EUROOPA ÜHENDUSTE KOMISJON

Brüssel 14.03.2006
KOM(2006) 117 lõplik

KOMISJONI TEATIS
NÕUKOGULE, EUROOPA PARLAMENDILE, EUROOPA MAJANDUS- JA SOTSIAALKOMITEELE NING REGIOONIDE KOMITEELE

Ühenduse Lissaboni majanduskasvu ja töökohtade kava rakendamine

Ettevõtete üleminek – järjepidevus läbi uue alguse

SISUKORD

1. Sissejuhatus ... 3

1.1. Ühte kolmandikku Euroopa ettevõtetest ootab ees üleminek ... 3

1.2. Üleminekud soodustavad ettevõtlikkust ... 3

1.3. Kõiki ettevõtteid ei ole võimalik üle võtta … ... 4

1.4. … kuid edukad üleminekud pakuvad olulist potentsiaali majanduskasvule ja töökohtade loomisele ... 4

2. 1994. aasta soovituste rakendamine liikmesriikides ... 5

2.1. Areng ei ole olnud piisav ... 5

2.2. Ei ole tehtud piisavalt tööd teadlikkuse tõstmiseks ettevõtete ülemineku kohta ... 6

2.3. Sageli ei soodusta finantskeskkond ettevõtete üleminekut ... 6

2.4. Ettevõtete üleminekut ettevalmistava restruktureerimise käigus ei ole suuri probleeme tekkinud ... 7

2.5. Täna on väikeseid äriühinguid lihtsam luua piiratud vastutusega äriühingutena ... 7

2.6. Partnerluste jätkuvust aitab tagada partnerlusleping ... 8

2.7. Pärandimaks on paljudes riikides kaotatud või on seda vähendatud ... 8

2.8. Kolmandatele isikutele müümise korral ei ole palju võimalusi maksusoodustuste saamiseks ... 8

3. Soovitused edasiseks tööks ... 9

3.1. Poliitilise tähelepanu pööramine nii ettevõtete üleminekutele kui ka alustavatele ettevõtetele ... 9

3.2. Asjakohaste finantstingimuste loomine ... 9

3.3. Teadlikkuse tõstmine, „pehmete” väärtuste kaalumine ja mentorluse toetamine ... 9

3.4. Läbipaistvate turgude loomine ettevõtete üleminekuks ... 10

3.5. Üleminekut toetavate maksusüsteemide tagamine ... 10

3.6. Asjakohaste struktuuride loomine soovituste laialdaseks rakendamiseks ... 11

1. SISSEJUHATUS

1.1. Ühte kolmandikku Euroopa ettevõtetest ootab ees üleminek

2005. aasta veebruaris kinnitas Euroopa Komisjon taas oma pühendumust Lissaboni partnerlusele majanduskasvu ja töökohtade nimel[1] ning algatas 2005. aasta novembris ulatusliku poliitikaraamistiku VKEdele, mis tunnustas selgesõnaliselt ettevõtete ülemineku tähtsust.[2]

Euroopa elanikkond on vananemas ja ettevõtete ülemineku potentsiaal kasvab. Iga kolmas ELi ettevõtja, peamiselt need, kes peavad pereettevõtteid, lõpetab järgmise kümne aasta jooksul tegevuse. Arvutuste kohaselt võib see igal aastal mõjutada peaaegu 690 000 väike- ja keskmise suurusega ettevõtet ning 2,8 miljonit töökohta.[3] Ettevõtete üleminekud on keerulised ning liigagi sageli lõppevad need ebaõnnestumisega – mitte seetõttu, et ettevõte ise ei oleks elujõuline, vaid üleminekufaasiga kaasnevate probleemide tõttu. Euroopa konkurentsivõime suurendamiseks tuleb parandada majanduskeskkonda ja ettevõtete üleminekut toetavaid meetmeid.

Ka liikmesriikidelt saadud andmed rõhutavad ettevõtete üleminekute tähtsust. **Saksamaa** puhul ennustatakse järgmise viie aasta jooksul 354 000 äriühingu üleminekut.[4] **Prantsusmaa** üleminekupotentsiaal järgmisel kümnendil arvatakse ulatuvat ligi 600 000 ettevõtteni.[5] **Itaalia** puhul on järgmiseks kümnendi üleminekupotentsiaaliks prognoositud 40% kõigist äriühingutest.[6] **Austrias** teeb vahemikus 2004–2013 ülemineku läbi 23% kõigist ettevõtetest.[7] **Rootsis** ootab järgmise kümnendi jooksul põlvkonnavahetus ees 45 000 kuni 50 000 ettevõtet koos töötajatega.[8] **Ühendkuningriigis** on väikeettevõtete talitus (*Small Business Service*) leidnud, et ühte kolmandikku kõigist VKEde omanikest varitseb oht, et nad ei suuda east tingitud üleminekut teostada.[9] Vaatamata täielikult võrreldavate andmete vähesusele, viitab olemasolev teave sellele, et tegemist kogu Euroopa jaoks väga olulise nähtusega.

