogodbah jasno opredeljene. To je nujno za zagotavljanje pravne varnosti in transparentnosti. Seveda pa se pri kompleksnejših projektih ali daljših obdobjih izvajanja lahko pojavijo vprašanja glede interpretacije v specifičnih situacijah. V takih primerih spodbujamo upravičence, da nas kontaktirajo za pojasnila, saj je naš cilj partnerski odnos in uspešno izvajanje projektov.«

Ali v praksi pogodbe za določen čas, sklenjene s kandidati v okviru projekta PONI LUR, običajno prenehajo s potekom časa ali prihaja tudi do predčasnih prekinitev? Če da, v katerih primerih?

Intervjuvanec: »Pogodbe o zaposlitvi, ki jih sklepamo z udeleženci programa PONI LUR, so sklenjene za določen čas štirih mesecev, kolikor traja intenzivni program usposabljanja. V veliki večini primerov te pogodbe prenehajo veljati s potekom tega štirimesečnega obdobja, ko udeleženci zaključijo program.

Seveda pa, kot pri vsakem delovnem razmerju, obstaja teoretična možnost predčasne prekinitve pogodbe. Do tega bi lahko prišlo le v izjemnih primerih, na primer ob hujših kršitvah pogodbenih obveznosti s strani udeleženca, kot je neudeleževanje programa ali nesodelovanje pri ključnih aktivnostih, ali pa na podlagi sporazuma med nami in udeležencem, če bi nastopile nepredvidene osebne okoliščine, ki bi onemogočale nadaljnje sodelovanje.

Prav tako bi bila podlaga za prekinitev lahko ugotovitev, da je kandidat ob prijavi podal neresnične podatke. Vendar poudarjam, da takega primera še nismo imeli, saj si prizadevamo za uspešen zaključek programa za vse vključene udeležence.»

Cilj izvedbe projekta oziroma programa PONI LUR je torej štirimesečno uspešno opravljeno usposabljanje, ki pa ne pomeni nujno tudi, da bo kandidat nadaljeval podjetniško dejavnost in ustanovil svoje podjetje. Kakšna je vaša ocena učinkovitosti izvedbe programa v takem primeru?

Intervjuvanec: *»Glavni cilj projekta PONI LUR je ustanovitev novih podjetij, ki jih udeleženci realizirajo prek štirimesečnega podjetniškega usposabljanja. Program udeležencem nudi ključna znanja s področja podjetništva, strokovno pomoč mentorjev ter podporno okolje za razvoj poslovnih idej vse do izdelave poslovnega načrta in minimalno sprejemljivega produkta (MVP). Pričakovani rezultat projekta je minimalno 30 odstotkov uspešnih izhodov v podjetništvo, torej ustanovitev podjetja s strani udeležencev.*

Naša ocena je, da je program učinkovit tudi v primerih, ko kandidat po uspešno opravljenem usposabljanju ne ustanovi lastnega podjetja, saj pridobi veliko znanj in kompetenc, ki mu bodo koristile tudi v vsakdanjem življenju ali na njegovi karierni poti. Učinkovitost programa PONI LUR lahko presojamo z več vidikov:

- 1. Pridobivanje podjetniških znanj in veščin: vsi udeleženci, ne glede na to, ali pozneje ustanovijo podjetje ali ne, pridobijo dragocena podjetniška znanja, razvijejo podjetniško miselnost in se naučijo praktičnih veščin, kot so razvoj poslovne ideje, priprava poslovnega načrta, trženje, finance itd. Ta znanja so prenosljiva in koristna tudi pri iskanju zaposlitve ali pri delu znotraj obstoječih podjetij.*
- 2. Zmanjševanje brezposelnosti in preprečevanje socialnih problemov: kot sem omenil, program pripomore k zmanjševanju brezposelnosti v regiji. Z zaposlitvijo udeležencev za čas trajanja programa (štiri mesece) in s spodbujanjem samozaposlitve se aktivno pristopa k reševanju problematike brezposelnosti. Pridobljene veščine in samozavest pa lahko posameznikom pomagajo pri nadaljnji karierni poti, s čimer se zmanjšuje tveganje za socialno izključenost.*
- 3. Povečanje števila novoustanovljenih podjetij z večjo možnostjo preživetja: analiza kaže na uspešnost programa pri doseganju primarnega cilja. Na primer, v obdobju PONI LUR 2020–2023 je od 78 udeležencev svoje podjetje odprlo kar 37 posameznikov (36 kot samostojni podjetniki in eden kot d.o.o.), kar predstavlja skoraj 47-odstotno uspešnost.*

Pomembno je poudariti, da imajo podjetja, nastala iz tovrstnih programov, pogosto večjo možnost za dolgoročni uspeh, saj so ustanovitelji bolje pripravljeni na podjetniške izzive.

