

## **KIRJANDUS**

**Almus, M.; Prantl, S.** Bessere Unternehmensentwicklung durch Gründungsförderung. Bonn, 2001.

**Audretsch, D. B.** Entrepreneurship: A survey of the Literature. Oktober 2002.

**Baumol, W. J.** Contestable Markets: An Uprising in the Theory of Industry Structure. – American Economic Review. 1982, Vol. 72, No 1, March, lk 1–15.

**Beeker, D.** Aktuelle Herausforderungen der Wettbewerbspolitik. Köln, 2001.

**Behrends, S.** Neue Politische Ökonomie. München, 2001.

**Behrens, P.** Gesellschaftsrecht. – Handbuch des EG-Wirtschaftsrechts. München, 1995.

**Berg, H.; Schmidt, F.** Industriepolitik. – Klemmer, P. (koost). Handbuch: Europäische Wirtschaftspolitik. München, 1998, lk 849–944.

**Bletschacher, G.; Klodt, H.** Strategische Handels- und Industriepolitik: theoretische Grundlagen, Branchenanalysen und wettbewerbspolitische Implikationen. Tübingen, 1992.

**Brander, J. A.; Spencer, B. J.** Export Subsidies and International Market Share Rivalry. – Journal of International Economics. 1985, Vol. 18, lk 83–100.

**Brauweiler, J.** Regionalökonomische Theorie: Neoklassisches und Wachstumpoolkonzept. – WISU, 1997, lk 310–318.

**Brösse, U.** Industriepolitik. 2. Aufl. München, Wien, 1999.

**Buchanan, J. M.; Tollison, R. D. Tullock, G.** Toward a Theory of the Rent-Seeking Society. College Station, 1980.

**BWMI.** Wirtschaftliche Förderung. Berlin, 2002.

**BWMI.** Wirtschaftsförderung für den Mittelstand. Berlin, 2001.

- Chhibber, A.** Die Rolle des Staates in einer sich wandelnden Welt. – Finanzierung & Entwicklung. 1997, 3, lk. 17–20.
- Clark, J. M.** Competition as a Dynamic Process. Washington, 1961.
- Cowling, K.** Industrial Policy in Europe – Theoretical perspectives and practical proposals. London, 1999.
- Dixit, A. K.** International Trade Policy for Oligopolistic Industries. – The Economic Journal Conference Papers. 1984, Vol. 94, lk 1–16.
- Dok 12487/04. Industriepolitik und Strukturwandel – Schlussfolgerungen des Rates. 24.IX.2004.
- Donges, J. B.; Freytag, A.** Allgemeine Wirtschaftspolitik. Stuttgart, 2001.
- Döring, T.** Subsidiaritätsprinzip. – Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), 1994, 5, lk 243–246.
- Eesti Vabariik. Majandusreformide raport 2003. Tallinn, november 2003.
- Foundation for SME Development at the University of Durham.** Study of Business Support Services and Market Failure. European Commission. July, 2002.
- Frey, B. S.; Kirchgässner, G.** Demokratische Wirtschaftspolitik. 3. Auflage. München, Vahlen, 2002.
- Fritsch, M.; Wein, T.** Marktversagen infolge von Unteilbarkeiten. – Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), 1994, 7.
- Fritsch, M.; Wein, T.; Ewers, H.-J.** Marktversagen und Wirtschaftspolitik. München, Vahlen, 1996.
- Fuji, K.** Industriepolitik in Japan. – Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 1994, lk 143–152.
- Geister, H.-A.** Wettbewerbs- und Industriepolitik der Europäischen Gemeinschaft. Berlin, 1981.
- Gurbaxani, I.** Industriepolitik in den Vereinigten Staaten. Baden-Baden, 2000.

**Haar, S.** EU-Fördermaßnahmen für Unternehmen. – Betrieb und Wirtschaft. 16, 17/2002, lk 689–698, 730–741.

**Heinrich, R.** Steuerliche Wirtschaftsförderung im Beitrittsgebiet. Darmstadt, 2000.

**Hoppmann, E.** Zum Problem einer wirtschaftspolitisch praktikablen Definition des Wettbewerbs. – Schneider, H. K. (koost). Grundlagen der Wirtschaftspolitik. Berlin, 1968, lk 9–49.

**Holzem, R.** Industriepolitik und Wirtschaftsordnung – Ordnungstheoretische Bewertung von Schwerpunkten der europäischen Industriepolitik und der deutschen Forschungs- und Technologiepolitik. Frankfurt am Main, Berlin, Bern, 1995.

**Holkämper, H.** Forschungs- und Technologiepolitik Europas, Japans und der USA. Bayreuth, 1995.

**Horstmann, I. J.; Markusen, J. R.** Up the Average Cost Curve: Inefficient Entry and the New Protectionism. – Journal of International Economics. 1986, Vol. 20, lk 225–247.

**Kilvits, K.** Tööstuspoliitika. Tallinn: TTÜ Kirjastus, 1995. 54 lk.

**Kilvits, K.** Innovatsioonipoliitika. Tallinn: TTÜ Kirjastus, 2002. 104 lk.

**Kilvits, K.** Majanduspoliitika. Tallinn: TTÜ Kirjastus, 2002. 199 lk.

**Kilvits, K.** Tehnopolitiika. Tallinn: TTÜ Kirjastus, 2002. 52 lk.

**Klandt, H.; Hakansson, P.-O.; Motte, F.** Vademecum für Unternehmensgründer, Business Angels und Netzwerke. Norderstedt, 2001.

**Klandt, H.; Kirchhoff-Kestel, S.; Struck, J.** Zur Wirkung der Existenzgründungsförderung auf junge Unternehmen. Köln jt, 1998.

**Klemmer, P.** Regionalpolitik. – Klemmer, P. (koost). Handbuch Europäische Wirtschaftspolitik. München, 1998, lk 457–518.

**Klodt, H.** Grundlagen der Forschungs- und Technologiepolitik. München, 1995.

**Kokalj, L.; Albach, H.** Industriepolitik in der Marktwirtschaft — ein internationaler Vergleich. Stuttgart, 1987.

**KOM (1994) 319.** Eine Politik der industriellen Wettbewerbsfähigkeit für die Europäische Union. **KOM (1998) 291.** Effizienz und Verantwortlichkeit in der europäischen Normung im Rahmen des neuen Konzepts. Brüssel, den 13.5.1998.

**KOM (1998) 550.** Förderung von unternehmerischer Initiative und Wettbewerbsfähigkeit. Die Antwort der Kommission auf den Bericht der Task Force BEST und ihre Empfehlungen. Brüssel, den 30.09.1998.

**KOM (1999) 299.** Die gegenseitige Anerkennung im Rahmen der Folgemaßnahmen zum Aktionsplan für den Binnenmarkt (avaldata).

**KOM (2001) 98.** Ein unternehmerisches Europa schaffen. Die Aktivitäten der Union zur Förderung von kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Brüssel, den 1.3.2001.

**KOM (2001) 527.** Über die Massnahmen auf Grundlage der Entschliessungen über die europäische Normung. Brüssel, 26.09.2001.

**KOM (2002) 278.** Aktionsplan: Vereinfachung und Verbesserung des Regelungsumfelds. Brüssel, den 5.6.2002.

**KOM (2002) 345.** Initiative für mehr Wachstum und Beschäftigung. Maßnahmen zur finanziellen Unterstützung innovativer und Arbeitsplatz schaffender kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU). Brüssel, den 1.7.2002.

