



KOMISIJA EVROPSKIH SKUPNOSTI

Bruselj, 14.03.2006
COM(2006) 117 konč.

**SPOROČILO KOMISIJE
SVETU, EVROPSKEMU PARLAMENTU, EVROPSKEMU EKONOMSKEMU
SOCIALNEMU ODBORU IN ODBORU REGIJ**

Izvajanje Lizbonskega programa Skupnosti za rast in delovna mesta

Prenos podjetij – nadaljevanje skozi nov začetek

VSEBINA

1.	Uvod.....	3
1.1.	Ena tretjina evropskih podjetij se sooča s prenosom	3
1.2.	Prenosi spodbujajo podjetniški duh	3
1.3.	Prenos ni mogoč za vsa podjetja	4
1.4.	... a uspešni prenosi nudijo izjemne možnosti za rast in delovna mesta	4
2.	Izvajanje priporočila iz leta 1994 s strani držav članic	4
2.1.	Napredek ni zadosten	4
2.2.	Na področju dvigovanja zavesti za prenose podjetij ni storjenega dovolj	5
2.3.	Finančno okolje pogosto ne pospešuje prenosov podjetij	6
2.4.	Pri prestrukturiranju podjetja za pripravo na prenos ni večjih težav	6
2.5.	Danes je lažje organizirati male družbe kot družbe z omejeno odgovornostjo.....	7
2.6.	Nadaljevanje partnerstev je mogoče zagotoviti s sporazumom o partnerstvu	7
2.7.	Davki na dediščino v mnogo državah odpravljeni ali znižani	8
2.8.	Za prodajo tretjim osebam ni na razpolago veliko davčnih olajšav	8
3.	Priporočila za nadaljnje delo	9
3.1.	Politično pozornost nameniti tako prenosom podjetij kot novoustanovljenim podjetjem.....	9
3.2.	Zagotoviti ustrezne finančne pogoje	9
3.3.	Dvigovati zavest, upoštevati „mehke“ faktorje in podpirati mentorstvo	9
3.4.	Organizirati pregledne trge za prenose podjetij	10
3.5.	Zagotoviti, da so davčni sistemi prenosom prijazni.....	10
3.6.	Ustvariti ustrezne strukture za široko izvajanje priporočil	10

1. UVOD

1.1. Ena tretjina evropskih podjetij se sooča s prenosom

Evropska komisija je februarja 2005 ponovno potrdila svojo zavezanost Lizbonskemu partnerstvu za rast in delovna mesta¹, novembra 2005 pa sprožila celovit okvir politik za MSP, v katerem izrecno priznava pomen prenosa podjetij.²

Evropsko prebivalstvo se stara in možnosti za prenos podjetij se povečujejo. V prihodnjih desetih letih se bo umaknila ena tretjina podjetnikov v EU, zlasti tisti, ki vodijo družinska podjetja. Po ocenah bi to prizadelo do 690.000 malih in srednjih podjetij ter 2,8 milijonov delovnih mest.³ Prenosi podjetij so zapleteni in pogosto gre kaj narobe, ne zato, ker podjetje kot tako ni sposobno preživeti, ampak zaradi težav v fazi prenosa. Da bi povečali konkurenčnost Evrope, je treba izboljšati gospodarsko okolje in podporne ukrepe za prenos podjetij.

Pomen prenosa podjetij podpirajo tudi nacionalni podatki. V **Nemčiji** se v naslednjih letih pričakuje prenos približno 354.000 družb.⁴ V **Franciji** se možnosti prenosov v naslednjem desetletju ocenjujejo na 600.000 podjetij.⁵ Za naslednje desetletje je v **Italiji** napovedana možnost prenosa 40 % vseh podjetij⁶. V Avstriji bo v obdobju 2004 – 2013 v prenose podjetij vključenih 23 % vseh podjetij.⁷ Na Švedskem med 45.000 in 50.000 podjetij pričakuje zamenjavo generacij v naslednjem desetletju.⁸ V **Združenem kraljestvu** Servis za mala podjetja meni, da eni tretjini lastnikov MSP grozi propad zaradi prenosa v zvezi s starostjo.⁹ Kljub pomanjkanju popolnoma primerljivih podatkov, informacije, ki so na razpolago, kažejo, da ima ta pojav velik pomen za vso Evropo.

1.2. Prenosi spodbujajo podjetniški duh

V preteklosti so prenosi podjetij običajno potekali znotraj družin in večina teh prenosov je potekala gladko. Družinska podjetja ohranjajo nekak podjetniški duh znotraj družbe in zagotavljajo naravni inkubator za mlade podjetnike. V splošnem družinska podjetja s svojo dolgoročno usmerjenostjo predstavljajo pomemben element stabilnosti naših gospodarstev in so vir bogastva pristnih praks podjetniške socialne odgovornosti.