1.2. Üleminekud soodustavad ettevõtlikkust

Minevikus toimus ettevõtte üleminek tavaliselt peresiseselt ning enamasti toimusid need ladusalt. Pereettevõtted säilitavad ühiskonnas teatud ettevõtlikku vaimu ning toimivad loomulike noorte ettevõtjate inkubaatoritena. Tavalisel pakuvad pereettevõtted meie

---

1 Euroopa Komisjon (2005), teatis kevadisele Euroopa Ülemkogule: koostöö majanduskasvu ja töökohtade nimel – Lissaboni strateegia uus algus, KOM(2005)24.

2 Euroopa Komisjon (2005), Lissaboni kava elluviimine. Kaasaegne VKE-poliitika majanduskasvu soodustamiseks ja tööhõive suurendamiseks, KOM(2005)551.

3 Ekstrapolatsioonid BEST-projekti aruandest väike- ja keskmise suurusega ettevõtete üleminekute kohta, 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 European Seminar on the Transfer of Businesses, Vienna, 23 and 24 September 2002, Final Report.

7 Mandl, (2004), 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 Passing the baton – encouraging successful business transfer – Evidence and key stakeholder opinion, 2004.

majandustes oma pikaajalise suunitlusega olulist stabiilsust ja on eheda kollektiivse sotsiaalse vastutuse allikaks.

Samas on seoses hariduse laialdasema kättesaadavusega tänastel noortel laiemad valikud kui pereettevõttega jätkamine. Lisaks sellele on vanematel vähem lapsi ja ärimeestel on väiksem tõenäosus leida pärijaid omaenda perekonnast, eriti seetõttu, et suurenenud konkurents nõuab suuremaid juhtimis- ja ettevõtlusoskusi. Selles olukorras on eriti murettekitav asjaolu, et endiselt ei tähtsusta ettevõtete omanikud (tavaliselt mehed) tütreid kui võimalikke pärijaid.[10]

1.3. Kõiki ettevõtteid ei ole võimalik üle võtta…

Asjaolu, et teatud osa vanu ettevõtteid lõpetab tegevuse ja asendatakse uute äriühingutega, ei ole vastuolus laieneva innovaatilise majandusega. Mitte kõik ettevõtted ei ole üleminekuvõimelised. Üleminek on eriliseks probleemiks kahanevates majandussektorites või struktuurseid muutusi kogevate sektorite puhul. Lisaks sellele on üleminek keerulisem väiksemate ettevõtete puhul ja ettevõtete puhul, kus ametisoleval omanikul on domineeriv roll.

Tulevikus hakkame nägema üha enam üleminekuid kolmandatele isikutele. Järglase leidmine väljaspool perekonda ei ole siiski lihtne. Vanuserühm, mis on kõige aktiivsem uute ettevõtete asutaja, väheneb järgmistel kümnenditel. Lisaks sellele soovivad vähem kui pooled eurooplastest olla füüsilisest isikust ettevõtjad, enamus eelistab töötajaks olemist. Ning vaatamata eelistele, mida ettevõtte ülevõtmine pakub (olemasolev tootmisstruktuur, klientide võrk, tuntud nimi jne), eelistavad isegi need, kes on ettevõtlusalasest karjäärist huvitatud, uue ettevõtte loomist.

1.4. … kuid edukad üleminekud pakuvad olulist potentsiaali majanduskasvule ja töökohtade loomisele

Kui ettevõtja kukub läbi üksnes üleminekufaasis esinevate probleemide tõttu, hävineb selline majanduskapital nagu näiteks teadmised, olemasolevad kontaktid ja muud raskemini määratletavad väärtused, kaotatakse töökohti ja väheneb majanduskasv. Suutmatus üle võtta konkurentsivõimelisi ettevõtteid on eriti kahjulik piirkondades, mis juba eelnevalt kannatavad majanduslanguse all, või maakohtades, kus üksikute äriühingute kadumine võib kahjustada majandusstruktuuri.

Edukamatel ettevõtete üleminekutel on otsene kasulik mõju Euroopa majandusele. Olemasolevad äriühingud säilitavad keskmiselt viis töökohta, samal ajal kui alustavad ettevõtted loovad keskmiselt kaks töökohta.[11] Peale selle on ülevõetud ettevõtete õnnestumiste osakaal suurem kui alustavatel ettevõtetel.

Käesolev teatis tuletab liikmesriikidele meelde, kui oluline on ettevõtete ülemineku jaoks asjakohaste tingimuste olemasolu. Teatises antakse aru Euroopa Komisjoni ja liikmesriikide varasematest ja praegustest jõupingutustest ettevõtete üleminekute võimaldamiseks ja tuuakse välja mõned sellealased head tavad. Lisaks sellele esitatakse teatises järeldused selle kohta, mida liikmesriikidel ja Euroopa Komisjonil tuleb veel teha, et muuta ettevõtete üleminekud tulevikus edukamaks.