**KOM (2002) 419.** Zweiter Zweijahresbericht über die Anwendung des Prinzips der gegenseitigen Anerkennung im Binnenmarkt. Brüssel, den 23.7.2002.

**KOM (2002) 565.** Der Europäische Forschungsraum: Ein neuer Schwung: Ausbau, Neuausrichtung, neue Perspektiven. Brüssel, den 16.10.2002.

**KOM (2002) 610.** Verbesserung des Unternehmensumfelds. Brüssel, den 7.11.2002.

**KOM (2002) 714.** Industriepolitik in einem erweiterten Europa. Brüssel, den 11.12.2002.

**KOM (2003) 27.** Grünbuch: Unternehmergeist in Europa. Brüssel, den 21.01.03

**KOM (2003) 112.** Innovationspolitik: Anpassung des Ansatzes der Union im Rahmen der Lissabon-Strategie. Brüssel, den 11.3.2003.

**KOM (2003) 226.** In die Forschung investieren: Aktionsplan für Europa. Brüssel, den 4.6.2003

**KOM (2003) 238.** Binnenmarktstrategie – Vorrangige Aufgaben 2003–2006. Brüssel, den 7.5.2003.

**KOM (2003) 240.** Verbesserte Umsetzung der Richtlinien des neuen Konzepts. Brüssel, den 7.5.2003.

**KOM (2003) 704.** Einige Kernpunkte der europäischen Wettbewerbsfähigkeit – Hin zu einem integrierten Konzept. Brüssel, den 21.11.2003.

**KOM (2004) 29.** Die Lissabon Strategie zu realisieren. Reformen für erweiterte Union. Brüssel, den 20.2.2004.

**KOM (2004) 70.** Aktionsplan: Europäische Agenda für unternehmerische Initiative. Brüssel, den 11.2. 2003.

**KOM (2004) 256.** Anzeiger für staatlichen Beihilfen. Brüssel, den 20.4.2004.

**KOM (2004) 274.** Den Strukturwandel begleiten: Eine Industriepolitik für die erweiterte Union. Brüssel, den 20.4.2004.

**Kösters, W.** Neue Wachstumstheorie und neue Aussenhandelstheorie. Frische Argumente für staatliche Industriepolitik. – *WiSt*, 1994, lk 117–122.

**Kösters, W.** Handelspolitik. – Klemmer, P. (koost). *Handbuch Europäische Wirtschaftspolitik*. München, 1998, lk 799–848.

**Krugman, P. R.** Import Protection as Export Promotion. In: Kierzkowski, H. *Monopolistic Competition and International Trade*. Oxford, 1984, lk 180–193.

**Lawton, Th. C.** European industrial policy and competitiveness: concepts and instruments. London, 1999.

**Leahy, D.; Neary, J. P.** Robust rules for industrial policy in open economies. – The journal of international trade and economic development. 2001, 10/4.

**Lucas, R. E.** On the Mechanics of Economic Development. – Journal of Monetary Economics. 1988, Vol. 22, lk 3–42.

**Luckenbach, H.** Markt- und Staatsversagen. – Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), 1991, 5, lk 225–230.

**Luckenbach, H.** Theoretische Grundlagen der Wirtschaftspolitik. München, 2000.

**Mittmann, H.-U.; Steffen, B.; Wloka, M.** Akkreditierungen von Prüflaboratorien und Zertifizierungsstellen in Deutschland. – Hansen, W. (koost). Zertifizierung und Akkreditierung von Produkten und Leistungen der Wirtschaft. München, Wien, 1993, lk 41–78.

**Musgrave, R. A.** Finanztheorie. Tübingen, 1969 (tölge).

**Navarro, Lluís.** Industrial policy in economic literature. Recent theoretical developments and implications for EU policy. Enterprise Papers No 12, 2003. European Commission.

**Neuschwander, T.** Mythos MITI. Industriepolitik in Japan. Frankfurt a.M. jt, 1994.

**Oberender, P.; Daumann, F.** Industriepolitik. München, 1995.

**Ohm, H.** Allgemeine Volkswirtschaftspolitik. Berlin, New York, 1972.

**Passeron, H.** Die Entwicklung der französischen Industriepolitik. – ifo-Schnelldienst. 1993, Heft 17/18, lk 30–33.

**Peters, H.-R.** Sektorale Strukturpolitik. 2. Aufl. München, Wien, 1996.

**Piechotka, A.** Industriepolitik in Ostasien. Frankfurt a.M. jt, 2000.

**Porter, M.** The Competitive Advantages of Nations. New York jt. 1990.

**Priinits, M.** Euroopa Liidu strateegiline eesmärk ehk Lissaboni strateegia. – Kroon&Majandus. 2003, Nr. 3, lk 47–53.

**Püttner, G.; Spannowsky, W.** Beihilfenrecht und Beihilfenaufsicht. – Klemmer, P. (koost). Handbuch Europäische Wirtschaftspolitik. München, 1998, lk 319–374.

**Ramb, B.-T.** Staatsaktivitäten und Marktprozesse: Aufgabenteilung und Regelbindung. – Ordnungspolitik. München, 1988, lk 231–256.

**Ramser, H.J.** Grundlagen der “neuen” Wachstumstheorie. – WiSt, 1993, lk 117–123.

**Richter, R.; Furubotn, E.** Neue Institutionenökonomik. Tübingen, 1996.

**Ridinger, R.; Uckel, K. M.** Öffentliche Finanzierungshilfe. München, 2001.

Rohkem teadust Euroopas — 3% poole SKP-st. – KOM (2002) 565.

**Romer, P. N.** Increasing Returns and Long-Run Growth. – Journal of Political Economy. 1986, Vol. 94, lk 1002–1037.

**Schmidt, I.; Schmidt, A.** Europäische Wettbewerbspolitik. München, 1997.

**Schmidt, I.; Binder, S.** Wettbewerbspolitik. - Klemmer, P. (koost). Handbuch Europäische Wirtschaftspolitik. München, 1998, lk 1229–1314.

**Schumm, A.; Starbatty, J.** EU: Industrie-, Forschungs- und Technologiepolitik. – Hasse, R.; Schneider, H.; Weigelt, K. (koost.). Lexikon Soziale Marktwirtschaft. Wirtschaftspolitik von A bis Z. Paderborn, 2002, lk 195–198.

**Schumpeter, J. A.** Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie. 7. Aufl. Tübingen, Basel, 1993 (originaal: Capitalism, Socialism and Democracy. New York 1942).

**Schumpeter, J. A.** Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. 9. Aufl. Berlin, 1997 (1934. a ilmunud 4. väljaande kordus, 1. trükk 1911).