4. *Spodbujanje inovativnosti in ustvarjanje novih delovnih mest: program spodbuja razvoj inovativnih poslovnih idej in s tem pripomore k večji konkurenčnosti gospodarstva. Uspešno ustanovljena podjetja pa ustvarjajo nova, kakovostna delovna mesta.*

Torej, tudi če vsi udeleženci ne nadaljujejo samostojne podjetniške dejavnosti, program PONI LUR dosega pomembne pozitivne učinke z vidika razvoja človeškega kapitala, zmanjševanja brezposelnosti in krepitev podjetniškega ekosistema. Usposabljanje samo po sebi predstavlja investicijo v posameznika in družbo.«

Lahko z nami delitve nekatere uspešne zgodbe posameznikov, ki so napredovale v ustanovitev lastnih podjetij in torej nadaljevale opravljanje podjetniške dejavnosti?

Intervjuvanec: *»Program PONI LUR se lahko pohvali s številnimi uspešnimi zgodbami posameznikov, ki so svoje podjetniške ideje razvili v delujoča podjetja. Nekaj primerov iz preteklih skupin so naslednji podjetniki:*

- *Tjaša Križnar, ki ustvarja pod blagovno znamko PIRATE PIŠKA: oblikovanje oblačil z minimalističnim in unisex pristopom;*
- *Žiga Povše: pražarna in uvoz vrhunske kave Rjavi Tukan, ki ponuja kavo neposredno od pridelovalcev iz Brazilije;*
- *Darja Hvala: celostna podpora pri reintegraciji v delovno okolje po izgorelosti;*
- *Kaja Ceglar: svetovalnica Objem, ki nudi terapevtske storitve, podporne skupinske vadbe joge in terapevtske delavnice;*
- *IVA HERMAN: zbirka ilustracij za otroke Jollie Bluebear: Jollie Musicians, ki popularizira klasično glasbo;*
- *Barbara Marič: gozdne čarovnije, delavnice o zdravilnih učinkih narave;*
- *Nika Klinec: NKJ – Nika Klinec Jewelry, znamka nakita iz recikliranega srebra;*
- *Sladana Urošević: ročno kvačkane torbice Kročeta;*
- *Špela Koselj Preinfalk, ki ustvarja pod blagovno znamko Lublanska, izdeluje nakit in oblačila za ženske s stilom;*

- *Brina Vidic, ki pod blagovno znamko BRENCHA ustvarja unikatna oblačila s stilom za ženske in moške. Je vidna predstavnica oblikovanja mode. Prisotna je tudi na letošnjem Fashion Week Ljubljana 2025;*
- *Aleš Hočevar, ki izdeluje zlat nakit po naročilu pod blagovno znamko Alessio Kadoro.*

To je le nekaj primerov, ki kažejo na raznolikost in inovativnost idej, ki se razvijajo v okviru programa PONI LUR in uspešno zaživijo na trgu. RRA LUR redno objavlja informacije o podjetniških idejah in uspehih udeležencev na svoji spletni strani in prek drugih komunikacijskih kanalov.»

Kateri del teh pogodb se vam v praksi zdi najbolj problematičen oziroma sporen z vidika možnosti nastanka potencialnih sporov?

Intervjuvanec: *»Trudimo se, da so naše pogodbe čim bolj jasne in nedvoumne, zato do večjih sporov praviloma ne prihaja. Če pa že pride do različnih pogledov med izvajanjem pogodbe, se ti najpogosteje nanašajo na interpretacijo zelo specifičnih zahtev – na primer glede podrobnosti pri poročanju, dokazovanju upravičenosti določenih manjših stroškov ali glede postopkov ob morebitnih manjših spremembah projekta med izvajanjem. Takšne situacije običajno rešujemo sproti z odprto komunikacijo in iskanjem konstruktivnih rešitev v okviru danih pravil.»*

Katera je najpogostejša problematika, s katero se srečate v postopku sklepanja pogodb v okviru vključitve v podporno okolje?

Intervjuvanec: *»Sam postopek sklepanja pogodb večinoma poteka tekoče. Morebitni manjši izživi se lahko pojavijo tik pred podpisom, na primer pri zagotavljanju, da izbrani kandidat res izpolnjuje vse končne pogoje (kot je ustrezen status za zaposlitev pri PONI LUR), ali pri pravočasnem pridobivanju vseh potrebnih podpisov in dokumentov s strani upravičenca. Včasih je treba dodatno pojasniti kakšno določilo, da se prepričamo o popolnem razumevanju pred podpisom.»*

Kateri so po vašem mnenju najpogostejši spori, ki nastanejo v zvezi z razlago ali izvajanjem teh pogodb?

Intervjuvanec: *»Kot sem že omenil, so resni spori redki. Če pa pride do nesoglasij med izvajanjem, se ta največkrat nanašajo na praktične vidike izpolnjevanja obveznosti – na primer glede pravočasnosti in vsebine poročil, natančnega dokazovanja namenske porabe sredstev ali*

doseganja zastavljenih kazalnikov. Včasih se pojavijo tudi vprašanja glede postopkov ob nepredvidenih spremembah projekta. Večino teh zahtev uspešno rešimo z dialogom in iskanjem rešitev, ki so skladne s pogodbo in predpisi.«

Kako bi v praksi ocenili stopnjo avtonomije pogodbenih strank in možnost pogajanj glede vsebine te pogodbe?