---

[10] Keese, D. (2002), Geschlechtsspezifische Nachfolgeprobleme in kleinen und mittleren Unternehmen, Wirtschaftspsychologie, 4. köide, lk 34-38.

[11] BEST-projekti aruanne väikese ja keskmise suurusega ettevõtete ülemineku kohta, mai 2002.

2. 1994. AASTA SOOVITUSTE RAKENDAMINE LIIKMESRIIKIDES

2.1. Areng ei ole olnud piisav

Oma **1994. aasta juulikuises teatises** määras Euroopa Komisjon kindlaks neli üleminekutele tüüpilist probleemi: 1) jätkuvuse tagamine partnerlustele ja füüsilisest isikust ettevõtjatele; 2) üleminekute ettevalmistamine, kasutades selleks kõige sobivamaid õiguslikke vorme; 3) kolmandatele isikutele ülemineku propageerimine; 4) peresisestele üleminekutele kaasaitamine sobivate maksumeetmete kaudu.[12] **Detsembris 1994. aastal** avaldas komisjon **soovituse väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete ülemineku kohta,**[13] millega kutsuti liikmesriike üles:

- julgustama teadlikkuse, informeerituse ja koolituse taseme tõstmiseks mõeldud algatusi, et tagada õigeaegne ettevalmistus ettevõtete edukaks üleminekuks;
- tagama ettevõtetele edukat üleminekut soodustavat finantskeskkonda;
- looma õiguslikke võimalusi ettevõtte restruktureerimiseks, et üleminekut ette valmistada;
- kindlaks määrama õiguslike põhimõtteid, mis tagavad jätkuvuse partnerlustele ja füüsilisest isikust ettevõtjatele ühe partneri või omaniku surma korral;
- aitama kaasa ettevõtete ellujäämisele pärandusele ja kingitustele asjakohaste maksude kehtestamisega;
- võimaldama ettevõtete üleminekut kolmandatele isikutele asjakohaste maksueeskirjade kaudu.

1998. aastal julgustas komisjon oma **teises teatises** liikmesriike suurendama jõupingutusi, eelkõige lihtsustama seadusandlust ja haldusmenetlusi, kehtestama tõhusaid maksuvähendusi ning lihtsustama juurdepääsu ettevõtete üleminekuks antavale rahalisele toetusele.[14] **2000. aastal** leidis liikmesriikide poolt ametisse määratud ekspertide rühm, et vähem kui pooled 1994. aasta soovitustest olid ellu viidud konkreetsete meetmetena. Ekspertide rühm soovitas suuremaid jõupingutusi, et luua turge ülemineku jaoks kolmandatele isikutele, paremaid koolitusvõimalusi ja rohkem uuringuid üleminekute kohta.[15] **Täiendav projekt 2002/2003. aastal** kinnitas soovituste ebapiisavat rakendamist, rõhutas, et üleminekud peaksid saama samasuguse poliitilise tähelepanu osaliseks kui alustavad ettevõtted, soovitas soodustada üleminekuid kolmandatele isikutele ning nõudis rohkem meetmeid, mis julgustaksid üleminekute õigeaegset planeerimist.[16]

Täna on siin endiselt arenguruumi: nagu lisas esitatud tabelist näha, on meetmed olemas ainult 55% 1994. aasta soovitustes kajastatud valdkondades (vanades liikmesriikides 60% ja uutes 45%, iga veerg esindab üht 1994. aasta soovitust.) Tundub, et uutes liikmesriikides on

---

12 Komisjoni teatis ettevõtete ülemineku kohta. VKEsid toetavad meetmed, EÜT C 204, 23.7.1994, lk 1–23.

13 Komisjoni soovitus väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete ülemineku kohta, EÜT L 385, 31.12.1994, lk 14–17.

14 Komisjoni teatis väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete ülemineku kohta, EÜT C 93, 28.3.1998, lk 2–21.

15 BEST-projekti aruanne väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete ülemineku kohta, mai 2002.

16 Euroopa Komisjon (2003), MAP 2002 projekti lõpparuanne, august 2003.

äriühinguõiguse valdkonnas leitud tõhusamaid lahendusi, võibolla seetõttu, et paljudes neist riikidest loodi äriõigus alles hiljuti ning põhineb seega toimivatel näidetel. Vanadel liikmesriikidel on enam toetusmeetmeid, nad on aktiivsemad teadlikkuse tõstmise osas ning pakuvad paremat keskkonda ettevõtte müümisteks töötajatele.[17]

2.2. Ei ole tehtud piisavalt tööd teadlikkuse tõstmiseks ettevõtete ülemineku kohta

Ülemineku ettevalmistamine on keeruline ja aeganõudev protsess ning sageli lükatakse seda edasi, sest ettevõtte igapäevane tegevus nõuab ülisuurt tähelepanu. Eelkõige just ettevõtte asutajad viivitavad vahel üleandmise kavandamisega, sest kardavad, et kontrolli loovutamine ettevõtte üle kahjustab nende sotsiaalset staatust ja nende rolli perekonnas.