¹ Evropska komisija (2005), Sporočilo Spomladanskemu Evropskemu Svetu - Skupna prizadevanja za gospodarsko rast in nova delovna mesta - Nov začetek za Lizbonsko strategijo, COM(2005)24.

² Evropska komisija (2005), Izvajanje Lizbonskega programa skupnosti - Moderna politika za MSP za rast in zaposlovanje, COM(2005)551.

³ Ekstrapolacije iz poročila o projektu Najboljšega postopka o prenosu malih in srednjih podjetij, 2002.

⁴ Institut für Mittelstandsforschung, Bonn, 2005.

⁵ Vilain (2004), La transmission des PME artisanales, commerciales, industrielles et de services, avis et rapport du conseil économique et social.

⁶ Evropski seminar o prenosu podjetij, Dunaj, 23. in 24. septembra 2002. Končno poročilo.

⁷ Mandl, (2004), Prenos podjetja in nasledstva v Avstriji, zapisnik 27. Nacionalne konference Instituta za zadeve malih podjetij (Business transfer and successions in Austria, Proceedings of the 27th Institute for Small Business Affairs National Conference).

⁸ Generationsskiften I företag – Problemanalys av vilka effekter förväntas av kommande generationsskiften företag, 2004.

⁹ Predaja štafetne palice – spodbujanje uspešnih prenosov podjetja – dokazi in ključna mnenja zainteresiranih strani (Passing the baton – encouraging successful business transfer – Evidence and key stakeholder opinion, 2004).

Zaradi širše dostopnosti izobraževanja pa ima mlada generacija danes več možnosti poleg nadaljevanja družinskega podjetja. Prav tako imajo starši manj otrok, zato imajo podjetniki manj možnosti, da najdejo naslednika znotraj družine, zlasti ker bolj konkurenčno okolje zahteva boljše upraviteljske in podjetniške spretnosti. V takem položaju je zlasti zaskrbljujoče, da (običajno moški) lastniki podjetij hčerke še vedno pogosto spregledajo kot možne naslednice.¹⁰

1.3. Prenos ni mogoč za vsa podjetja ...

Med določeno stopnjo propadov starih podjetij in njihovo nadomestitvijo z novimi družbami ter inovativnim gospodarstvom, ki se širi, ni nobenega protislovja. Vsakega podjetja ni mogoče prenesti. Prenos podjetij je posebej težaven v sektorjih, ki se krčijo, ali sektorjih, v katerih potekajo strukturne spremembe. Prav tako je prenos zahtevnejši za mala podjetja in za podjetja, v katerih ima dotedanji lastnik vodilno vlogo.

V prihodnosti bomo priča več prenosom tretjim osebam. A poiskati naslednika izven družinskega kroga ni lahko. Starostna skupina, ki je najaktivnejša v ustanavljanju podjetji, se bo v naslednjih desetletjih skrčila. Poleg tega si le manj kot polovica Evropejcev želi živeti kot samozaposlene osebe, večina bi bila raje delavci. Kljub prednostim, ki jih nudi prevzem podjetja (obstoječa proizvodna struktura, mreža kupcev, uveljavljeno ime itd.), tudi tisti, ki se zanimajo za podjetniško kariero, raje ustanavljajo nova podjetja.

1.4. ... a uspešni prenosi nudijo izjemne možnosti za rast in delovna mesta

Kadar podjetja propadejo samo zaradi težav v fazi prenosa, je gospodarski kapital, kot so znanje, vzpostavljeni stiki in neopredmetena sredstva, uničen, delovna mesta izgubljena in gospodarska rast zmanjšana. Neuspešni prenosi konkurenčnih podjetij so zlasti škodljivi v regijah, ki so že tako ali tako prizadete zaradi gospodarskega upada, ali na podeželju, kjer lahko že propad ene družbe poruši gospodarsko ravnovesje.

Uspešnejši prenosi podjetij bodo imeli takojšne koristne učinke na evropsko gospodarstvo. Obstoječe družbe ohranjajo v povprečju pet delovnih mest, medtem ko novoustanovljeno podjetje ustvari v povprečju dve delovni mesti.¹¹ Prav tako je stopnja uspešnosti prenosov višja kot pri novoustanovljenih podjetjih.

