

Коммерческое право

Выпуск: 31

Sorainen Law Offices

Pärnu mnt. 15
10141 Tallinn, Estonia
Tel: +372-6 651 880
Fax: +372-6 651 881
Email: sorainen@sorainen.ee

Kr. Valdemara iela 21
LV-1010 Riga, Latvia
Tel: +371 7 365 000
Fax: +371 7 365 001
Email: sorainen@sorainen.lv

Jogailos g. 4
LT-01116 Vilnius, Lithuania
Tel: +370-5 2685 040
Fax: +370-5 2685 041
Email: sorainen@sorainen.lt

Museokatu 9 B 17
00100 Helsinki, Finland
Tel: +358-9 4369 0840
Fax: +358-9 4369 0841
Email: sorainen@sorainen.com

Балтийский семинар по коммерческому праву в Вильнюсе!

Sorainen Law Offices приглашает вас на
**БАЛТИЙСКИЙ СЕМИНАР
ПО КОММЕРЧЕСКОМУ ПРАВУ**
7 октября 2004 года

Radisson SAS Astorija Hotel,
Didžioji g. 35/2, Vilnius, Lithuania

Цель семинара – представить последние и наиболее важные вопросы по коммерческому праву в Балтийских странах для всех предприятий данного региона. Целью семинара является акцентирование практических вопросов, которые связаны с коммерческой деятельностью в Балтии в области корпоративного права, слияния и поглощения компаний, налогов, интеллектуальной собственности и права ЕС.

Семинар предназначен для руководителей предприятий, в том числе, исполнительных директоров, финансовых директоров, бухгалтеров и консультантов, а также для каждого, кто желает оставаться активным и информированным о коммерческой среде Балтии.

Для получения подробной информации, вы можете посетить нашу домашнюю страницу www.sorainen.com или обращайтесь к нам по электронной почте sorainen@sorainen.lt

ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

Европейское акционерное общество (Societas Europaea) – новая возможность для международных компаний.

8 октября 2004 года вступает в силу Регламент Совета (ЕК) № 2157/2001 («Регламент») об уставе Европейского акционерного общества (SE).

Европейское акционерное общество известно под латинским названием «Societas Europaea» или SE становится реальностью почти через 30 лет после того, как было предложено в первый раз. SE даст возможность акционерным обществам, которые действуют более чем в одном государстве-участнике, создать единое предпринимательское общество

подчиняющееся правовым актам Сообщества и таким образом получить возможность работать во всем ЕС в соответствии с одной совокупностью условий, под единым руководством, а также с системой отчетов, а не с разными правовыми актами каждого государства-участника, в которых они имеют дочерние предприятия. Предпринимательским обществам, которые активно действуют на внутреннем рынке, SE может предложить возможность сократить административные расходы и приспособить юридическую структуру к внутреннему рынку, а также предложить возможность для межгосударственного объединения. В соответствии с Регламентом,

**Новые
распоряжения
Службы
государственных
доходов в области
таможенного права
и налогов**

**Новый порядок
внесения
пожертвований с
получением
налоговых льгот**

**«Sorainen Law
Offices»
консультировало
клиента по
сложному
корпоративному
финансовому делу в
области энергетики**

**Число юристов
«Sorainen Law
Offices» достигло 50
человек**

юридический статус SE – это акционерное общество капитал которого разделен на акции. Общий принцип ответственности акционеров в акционерных обществах относится и к SE, т.е. акционер не несёт ответственности за обязательства превышающие подписанный им капитал. Основной капитал SE не может быть меньше EUR 120 000, но он может быть и больше, если, в соответствии с Регламентом, правовые акты государства-участника, которые требуют больший подписной капитал для предпринимательских обществ, осуществляющих деятельность определённого рода, относятся к SE с юридическим адресом в конкретном государстве- участнике.

Руководством SE является общее собрание акционеров и либо надзорный орган и орган управления (двухуровневая структура), либо только орган управления (одноуровневая структура), в зависимости от того, какая структура определена в уставе SE. Количество членов органов надзора, руководства и администрации или правила их определения предусматриваются уставом SE. Однако, государство-участник может установить минимальное и/или максимальное количество упомянутых членов. Необходимо отметить, что членом органа надзора, органа управления и/или административного органа может быть также и юридическое лицо, если только это не запрещено правовыми актами того государства-участника, в котором SE имеет юридический адрес.