Ligikaudu pooled ELi liikmesriikidest on kasutusele võtnud meetmed teadlikkuse tõstmiseks või on neil asutused, mis annavad ettevõtetele üleminekualast teavet ja koolitust (tabel, 2. veerg). Kuid arvestades selle teema üliolulisust, tuleb teha rohkem. Need meetmed on eriti tõhusad, kui need on suunatud kindlatele ettevõtetele, nagu näiteks **Madalmaades** ja **Austrias**, kus kaubanduskojad saadavad teatud vanuse ületanud ettevõtete omanikele kirju, milles rõhutatakse ülemineku õigeaegse ettevalmistamise vajadust.

Samuti on vaja tõsta teadlikust uute potentsiaalsete ettevõtjate seas, näidates, et olemasoleva ettevõtte ülevõtmine võib paljudel juhtudel olla hea alternatiiv uue ettevõtte loomisele.

2.3. Sageli ei soodusta finantskeskkond ettevõtete üleminekut

Üldjuhul nõuab ülevõtmine rohkem rahalisi vahendeid kui ettevõte loomine, kuna maksta ei tule mitte ainult materiaalse ja finantspõhivara eest, vaid ka kliendisuhete, tarnijate, kaubandusliku maine, tuleviku kasumiootuste jne eest. Alustavatele ettevõtetele kavandatud rahalised võimalused ei ole sageli piisavad ülevõtmise rahastamiseks.

Kui väikeettevõte läheb üle eraisikule või teisele väikeettevõttele, ei ole sellega sageli seotud suurt tagatist ja üleminekuga seotud võla tagasimaksmine sõltub vaid ettevõtte rahavoogudest. Seega on vaja ettevõtte olukorda põhjalikult hinnata, millega kaasnevad suhteliselt kõrged tehingukulud. Eriti väiksemate ettevõtete puhul peavad pangad kulusid ja riske rahastamise mahu seisukohalt sageli ebasoodsaks.

Keskmise suurusega ettevõtete jaoks on sageli sobivaks rahastamislahenduseks omakapitali, vahefinantseerimise ja võla ühendamine, arvestades asjaomaste osapoolte huvidega ja ettevõtte tagasimaksevõimalustega. Mõnikord ei leita elujõulise ettevõtte säilitamiseks õigeaegselt sobivat lahendust. Komisjon on uue konkurentsivõime ja innovatsiooni programmi kaudu teinud ettepaneku toetada otseseid kvaasikapitali (vahefinantseering) käsitlevaid sätteid ning tagada selliste tehingute riskide jagamine. Lisaks sellele aitab komisjoni algatus "Euroopa ühisressursid väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete jaoks" ühtekuuluvusprogrammide eest vastutavatel ametkondadel katta lünki finantskorralduse sätetes.

Üleminekute rahastamise toetamiseks pakutakse **Belgias** ja **Luksemburgis** vähendatud intressiga laene, **Taanis**, **Prantsusmaal** ja **Austrias** on olemas laenugarantiid, mis vähendavad riskipreemiat. **Iirimaal** on võimalik investeerimiseks, sealhulgas ülevõtmiseks maksusoodustusi saada. Kaudsemate meetmete hulgas on nõustamisteenused ja pankade

---

[17] Neid hinnanguid tuleb käsitleda mõningase ettevaatusega, sest erinevate meetmete tõhusus ei ole võrreldav.

hallatavad andmekogud, mis aitavad ettevõtte väärtust paremini hinnata. EL 25 riikidest võimaldavad otsest või kaudset rahalist toetust, mis on suunatud ettevõtete ülemineku soodustamisele, vähem kui pooled (tabel, 3. veerg). Spetsiaalset üleminekute jaoks loodud meetmed on harvad; tavaliselt võib alustavate ettevõtete toetust kasutada ka ülemineku rahastamiseks.

2.4. Ettevõtete üleminekut ettevalmistava restruktureerimise käigus ei ole suuri probleeme tekkinud

Eriti väiksemate ettevõtete puhul on ettevõtte ja ametisoleva ettevõtja vahel tugev side ning seega peab üleminekule eelnema struktuurimuutus. Ülevõtja(d) võib/võivad pidada vajalikuks muuta ka õiguslikku struktuuri, et kohandada seda uue otsuste tegemise mehhanismiga või uue omanike/juhtide arvuga. Edukat ülevõtmist raskendab oluliselt see, kui õigusliku struktuuri muutmine nõuab ettevõtte likvideerimist.