To sporočilo države članice opozarja na pomen ustreznih razmer za prenos podjetja. Poroča o preteklem in sedanjem trudu Evropske komisije in držav članic, da bi pospešili prenose podjetij, ter opozarja na nekatere dobre prakse. Prav tako so v sporočilu oblikovane ugotovitve, kaj morajo države članice in Komisija še storiti, da bi zagotovili uspešnejše prenose podjetij v prihodnje.

2. IZVAJANJE PRIPOROČILA IZ LETA 1994 S STRANI DRŽAV ČLANIC

2.1. Napredek ni zadosten

Evropska komisija je v svojem sporočilu iz **julija 1994** navedla štiri tipične težave pri prenosih: (1) zagotavljanje nadaljevanja partnerstev in individualnega lastništva; (2) priprava

¹⁰ Keese, D. (2002), Geschlechtsspezifische Nachfolgeprobleme in kleinen und mittleren Unternehmen, in: Wirtschaftspsychologie, vol. 4, pp. 34-38.

¹¹ Poročilo o projektu Najboljšega postopka o prenosu malih in srednjih podjetij, maj 2002.

prenosov s sprejetjem najustreznejše pravne oblike; (3) spodbujanje prenosov tretjim osebam in (4) pomoč družinskim prenosom z ustreznimi davčnimi ukrepi.¹² Komisija je **decembra 1994** objavila **priporočilo o prenosu malih in srednjih podjetij**¹³, v katerem države članice vabi, da:

- spodbujajo pobude za dvigovanje zavesti, informacije in izobraževanje, da zagotovijo pravočasno pripravo na prenose podjetij;
- zagotovijo finančno okolje, ki bo pospeševalo prenose podjetij;
- zagotovijo pravne možnosti za prestrukturiranje podjetja za pripravo prenosa;
- vzpostavijo pravna načela, ki bodo zagotavljala nadaljevanje partnerstev in individualnih lastništev v primeru smrti enega od partnerjev ali lastnika;
- z ustreznimi davki na dediščino in na darila pomagajo podjetjem preživeti;
- z ustreznimi davčnimi pravili spodbujajo prenos podjetij tretjim osebam.

Komisija je leta **1998** v svojem **drugem sporočilu** države članice spodbudila, da povečajo svoja prizadevanja, zlasti z zakonodajno in upravno poenostavitvijo, učinkovitimi znižanji davkov in lažjim dostopom do finančne podpore za prevzem podjetja.¹⁴ Leta **2000** je skupina izvedencev, ki so jih imenovala države članice, ugotovila, da je bila v dejanske ukrepe pretvorjena manj kot polovica priporočil iz leta 1994. Skupina je priporočila, da se povečajo prizadevanja za ustvarjanje trgov za prenose tretjim osebam, da se razvijejo boljše orodja za usposabljanje in da se več raziskav nameni vprašanjem prenosa.¹⁵ V **nadaljnem projektu leta 2002/03** so potrdili nezadostno izvajanje priporočil, poudarili, da morajo biti prenosi podjetij deležni enake politične pozornosti kot novoustanovljena podjetja, priporočili spodbujanje prenosov tretjim strankam in zahtevali več ukrepov za spodbujanje pravočasne priprave na prenose.¹⁶

Tudi danes so izboljšave še možne: priložena tabela kaže, da se samo v 55 % področij iz priporočil leta 1994 ukrepi dejansko izvajajo (stare države članice 60 %, nove 45 %, vsak stolpec predstavlja priporočilo iz leta 1994). Zdi se, da imajo nove države članice učinkovitejše rešitve v zvezi z vprašanji prava družb, morda zato, ker so bila poslovna prava v mnogo teh državah oblikovana šele pred kratkim in lahko zato temeljijo na učinkovitih primerih. V starih državah članicah je uvedenih relativno več podpornih ukrepov, so bolj dejavne v zvezi z dvigovanjem zavesti in zagotavljajo boljše okolje za prodajo zaposlenim.¹⁷

2.2. Na področju dvigovanja zavesti za prenose podjetij ni storjenega dovolj

Priprave za prenos so zapletene in dolgotrajne, pogosto pa se tudi prelagajo zaradi neodložljivih obveznosti v vsakodnevnem poslovanju podjetij. Zlasti ustanovitelji podjetij

¹² Sporočilo Komisije o prenosu podjetij. Dejavnosti v korist MSP, UL C 204, 23. 7. 1994, str. 1-23.

¹³ Priporočilo Komisije o prenosu malih in srednjih podjetij, UL L 385, 31. 12. 1994, str. 14-17.

¹⁴ Sporočilo Komisije o prenosu malih in srednjih podjetij, UL C 93, 28. 3. 1998, str. 2-21.

¹⁵ Poročilo o projektu Najboljšega postopka o prenosu malih in srednjih podjetij, maj 2002.

