

# Бизнес ищет, где лучше

**Открытие в Минске представительства Латвийского агентства инвестиций и развития возможно уже нынешней осенью.**

**Наталья ЖДАНОВИЧ**, Минск — Рига

О деятельности Латвийского агентства инвестиций и развития (LIAA), а также о своем видении сегодняшнего состояния и ближайших перспектив сотрудничества предпринимателей из Беларуси и Латвии корреспонденту "БР" рассказали заместитель директора этого учреждения Марис Элертс и руководитель отдела содействия экспорту Ивета Струпкая.

**Три вектора.** В работе LIAA собеседники "БР" выделяют три основных направления. Первое — помощь зарубежным инвесторам в поиске партнеров в Латвии. Здесь дело доводится до установления первого личного контакта между будущими компаньонами.

Кроме того, агентство занимается аспектами практической помощи в организации бизнеса на местах. Например, в подборе площадки для офиса или производства, подключении ее к городской инфраструктуре (телефоны, электричество и т. п.). Успешно решать вопросы такого рода сотрудникам LIAA помогают тесные контакты с местными самоуправлениями Риги и других латвийских городов.

Вторая задача агентства (кстати, оно является государственной структурой) — содействие внешней торговле Латвии, в первую очередь с целью увеличения экспорта латвийских товаров и услуг в другие страны.

В этой работе основной интерес для LIAA представляют те субъекты хозяйствования Латвии, которые пока не являются экспортерами, но имеют потенциал для того, чтобы ими стать. Таким предпринимателям помогают найти за рубежом подходящие ниши для своих товаров или услуг, предоставляя данные по исследованию зарубежных рынков. С ними также проводятся консультации по азам законодательства и национальной специфике вы-

бранной для бизнеса страны, обучающие семинары по основам ведения внешней торговли.

Третий аспект работы, на котором заострили внимание представители LIAA, это администрирование государственных программ по поддержке предпринимательской среды с финансированием из структурных фондов ЕС. Работа LIAA в этом направлении ведется с момента вступления Латвии в ЕС, то есть с 2004 года.

**Белорусам на заметку.** Остановимся более подробно именно на той сфере деятельности LIAA, которая касается работы с программами, финансируемыми из европейских структурных фондов. Как ни парадоксально, но воспользоваться ими могли бы и белорусские предприниматели. Разумеется, при определенных условиях.

Как рассказал М. Элертс, обслуживание агентством программ с европейским софинансированием осуществляется на грантовой основе. Это значит, что любой латвийский бизнесмен может при обращении в LIAA претендовать на получение некоторого финансирования из европейских фондов для реализации своего бизнес-проекта, если тот вписывается в рамки какой-либо программы.

Программы, с которыми приходится иметь дело LIAA, самые различные: участие в международных выставках, ярмарках и торговых миссиях; консультации; модернизация инфраструктуры коммерческой деятельности; развитие новых продуктов и технологий; повышение квалификации сотрудников и многое другое в сфере поддержки предпринимательства.

Главное условие, при котором компания может претендовать на получение финансовой помощи из структурных фондов ЕС, — регистрация в Латвии. Но, оказывается, для этого совсем не обязательно переводить в Латвию свой бизнес целиком или иметь там головной офис, достаточно наличия дочерней компании или представительства.

Есть, конечно, нюансы, касающиеся возможности участия в тех или иных конкретных программах. Например, если речь идет о финансировании приобретения нового производственного оборудования, то по

условиям грантодателей некоторое время (от 3 до 5 лет в зависимости от величины компании) оно должно обязательно оставаться на территории Латвии. По истечении этого срока оборудование может быть перемещено за рубеж. Но есть и целый ряд программ, которыми белорусские партнеры-инвесторы могли бы воспользоваться, не перемещая физически свое производство в Латвию.

Консультации по вопросам возможности участия в тех или иных программах, в том числе и для белорусских предпринимателей, готовы дать в LIAA. Кроме того, агентство приглашает всех заинтересованных предпринимателей бесплатно размещать свои бизнес-предложения на специальном веб-ресурсе, который оно позиционирует как мост к международному бизнесу с Латвией.

К слову, заинтересованность и готовность к более глубокому сотрудничеству с белорусскими предпринимателями высказывают и латвийские банки. После того как Латвия пережила кризис (а о том, что страна уже выходит из него, сегодня все с большей уверенностью заявляют представители самых разных слоев общества), банки разработали новые финансовые инструменты и схемы сотрудничества с зарубежными бизнесменами. Видь сервиса, который они готовы предложить предпринимателям, выходит далеко за рамки обычного обслуживания расчетного счета корпоративных клиентов.