Intervjuvanec: »Glede na to, da gre za dodeljevanje javnih sredstev in izvajanje programov, ki so financirani iz javnih virov (nacionalnih ali EU), je stopnja avtonomije pri določanju vsebine pogodbe precej omejena. Uporabljamo standardizirane pogodbe, ki morajo biti skladne s številnimi predpisi – Zakonom o javnih financah, Zakonom o spodbujanju skladnega regionalnega razvoja, pravili financiranja EU itd. Zaradi teh zahtev in načela enakopravne obravnave vseh prijaviteljev je prostor za individualna pogajanja o ključnih pogodbenih določilih praktično ničen. Poudarek je na tem, da prijavitelji že pred prijavo dobro razumejo in sprejmejo pogoje sodelovanja.«

Kako bi po vašem mnenju morale biti te pogodbe strukturirane in formulirane?

Intervjuvanec: »Menimo, da je trenutna struktura naših pogodb, ki temelji na standardiziranih predlogih ter upošteva zahteve nacionalne in evropske zakonodaje, ustrezna. Prižadevamo si, da so pogodbe čim bolj jasno strukturirane, z logičnim zaporedjem določil, in da je jezik čim bolj razumljiv, kolikor je to mogoče ob upoštevanju pravne terminologije. Ključno je, da pogodba celovito ureja razmerje, opredeljuje pravice in obveznosti obeh strani ter zagotavlja pravno varnost in skladnost z javnofinančnimi načeli.«

Ali menite, da bi zakonodaja morala v večji meri omejevati avtonomijo volj strank, kar torej presega zgolj naštevanje obveznih pogodbenih sestavin?

Intervjuvanec: »Trenutna zakonodaja, ki ureja porabo javnih sredstev in delovanje institucij, kot je naša, že postavlja precej jasen in strog okvir. Ta okvir v veliki meri omejuje avtonomijo strank z namenom zagotavljanja transparentnosti, učinkovitosti, namenske porabe in enakopravne obravnave.

Menimo, da obstoječa raven regulacije že zagotavlja potrebno ravnovesje med potrebo po jasnih pravilih in prožnostjo, ki je potrebna za izvajanje raznolikih projektov. Dodatno omejevanje avtonomije verjetno ne bi prineslo bistvenih koristi, lahko pa bi povečalo administrativna bremena.«

Kako se v agenciji lotevate učinkovitega nadzora nad izvajanjem pogodbe, naštejte pa prosim tudi nekatere nadzorne naloge, ki jih najpogosteje opravljate?

Intervjuvanec: *»Učinkovit nadzor nad izvajanjem pogodb in namensko porabo javnih sredstev je ena naših ključnih nalog, ki jo nalaga tudi zakonodaja. Nadzor izvajamo na več načinov. Najpogostejše naloge vključujejo:*

- pregledovanje poročil: upravičenci nam morajo redno predložiti vsebinska in finančna poročila o napredku projekta, ki jih skrbno pregledamo;*
- preverjanje dokazil: preverjamo ustreznost dokazil o nastalih stroških (npr. račune, plačilne naloge) in izvedenih aktivnostih (npr. liste prisotnosti, fotografije, objave);*
- komunikacija s skrbniki: naši skrbniki pogodb so v rednem stiku z upravičenci in spremljajo potek projekta;*
- kontrole na kraju samem: po potrebi izvajamo tudi obiske na terenu, da preverimo dejansko izvajanje projekta;*
- revizije: v skladu s predpisi lahko izvedemo finančne revizije projektov ali pri njih sodelujemo.*

Pri programu PONI LUR je nadzor nad izpolnjevanjem obveznosti udeležencev nekoliko lažji, saj so ti zaposleni pri nas in je spremljanje njihovega dela del samega programa.«

3.2 Zapis intervjuja – Nadja Dukić

Zakaj ste se odločili vključiti v program PONI LUR oziroma kaj je bilo tisto, kar vas je najbolj pritegnilo k temu koraku?

Intervjuvanka: *»Odločitev za vključitev v program PONI LUR je bila preprosta – želela sem si »kupiti čas«, da lahko v miru nekaj naredim zase in za svojo podjetniško prihodnost. Privlačila me je kombinacija strukturirane podpore, možnosti osebne rasti in praktičnih delavnic. Ključen element pa je bila skupnost – občutek, da nisi sam na poti, ampak si del nečesa večjega.*

Ali ste kot pravnica menili, da so bili vaše pogodbene obveznosti in pričakovanja jasno opredeljeni v pogodbi o zaposlitvi v okviru PONI LUR, in ali se vam je zdelo, da je bilo razmerje med pravicami in obveznostmi udeleženca primerno uravnoteženo?

Intervjuvanka: »Absolutno. Gre za klasično pogodbo o zaposlitvi, pri čemer je posebnost ta, da delo opravljaš zase in za svojo prihodnost. Že na začetku je bilo jasno predstavljeno, da je izpolnjevanje mejnikov del pogodbenega razmerja. Pravice in obveznosti so bile uravnotežene, ob tem pa je bilo treba razumeti, da gre za delovno razmerje, ki ima zakonsko podlago v Zakonu o delovnih razmerjih. Prisotnost na delovnem mestu in izpolnjevanje pogodbenih obveznosti je bilo obvezno, v zameno pa smo prejeli ogromno znanja z različnih področij, individualna svetovanja in podporo, kot je še nisem doživela. V PONI LUR smo se res počutili kot podjetniki – svobodni pri upravljanju časa, a hkrati odgovorni za lastne rezultate.«

Ustanovitev podjetja načeloma ni nujno cilj programa PONI LUR, zato nas zanima, kaj vas je po opravljenem programu vseeno spodbudilo, da ste se odločili za ustanovitev lastnega podjetja? Ali menite, da so bili pridobljeno znanje in izkušnje v programu ključnega pomena za to odločitev?