Enamikus liikmesriikides on olemas meetmed, mis võimaldavad õiguslikku vormi muuta, eriti ettevõtteid ühendada (tabel, 4. veerg). Need sätted õiguslike muudatuste kohta on kas otseselt seaduses kirjas või tulenevad üldistest õiguslikest põhimõtetest.

Ettevõte õiguslik restruktureerimine võib kaasa tuua maksustamist (nt kapitali kasvutulu maks, ettevõtte tulumaks) või registreerimistasusid ja maksumärkide eest tasumist. Nõukogu direktiiv 90/434/EMÜ („ühinemisdirektiiv“) sätestab kapitali kasvutulu maksustamise edasilükkamise, kuid seda kohaldatakse vaid piiriüleste restruktureerimiste puhul ja mitte pelgalt siseriiklikele restruktureerimistoimingute või füüsilisest isikust ettevõtjate või partnerluse muutmise puhul piiratud vastutusega äriühinguks. Lisaks on maksusoodustused seotud teatud eeltingimustega, nt peavad üleminevad varad jääma seotuks püsiva tegevuskohaga ülemineva ettevõtte liikmesriigis. Lõpetuseks ei hõlma nimetatud direktiiv kaudseid üleminekumakse, nagu näiteks maksumärgid kinnisvara üleminekul. 2001. aasta ettevõtte tulumaksu uuringus[18] leiti, et viimati mainitud maksud on peamine takistus ettevõtete restruktureerimiseks, sest võivad ulatuda kuni 10% kinnisvara väärtusest. Suhteliselt palju riike on teatanud mõningatest sätetest selliste maksude leevendamiseks ülemineku kontekstis (tabel, 5. veerg).

2.5. Täna on väikeseid äriühinguid lihtsam luua piiratud vastutusega äriühingutena

Piiratud vastutusega äriühing pakub ettevõtte üleminekul mitmeid eeliseid. Sellised äriühingud on õiguslikult omanikust sõltumatud ega lakka omaniku surma korral eksisteerimast. Lisaks sellele teeb nende struktuur lihtsaks aktsiate jagamise pärijate vahel vastavalt nende pärandiosale ning annab võimaluse otsustusõiguse koondamiseks aktsiaid tagasi osta, samuti neid pärijatelt, kes ei ole ärist huvitatud, aktsiaid välja osta.

Väikeettevõtetele võivad piiratud vastutusega äriühingute rangelt reguleeritud juhtimisprotseduurid olla liiga koormavad (nt nõue osanike minimaalse arvu kohta, kõrged nõuded miinimumkapitalile, nõukogu moodustamise vajadus, formaalsused koosolekute kokkukutsumisel ning raamatupidamist, auditeid ja aruandlust reguleerivad nõuded). Neliteist ELi liikmesriiki annavad teada spetsiaalsetest lihtsustustest väikestele piiratud vastutusega äriühingutele (tabel, 6. veerg).

---

[18] SEK (2001) 1681, Ettevõtte tulumaks siseturul.

Võrreldes olukorraga, mis valitses ajal, mil komisjoni oma soovituse esitas, on nüüd enamikus riikides võimalik väikeettevõtteid luua piiratud vastutusega äriühingutena või isegi aktsiaseltsina vaid ühe (või maksimaalselt kahe) liikmega – see on areng, mis näitab olukorra selget paranemist. Mitmetes riikides on eelkõige suhteliselt väikeste ettevõtete jaoks ning selliste ettevõtete jaoks, millel puuduvad avalikult kaubeldavad aktsiad, kehtestatud teatud lihtsustused nt raapatupidamises (tabel, 7. veerg).

2.6. Partnerluste jätkuvust aitab tagada partnerlusleping

Ühe partneri surma korral partnerlused tavaliselt lagunevad, kuid üldiselt on võimalik tagada partnerluse jätkuvus asjakohaselt koostatud partnerluslepinguga, mis kehtib ka ühe partneri isikliku tahte üleselt, juhul kui kahe partneri vahel on erimeelsusi (tabel, 8. veerg).

Kui ettevõtte omanikuks saab pärimise teel rohkem kui üks pärija, võivaid nende huvid lahkneda selles osas, kas äriga tuleks jätkata või see likvideerida. **Lätis** ja **Austrias** ei ole kohustuslik, et kõik pärijad peavad ettevõtte jätkamise üle koos otsustama, ning isegi neis vähestes maades, kus enamuse otsus näib olevat piisav, peavad olema täidetud teatud tingimused. Üldjuhul peetakse õigussüsteemides üksiku pärija õigusi ettevõtte püsimajäämisest olulisemaks (tabel, 9. veerg).

Üks võimalus ettevõtte püsimajäämise tagamiseks partneri surma korral on pärimislepingud. Kuigi sellised lepingud on mõnedes riikides oma kasulikkust tõestanud, ei ole need endiselt lubatud suhteliselt paljudes teistes riikides: ainult **Hispaania, Prantsusmaa, Läti, Ungari, Malta, Austria** ja **Soome** on teatanud, et selliseid lepinguid on võimalik sõlmida.