¹⁶ Evropska komisija (2003), Končno poročilo o projektu MAP 2002, avgust 2003.

¹⁷ Te ocene je treba interpretirati z določeno mero pazljivosti, saj učinkovitosti različnih ukrepov ni mogoče primerjati.

včasih odlašajo s svojim načrtovanjem prenosa, saj se bojijo, da se jim bo zaradi izgube nadzora nad podjetjem znižal družbeni položaj in zmanjšala vloga v družini.

Približno polovica EU-držav je uvedla ukrepe za dvigovanje zavesti ali ima ustanove, ki zagotavljajo informacije in usposabljanje za prenose podjetij (tabela, stolpec 2). Ker pa je to vprašanje zelo pomembno, je treba storiti še več. Takšni ukrepi bodo posebej uspešni, če so usmerjeni na posamezne družbe, kot na **Nizozemskem** in v **Avstriji**, kjer sta trgovski zbornici lastnikom podjetij, starejšim od neke starostne meje, poslali pisma, v katerih poudarjajo potrebo po pravočasni pripravi na prenos podjetij.

Prav tako je treba dvigniti zavest med možnimi novimi podjetniki, da je lahko prevzem obstoječega podjetja v mnogih primerih dobra alternativa ustanavljanju novega.

2.3. Finančno okolje pogosto ne pospešuje prenosov podjetij

Prenos običajno zahteva večja finančna sredstva kot ustanovitev novega podjetja, saj je treba plačati ne le za materialno in finančno premoženje, ampak tudi za razmerja s strankami, dobavitelji, trgovski sloves, pričakovane prihodnje donose itd. Finančni ukrepi, namenjeni novoustanovljenim podjetjem, niso vedno zadostni za financiranje prenosa.

Pri prenosih malih podjetij fizičnim osebam ali drugim malim podjetjem pogosto ni večjih zavarovanj, odplačilo dolga, povezanega s prenosom, pa je odvisno izključno od denarnega toka podjetja. Zato je potrebna celovita ocena položaja družbe, ki ustvarja relativno visoke stroške prenosa. Stroške in tveganja, zlasti za manjše družbe, banke v zvezi z zneskom financiranja pogosto upoštevajo kot negativne okoliščine.

Za srednja podjetja je ustrezna rešitev financiranja pogosto mešanica lastniškega kapitala, vmesnega financiranja in dolga, pri čemer se upoštevajo interesi zadevnih strani in zmožnosti odplačevanja podjetja. Včasih se ustrezna rešitev ne najde pravočasno, da bi ohranili ekonomsko uspešno podjetje. Komisija je v novem programu za konkurenčnost in inovacije predlagala, da bo podprla neposredno zagotavljanje kvazi-lastniškega kapitala (vmesno financiranje) in jamčila, da si bo delila tveganje takšnih transakcij. Pobuda Komisije „Skupna evropska sredstva za mikro in srednja podjetja“ bo oblastem, odgovornim za kohezijske programe, pomagala tudi pri premagovanju vrzeli v zagotavljanju finančnega inženiringa.

V **Belgiji** in **Luksemburgu** za pomoč pri financiranju prenosov ponujajo posojila z zmanjšanimi obrestnimi merami, na **Danskem**, v **Franciji** in v **Avstriji** pa so na voljo garancije za posojilo, ki znižujejo premije za tveganje. Na **Irskem** so na razpolago davčne olajšave za naložbe, vključno s prenosi podjetij. Bolj posredni ukrepi so svetovalne storitve in zbirke podatkov, ki jih vodijo banke, za pomoč pri boljšem ocenjevanju vrednosti podjetij. Od držav EU 25 jih manj kot polovica zagotavlja neko vrsto posredne ali neposredne finančne pomoči, namenjene za spodbujanje prenosov podjetij (tabela, stolpec 3). Posebej oblikovani ukrepi za prenose so redki, običajno je mogoče podporo za novoustanovljena podjetja uporabiti tudi za financiranje prenosov.

2.4. Pri prestrukturiranju podjetja za pripravo na prenos ni večjih težav

Zlasti v malih podjetjih je vez med podjetjem in dotedanjim podjetnikom pogosto tesna, zato je treba strukturo podjetja spremeniti pred prenosom. Prevzemnik(i) bo(do) morda tudi čutil(i) potrebo, da spremeni(jo) pravno strukturo, da podjetje prilagodi(jo) na nove postopke

odločanja ali novo število lastnikov/upravljalcev. Če sprememba pravne strukture zahteva likvidacijo podjetja, to predstavlja zelo veliko oviro za uspešen prenos.