Intervjuvanka: »Samostojna podjetnica sem bila že pred vstopom v program, vendar sem takrat dohodke prejela iz različnih virov. Že med samim programom sem načrtovala, da bom podjetniško pot nadaljevala – a hkrati me je bilo zaključka kar malo strah. Spraševala sem se, ali bom zmogla preživeti. Danes mi gre odlično in prepričana sem, da je moj uspeh v veliki meri povezan prav z izkušnjo v PONI LUR. Program je bil zasnovan tako, da nas je ves čas usmerjal v podjetniški način razmišljanja – kako zastaviti načrt in kako ga tudi uresničiti. Strah je del poti, a program je bil zastavljen tako, da strah ni bil ovira, temveč izživ, s katerim se naučš ravnati. Vzpostavljeno je bilo okolje, v katerem si se počutil varen. Vsaka ideja je bila obravnavana kot izvedljiva – in to ti spremeni pogled.

Sama sem v program vstopila že z odločitvijo, da bom podjetnica, in to danes tudi živim. Zato misel, ali bom podjetje odprla ali ne, zame sploh ni obstajala – in prav to so v programu tudi močno spodbujali. Program je bil zastavljen tako, da si moral vse narediti sam – poklicati, napisati, organizirati. A ravno s tem te je naučil tudi tistih tihih, nepisanih pravil – kako se česa sploh lotiti. PONI LUR ti pomaga razviti podjetniško miselnost: da bo strah vedno prisoten, a ti ni treba, da postane tvoj fokus. Preprosto narediš tisto, kar moraš – brez pretiranega premlevanja, kaj bodo rekli drugi. Dejan – vodja programa – je že na začetku poudaril, da je to priložnost, kjer je vse mogoče – če jo znaš in zmoresš zagrabit. Jaz sem jo. In danes si želim ta dub – zaupanje, spodbudo in občutek varnosti – deliti naprej tudi sama.

Želim, da bi tudi drugi podjetniki in podjetnice doživeli to, kar sem jaz v PONI LUR – in če lahko pri tem komu pomagam, bom to naredila z veseljem.«

Ali ste se po zaključku programa PONI LUR v nadaljnjem razvoju svojega podjetja poslužili še kakšnih drugih oblik podpore, ki jih subjekti podpornega okolja ponujajo podjetjem?

Intervjuvanka: *»Podporo pravzaprav še vedno črпам iz samega programa PONI LUR. Med udeleženci in vodji projekta so se ustvarile pristne vezi, ki trajajo še danes. PONI LUR pa ostaja prostor, kjer nekdajni udeleženci še vedno najdemo podporo – kar je na podjetniški poti neprecenljivo. Za še dodatno podporo pa sva skupaj z bivšo udeleženko poni programa ustanovili PONI Klub – skupnost, kjer se bivši »PONIjevci« ter mentorji in vodje povezujemo, si izmenjujemo izkušnje, praznujemo uspehe in si aktivno pomagamo. Verjamem, da se v spodbudnem okolju lažje raste – in prav to želimo z našo skupnostjo omogočiti tudi drugim.«*

Če bi morali na kratko povzeti svojo izkušnjo v programu PONI LUR, kaj bi izpostavili kot največjo pridobitev in kako bi ocenili vpliv programa na vašo podjetniško pot?

Intervjuvanka: *»Največja pridobitev programa je bila svoboda v strukturi – program te spodbuja, da se razviješ kot podjetnik, hkrati pa ti ponuja varno okolje in ogromno podpore. PONI LUR mi je omogočil, da sem se razvila in utrdila kot podjetnica, mi dal širino, samozavest in jasno poslovno usmeritev. Vpliv programa je izjemen in ga vidim kot eno ključnih prelomnic na moji podjetniški poti.«*

4 Diskusija

Regionalna razvojna agencija Ljubljanske urbane regije (RRA LUR) je organizirana kot oseba javnega prava, natančneje kot javni zavod, kar pomeni, da deluje kot ustanova, katere primarni namen je opravljanje javne službe. Poleg temeljnega Zakona o zavodih (ZZ, Uradni list RS, št. 12/91, 8/96, 36/00 – ZPDZC in 127/06 – ZJZP), njeno delovanje urejajo tudi drugi zakoni, ki veljajo za javni sektor, kot na primer Zakon o javnih financah (ZJF, Uradni list RS, št. 11/11 – uradno prečiščeno besedilo, 14/13 – popr., 101/13, 55/15 – ZFisP, 96/15 – ZIPRS1617, 13/18, 195/20 – odl. US, 18/23 – ZDU-1O, 76/23 in 24/25 – ZFisP-1).

Ta specifična pravna oblika RRA LUR predstavlja za delovanje agencije zakonodajne okvire, znotraj katerih je podvržena dodatnim mehanizmom nadzora in revizijam, značilnim za delovanje javne uprave.