2.7. Pärandimaks on paljudes riikides kaotatud või on seda vähendatud

Kui pärandimaksudega pigistatakse ettevõtetest välja likviidsust ja varasid, võivad ettevõtte tegevuse katkemisest tulenevad pikaajalised tulude kaotused mitmekordselt ületada need lühiajalised maksutulud. **Eesti, Itaalia**, **Küpros**, **Slovakkia** ja **Rootsi** on pärandimaksud kaotanud. **Hispaanias**, **Iirimaal** ja **Soomes** saab maksubaasi vähendada, kui ülevõetud ettevõte jätkab mitme aasta vältel tegevettevõttena. **Ühendkuningriigis** on ülevõtmise korral võimalik ettevõtte varad maksudest täielikult vabastada. Teised riigid võimaldavad maksuvabasid summasid või muid maksusoodustusi. 21 riigis ei ole ettevõtete üleminekul enam pärandimaksu või on tagatud soodustingimused maksukoormuse vähendamiseks (tabel, 10. veerg).

Lisaks maksuvõla vähendamisele võib varade äravoolu takistada võimalusega lükata pärandimaksude maksmist edasi ja/või hajutada nende maksmist pikemale ajavahemikule. Selliseid võimalusi on nimetanud 18 riiki (tabel, 11. veerg).

2.8. Kolmandatele isikutele müümise korral ei ole palju võimalusi maksusoodustuste saamiseks

Selleks, et mitte pidurdada ettevõtete üleminekut kolmandatele isikutele, tuleb maksusüsteemide kaudu tunnustada, et müügilt saadud maksustatav tulu esindab väärtuse kasvu, mis on toimunud pika ajavahemiku jooksul. Vähem kui pooled riikidest on võtnud kasutusele lahendused, mille kaudu välditakse sellise tulu maksustamist liiga kõrge üksikisiku progresseeruva tulumaksuga (tabel, 12. veerg), nt maksuvabastused (kuni teatud piirini) **Prantsusmaal** ja **Iirimaal**, maksumäärade vähendamine (**Belgia**, **Saksamaa**, **Austria**) või maksusoodustused (**Ühendkuningriik**). Sageli on sellised sätted seotud eritingimustega (vanuse alampiir müüjale, erilist maksusoodustust võib kasutada vaid ühe korra).

Üleminekumüük võib paljastada maksustatavaid reserve. Vaid vähestes riikides võimaldatakse spetsiaalseid tulumaksusoodustusi, juhul kui müügist saadud tulu reinvesteeritakse teise ettevõttesse. Kaotatud on mõned varasemad soodustused (tabel, 13. veerg). Kuigi ühinemisdirektiiv näeb ette reservide ülekandmist, on direktiivi ulatus piiratud piiriüleste restruktureerimistega (vaata eespool). Lisaks ei ole direktiiviga hõlmatud üleminekud, kus üle 10% tehingu maksumusest tasutakse sularahas.

Kui oma perest pärijat ei leita, tagab üleminek töötajatele suures osas ettevõtte edasikestmise. Siiski julgustavad vaid üksikud liikmesriigid selliseid üleminekuid spetsiaalsete tulumaksusoodustustega (tabel, 14. veerg). Kui sellised meetmed on olemas, on need kavandatud pigem töötajate rahalise osaluse üldiseks propageerimiseks kui ettevõtete üleminekuks.

3. SOOVITUSED EDASISEKS TÖÖKS

Valdkondades, kus areng on olnud ebapiisav, kinnitavad järgmised soovitused 1994. aasta soovitusi, teised peegeldavad viimasel kümnendil toimunud muutusi majanduskeskkonnas.

3.1. Poliitilise tähelepanu pööramine nii ettevõtete üleminekutele kui ka alustavatele ettevõtetele

Eelkõige seetõttu, et ülevõetud ettevõtete puhul on õnnestumiste osakaal tavaliselt suurem ja nad loovad rohkem töökohti kui alustavad ettevõtted, tuleb olemasolevate ettevõtete pärimist või nende omandamist pidevalt propageerida kui alternatiivi uute ettevõtete loomisele. Iga kord, kui edendatakse ettevõtete loomist, tuleks kaaluda, kas sama algatust oleks võimalik kohaldada ka üleminekute suhtes. Mõningates riikides võib hetkel uute ettevõtete algatamine pakilisem tunduda, kuid ettevõtlusinitsiatiivi stimuleerivad ka tingimused, mis toetavad ettevõtete jätkamist.