Применение SE на практике может быть довольно сложным, поскольку, в соответствии с Регламентом, SE, дополнительно к Регламенту и уставу SE, регламентируют также и положения правовых актов государств-участников, которые относились бы к акционерному обществу, созданному в соответствии с правовым актом того государства-участника, в котором SE имеет юридический адрес. Поскольку в самом Регламенте изложена система SE и его регламентирования, имеют значение правовые акты каждого государства-участника, которые применимы к акционерным обществам в соответствующем государстве-участнике, поскольку они применяются к деятельности SE.

Необходимо отметить, что приняты во внимание также права работников SE, поскольку Директива Совета 2001/86/ ЕК, которая применима к SE, определяет принципы организации привлечения работников к деятельности SE. Привлечение работников к управлению SE будет рассмотрено в следующем издании *Baltic Legal Update*.

Дополнительную информацию можно получить:

Pekka Puolakka
e-mail: pekka.puolakka@sorainen.ee

ЛАТВИЯ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКУПКИ

Упрощаются закупочные процедуры
Изданы Правила Кабинета министров № 603 «О процедурах закупки и о порядке их применения для проектов, финансируемых заказчиком» в соответствии со статьей 52 закона «О закупке для нужд государства или самоуправлений».

Правила предусматривают упрощенную процедуру предоставления договора закупки путём выбора предложения с самой низкой ценой. Эту процедуру необходимо применять в случаях, когда заказчик в соответствии с законом «О закупке для нужд государства или самоуправлений» не проводит закупки сам, а финансирует проект (кроме строительных проектов, указанных в пункте 5.1 закона «О закупке для нужд государства или самоуправлений»), и если в рамках проекта необходимо произвести закупки, стоимость которых превышает 5 000 латов. Упрощённую процедуру необходимо применять:

- 1) для юридических и физических лиц, которые получают поддержку в соответствии с «Законом о контроле поддержки коммерческой деятельности», то есть, любую представленную прямую и косвенную финансовую помощь для коммерческой деятельности из средств государства, самоуправления или Европейского Союза, которые создают или могут создать ограничения конкуренции;
- 2) для зарегистрированных в Латвийской республике юридических и

физических лиц, которые признаны получателями финансирования из Европейского структурного фонда или получателями гранта финансирования.

Дополнительную информацию можно получить:

Eva Berlaus-Gilbe
e-mail: eva.berlaus@sorainen.lv

НАЛОГОВЫЕ ВОПРОСЫ

Служба государственных доходов продолжает издавать распоряжения в области таможенного права и применения налогов:

• **Новый правовой акт о распределении по срокам или отсрочке выплаты налоговых задолженностей.**

18 августа 2004 года вступило в силу распоряжение № 1263 Службы государственных доходов «О распределении по срокам или отсрочке выплаты таможенного долга или других налоговых задолженностей, администрируемых таможенными учреждениями».

Распоряжение издано на основании статьи 24, часть первая, пункт 3 закона «О налогах и сборах» с целью обеспечить единый порядок распределения по срокам или отсрочки выплаты таможенного долга или других налоговых задолженностей, администрируемых другими таможенными учреждениями.

В распоряжении определена 1) информация, которую налогоплательщик должен указать в заявлении о распределении по срокам или отсрочке выплаты налоговой задолженности, 2) информация, которую должна проверить налоговая администрация, рассматривая такое заявление налогоплательщика, 3) а также порядок принятия и обеспечения соответствующего решения налоговой администрации, а также надзор исполнения и последствия соответствующего решения налоговой администрации.

Мы считаем, что указанная норма закона не предусматривает поручения службе госдоходов издания общеобязательных правовых актов, поэтому нормативный характер или действительность таких распоряжений в отношении коммерсантов вызывают сомнения.

• **Новый правовой акт о применении обеспечения налогов**
30 июля 2004 года вступило в силу распоряжение Службы государственных доходов № 1137 «О применении гарантии обеспечения таможенного долга, налога на добавленную стоимость и акцизного налога».