V nasprotju z drugimi agencijami, ki so oblikovane kot gospodarske družbe (d.o.o.), in drugimi zasebnimi subjekti, ki izvajajo finančno ali nefinančno pomoč v okviru podpore in spodbujanja podjetništva, je njihov namen in podpora namensko vnaprej veliko bolj načrtovana in usmerjena, poraba javnih sredstev za te namene pa je del širših finančnih perspektiv.

Intervjuvanec je kot glavno priložnost za (bodoče) podjetnike izpostavil aktualni javni razpis za vključitev v program PONI LUR (Podjetno nad izzive v Ljubljanski urbani regiji), ki je v skladu z vrstami oblik spodbujanja podjetništva, opredeljenih v pregledu literature, oblika nefinančne spodbude, ki deluje po principu sistema *coworking*.

Program torej vključuje podjetnike oziroma posameznike v podporno okolje, ki uporabnikom nudi osnovno in zagonsko izobraževanje, mentoriranje, informiranje za ustanovitev novih lastnih podjetij in razvoj njihovih poslovnih idej, pri čemer končni rezultat ni nujno nov inovativni produkt na trgu, niti ustanovitev novega podjetja, temveč zgolj krepitev in spodbujanje podjetniške ozaveščenosti in interesa za opravljanje podjetniške dejavnosti. Cilj v konkretnem primeru je zaključeno usposabljanje in opravljen štirimesečni program, v katerega so bili vključeni podjetniki oziroma prijavitelji, ki so izpolnjevali pogoje in so bili na podlagi posamičnih aktov agencije izbrani za sodelovanje.

To pomeni, da so v konkretnem primeru javna sredstva za spodbujanje podjetništva namenjena za podporno okolje, ki predstavlja mentorski in izobraževalni program za začetno gospodarsko in podjetniško uporabo in pripravo oziroma razvijanje sposobnosti za samostojno podjetniško pot.

Nadzor in rezultat v tem konkretnem primeru sta torej kvantitativno nemerljiva, vendar pa je učinkovita poraba javnih sredstev zagotovljena s posebnim načinom vključitve posameznikov v zadevni program. Prijavitelji oziroma zainteresirani posamezniki namreč z RRA LUR po izvedenem predpisanem javnem postopku, to je javnem razpisu, podpišejo posebno pogodbo za vključitev v to obliko podpornega okolja, v katero se vključijo kot delavci na podlagi pogodbe o zaposlitvi za določen čas štirih mesecev.

Tako podjetniki za določen čas postanejo javni uslužbenci, njihove pogodbene obveznosti pa dejansko predstavljajo njihove delovne obveznosti, vzpostavljene na podlagi delovnega razmerja. S tem RRRA LUR kot delodajalec določen čas lahko usmerja podjetnika kot delavca in mu daje navodila za delo na način, da je njegova vključenost v podporno okolje najučinkovitejša in najbolj izkoriščena glede na poslovno idejo, ki jo posameznik razvija, prav tako pa tudi glede na njegovo dotedanje podjetniško znanje.

Delavec je namreč dolžan upoštevati navodila delodajalca, prav tako pa je v delovnem razmerju v podrejenem položaju, zato se na ta način delo in aktivnosti teh delavcev ter tudi obveznosti, ki jih imajo po pogodbi, lahko izvajajo v skladu s ciljem pogodbenega razmerja, ki je enak samemu cilju programa, ki se izvaja na podlagi javnih sredstev. V nasprotnem primeru lahko delavca oziroma sodelujočega posameznika doletijo posledice, kot je na primer odpoved delovnega razmerja, pri čemer po podatkih intervjuvanca predčasnih prenehanj pogodb ni, kar pomeni, da je cilj uspešne in popolne izvedbe programa večinoma dosežen.

Čeprav je tovrstno namensko porabo javnih sredstev, namenjenih vzpostavitvi in oblikovanju tovrstnih programov in podpornih okolij, težje kvantificirati, saj ne prinašajo neposrednih finančnih donosov, se v konkretnem primeru glede na odgovore intervjuvanca to pretežno lahko učinkovito izvaja in upravlja.

Vse druge bolj tipične obligacijskopravne pogodbe, ki jih RRA LUR sklepa za dodelitev javnih sredstev ali izvajanje raznih programov, so pripravljene na podlagi vnaprej oblikovanih vzorcev in standardiziranih predlog. To zahteva veljavna zakonodaja, pa tudi preostali predpisi in notranji akti agencije, ki urejajo porabo javnih sredstev. To omejuje predvsem avtonomijo pogodbenih strank, hkrati pa bistveno pripomore k enaki obravnavi vseh upravičencev javnih sredstev ali storitev, financiranih iz javnih sredstev, pa tudi k transparentnosti in predvidljivosti pogodbenih obveznosti. Pogodbe, ki se podpišejo z upravičenci javnih sredstev ali uporabniki storitev, so namreč v večini primerov že del same razpisne dokumentacije, s katero prijavitelj večkrat soglašja oziroma mu je v celoti že vnaprej znana, s čimer se zmanjša tudi možnost nastanka poznejših sporov glede njene vsebine in interpretacije. Omejevanje pogodbene avtonomije je torej v takih primerih utemeljeno z javno koristjo oziroma javnim interesom.