3.2. Asjakohaste finantstingimuste loomine

Jätkamise edendamine puudutab eriti üleminekute rahastamist. Alustavate ettevõtete võimalused, laenud ja garantiid peaksid olema kättesaadavad mitte ainult uue ettevõtte loomiseks, vaid ka olemasolevate üleminekuks. Vahendite suuruse puhul peaks arvestama, et ettevõtete üleminek nõuab sageli suuremat rahastamist kui ettevõtete loomine.

Arvestades ettevõtete kolmandatele isikutele üleminekute kasvavat tähtsust, peaksid garantiid VKEdesse investeeritud kapitalile või kvaasikapitalile hõlmama ka investeeringuid kohalikelt ja piirkondlikelt fondidelt, mis pakuvad stardikapitali ja/või kapitali alustamisfaasi jaoks, samuti vahefinantseerimist, et vähendada raskusi, mida VKEd kogevad oma finantsstruktuuri tõttu ja seoses ettevõtte üleminekuga (selles osas vaata artikli 18 lõiget 2 hetkel arutlusel olevas Euroopa Parlamendi ja nõukogu ettepanekus innovatsiooni ja konkurentsivõime programmi kohta).

3.3. Teadlikkuse tõstmine, „pehmete" väärtuste kaalumine ja mentorluse toetamine

Paljusid ebaõnnestumisi saaks vältida, kui üleminekuid kavandataks piisavalt ette ja kasutataks spetsialistide nõuandeid. Liikmesriigid peaksid toetama või organiseerima üritusi (nt kaubanduskodade poolt korraldatuid), mille kaudu teavitatakse ettevõtete omanikke õigeaegse ettevalmistuse vajalikkusest. Eelkõige peaksid liikmesriigid kaaluma otsest lähenemist, näiteks isiklike kirjade saatmist ettevõtete omanikele, kes on ületanud teatud vanuse. Peale selle tuleks

teadlikkuse tõstmise kampaaniatesse kaasata olulisi osalejaid (näiteks maksunõustajaid, raamatupidajaid, pankasid jne).

Ettevõtete asutajatel on psühholoogiliselt eriti raske oma ettevõtet üle anda ja näha uue omaniku poolt sisseviidavaid muudatusi. Sellistest raskustest võib aidata üle saada erapooletutelt ja asjatundlikelt kolmandatelt isikutelt saadav üleminekuprotsessi nõustamine. Liikmesriigid peaksid aktiivselt edendama ja toetama mentorlusprogramme, mida pakuvad nt kaubandus- ja tööstuskojad või sarnased organisatsioonid.

Euroopa Parlamendi nõudmisel kaalub komisjon pilootprojekti „Teadmiste edastamine VKEdes mentorluse kaudu“ algatamist, et kindlaks määrata Euroopa koolituse ja mentorluse põhimõtted, mis sisaldavad ettevõtete üleminekuks eluliselt tähtsate teadmise ja põhioskuste edastamist, ning selle kaudu parandada inimkapitali juhtimist.[19]

3.4. Läbipaistvate turgude loomine ettevõtete üleminekuks

Selleks, et võimaldada ettevõtete üleminekut kolmandatele isikutele, tuleks kaasa aidata potentsiaalsete ostjate ja müüjate kokkuviimisele, luues ja toetades erapooletuid teenuseid, mis on suunatud asjaomastele pooltele. Sellised teenused peavad olema midagi enamat kui lihtsalt üleminekuvalmis ettevõtete andmekogude loomine ning sisaldama kõikehõlmavat nõustamisteenust, et tagada partnerluse vaimus korraldatud ja hästi struktureeritud üleminekud.

2004. aasta MAP-projekt „Ettevõtete üleminekuks läbipaistvate turgude loomisele kaasaitamine“ uurib häid tavasid, mis seonduvad olemasolevate ostja-müüja-kontaktsüsteemidega VKEde üleminekuks kolmandatele isikutele. Nt **Saksamaal, Prantsusmaal, Itaalias, Luksemburgis, Madalmaades** ja **Austrias** on olemas kaubanduskodade või samalaadsete erapooletute institutsioonide hallatavad turud.

3.5. Üleminekut toetavate maksusüsteemide tagamine

Mitmetes riikides on reformitud pärandi- ja kinkemakse, et soodustada perekonnasiseseid üleminekuid. Mis puudutab makse, mis mõjutavaid üleminekuid kolmandatele isikutele, st üksikisiku tulumaksu, ettevõtte tulumaksu, kapitali kasvutulu makse, siis selles osas tundub, et vaid vähesed riigid on järginud 1994. aasta soovitusi, kohati on meetmeid isegi tühistatud. On soovitatav kaaluda (osalisi) tulumaksuvabastusi ettevõtte müügilt saadud kasumile juhul, kui omanik läheneb pensionieale, samuti spetsiaalseid maksusoodustusi kasumile, mis reinvesteeritakse teise ettevõttesse või mida kasutatakse ettevõtte omaniku pensionile jäämise rahastamiseks.