- Schwickert, A. C.; Beemelmann, T.; Kargl, H.** ISO 9000 – Normung für Qualitätssicherungssysteme. – WISU, 1995, lk. 127–132.
- Seidenfus, H.** Gewerbepolitik. – Issing, O. (koost). Spezielle Wirtschaftspolitik. München, 1992, lk 105–114.
- Seitz, M.I.** Staatliche Industriepolitik. Baden-Baden, 2000.
- SEK (2000) 1825.** Bericht über die Umsetzung des Aktionsplans zur Förderung von unternehmerischer Initiative und Wettbewerbsfähigkeit. Brüssel, den 27.10.2000.
- SEK (2004) 658.** XXXIII. Bericht über Wettbewerbspolitik – 2003. Brüssel, den 04.06.2004
- Sepp, J.** Institutsiooniökoonomika, Tartu, 1996.
- Sepp, J.** Konkurentsipoliitika. Tartu, 1998.
- Sepp, J.** Konkurentsipoliitika Euroopa Liidus ja Eestis. Tartu, 2001.
- Sepp, J.** Poliitika majanduslik teooria. Tartu, 2001.
- Simons, J.** Industriepolitik: Theorie, Praxis, politische Kommunikation. Stuttgart, 1997.
- Starbatty, J.; Vetterlein, U.** Forschungs- und Technologiepolitik. – Klemmer, P. (koost). Handbuch Europäische Wirtschaftspolitik. München, 1998, lk 665–734.
- Stehn, J.** Wettbewerbsverfälschungen im Binnenmarkt: Ungelöste Probleme nach Maastricht. – Weltwirtschaft, 1993, lk 43–60.
- Streit, M. E.** Europäische Industriepolitik nach Maastricht. Eine ordnungspolitische Analyse. Baden-Baden, 1994.
- Suntum van, U.** Regionalökonomik und Standortwettbewerb. – WiSt, 1999, lk 532–538.
- Teichmann, U.** Wirtschaftspolitik. München, 2001.
- Tiebout, Ch. M.** A Pure Theory of Local Expenditure. – The Journal of Political Economy, 1956, lk 416–424.

**Toming, K.** Muutused Eesti väliskaubanduses Euroopa Liiduga ühinemisel. – Muutused Eesti majanduses Euroopa Liiduga ühinemisel. Tartu, 2001, lk 20–92.

**Tullock, G.** Rent Seeking. Aldershot, Brookfield, 1993.

**Vaubel, R.** Die politische Ökonomie der wirtschaftspolitischen Zentralisierung in der Europäischen Gemeinschaft. – Jahrbücher für Neue Politische Ökonomie, 1992, 11. Bd, lk 30–65.

**Veelken, W.** Normstrukturen der Industriepolitik – eine vergleichende Untersuchung nach deutschem und französischem Wirtschaftsrecht. Baden-Baden, 1991.

**von Hayek, Fr., A.** Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren. Kieler Vorträge, Neue Folge 68, Tübingen, 1969,

**von Hayek, Fr., A.** Die Anmassung von Wissen. – ORDO, 1975, Bd 26, lk 12–21.

**Weiss, P.** Europäische Innovationspolitik. Berlin, 1998.

**Weltbank.** Weltentwicklungsbericht 1997. Der Staat in einer sich ändernden Welt, 1997.

## Prantsusmaa “rahvuslike tšempionide” poliitika<sup>98</sup>

Prantsuse tööstuspoliitikat iseloomustab püüdlus luua kõrgtehno-  
loogilistel turgudel rahvuslikke tšempione. Näiteks sobib Prant-  
susmaa taotlus saavutada liidripositsioon 1960.–1970. aastatel  
võtmeharuks peetud arvutitööstuses.

### Lähteolukord

Arvutitööstuse tähtsus hakkas ilmnema 1950. aastate teisel poo-  
lel, mil USAs hakati tema rolli võrdlema raudteede ehitamisega  
19. sajandil. 1960. aastatel saab üha selgemaks, et Euroopa ei  
suuda siin USAga sammu pidada. IBM saavutas sel perioodil tu-  
ruosaks maailmas juba 70%. Temaga ei suuda tegelikult võistel-  
da ka Ameerika enda suuretevõtted (Remington Rand, Xerox jt).  
General Electric Co loobus konkurentsist 1970. a. 1977. aastaks  
oli arvutituru maht 11,2 mld \$. IBM osa oli ikka veel 65%. Järg-  
nesid 5 USA firmat kokku *ca* 30%ga (suurim Honeywell 9%ga).  
Euroopal ei olnud sellele esialgu midagi vastu panna. Harrastati  
vaid litsentstootmist koduturule ja siingi jäi turuosa IBMi omale  
enamasti alla.

Euroopa valitsustele oli see olukord kodumaise arvutitööstuse  
edendamise ajendiks. Vastasel korral kannatavat kogu rahvama-  
janduse arengupotentsiaal. Ka poliitiliselt ja sõjaliselt peeti prob-  
leemi kriitiliseks. Ohus olevat tööstusmaa staatus.

Prantsusmaal ja Suurbritannias viis see oma arvutitootjate ühte-  
koondamisele. Prantsusmaal valiti tuumikuks Compagnie des  
Machines Bull. See oli asutatud 1931. a perfoarvutite firmana ja  
tõi esimese elektronarvuti turule 1952. a. IBM osa Prantsusmaal  
langes seetõttu 60-lt 50%le. Kuigi IBM oma turuosa uue mudeli-  
ga peagi tagasi võitis, jäi Bull siiski Euroopa edukaimaks arvuti-  
tootjaks.

---

<sup>98</sup> Berg/Schmidt'i (1998, 872–879) alusel.

1960. aastate alguses sattus Bull raskustesse. Uue mudeli Gamma60 turuletoomine hilines. Ka oli kvaliteedi-hinna suhe kehvem IBMi omast. Kokku müüdi vaid 14 eksemplari. Firma, mis parimal ajal suutis hõivata 20% Euroopa turust, tunnistas, et ei suuda omal jõul IBMga konkureerida. Sõlmiti pikaajaline allianss ameeriklaste RCAga ja hakati kasutama selle projekte. Pärast esialgset edu jõuab Gamma60 kurb lõpp kasumiaruannetesse. Ei aita ka 35% hinnaalandus. Senised omanikud (perekond Callies) kaotava enamusosaluse Pariisi pangale. Päästvat strateegilist partnerit Prantsusmaalt ei leita. Vastumeelselt aktsepteerib valitsus General Electric'u osaluse (66%). Hiljem läheb see üle Honeywell'ile.

### **Valitsuse sekkumine**

Aktiivsema tegevuse ajendiks Prantsuse valitsusele saab USA keeldumine 1966. a kahe suurarvuti müümisest pärast Prantsusmaa väljumist NATO sõjalisest organisatsioonist. Võetakse vastu esimene *plan calcul* aastateks 1966–1970, mis näeb ette 800 mln frangi eraldamist arvutitööstuse arendamiseks. See raha kanaliceeriti kahe firma ühendamise spetsiaalselt loodud ettevõttesse CII (*Compagnie Internationale pour l'Informatique*).

Siiski ei peetud reaalseks tugineda vaid oma tehnoloogiale. Esi-algu kasutati ka Ameerika tootja Scientific Data System litsentse. Alles teine turuletoodud seeria oli oma konstruktsioon. Uue pakkuja turuosa jäi siiski tagasihoidlikuks: 1969. a Prantsusmaal 5%. Kuigi valitsus pumpas hiljemgi CIIsse olulisi rahalisi vahendeid (ainuüksi 1977–1980 subsiidiumidena 700 mln fr, lisaks riigihangetega 4 mld fr), ei õnnestu IBMi turupositsiooni kõigutada. Seda ei suuda samas ka Honeywell-Bull. Edu pole CII-l ka ekspordis.

### **Ebaõnnestunud kooperatsioon**

Õnne katsuti ka koostöös Hollandi Philips'i ja Saksa Siemens'iga. Prantsuse valitsus kartis siiski väiksema partneri

staatust ja soosis hoopis ühinemist Honeywell-Bull'iga (1975). Ameeriklastele jäi ühisfirmas 47%. 1976. a saavutab uus firma Prantsusmaal turuosa 17,8% (IBM 59%). Olukord ei muutu oluliselt ka järgmistel aastatel. Seda vaatamata aastas sadadesse miljonitesse ulatuvatele subsiidiumidele.