Standardiziranost pogodb pomeni, da pogodbe sledijo strukturi obveznih sestavin, ki jih določa zakonodaja, pri čemer se vsebina pogodb spreminja in prilagaja posameznemu pogodbenemu razmerju, bolj ali manj v njenem tehničnem delu, ki se nanaša na določitev osebnih podatkov upravičenca podpore, predmet pogodbe, višino odobrenih sredstev ali vrednost pogodbe, konkretne roke za izvedbo in poročanje ter kazalnike uspešnosti, saj so ti z objavo razpisne dokumentacije vedno znani vnaprej.

Trenutna zakonska ureditev dodeljevanja in porabe javnih sredstev, namenjenih za spodbujanje podjetništva, se zdi intervjuvancu povsem primerna in ustrezna tudi glede na zahteve glede transparentnosti in enake obravnave vseh bodočih uporabnikov in porabnikov javnih sredstev ali okolij, ki se iz teh sredstev financirajo, saj je to smiseln predpogoj za učinkovito in namensko ustrezno porabo teh javnih sredstev.

Vse to posledično v primeru delovanja RRA LUR pomeni, da tovrstne standardizirane pogodbe z vnaprej določeno vsebino ne povzročajo posebnih težav, saj jasna strukturiranost in predvidljivost bistveno pripomoreta tudi k enotni interpretaciji oziroma razlagi pogodbenih določil s strani obeh strank, ki sta podpisnici pogodbe, kar prav tako preprečuje nadaljnje možne pravne spore.

Intervjuvanec poudarja tudi učinkovitost nadzornih sredstev, ki se uporabljajo za nadzor in porabo javnih sredstev, dodeljenih s strani RRA LUR v obliki neposrednih javnih finančnih pomoči, pri čemer je navsezadnje iz odgovorov intervjuvanca mogoče zaključiti, da tudi namenjanje javnih sredstev podjetnikom v obliki nefinančnih sredstev, torej z oblikovanjem in vzpostavitvijo podpornih okolij, lahko predstavlja njihovo učinkovito porabo.

5 Zaključek

Analiza pravnih razmerij, ki se vzpostavljajo med razvojnimi agencijami kot osebami javnega prava in (bodočimi) podjetniki kot uporabniki javnih spodbud, kaže na specifičnost in kompleksnost področja spodbujanja podjetništva, kjer se prepletajo elementi javnega prava, delovnega prava in obligacijskih razmerij.

Primer Regionalne razvojne agencije Ljubljanske urbane regije (RRA LUR) in izvajanja programa PONI LUR prikazuje, kako lahko strukturirano in učinkovito zasnovani mehanizmi nefinančne podpore pripomorejo k doseganju širših ciljev javnega interesa na področju podjetništva.

Standardizacija pogodbenih pogojev, ki zavezuje subjekte javnega prava, sicer omejuje pogodbeno svobodo, a hkrati krepi pravno varnost, zmanjšuje tveganje sporov, omogoča jasnejši in učinkovitejši nadzor nad izvajanjem programov ter pripomore k enaki obravnavi vseh upravičencev.

Posebnost obravnavanega programa je tudi v tem, da se podjetniki za določen čas vključijo v delovno razmerje z agencijo, kar omogoča bolj ciljno naravnano in nadzorovano izvajanje aktivnosti, ki so ključne za razvoj podjetniške ideje ali spretnosti.

Čeprav so rezultati tovrstnih programov pogosto težko kvantitativno merljivi, analiza konkretnega primera potrjuje, da je mogoče prav s premišljeno strukturo pravnih razmerij in ustreznim normativnim okvirom zagotoviti učinkovito porabo javnih sredstev in hkrati prispevati k uresničevanju ustavno varovane svobodne gospodarske pobude.

Čeprav se učinki tovrstnih spodbud pogosto ne odražajo neposredno v gospodarski rasti ali hitrem ustanavljanju novih podjetij, gre za pomembne sistemske mehanizme, ki pripomorejo h krepitvi podjetniške miselnosti, opolnomočenju posameznikov in dolgoročni odpornosti trga dela. Prav zato so razvojne agencije ključni posredniki med javnimi politikami in zasebnimi pobudami, saj z uporabo pravno utemeljenih in nadzorovanih mehanizmov pripomorejo k uresničevanju ustavno zagotovljene svobodne gospodarske pobude.

Zahvala

Poglavje je nastalo kot del projekta »Izzivi prenosa vodenja na naslednjo generacijo v družinskem podjetju« v okviru Programa evropske kohezijske politike v obdobju 2021–2027 v Sloveniji z nazivom javnega razpisa »Problemsko učenje študentov v delovnem okolju: gospodarstvo, negospodarstvo in neprofitni sektor v lokalnem/regionalnem okolju 2024–2027 (PUŠ v delovno okolje 2024–2027)«. Projekt sofinancirata Ministrstvo za visoko šolstvo, znanost in inovacije Republike Slovenije ter Evropski socialni sklad Evropske unije (naložbo sofinancirata Republika Slovenija in Evropska unija iz Evropskega socialnega sklada).