**Так, например, руководитель отдела представительства АО Citadele banka Леонид Ямрозик в одной из бесед заверил корр. "БР" в готовности оказания специалистами банка различных консалтинговых услуг зарубежным клиентам не только по условиям открытия счетов в банке, но и по регистрации фирм и помощи в дальнейшем сопровождении бизнеса в Латвии. "Наш банк имеет широкую сеть представительств в различных странах, — рассказал господин Ямрозик, — и сегодня мы готовы выступать посредниками в бизнесе и финансовых вопросах во многих регионах. Что касается непосредственно Латвии, то банк Citadele чрезвычайно заинтересован в обслуживании всех отраслей белорусского бизнеса, связанного с нашей страной (это и транзит, и производство, и торговля). Мы готовы участвовать в софинансировании**

**В LIAA белорусские предприниматели могут получить консультации по вопросам участия в программах, финансируемых из фондов ЕС.**



**европейских программ, кредитовать как бизнес, так и физических лиц, управлять финансами".**

**К партнерам поближе.** В работе по привлечению иностранных инвестиций в Латвию LIAA опирается на сеть представительств за рубежом. Их пока 11: в Великобритании, Германии, Дании, Литве, Нидерландах, Норвегии, Польше, России, Франции, Швеции и Японии, до конца нынешнего года планируется открыть еще 3 — в Украине, Китае и у нас, в Беларуси.

Необходимость иметь представительства в зарубежных странах объясняется прежде всего тем, что сотрудники головного офиса в Риге специализируются в основном на тех или иных отраслях рынка и в гораздо меньшей степени владеют спецификой ведения бизнеса в конкретных странах. Между тем ни для кого не секрет, что для успешной работы в той или иной стране необходимо хорошо владеть ее языком и законодательной базой, знать внутренний рынок, иметь связи в деловых кругах и властных структурах.

Это — минимальный перечень требований, которые предъявляет руководство LIAA к соискателям на должность руководителей открываемых представительств. Сейчас идет подбор такого кандидата и для Беларуси. Как только он будет найден, представительство в Минске откроется. Назвать точные сроки руководства LIAA пока затрудняется, но выражает надежду, что это произойдет еще до конца нынешней осени.

В агентстве уверены, что после открытия представительства в Беларуси сотрудничество белорусских и латвийских предпринимателей выйдет на качественно новый уровень. Ведь у белорусов появится возможность прийти в минский офис и узнать из первых уст о предложениях латвийской стороны. А то, что LIAA является государственным агентством, послужит для них дополнительной гарантией надежности потенциальных партнеров.

**Риски будут просчитывать.** Но инвесторы ждут и в нашей стране. В сегодняшней, не лучшей для Беларуси экономической и финансовой ситуации людям, представляющим интересы латвийских инвесторов, нельзя было не задать вопрос о том, не отпугнут ли наши проблемы их бизнесменов, рискнут ли они сейчас вкладывать средства в белорусские предприятия?

Представители LIAA свое мнение на этот счет высказали достаточно осторожно, предположив, что определенная доля опасений на этот счет у латвийских предпринимателей присутствует. Прежде чем открывать новые бизнесы или инвестировать в белорусские производства в ближайшие год-два, считают они, большинство латвийских предпринимателей "хорошо подумают", взвесив все "за" и "против".

Что же касается уже работающих у нас предприятий с латвийским капиталом, то о чьих-либо намерениях закрыть их или перевести из Беларуси сотрудникам LIAA пока не известно. По их мнению, для инвесторов не все так плохо. Например, девальвация страшна в первую очередь для тех, кто что-то продает на белорусском рынке. Те же, чье производство работает на экспорт, наоборот, оказываются в выигрыше, поскольку их затраты при снижении курса национальной валюты снижаются.

Именно величина производственных затрат, которая в Латвии в годы кризиса сильно росла, и послужила одним из аргументов в пользу создания бизнесов с участием латвийского капитала в Беларуси. Они в нашей стране в то время были значительно ниже, чем в Латвии, в частности, за счет цен на энергоносители и стоимости рабочей силы.

В конце концов, не суть важно: придет ли латвийский бизнес в Беларусь или, наоборот, белорусский — в Латвию. Для всех важен успех. И если стремление деловых людей к сотрудничеству по обоим сторонам границы увенчается успехом, то это пойдет на пользу обоим государствам. ■