### **Suured kahjumid, nõrk konkurentsivõime**

1980. aastate alguses võtab riik endale kontrolli ettevõtte üle. Firmaks on nüüd Compagnie des Machines Bull S.A. (CMB). Kümne aasta jooksul investeeritakse sinna 13,5 mld fr. Aga edu ei tule. Praeguseni (1997) pole kasumisse jõutud. Vigade arv on suur. Valitsuse survele on pidevalt üle võetud väikefirmasid, et tagada seal tööhõive. Tulemuseks on heterogeenne sortiment, mis ei taga üheski turusegmen-dis juhtpositsiooni. Valitsuse survele püütakse turuliidri IBM vastu rakendada rahvuslikke standardeid. Maailma mastaabis tähtsusetu turuosaga (1,5%) firma poolt on see lootusetu ettevõtmine.

Ettevõtet peetakse ülimalt ülemehitatuks. Koondamised on keelatud. Juhtkond on riiklikult määratud, mis toob otsustesse poliitilised motiivid ja ebakompetentsuse.

Kui suurarvutite turg, kus Bull'il oli veel suhteliselt korralik positsioon, satub hinnasurve alla, eskaleeruvad kahjumid veelgi. 1990ndatel peab riik veel kord ligi 17 mld fr sisse panema. Kui Balladuri valitsus üritab Bull'i erastada, pole huvilisi. Isegi konkurendid IBM ja Jaapani Nec, kes on väikeosanikud (4–5%), ei näita huvi. Saneerimisega pole alustatud. Kui viimane peaks isegi õnnestuma, on Prantsuse valitsuse auahned plaanid seoses oma arvutitööstusega siiski läbi kukkunud.

### **Vale toetusstrateegia**

Viga peitus eelkõige selles, et keskenduti algusest peale konkurentsile just turuliidri IBMga. Pealegi just seal, kus konkurent oli tugevaim (digitaalsed universaalarvutid). Et olla vähegi võrd-

väärne konkurent, tuli pakkuda täissortimenti. See aga käis Bull'ile rahaliste vahendite poolest üle jõu ning tõi kaasa liiga pika "rinde". Sisuliselt üritati pakkuda IBM analooge, mitte aga alternatiive. Ometigi oleks juba 1960. aastatel olnud võimalik arvutite sortimenti täiendada.

Otserünnaku taktika sai kriitika osaliseks juba 1970. aastate alguses. Mina-ka-printsii oli puhas jäljendamiskonkurents. IBM kogu sortiment kuulutati jäljendamist väärivaks ja võeti sellega endale igavese mahajääja roll. Praeguseks on kriitika tõeseks osutunud. Prantsuse valitsus oli huvitatud oma konkurentsivõimelisest arvutitööstusest. Vahendite paigutamine mõnda Euroopa projekti oleks vähendanud tema mõju. Ka poleks siis olnud garantiid, et riiklike investeeringute tulu oleks ilmnenud just oma rahvamajanduses. See teadlik rahvuslik piiratus tõi kaasa ette kaotatud lahingu. Vastane oli üle nii suuruselt, kapitalilt kui ka võimekuselt.

### **Kõrged turutõkked**

Suboptimaalne suurus lõi eriti valusalt välja lahingu põhitandril — suurte arvutite osas. Siin olid turutõkked uustulnukatele, kelles eurooplased 1960. aastatel veel sisuliselt olid, eriti kõrged. IBM sai kasutada masstootmise eeliseid, mida eurooplastel polnud erilist lootust saavutada. Tuli arvestada ka absoluutsete kuluhalvemustega ja toote diferentseerimispuudustega.

Absoluutne kuluhalvemus tulenes nii tootmis- kui ka turundusoskusteabe mahajäämusest hilisemal turule sisenejal. Toote diferentseerimiseelised oli IBMil järgmiste asjaolude tõttu:

- tarbijate kalduvus eelistada turuliidrit;
- süsteemostu (riist- ja tarkvara, teenused jm ühelt pakkujalt) eelised;
- toodete piiratud ühendatavus;
- enamuse andmetöötlusspetsialistide koolitus IBM tehnoloogia najal, mis kajastus hilisemates ostusoovitustes.

Seega oli otsene konfrontatsioon IBMga mõttetu. Parem oleks panuse tegemine arvutiturul oodatavatele struktuurinihetele ja siin IBMi edestamine. Et arvutiturul võis muutusi oodata, oli teatud tõenäosusega ennustatav suureneva diferentseerumise alusel. Siin oleks võinud vähemalt loota, et IBM osutub kohmakamaks. Uute turgude jaoks võivad suuruseelistest saada suurushalvemused (bürokratia ja turuvõimul rajanev enesega rahulolu).

### **Kasutamata turuvõimalused**

Et need kaalutlused on realistlikud, näitas arvutituru areng alates 1970. aastate keskpaigast. IBMi valitsevat universaalarvutite turg hakkas kokku tõmbuma. Ühelt poolt ilmsid küllastumistendentsid, teiselt poolt hakkas tsentraliseeritud andmetöötlus asenduma detsentraliseeritud süsteemidega. Võidukäiku alustasid personaalarvutid ja need tootjad, kes suutsid uue trendi esimestena ära tabada.

Nõudlus muutus samuti asjatundlikumaks, mis õõnestas süsteemostude printsiipi. Osati ühendada erinevate pakkujate sortimente. Nõudlus individualiseerus. See avas samuti uusi võimalusi väiksematele ja tarbijasõbralikele pakkujatele. Tehnoloogia ülikiire areng parandas oluliselt kvaliteedi-hinna suhet ja tegi samuti võimalikuks VKEde sisenemise arvutiturule.

Lõpuks oli oma roll ka USA konkurentsipoliitikal, mis järjekindlalt võitles IBM seosmüügi vastu ja selgelt kalkuleeritud üksiktoodete sortimendi eest. Samuti kohustati turuliidrit teenindama ka neid kliente, kes kasutasid IBM kõrval ka teisi pakkumisi.

### **Edukad uustulnukad**

Eelneva kinnituseks on terve rea uute edukate turuletulek (Apple jt). Edu võtmeks oli uute turu- ja kasvuvõimaluste avastamine. Tihti alustati seejuures üsna tagasihoidliku kapitaliga. Kui võrrelda seda edu riigi toetustel elavate Euroopa arvutitootjate saavutustega, ei saa europoliitika kohta just palju head öelda. Ette-

võtlus näitas siin oma eeliseid riiklike subsideerimise ja riikliku kontsentratsioonipoliitika ees, muu hulgas otserünnaku vältimisega IBM suhtes (vähemalt esialgu). Vaja polnud ei IBM suurust ega ka tema legendaarset TA-eelarvet (1 mld \$ aastas).

Väikesed ja eranditult erarahaga töötavad uustulnukad kõigutasid mitmeid tööstuspoliitika postulaate:

- eeldust, et edu aluseks on Ameerika põhitööstustega ligilähedane suurus;
- oletust, et eduks on vaja nii suuri UAT-investeeringuid, mis on võimalikud vaid riigi abiga.

Tegelikult on järeldused uuest lainest arvutitööstuses hoopis teiselaadsed:

- suhteliselt tagasihoidlikust stardikapitalist piisab edukaks alguseks;
- headele ideedele leidub alati erarahastajaid, kes on nõus suurte kasumiväljavaadete korral ka suuri riske võtma;
- uustulnukate leitud turunišid ja -augud osutusid keskpikas perspektiivis mitte vähem tulusaks kui universaalarvutite turg, kuhu eurooplased iga hinna eest üritasid 1960. aastatel tungida.