Literatura

- Antončič, B., . . . Zupan, B. (2022). Podjetništvo: glavni dejavnik razvoja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani.
- Baran, A., Zhumabaeva, A. (2018). Intellectual property management in startups — problematic issues. *Engineering Management in Production and Services*, let. 10, št. 2, str. 66–74.
- Crnogaj, K., Rebernik, M. (2013). Podjetniška politika in podporno okolje za razvoj podjetništva. *Management*, let. 8, št. 4, str. 309–332. http://www.fm-kp.si/zalozba/ISSN/1854-4231/8_309-332.pdf
- Crnogaj, K. (2022). Kompleksnost podjetniškega ekosistema. Podjetništvo: glavni dejavnik razvoja. Ekonomska fakulteta Univerze v Ljubljani. <http://maksi2.ef.uni-lj.si/zaloznistvoslike/499/Podjetni%C5%A1tvo.pdf>
- Donor Committee for Enterprise Development. (2008). Supporting business environment reforms: Practical guidance for development agencies. www.business-environment.org
- Evropsko računsko sodišče. (2014). Special Report 14/07: Evropska sredstva za raziskave in inovacije: Ali so bila porabljenaa učinkovito? Evropsko računsko sodišče. https://www.eca.europa.eu/Lists/ECADocuments/SR14_07/SR14_07_SL.pdf
- Javni sklad Republike Slovenije za podjetništvo. (2017). Splošni pogoji poslovanja Javnega sklada Republike Slovenije za podjetništvo. https://www.podjetniskisklad.si/wp-content/uploads/2022/01/Splosni-pogoji-poslovanja_sprejeti-na-NS_14.12.2017_soglasje-VRS_19.04.2018.pdf
- Kunšek, M. (2018). Zakon o podpornem okolju za podjetništvo (ZPOP-1), ki velja od junija 2017, določa ukrepe za spodbujanje podjetništva ter postopke za dodeljevanje sredstev, namenjenih oblikovanju podpornega okolja za podjetništvo. <https://www.podjetniski-portal.si/programi/enotna-tocka-za-krozno-gospodarstvo/novice/podjetnisko-podporno-okolje-naj-bi-bilo-odslej-celovitejse-2018-06-04>
- Letonja, M., Maček, A., Ōzbek Tunç, A., Kovačevski, D. (2018). Business principles and processes: Entrepreneurship and innovative management. In *Linking business and communication – From a sparkle to a flame*. DOBA Business School, str. 1–31.
- Mason, C., Brown, R. (2014). Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship: Background paper prepared for the workshop organised by the OECD LEED Programme and the Dutch Ministry of Economic Affairs. <https://www.researchgate.net/publication/260870819>
- Malecki, E. (2018). *Geography Compass: Entrepreneurship and entrepreneurial ecosystems*, let. 12, št. 3.
- Matko, E. (2020). Analiza podjetniškega podpornega okolja za startupe. *Revija Za Univerzalno Odličnost*, let. 9, št. 2, str. 183–199.
- Pečaver, B. (2022). Podjetniško podporno okolje v Sloveniji in raziskava izkoriščenosti ponudbe v izbrani organizaciji: magistrska naloga. Repozitorij Univerze na Primorskem. <https://repozitorij.upr.si/IzpisGradiva.php?lang=slv&id=19064>
- Schmerber, L. (2024). Policy brief on business incubators: From startup to scaleup. Interreg Europe. <https://www.interregeurope.eu/sites/default/files/2024-04/Policy%20brief%20on%20business%20incubators%20from%20startup%20to%20scaleup.pdf>
- SPIRIT Slovenija. (2018). *Pravilnik o nadzoru nad namensko porabo sredstev ter primernostjo in strokovnostjo dela*. https://www.spiritslovenia.si/resources/files/doc/dokumenti-pravne-podlage/Pravilnik_o_nadzoru_nad_namensko_porabo_sredstev_ter_primernostjo_in_strokovnostjo_dela.pdf
- Regionalna razvojna agencija Ljubljanske urbane regije. (n.d.). *PONI LUR 2023–2029: Podjetno nad izžive v Ljubljanski urbani regiji*. Pridobljeno 18. aprila 2025, s <https://rralur.si/projekti/poni-lur-2023-2029/>