V veliki večini držav EU veljajo ukrepi, ki omogočajo spremembo pravne oblike, zlasti vključitev podjetja (tabela, stolpec 4). Te določbe za pravno spremembo so izrecno vključene v zakon ali pa sledijo iz splošnih pravnih načel.

Pravno prestrukturiranje družbe lahko pripelje do davčnih obremenitev (npr. davek na kapitalski dobiček, davek od dobička pravnih oseb) ali plačila registracijskih in upravnih taks. Direktiva Sveta 90/434/EGS („Direktiva o združitvah“) predvideva odlog obdavčevanja kapitalskih dobičkov, toda velja le za čezmejno prestrukturiranje, ne pa za popolnoma domača prestrukturiranja ali preoblikovanje individualnega lastništva ali partnerstva v družbo z omejeno odgovornostjo. Davčne olajšave so odvisne tudi od nekaterih pogojev, npr. prenesena sredstva morajo ostati povezana s stalno enoto v državi članici prenosne družbe. Prav tako ta direktiva ne zajema posrednih dajatev na prenos, kot so upravne takse na prenos nepremičnine. V Študiji o davkih na dohodke podjetij iz leta 2001¹⁸ je bilo ugotovljeno, da so te dajatve velika ovira za prestrukturiranje podjetij, saj lahko znašajo celo do 10 % vrednosti nepremičnine. Relativno veliko število držav poroča o nekaterih določbah za zmanjšanje teh dajatev v okviru prenosov (tabela, stolpec 5).

2.5. Danes je lažje organizirati male družbe kot družbe z omejeno odgovornostjo

Družba z omejeno odgovornostjo ima mnogo prednosti pred prenosom podjetij. Takšne družbe so pravno neodvisne od lastnika in ne prenehajo obstajati, ko lastnik umre. Zaradi njihove strukture si dediči med seboj zlahka porazdelijo deleže glede na njihov delež v dediščini, mogoč pa je tudi ponoven odkup deležev, da se osredotoči moč odločanja in odplačajo dediči, ki jih podjetje ne zanima.

Malim podjetjem lahko strogo urejeni postopki upravljanja za družbe z omejeno odgovornostjo predstavljajo ovire (npr. zahteva po minimalnem številu delničarjev, visoke minimalne kapitalske zahteve, potreba po nadzornem odboru, formalnosti v zvezi s sklicevanjem sestankov in zahteve v zvezi z računi, revizijami in poročanjem). Štirinajst držav EU poroča o posebnih poenostavitvah za male javne družbe z omejeno odgovornostjo (tabela, stolpec 6).

V primerjavi s stanjem v času, ko je Komisija izdala priporočilo, je mogoče zdaj v večini držav malo podjetje ustanoviti kot družbo z omejeno odgovornostjo ali kot javno družbo z omejeno odgovornostjo (PLC) z le enim (ali največ dvema) članom(a) – znak razvoja, ki pomeni jasen napredek. V več državah so začele veljati poenostavitve, npr. v zvezi z računovodstvom, zlasti za precej male družbe in za družbe brez delnic, s katerimi se v splošnem trguje (tabela, stolpec 7).

2.6. Nadaljevanje partnerstev je mogoče zagotoviti s sporazumom o partnerstvu

Običajno partnerstva propadejo, ko umre eden od partnerjev, ampak v splošnem je nadaljevanje partnerstva mogoče zagotoviti z ustrezno oblikovanim sporazumom o partnerstvu, ki prevlada tudi nad voljo posameznega partnerja v primeru nasprotij med dvema partnerjema (tabela, stolpec 8).

¹⁸ SEC (2001) 1681, Obdavčevanje dohodka podjetij v notranjem trgu.

Če podjetje podeduje več kot en dedič, se lahko pojavijo različni interesi glede tega, kako s poslovanjem podjetja nadaljevati ali ga likvidirati. V primeru **Latvije** in **Avstrije** se zdi, da ni obvezno, da bi se morali vsi dediči skupaj odločiti o kontinuiteti poslovanja, in tudi v nekaj državah, kjer se zdi, da je odločitev večine zadostna, morajo biti izpolnjeni določeni pogoji. V splošnem pravni sistemi veliko več pomena pripisujejo pravici posameznega dediča kot kontinuiteti poslovanja (tabela, stolpec 9).

En način za zagotavljanje kontinuitete poslovanja v primeru smrti lastnika so dogovori o dedovanju. Čeprav so se ti dogovori v nekaterih državah izkazali kot uspešni, še vedno niso dovoljeni v relativno velikem številu drugih držav, saj le **Španija, Francija, Latvija, Madžarska, Malta, Avstrija** in **Finska** poročajo, da je takšne dogovore mogoče skleniti.