Rohkem on vaja ära teha selleks, et julgustada ettevõtete müüki töötajatele. Eelkõige on osades riikides edukalt kasutatud maksuvabastusi töötajate investeeringutele oma ettevõtetesse (nt maksusoodustustega hoiuste kavad, aktsiakavad ja aktsiaoptsioonikavad).

---

[19] EP eelarverida 02 02 03 03, pilootprojekt nõukogu 25. juuni 2002. aasta määruse (EÜ EURATOM) nr 1605/2002 (mis käsitleb Euroopa ühenduste üldeelarve suhtes kohaldatavat finantsmäärust, EÜT L 248, 16.9.2002, lk 1) artikli 49 lõike 2 tähenduses.

3.6. Asjakohaste struktuuride loomine soovituste laialdaseks rakendamiseks

Üksnes liikmesriigid, nende riiklikud, piirkondlikud ja kohalikud ametkonnad ja ettevõtlust toetavad organisatsioonid suudavad luua tingimused ettevõtete edukaks üleminekuks. Lisaks seaduste ja õigusnormide reformimisele on võrdselt tähtis luua toetav infrastruktuur, mis jõuab sadade tuhandete Euroopa ettevõteteni, mida järgmiste aastate jooksul ootab ees üleminek. See hõlmab teabe jagamist juhtidele ja toetusepakkujatele, koolitajate koolitamist, õppematerjali, tööriistade ja paljude seotud tegevuste väljatöötamist.

1994. aasta soovituse rakendamine[20]

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Riik	Teadlikkuse tõstmine	Finantskeskkond	Õigusliku vormi muutmine	Maksude suhtes neutraalne restruktureerimine	VKEde ja aktsiaseltside lihtsustamine	Üheliikmeline aktsiaselts	Jätkuvuse õiguslikud põhimõtted	Ühehäälsus ei ole nõutav	Vähendatud pärandimaks	Pärandimaksu edasilükkamine	Pensionile jäämise maksusoodustus	Maksusoodustused reinvesteeringutele	Maksusoodustused töötajatele müügi korral	Kokku + või (+)
BE	+	+	+	+	+	Ø	+	Ø	+	(+)	+	+	(+)	11
CZ	-	-	+	(+)	+	Ø	(+)	Ø	(+)	(+)	+	+	Ø	8
DK	-	+	(+)	+	+	+	+	-	+	Ø	+	Ø	+	9
DE	+	+	+	+	+	+	+	Ø	+	+	+	+	Ø	11
EE	Ø	Ø	+	-	-	+	-	-	+	+	Ø	Ø	Ø	4
GR	-	-	-	-	-	-	-	-	(+)	+	-	-	-	2
ES	(+	-	+	-	+	+	(+)Ø	-	+	+	-	+	(+)	9
FR	+	+	+	+	-	+	-	-	+	Ø	+	+	(+)	9
IRE	(+	(+	Ø	+	+	Ø	(+)	-	+	+	+	Ø !	(+)	9
IT	+	(+	+	Ø	Ø	+	+	+	+	+	Ø	Ø	Ø	8
CY	(+	Ø	+	-	+	(+)	(+)	-	+	+	Ø	Ø	Ø	7
LV	-	Ø	(+)	+	Ø	+	+	+	-	-	-	-	-	5
LT	(+	-	+	+	+	+	+	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	8
LU	+	+	+	-	(+)	+	+	Ø	-	(+)	Ø	Ø	Ø	7
HU	Ø	Ø	+	+	Ø	+	+	+	(+)	-	+	Ø	+	8
MT	Ø	Ø	(+)	+	+	Ø	(+)	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	6
NL	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+	Ø !	Ø	Ø	8
AT	+	+	(+)	+	+	+	(+)	+	+	(+)	+	Ø	(+)	12
PL	-	(+	(+)	+	Ø	+	(+)	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	6
PT	(+	-	+	-	-	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	Ø	Ø	3
SI	Ø	Ø	(+)	+	+	+	(+)	-	-	(+)	Ø	Ø	Ø	6
SK	Ø	Ø	(+)	Ø	Ø	+	-	Ø	+	-	Ø	Ø	Ø	3
FI	+	+	(+)	+	+	+	+	Ø	+	+	Ø	Ø	Ø	9
SE	(+	-	(+)	+	-	+	Ø	Ø	+	+	-	-	Ø	6
UK	(+	-	+	-	-	(+)	-	Ø	+	+	Ø !	+	(+)	7
EL	15	10	23	16	14	19	19	4	21	18	8	6	8	181

Selgitus

+	Soovitus rakendatud	(+)	Osaline või kavandatud rakendamine
Ø	Soovitus rakendamata	-	Teave puudub
+	Soovitus hiljuti rakendatud	Ø !	Varasem rakendamine tühistatud

[20] Tabel näitab, millistes valdkondades on liikmesriigid meetmetest teada andnud, kuid ei peegelda hinnanguid meetmetele.