Lõppjäreldus sellest loost on üsna selge. Seal, kus majanduspoliitika oli turule truu ja usaldas eraettevõtlust, juhtus see, mida riigile lootes ei juhtunud. Kujunes pakkumine, mis

- oli turuliidri(te)le veenvaks alternatiiviks;
- andis konkurentidele uusi impulsse;
- tõi lisaks omanikutulule kaasa just neid rahvamajanduslikke kasvu- ja tööhõiveefekte ning rahvusvahelist konkurentsivõimet, mida nii väga igatseb majanduspoliitika.

## Saksamaa *Mittelstandspolitik*<sup>99</sup>

### Lähtepunktid

Saksamaa VKE-poliitika on üks arenenumaid ja mitmekesisemaid Euroopa Liidus. Põhjuseks on VKEde suur osa Saksamaa majanduses. Nende loodud on 70% töökohtadest, 80% koolituskohtadest ning 45% SKPst (BMW, 3). Samas on seos ka teistpidine — tugev VKE-poliitika on soodustanud VKEde arengut kogu sõjajärgsel perioodil. See on alati hõlmanud nii soodsa keskkonna loomist õigusliku raamistiku ja füüsilise infrastruktuuri mõttes kui ka otseseid ja kaudseid finantstoetusi. Viimaste hulka võib arvata ka maksusoodustused. Viimaseks valitsuse koonddokumendiks on siin strateegiline arengukava *Aktionsprogramm Mittelstand* aastast 2000. Igal aastal avaldab Saksamaa majandusminister aruande VKE-poliitika kohta. 2002. aasta aruandes on sõnastatud koguni 18 tegevussuunda (BMW, 2):

- VKEde strateegilise arengukava edasiarendamine;
- maksude ja riigilõivude alandamine;
- finantseerimise kindlustamine;
- käsitöötoetuste jätkamine;
- ettevõtluskliima parandamine;
- põlvkonn vahetuse toetamine VKEs;
- meeste ja naiste võrdsete võimaluste tagamine ning töö ja pereelu ühitamise kergendamine;
- välja- ja ümberõppe kaasajastamine;
- VKE innovatiivsuse suurendamine;
- IT laiema rakendamise toetamine;
- VKEde rahvusvahelistumise soodustamine;
- VKEde ettevalmistamine tegutsemiseks uues Euroopas;

---

<sup>99</sup> Tegemist on spetsiifilise saksakeelse terminiga VKE-poliitika jaoks, mis otsetõlkes tähendab poliitikat keskklassi suhtes. Ülevaade hõlmab perioodi kuni 2003. a.

- bürokraatiatõkete alandamine;
- infrastruktuuri parandamine;
- laia käsitõõsektori olemasolu tagamine;
- õiglase konkurentsitingimuste loomine kaubanduses;
- vabakutseliste soodustamine;
- turismi edendamine Saksamaal.

Järgnevalt tulevad lähemalt vaatluse alla vaid riigiabi mõistega seostuvad finantstoetused. Viimased võib jagada kahte suurde rühma:

- maksusoodustused;
- otsetoetused.

### **Maksusoodustused**

Maksusoodustused on olnud Saksamaal peamiselt investeringutoetused ning regionaalpoliitiliselt orienteeritud. Sõjajärgsel perioodil on sihtaladeks olnud Saarimaa pärast selle taasühendamist Saksamaaga (poliitiliselt 1957, majanduslikult 1959), idapiiriäärised alad kuni Saksamaa taasühendamiseni, Lääne-Berliin kui isoleeritud majandusüksus ja muidugi kogu Ida-Saksamaa pärast taasühendamist 1991. a (vt üksikajalikul Heinrich 2000).

Saksamaal on kasutatud väga mitmesuguseid maksusoodustusi, kuid investeringutoetustena on olulist rolli etendanud kaks instrumenti:

- kõrgendatud amortisatsiooninormid;
- investeringukompensatsioon (*Investitionszulage*)

Maksusoodustuste iseärasuseks on nende garanteeritus seadusega *per se* sätestatud eelduste täitmisel. Soodustuste objektiks on olnud seni varalised investeringud, s.t et investeringud inimkapitali on siin jäänud tähelepanuta.

Kõrgendatud amortisatsiooninormid on suunatud põhivarainvesteringutele. Nad tagavad ettevõtetele sisuliselt tasuta maksu ajatamise, sest suurendavad kõrgendatud amortisatsiooniga perioo-

dil arvestuslikult kulusid ja vähendavad maksustatavat kasumit. Loomulikult tuleb sel juhul järgmistel perioodidel suhteliselt rohkem maksta, nii et netoeffekt võib olla üsna mitmesugune. Igal juhul jääb investorile intressita laenu eelis maksuametilt.

Regionaalpoliitiliselt olid kõrgendatud amortisatsiooninormid Saksamaal kasutusel 1990–1998, kui Ida-Saksamaal võis põhivara aastane amortisatsioon ulatuda 50%ni. Seda võimalust sai kasutada ka eluasemetoetusena, mis viis Ida-Saksamaal ehitusbuumi ja üleinvesteerimiseni. Kokku oli siit tulenev soodustuse maht (maksude alalaekumine) ettevõtete investeeringutele 1991.–1999. a 54 mld ja elamuehituses 6,5 mld marka (Heinrich 2000, 249–250).

Käesoleval ajal on regionaalsed eelistused lõppenud ning kõrgendatud amortisatsiooninormid kehtivad piiratud ulatuses kõikjal (BWMi). 1999. a seaduse alusel saab kõrgendatud määri (kuni 20%) rakendada vaid liikuva põhivara (masinad, transpordivahendid) amortiseerimisel. VKEd võivad lisaks moodustada tulevasteks põhivara hangeteks ka maksuvaba reservi kuni 40% ulatuses soetamismaksumusest. See reserv ei lähe kasumi hulka. Lisaks on uusettevõtetele veel täiendavad soodustused:

- reservi piirmäär on kahekordne (300 tuh €);
- reserv võib säilida 2 aasta asemel 5 aastat;
- kui investeering jääb tegemata, siis kasumit ei suurendata.

Investeeringukompensatsioon on veelgi selgemalt regionaalpoliitika teenistuses ja kättesaadav kõigile sihtala (esialgu Lääne-Berliin, siis piirialad, praegu uued liidumaad ja Berliin) maksukohuslastele, sõltumata ettevõtte suurusest või vormist. Aastatel 1969–1991 (Lääne-Saksamaa sihtalad) tõi see kaasa maksutulu vähenemise 23,6 mld, 1991–1998 (sihtala Ida-Saksamaa) 24 mld marka (Heinrich 2000, 53, 252). Erinevalt amortisatsiooninormidest ei muuda investeeringukompensatsioon kasumiarvestust. Siin võivad kasu saada ka ettevõtted, kel polegi kasumit. Eriti

oluline on see uusettevõtetele või ajutise kahjumi korral. Investeeringukompensatsioon tähendab ka lõplikku maksu alalaekumist riigile, ettevõttele aga reaalselt likviidsusabi soodustatud investeeringule järgneval aastal. Investeeringu kapitalikulud vähenevad toetusmäära ning vastavate intresside ulatuses.