2.7. Davki na dediščino v mnogo državah odpravljeni ali znižani

Kjer davki na dediščino iz podjetij vlečejo likvidnost in sredstva, se lahko zgodi, da so njihovi davčni prihodki več kot neuravnovešeni z dolgoročnimi izgubami dohodka, ki nastanejo zaradi ukinitve podjetja. **Estonija, Italija, Ciper, Slovaška** in **Švedska** so ukinile davke na dediščino. V **Španiji**, na **Irskem** in na **Finskem** je mogoče davčno osnovo znižati, če se preneseno podjetje za več let ohrani kot uspešno podjetje. V **Združenem kraljestvu** je mogoče prenos poslovnih sredstev popolnoma oprostiti davka. Druge države zagotavljajo neobdavčene zneske ali druge davčne olajšave. V 21 državah davek na dediščino za prenose podjetij ne obstaja več ali pa velja preferencialna obravnava za znižanje davčne obremenitve (tabela, stolpec 10).

Poleg znižanja davčnih obveznosti je mogoče odtekanje sredstev preprečiti tudi z možnostjo odloga plačila davkov na dediščino in/ali porazdelitve plačila teh davkov na daljše časovno obdobje. O takšnih možnostih poroča 18 držav (tabela, stolpec 11).

2.8. Za prodajo tretjim osebam ni na razpolago veliko davčnih olajšav

Da ne bi odvrčali prenosa podjetij tretjim osebam, morajo davčni sistemi uvideti, da obdavčljivi dobički od prodaje predstavljajo povečanje vrednosti, ki se je izvedla v dolgem časovnem obdobju. Manj kot pol držav je uvedlo rešitve za preprečevanje pretiranega progresivnega obdavčevanja osebnih dohodkov takšnih dobičkov (tabela, stolpec 12), npr. davčne oprostitve (do določene meje) v **Franciji** in na **Irskem**, znižanje davčnih stopenj (**Belgija, Nemčija, Avstrija**) ali upadajoče olajšave („taper reliefs“) v **Združenem kraljestvu**. Pogosto za te določbe veljajo posebni pogoji (minimalna starost prodajalca, posebno davčno obravnavo je mogoče uporabiti le enkrat).

Prenos podjetja lahko odkrije obdavčljive rezerve. Samo nekaj držav zagotavlja posebne olajšave davka od dohodka v primerih, ko se izkupiček od prodaje ponovno vloži v drugo podjetje. Nekatero olajšavo so bile celo odpravljene (tabela, stolpec 13). Čeprav Direktiva o združitvah zagotavlja prenos rezerv, je njeno področje uporabe omejeno na čezmejno prestrukturiranje (glej zgoraj). Direktiva izključuje tudi prenose, kjer je na primer več kot 10 % prejemkov v obliki denarnih sredstev.

Če ni mogoče poiskati naslednika znotraj družine, prenos zaposlenim zagotavlja visoko stopnjo kontinuitete poslovanja. Vendar pa samo nekaj držav članic spodbuja takšne prenose s posebnimi olajšavami davka od dohodka (tabela, stolpec 14). Kjer takšni ukrepi veljajo, so namenjeni splošnemu spodbujanju k finančni udeležbi zaposlenih, ne pa k prenosom podjetij.

3. PRIPOROČILA ZA NADALJNJE DELO

Kjer napredek ni bil zadosten, so priporočila v nadaljevanju namenjena okrepitvi tistih iz leta 1994, druga pa odražajo spremembe v gospodarskem okolju v zadnjem desetletju.

3.1. **Politično pozornost nameniti tako prenosom podjetij kot novoustanovljenim podjetjem**

Zlasti ker imajo prenesena podjetja v povprečju višjo stopnjo uspešnosti in ustvarjajo več delovnih mest kot novoustanovljena podjetja, je treba dedovanja oziroma pridobitve obstoječih podjetij stalno spodbujati kot alternativno možnost ustanavljanju novih podjetij. Vedno, ko se spodbujajo novoustanovljena podjetja, je treba upoštevati, ali bo enaka pobuda veljala tudi za prenose. V nekaterih državah se ustanavljanje novih podjetij morda zdi bolj pomembno, ampak pogoji, ki pomagajo pri kontinuiteti podjetij, so tudi spodbuda za podjetniške pobude.

3.2. **Zagotoviti ustrezne finančne pogoje**

Spodbujanje dedovanja zadeva zlasti financiranje prenosov podjetij. Sredstva za novoustanovljena podjetja, posojila in jamstva morajo biti na voljo ne le za ustvarjanje novih podjetij, ampak tudi za prevzeme obstoječih. Obseg instrumentov mora upoštevati, da prenosi podjetij pogosto zahtevajo več financiranja kot novoustanovljena podjetja.