- Rebernik, M., ... Širec K. (ur.). (2021). Podjetništvo v novi stvarnosti: GEM Slovenija 2020. Maribor: Univerzitetna založba. <https://ipmmp.um.si/wp-content/uploads/2021/05/GEM-2020-monografija.pdf>
- Rebernik, M., Jaklič, M. (2014). Start:Up Manifest: Slovenija, pripravljena na prihodnost 2014 – 2020+. <http://www.sinteza.co/wpcontent/uploads/2014/07/Jakli%C4%8D-Rebernik-Manifest-2014-2020+.pdf>
- Rosado-Cubero, A., Hernández, A., Blanco-Jiménez, F. J., & Freire-Rubio, T. (2024). Seeding young entrepreneurs: The role of business incubators. *Journal of Innovation & Knowledge*, let. 9, št. 4.
- Rus, D., Močnik, D., Crnogaj, K. (2023). Podjetniška demografija in značilnosti startup in scaleup podjetij: Slovenski podjetniški observatorij 2022. Univerza v Mariboru, Univerzitetna založba.
- Sarafin, G. (2021). What business ecosystem means—and why it matters. EY. https://www.ey.com/en_gl/alliances/what-business-ecosystem-means-and-why-it-matters
- SPIRIT Slovenija. (2023). Javni razpis za zagotavljanje celovitih storitev za potencialne podjetnike in podjetja preko podpornih institucij za obdobje od 2023 do 2025. https://www.spiritslovenia.si/resources-new/vsebine/SPIRIT/Razpisi/404/Javni_razpis_24.10.2023.pdf
- SPOT, Slovenska podjetniška točka. (2023). Spodbude za podjetništvo. <https://spot.gov.si/sl teme/spodbude-za-podjetnistvo/#e649>
- Stam, E. (2015). Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique, *European Planning Studies*, 23(9), str. 1759–1769.
- Start:up Slovenija. (b.d.). Svetovalna podpora in infrastruktura. Start:up Slovenija. <https://www.startup.si/sl-si/za-startupe/svetovalna-podpora-in-infrastruktura>
- Star:up Slovenija (b.d.). Javni viri financiranja. Start:up Slovenija. <https://www.startup.si/sl-si/za-startupe/javni-viri-financiranja>
- Štemberger Brizani, K. (2022). *Upravne pogodbe v slovenskem pravu: doktorska disertacija*. <https://repozitorij.uni-lj.si/IzpisGradiva.php?id=144520>

O avtorjih

Ana Taneski je študentka podiplomskega študija Pravne fakultete Univerze v Ljubljani, kjer je pred tem tudi uspešno diplomirala in pridobila naziv diplomirana pravnica (UN). Ob študiju svoje praktične izkušnje pridobiva z opravljanjem študentskih del na pravnem področju in udejstvovanjem pri občudjskih dejavnostih, kot sta moot court in pravna klinika. Modul njenega podiplomskega študija je gospodarsko pravo, ki je trenutno njeno izbrano področje. Svoje znanje trenutno nadgrajuje na študentski izmenjavi v okviru programa Erasmus+ na Pravni fakulteti Universidad Autónoma v Madridu. *Ana Taneski is a postgraduate student at the Faculty of Law, University of Ljubljana, where she previously completed her undergraduate studies and obtained the title of Bachelor of Laws (UN). Alongside her studies, she is gaining practical experience through student jobs in the legal field and participation in extracurricular activities such as moot court and the legal clinic. Her postgraduate focus is on commercial law, which currently represents her chosen area of specialization. She is currently further enhancing her knowledge through a student exchange within the Erasmus+ programme at the Faculty of Law, Universidad Autónoma, in Madrid.*

Boštjan Koritnik je univerzitetni diplomirani pravnik z izrazito raznolikimi kariernimi izkušnjami. Bil je denimo borzni komentator Dela, direktor GV Založbe oziroma sodirektor družbe Ius Software, predsednik pritožbenega razsodišča košarkarske lige ABA, minister za javno upravo, vodja za odnose z javnostmi itd., v bibliografski bazi Cobiss pa najdemo pod njegovim imenom več kot 300 prispevkov. Pet let je bil tajnik Pravne fakultete Univerze v Ljubljani, sodeloval je s tremi krypto podjetji, še vedno je družbenik nekaj start-up družb, vse od leta 2008 pa opravlja tudi različne vloge v nevladnih organizacijah: med drugim je generalni sekretar Zveze društev pravnikov Slovenije in urednik najstarejše jugoslovanske znanstvene revije *Pravnik*. Trenutno je vodja pravnih vsebin v družbi Tax-Fin-Lex, raziskovalec in asistent na Pravni fakulteti Univerze v Ljubljani, od leta 2022 pa še mestni

svetnik in podžupan Mestne občine Ljubljana. Leta 2019 je bil med drugim tudi soprejemnik priznanja Pravnika leta. Čeprav po izobrazbi pravnik, je po duši podjetnik ter ljubitelj psihologije, športa in prenašanja znanja (nase in na druge). *Boštjan Koritnik is a university graduate lawyer with a very diverse career experience. He was a stock market commentator for Delo, CEO of GV Založba publishing and co-CEO of Ius Software, president of the ABA basketball league appeals tribunal, minister of public administration of the Republic of Slovenia, head of public relations, etc.. In the Cobiss bibliographic database we can find more than 300 contributions under his name. He was the secretary of the Faculty of Law of the University of Ljubljana for five years, he collaborated with three crypto companies, he is still a partner in several start-ups, and since 2008 he has also held various roles in non-governmental organizations: among others, he is Secretary General of the Association of Jurists' Societies of Slovenia and the editor of the oldest Yugoslav scientific journal Pravniki. He is currently the head of legal content at Tax-Fin-Lex, a researcher and assistant at the Faculty of Law of the University of Ljubljana, and since 2022 he has been a city councillor and deputy mayor of the City of Ljubljana. In 2019, he was also a co-recipient of the Slovenian Lawyer of the Year award. Although he is a lawyer by education, he is an entrepreneur at heart and a lover of psychology, sports, and transferring knowledge (to himself and to others).*