Erinevalt amortisatsiooninormidest on investeeringukompensatsiooni saamiseks vaja pärast investeeringu teostamist teha taotlus maksuametile<sup>100</sup>. Kõigi eelduste täidetuse korral teeb maksuamet vastava väljamakse. Kasumiarvestuses mingeid muutusi ei kaasne. Investeeringukompensatsioon on maksuvaba.

Investeeringukompensatsiooni puuduseks, võrreldes kõrgendatud amortisatsiooninormidega, on suurem halduskulu, kuid samas pakub ta tunduvalt paremaid võimalusi riigiabi efektiivsuse analüüsimiseks.

Soodustuse objektiks on investeeringud liikuvasse põhivarasse, mis pole erakasutuses. 1999. a seadus kehtestab siin erakasutuse piirmääraks 10%. Põhivara peab jääma viieks aastaks sihtalale ja soodustatud majandusharusse (töötlev tööstus, tootmislikud teenused). Soodustus hõlmab ka liisingut ja tootmishoonete juurdeehitisi<sup>101</sup> ning teda võib kombineerida teiste toetusmeetmetega.

Investeeringukompensatsiooni määrad on sihtala sees diferentseeritud geograafiliselt ja uusettevõtlusele. Näiteks kompenseeritakse

- 12,5% esmainvesteeringutest (25% VKEle alla 250 töötaja, piirialadel 15% (27,5%), Berliinis 12,5% (20%);
- 5% asendusinvesteeringutest VKEle;
- 12,5% (teatud piirialadel 15%) investeeringutest tootmishoonete juurdeehitusteks.

---

<sup>100</sup> Praegu nelja aasta jooksul.

<sup>101</sup> Elamuehituses on soodustatud vanade kesklinna üürimajade renoveerimine. Kompenseeritakse 15–22%.

### Otsetoetused

VKEde finantstoetuste teiseks tugisambaks on otsetoetused, mille puhul Saksamaal eristatakse sageli kolme põhitüüpi:

- investeringutugi;
- sooduslaen;
- garantii.

Erinevalt maksusoodustustest pole otsetoetused automaatselt õiguslikult tagatud, vaid alluvad üksikhinnangu (otstarbekuse) printsiibile. Seetõttu tuleb ka toetust taotleda juba enne investeringut. Toetused on seotud spetsiaalse kontrolliga nii avalike kui ka erainstitutsioonide (pankade) poolt. Nende eeliseks on selge mõõdetavus, paindlik rakendatavus (nt sõltuvalt majanduskonjunktuurist). Ainsaks puuduseks võib pidada suurt halduskulu.

Saksamaal sai VKEde otsetoetuste süsteem (vt lähemalt BWMi 2001; 2002; Ridinger/Uckel) alguse sõjajärgsest Marshalli plaanist. George C. Marshall oli USA välisminister, kui ta 1947. a tegi ettepaneku Euroopa majanduse ülesehitamiseks põhimõttel "abi eneseabiks". Idee realiseerus 1948. a vastuvõetud USA välisabi seaduses.

Ameerika maksumaksjate arvel tuli Euroopasse 1951. aastani 13 mld \$ väärtuses kaupu. See moodustas ligi poole kogu USA ekspordist Euroopasse. Lääne-Saksamaale ja Lääne-Berliini jõudis 13 miljardist 1,6. Erinevalt teistest riikidest vormistati see laenuks kohalikud importöörid tasusid saadud kaupade eest kohalikus vääringus keskpankade eriarvetele. Nii kogunesid märkimisväärsed summad kohaliku majanduse taastamiseks. Efekt oli kahesugune: leevenes nii valuuta- kui ka kapitalipuudus.

Saksamaal oli keskpanka laekunud raha omanik esialgu USA. 1949. a. lepinguga otsustati kogunenud raha (ca 6 mld DEM) vaadelda majandusarengu fondina. Sellest väljastatavad laenud tuli fondi tagastada. Leping jõustus 1.2.1950. Fondi nimeks sai ERP (*European Recovery Program*).

1953. a vähendati Saksamaa ERP-võlga 1 miljardi dollarini, mis tuli tagastada 30 aasta jooksul intressiga 2,5%. Tegelikult lõpetati tagasimaksmine juba 1966. a. Sellega oli ERP-fond üle läinud Saksamaa omandusse. ERP-fond on eraldatud valitsuse muudest kohustustest ega vastuta nende eest. Tema tegevust reguleerib 1953. a eriseadus. 2000. a lõpuks oli fond kasvanud 12 mld €ni ehk neljakordseks. Samas on sellest kogu tegevusaja jooksul antud investeerimislaene 99 mld € Pärast Saksamaa taasühendamist keskendus fondi tegevus uutele liidumaadele. Siia on väljastatud 306 000 sooduslaenu kogusummas 33 mld € See ületas fondi enda võimalused ning tal lubati kaasata kapitaliturult võõrvahendeid. 31.12.2000 oli neid fondi bilansi passivas 18 mld € Intressivahe tasutakse fondi vahenditest.

ERP-fondi vahendite haldamine ja kasutamine toimub spetsiaalsete avalike finantsinstitutsioonide kaudu. Föderaaltasandil oli neid 2003. aastani kaks:

- *Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)*<sup>102</sup>;
- *Deutsche Ausgleichsbank (DtA)*<sup>103</sup>.

2003. a ühendati mõlemad avalikud tugiinstitutsioonid *KfW Mittelstandsbank* nime alla.

---

<sup>102</sup> Saksa majandusarengut ja arengumaid toetav riiklik pank, mis asutati 1948. a Frankfurdis. Tema põhilised tegevusvaldkonnad:

- Saksa VKE-investeeringute toetamine kodu- ja välismaal;
- ekspordi- ja projektifinantseerimine;
- arengumaade toetusprojektide finantseerimine;
- nõustamine ja muud finantsteenused riigile.

<sup>103</sup> Avalike huvide teostamiseks loodud riiklik pank, mis on korduvalt vahetanud nime ja põhifunktsiooni. 1950. a asutatuna oli tema esmaülesandeks väljasaadetud sakslaste ja sõjapõgenike integreerimine Saksamaal. 1960. aastatel sai põhiülesandeks uusettevõtluse ja looduskaitse toetamine. Praeguse nime sai 1986. a ning tegevuse raskuspunkt on VKEde finantseerimine ja nõustamine. Riskikapitali pakub oma filiaali tbg (*Technologie-Beteiligungs-Gesellschaft mbH*) kaudu. Teeb tihedat koostööd liidumaade toetusinstitutsioonidega.

Praegu on ERP-fondi tegevuses seitse programmi:<sup>104</sup>

- omakapitaliabi;
- uusettevõtluslaen;
- regionaaltoetus;
- osalus tehnoloogiaettevõtetes;
- keskkonna- ja energiasääst;
- innovatsioonitugi

### **Stardiabi**

Ehkki kõik ERP-programmid on ette nähtud VKEde toetamisele, piirdume siinkohal vaid kahe esimese kui suhteliselt universaalsete VKE-programmide iseloomustusega. Mõlemad on sisuliselt suunatud alustavatele ettevõtetele. Eriline tähelepanu just uutele turule tulijatele on mõistetav. Empiirilised uuringud on näidanud, et Saksamaal ja Austrias loovad 1/3 uutest töökohtadest just alustavad ettevõtted (Almus/Prantl 2001, 7). Et nende ebaõnnestumise tõenäosus on samuti küllalt suur, peabki ettevõtlustugisüsteem aitama ületada esimesi kriitilisi aastaid. Kriitiliseks punktiks on sageli oma- ja võõrkapitali ebapiisavus turul läbilöömist võimaldavate alginvesteeringute tegemiseks. Negatiivne seos ellujäämistõenäosusega ning töökohtade loomisega on empiirilisel tõestatud. Kapitaliturul lisandub seoses informatsiooni asümmeetriaga alustavate ettevõtete puhul täiendav riskipremia. VKEde ja Ida-Saksa ettevõtete kapitalikulud on kõrgemad kui Lääne-Saksa suurfirmadel. Siit ka vajadus uusettevõtluse toetamiseks nii oma- kui ka laenukapitaliga kapitaliturust soodsamatel tingimustel.