Glede na vedno večji pomen prenosov tretjim osebam, morajo jamstva za naložbe delniških skladov ali kvazidelniških skladov v MSP vključevati naložbe lokalnih ali regionalnih skladov, ki zagotavljajo zagonski kapital in/ali kapital v začetni fazi, pa tudi vmesno financiranje, da bi zmanjšali težave, s katerimi se soočajo MSP zaradi svoje finančne strukture, **in težave, ki nastanejo pri prenosu podjetij (v tem smislu glej člen 18:2 predlaganega programa za inovacije in konkurenčnost, o katerem trenutno razpravlja Evropski parlament in Svet).**

3.3. **Dvigovati zavest, upoštevati „mehke“ faktorje in podpirati mentorstvo**

Mnogim neuspehom bi se bilo mogoče izogniti, če bi prenose načrtovali že vnaprej in bi poiskali profesionalno svetovanje. Države članice morajo podpirati ali organizirati dejavnosti (npr., ki jih organizirajo trgovinske zbornice), da se bodo lastniki podjetij zavedali potrebe po pravočasni pripravi. Države članice morajo zlasti upoštevati neposredne pristope, kot so osebna pisma lastnikom podjetij nad določeno starostno mejo. Tudi pomembne sogovornike malih podjetij (kot so davčni svetovalci, računovodje, banke itd.) je treba vključiti v kampanje dviganja zavesti.

Zlasti ustanovitelji imajo psihološke težave pri predaji svojih podjetij in opazovanju sprememb, ki jih uvede novi lastnik. Če pri postopku prenosa nevtralne in obveščene tretje strani sodelujejo kot mentorji, je mogoče takšne težave premostiti. Države članice morajo aktivno spodbujati in podpirati sheme mentorstva, ki jih zagotavljajo npr. trgovinske in obrtne zbornice ter podobne organizacije.

Na zahtevo Evropskega parlamenta bo Komisija preučila sprožitev pilotnega projekta „Prenos znanja in izkušenj s pomočjo mentorstva v MSP“, da bi z določitvijo načel za evropsko

shemo usposabljanja in mentorstva, ki vključuje prenos znanja in usposobljenosti, ki so ključnega pomena za prenose podjetij, izboljšala upravljanje s človeškim kapitalom.¹⁹

3.4. Organizirati pregledne trge za prenose podjetij

Za spodbujanje prenosov tretjim osebam je treba stike med možnimi kupci in prodajalci pospeševati z ustanavljanjem in podpiranjem nepristranskih storitev za zadevne stranke. Takšne storitve morajo presegati gole zbirke podatkov za prenosljive posle, ampak morajo vključevati celostne posredniške storitve, ki bodo zagotovile urejene in dobro strukturirane prenose v duhu partnerstva.

Projekt akcijskega načrta za članstvo 2004 „Spodbujanje preglednih trgov za prenose podjetij“ (Fostering transparent market places for the transfer of businesses) preučuje dobre prakse obstoječih sistemov kupec-prodajalec-stik za prenos MSP tretjim strankam. Npr. v Nemčiji, **Franciji, Italiji, Luksemburgu, na Nizozemskem** in v **Avstriji** te trge upravljajo trgovinske zbornice ali druge nepristranske ustanove.

3.5. Zagotoviti, da so davčni sistemi prenosom prijazni

V številnih državah so bile izvedene reforme davkov na darila in dediščino, ki zdaj spodbujajo prenose znotraj družin. V zvezi z davki, ki vplivajo na prenos tretjim osebam, tj. dohodnina, davek od dobička pravnih oseb, davki na kapitalske dobičke, se zdi, da je samo nekaj držav sledilo priporočilom iz leta 1994, v nekaterih primerih pa so bili ukrepi celo preklicani. Priporoča se, da se (delne) oprostitve davka na dohodek za dobiček od prodaje podjetja upoštevajo, če se lastnik približuje starosti za upokojitev, in da se upoštevajo tudi posebne oprostitve za izkupičke, ki se ponovno vložijo v drugo podjetje ali se uporabijo za financiranje upokojitve lastnika podjetja.

Več je treba storiti za spodbujanje prodaje podjetij zaposlenim. Zlasti davčne oprostitve za naložbe zaposlenih v svoje družbe (npr. davčno ugodne varčevalne sheme, delniške sheme in delniške opcije) so bile uspešno uvedene v nekaterih državah.