Omakapitaliabi tähendab allutatud sooduslaenude andmist VKE asutamisel. Need laenud ei vaja tagatist ja vastutavad teiste kohustuste ees, olles sisuliselt omakapitali rollis. Tagastamine algab üldjuhul 10 aasta pärast ja kestab samuti 10 aastat. Abi antakse

---

<sup>104</sup> 2004. a toimus oluline ümberstruktureerimine. Vt <http://www.kfw-mittelstandsbank.de/mportal/Finanzierung/Finanzierung.jsp>

hea (jätkusuutliku) äriidee korral uue ettevõtte loomiseks, mõne teise ettevõtte ülevõtmiseks või ka iseseisvuse kindlustamiseks kahel (uutes liidumaades neljal) esimesel tegevusaastal. Toetatakse ettevõttele vajalikke investeeringuid, ettevõtte ostuhinda, turu hõivamise kulusid, varude loomist (uutes liidumaades täies ulatuses, vanades kuni 30%). Toetuse saajateks võivad olla füüsilised isikud, kel on piisav erialane ja äriline ettevalmistus. Eeldatakse omapanust vähemalt 15% ulatuses. Koos omakapitaliabiiga võivad omavahendid ulatuda maksimaalselt 40%ni kapitalivajadusest. Abi maksimumsuurus on 500 tuhat €töötaja kohta. Programmi haldab DtA. Abi taotletakse oma kodupanga kaudu.

Uusettevõtlauslaenu on võimalik saada uue ettevõtte asutamiseks ning käivitamiseks kolmel esimesel tegevusaastal. Eeldatakse, et laenu taotletakse ettevõtja põhitegevuse jaoks. Laenu sihiks võib olla ettevõtte asutamine ja selleks vajalikud investeeringud, vajalike varude loomine, asutamisejärgsed järelinvesteeringud, teise ettevõtte täielik või osaline ülevõtmine, kui laen on vajalik selle ettevõtte tegevuse jätkamiseks. Siingi toetatakse vaid uusettevõtlusega tegelevat füüsilist isikut. See võib toimuda nii äriühingu kaudu kui ka vabakutselisena.

Laenu ülempiiriks on

- uutes liidumaades 1 mln €
- vanades liidumaades 0,5 mln €

Nõutavad on tavalised tagatised või pangagarantii. Kodupanga soovi korral võib kõne alla tulla osaline vastutusest vabastus.<sup>105</sup>

Laenuga finantseeritav investeeringuosa võib ulatuda 50%ni,

---

<sup>105</sup> Kõikide sooduslaenude puhul vastutab laenuvõtja oma kodupanga ees, kelle kaudu laenu kasutamine ja teenidamine toimub. Viimane omakorda vastutab finantseerija (DtA, KfW) ees. Kui laenu taotlejal puuduvad tavalised pangatagatised, on kodupangal oma riski võimalik vähendada kahel moel. Ta võib taotleda laenugarantiid spetsiaalsetelt institutsioonidelt (vt allpool) või oma vastutuse piiramist finantseerija ees. Ülempiiriks on siin 40% vanades ja 50% uutes liidumaades.

uutes liidumaades ka 75%ni. Siingi teostab programmi DtA. Taotlused käivad kodupanga kaudu.

Lisaks ERP-fondi vahendamisele on uusettevõtjatele kaks programmi kujundanud ka DtA ise. Need on järgmised:

- uusettevõtlusprogramm;
- stardiabi.

Uusettevõtlusprogramm pakub laenuvõimalust ettevõtte asutamisel ja esimesel kaheksal tegevusaastal. Asutamisjärgsetel toetusel võivad olla järgmised eesmärgid:

- iseseisva eksistentsi kindlustamine näiteks filiaalide loomise ning toodete ja teenuste sortimendi laiendamisega;
- innovatsioonid;
- teiste ettevõtete ülevõtmine, sh erastamine;
- investeringud inimkapitali ja turu hõlvamisse;
- ajutiste likviidsusraskuste ületamine.

Siin saab laenu nii füüsiline isik kui ka VKE. Maksimaalne määral on tavaliselt 2 mln €

Stardiabi on laen väikeprojektidele, mille finantseerimisvajadus ei ületa 50 000 € Finantseeritakse kõiki investeringuid kuni 100%. Abi on võimalik ka siis, kui projekt on taotlejale esialgu kõrvaltegevus. Pikemas perspektiivis eeldatakse siiski kujunemist äriettevõtteks. Abi saajaks on füüsilised isikud, kes seni pole veel iseseisvad ettevõtjad. Laenu tagatis ei ole kohustuslik.

### **Investeeringutugi**

Juba tegutsevate ettevõtete investeringute toetamine on selgelt regionaalpoliitilise sihiga. Põhivormiks on siin tagastamatu investeringutugi nn GA-vahenditest<sup>106</sup>, mida võivad saada ka

---

<sup>106</sup> Tegemist on riikliku regionaalpoliitilise programmiga *Gemeinschaftsaufgabe "Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur"* (GA), tõlkes ühisülesanne "Regionaalse majandusstruktuuri parandamine".

suurettevõtted.<sup>107</sup> Sihtlaks on uued liidumaad ja Berliin, aga ka vanade liidumaade struktuuriprobleemidega piirkonnad.<sup>108</sup> Toetatakse investeeringuid nii ettevõtte majandustegevuse laiendamiseks, moderniseerimiseks, seiskunud ettevõtte käivitamiseks kui ka regionaalseks ümberpaigutamiseks. Investeeringutugi on regionaalselt diferentseeritud (4 sihtala) ja ulatub 7,5%st 50%ni. Lisaks toetatakse ka majanduslähedase infrastruktuuri rajamist kuni 90% ulatuses. Lubatud on investeeringutöe kombineerimine teiste toetusmeetmetega. Toetuse saajaks on nii äriettevõtted kui ka kohalikud omavalitsused (infrastruktuuriprojektide korral). Siiski on ka siin eelistatud VKEd. Investeeringutöe tase on VKEde jaoks kõikjal 10–15% kõrgem kui suurettevõtetele.

GA-vahendite kasutamine on otseselt liidumaade kompetentsis. Viimased määravad kindlaks regionaalsed prioriteedid ja toetuse kontsentreerituse. Aluseks on liidumaade kehtestatavad toetuseeskirjad. Toetust tuleb taotleda liidumaade majandusministeeriumidest enne projekti alustamist.

ERP-fond toetab GA-sihtaladel VKEde (käive alla 50 mln € uutes ja 40 mln € vanades liidumaades) investeeringuid omapoolse sooduslaenuga kuni 0,5 mln € ulatuses. Suure tööhõiveefekti korral võib piir nihkuda 3 mln €ni. Laenuga võib katta kuni 75% investeeringust uutes ja 50% vanades liidumaades. ERP-regionaallaenu korraldab KfW. Viimane pakub analoogili-

<sup>107</sup> Siiski langeb VKEde 2002. a 89% toetusjuhtumitest ja 57% toetussummadest (BWMi 2002, 12).