3.6. Ustvariti ustrezne strukture za široko izvajanje priporočil

Samo države članice, njihove nacionalne, regionalne in lokalne uprave ter organizacije za podporo podjetništva lahko ustvarijo pogoje za uspešne prenose podjetij. Poleg reform zakonov in uredb je enako pomembno tudi izvajanje podporne infrastrukture za doseganje sto tisočih podjetij po vsej Evropi, ki se bodo v naslednjih letih soočala s prenosom. To vključuje razširjanje informacij administratorjem in ponudnikom pomoči, usposabljanje vodij usposabljanj, razvoj učnega materiala in orodij ter mnogo sorodnih dejavnosti.

¹⁹ Referenčna postavka proračuna EP 02 02 03 03, pilotni projekt v smislu člena 49(2) Uredbe Sveta (ES, Euratom), št. 1605/2002 z dne 25. 6. 2002 o finančni uredbi, ki se uporablja za splošni proračun Evropskih skupnosti, UL L 248, 16. 9. 2002, str. 1.

Izvajanje priporočil iz leta 1994²⁰

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Država	Dvigovanje zavesti	Finančno okolje	Sprememba pravne oblike	Davčno nevtralnno prestrukturiranje	Poenostavitev MSP/PLC	PLC z enim članom	Pravno načelo kontinuitete	Soglasnost ni pogoj	Znižan davek na dediščino	Odložitev davka na dediščino	Davčna olajšava ob upokojitvi	Davčna olajšava ob ponovni vložitvi	Davčna olajšava ob prodaji zaposlenim	Skupaj + ali (+)
B	+	+	+	+	+	Ř	+	Ř	+	(+)	+	+	(+)	11
CZ	-	-	+	(+)	+	Ř	(+)	Ř	(+)	(+)	+	+	Ř	8
DK	-	+	(+)	+	+	+	+	-	+	Ř	+	Ř	+	9
D	+	+	+	+	+	+	+	Ř	+	+	+	+	Ř	11
EE	Ř	Ř	+	-	-	+	-	-	+	+	Ř	Ř	Ř	4
EL	-	-	-	-	-	-	-	-	(+)	+	-	-	-	2
E	(+)	-	+	-	+	+	(+)	-	+	+	-	+	(+)	9
F	+	+	+	+	-	+	-	-	+	Ř	+	+	(+)	9
IRL	(+)	(+)	Ř	+	+	Ř	(+)	-	+	+	+	Ř!	(+)	9
I	+	(+)	+	Ř	Ř	+	+	+	+	+	Ř	Ř	Ř	8
CY	(+)	Ř	+	-	+	(+)	(+)	-	+	+	Ř	Ř	Ř	7
LV	-	Ř	(+)	+	Ř	+	+	+	-	-	-	-	-	5
LT	(+)	-	+	+	+	+	+	Ř	+	+	Ř	Ř	Ř	8
L	+	+	+	-	(+)	+	+	Ř	-	(+)	Ř	Ř	Ř	7
HU	Ř	Ř	+	+	Ř	+	+	+	(+)	-	+	Ř	+	8
MT	Ř	Ř	(+)	+	+	Ř	(+)	Ř	+	+	Ř	Ř	Ř	6
NL	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+	Ř!	Ř	Ř	8
A	+	+	(+)	+	+	+	(+)	+	+	(+)	+	Ř	(+)	12
PL	-	(+)	(+)	+	Ř	+	(+)	Ř	+	-	Ř	Ř	Ř	6
P	(+)	-	+	-	-	Ř	+	-	Ř	Ř	Ř	Ř	Ř	3
SI	Ř	Ř	(+)	+	+	+	(+)	-	-	(+)	Ř	Ř	Ř	6
SK	Ř	Ř	(+)	Ř	Ř	+	-	Ř	+	-	Ř	Ř	Ř	3
FIN	+	+	(+)	+	+	+	+	Ř	+	+	Ř	Ř	Ř	9
S	(+)	-	(+)	+	-	+	Ř	Ř	+	+	-	-	Ř	6
UK	(+)	-	+	-	-	(+)	-	Ř	+	+	Ř!	+	(+)	7
EU	15	10	23	16	14	19	19	4	21	18	8	6	8	181

Legenda

+	Priporočilo izvedeno	(+)	Delno ali načrtovano izvajanje
Ř	Priporočilo ni bilo izvedeno	-	Ni podatkov
+	Priporočilo izvedeno pred kratkim	Ř!	Nekdanje izvajanje preklicano

²⁰

Tabela kaže, na katerih področjih so države članice poročale o ukrepih, ne odraža pa ocene teh ukrepov.