<sup>108</sup> 2002. a riigieelarves on uutele liidumaadele ette nähtud otsese rahalise GA-toetusena 868,5 mln € vanadele liidumaadele 135 mln €. Ligikaudu samas summas lisandub kohustuste piiramine. Samadele sihtaladele (vastavalt 1 ja 2) on suunatud ka EL struktuurifondide vahendid. Aastateks 2000–2006 on Saksamaal kasutada sealt kokku 30 mld €, millest 20,7 mld läheb uutele liidumaadele. Viimasest omakorda 4 mld kasutatakse otseselt ettevõtlustoetusteks, kusjuures VKEd on siin üheks prioriteediks. Lisaks on 5,7 mld ette nähtud majanduslähedase infrastruktuuri tugevdamiseks, mis on samuti kasuks just ettevõtlusele (BWMi 2002, 12–13).

selt DtAga lisaks ERP-fondi programmidele ka kolme oma VKE-programmi:<sup>109</sup>

- pikaajaline sooduslaen;
- likviidsuslaen;
- tööhõivelaen.

Kõigil juhtudel on sooduslaenu saajateks VKEd käibega alla 500 mln € Pikaajaline laen on mõeldud igasuguste investeeringute katmiseks kuni 75% ulatuses. Laenu ülempiiriks on reeglina 5 mln € Likviidsuslaen on mõeldud ajutiste finantsraskuste ületamiseks ning finantseerimisstruktuuri parandamiseks ja ettevõtte tegevuse laiendamiseks (nt laovarude suurendamiseks). Eelduseks on ettevõtte põhimõtteline konkurentsivõime ja jätkusuutlikkus. Likviidsusabi suurus võib ulatuda kuni 30%ni viimasest bilansisummast, kuid mitte üle 5 mln € Töehõivelaen peab võimaldama investeeringuid inimkapitali ja kaasa tooma uute töökohtade loomise ning uute töötajate väljaõppe. Toetatakse uute püsitöökohtade loomist taotlusele järgneva aasta jooksul. Laenu maksimaalsuurus on 50 000 €iga uue töökoha kohta ning kokku ettevõttele kuni 5 mln €

Oluliseks instrumendiks VKE-poliitikas on laenugarantiid.<sup>110</sup> Saksamaal on kõigis liidumaades loodud spetsiaalsed garantiipangad, et tagada uusettevõtlus- ja VKE-laene. Nende roll on otsustav siis, kui laenutaotlejal on küll hea äriidee, ent puuduvad tavalised laenutagatised. Garantiipangad on erainstitutsioonid, mida omakorda tagavad osaliselt nii föderaalvalitsus kui ka liidumaad. Refinantseerimis- ja saneerimislaenudega garantiipangad ei tegele. Garantiipangad tagavad laenuvõtja kodupangale kuni 80% laenuriskist. Üldjuhul on garantiid ülempiiriks 750 000 €ja tähtajaks kuni 15 aastat. Garantii on tasuline.

---

<sup>109</sup> Kokku on ERP-fondi ning DtA ja KfW sooduskrediidi ressurss 2002. a 14,2 mld €(BWMi 2002, 9).

<sup>110</sup> Vt ka märkus 58.

DtA annab omalt poolt lisagarantiisid VKEdele (sh ühistutele) uutes liidumaades just suuremate laenude puhul. Garantii alampiiriks on garantiipankade ülempiir ja maksimaalmääraks 10 mln € Veelgi suuremate summade korral on võimalikud ka riigigarantiid nii liidumaade kui ka föderaalvalitsuse poolt.

### **Riskikapital**

Lisaks tagastamatule investeeringutoele, sooduslaenudele ja laenugarantiidele võib riikliku VKE-finantseerimispoliitika elemendina vaadelda ka riskikapitali pakkumist. Enamasti toetab riik seejuures riskikapitali vahendavaid erainstitutsioone.<sup>111</sup> Saksamaal on siin käigus kolm programmi:

- ERP-osalusprogramm;
- Gbb konsolideerimis- ja kasvufond;
- KfW-riskikapital.

ERP-vahenditest annab KfW sooduslaene riskikapitali pakkuvatele institutsioonidele, kes osalevad VKEde omakapitalis. Laenuga saab katta kuni 75% osalusest vanades ja 85% uutes liidumaades. Rahaliselt on ülempiiriks 0,5 mln € vanades ja 1 mln € uutes liidumaades.

Gbb-fond on DtA tütarettvõtte ning pakub riskikapitali otseselt VKEdele restruktureerimis- või kasvuvajadusteks uutes liidumaades. Eesmärgiks on omakapitali puudujäägi kompenseerimine ja ettevõtte konkurentsivõime tagamine. Saajaks võivad olla alla 250 töötajaga ettevõtted, mille aastakäive ei ületa 40 mln € ja

---

<sup>111</sup> Saksamaal tegutseb üle 100 riskikapitali pakkuja. Üldjuhul vahendavad nad pankade ja tööstusettevõtete, aga ka eraisikute kapitali. Valdavalt pakutakse kapitali siiski vaid innovatiivsetele, uute tehnoloogiatega seotud uusetevõtetele. Seal on oodata suuremat tulusust. Tavasektorites alustajatele pakuvad täiendavat omakapitali spetsiaalsed VKE-osalusühingud, mis on loodud kodade, ettevõtteliitude ja pankade poolt eneseabiorganisatsioonidena. Sellised ühingud eksisteerivad enamuses liidumaades ja pakuvad nn vaikivat osalust kuni 10 aastaks (tagastamine nominaalväärtuses).

bilanss 27 mln € Lisaks ei tohi põhikapitalist olla üle 25% selliste omanike käes, kes ei täida VKE kriteeriume, v.a riskikapitali pakkujad. Riigiabi lubamisel Euroopa Komisjoni poolt võivad abi saajateks olla ka suurettevõtted. Osaluse maksimaalsummaks on 2,5 mln € Raha kasutamise sihitus projekti raames on vaba. Eelduseks on, et vähemalt 40% ulatuses osaleb konsolideerimisprojekti mõni riskikapitali erapakkuja või liidumaa vastav institutsioon. Gbb-osalusega kaasneb tavaliselt ka juhtimisabi. Kui mainitud erainvestor osaleb vähemalt samal määral Gbb-ga ning on sõlmitud vastav kokkulepe, võib Gbb üle võtta kuni 70% viimase riskist.

Spetsiaalselt tegeleb riskikapitali erapakkujate garanteerimisega KfW riskikapitaliprogramm. Sisuliselt võtab KfW endale vastutuse riskikapitali tagastamise eest. Vanades liidumaades kindlustatakse näiteks osalusi uute ärisegmentide hõlvamiseks, omanike vahetuse võimaldamiseks ja börsile mineku ettevalmistamiseks. Uutes liidumaades ei ole osalemise sihitus määratud. Ettevõtte, milles riskikapital osaleb, peab oma käibega jääma alla 500 mln € Garantii antakse VKE-riskikapitali pakkujale, kelle põhikapital on vähemalt 1 mln € ning kellel on kompetentsust ja kogemusi ettevõtete finantseerimisel. Garantii piiriks on 40% osalusest vanades ja 50% uutes liidumaades ning seda ei saa ühitada teiste avalike riski piiramise meetmetega.