Распоряжение издано на основании части седьмой «Таможенный долг», раздел первый «Гарантия (поручительство) для покрытия таможенного долга» Регламента Европейского Совета (ЕЕК) № 2913/ 92 от 12 октября 1992 года и Регламента Комиссии (ЕЕК) № 2454/93 от 2 июля 1993 года, которая определяет порядок выполнения Регламента Европейского Совета (ЕЕК) № 2913/92 о создании Таможенного кодекса Сообщества, Правил Кабинета министров № 391 от 22 апреля 2004 года «Определение объёма обеспечения налога на добавленную стоимость, порядок его предоставления, применения и сокращения» и Правил Кабинета министров № 171 от 25 марта 2004 года «Правила об обеспечении акцизного налога для алкогольных напитков, табачных изделий и нефтепродуктов».

В соответствии с распоряжением, методические указания определяют:

- 1) объём гарантии для обеспечения таможенного долга, порядок её предоставления, принятия и применения;
- 2) объём обеспечения долга по НДС, порядок его предоставления, принятия и применения;
- 3) порядок применения обеспечения акцизного налога, если к товарам, облагаемым акцизным налогом, применяют отсроченную уплату налога, применяют временное хранение товаров или таможенную очистку.

Указанные в методических указаниях требования не применяют для гарантии, которую используют для обеспечения транзита. Свидетельства общей гарантии, которые выданы до 1 мая 2004 года, остаются в силе до истечения указанного срока действия, но не позднее, чем до 31 декабря сего года.

• **Новый правовой акт о разрешениях на электронное декларирование товаров.**

8 июля 2004 года вступило в силу распоряжение Службы государственных доходов № 1084 «О разрешениях на электронное декларирование товаров».

Распоряжением утверждаются методические указания о предоставлении таможенных деклараций в электронном виде. В соответствии с распоряжением, разрешение на электронное декларирование товаров выдаётся всем декларантам, которые обеспечивают исполнение требований этих методических указаний. В распоряжении установлены требования для получения разрешений на осуществление электронного декларирования, а также порядок для предоставления и рассмотрения документов, необходимых для получения этого разрешения.

• **Новый правовой акт об исправлении и аннулировании таможенных деклараций.**

30 июля 2004 года вступило в силу распоряжение Службы государственных доходов № 1147 «Об исправлении и аннулировании единого административного документа». В соответствии с распоряжением, на основании просьбы декларанта, таможенное учреждение аннулирует принятую декларацию, если декларант доказывает, что товары ошибочно задекларированы для соответствующего таможенного режима, или что появились обстоятельства, в связи с которыми нет основания подвергать товары тому таможенному режиму, по которому они изначально были задекларированы.

• **18 августа 2004 года вступила в силу конвенция между Латвийской республикой и Республикой Болгария «Об устранении двойного налогообложения и налоговых неплатежей в отношении подоходных налогов».**

Конвенция ратифицирована парламентом Латвии 20 мая 2004 года, опубликована в «Latvijas Vēstnesis» 4 июня 2004 года, № 90 (3038) и подписана в Софии 4 декабря 2003 года.

Дополнительную информацию можно получить:

Jānis Taukačs

e-mail: janis.taukacs@sorainen.lv

Новый порядок внесения пожертвований с получением налоговых льгот

17 июня 2004 года принят «Закон об организациях общественного блага», который вступит в силу 1 октября 2004 года. В сущности, этот закон предусматривает новый порядок, по которому общества, организации и религиозные общества смогут получить разрешения на получение таких пожертвований, когда жертвователи получают предусмотренные законом налоговые льготы. На данный момент это регулируют Правила Кабинета министров № 315 от 10 июля 2001 года, в соответствии с которыми Министерство финансов выдаёт общественным и религиозным организациям ежегодные разрешения на получение таких пожертвований, когда жертвователи получают предусмотренные законом налоговые скидки, с возможностью далее продлить срок годности разрешений.

В соответствии с «Законом об организациях общественного блага», обществам и организациям, целью деятельности которых, как указано в уставе, конституции или положении, является деятельность для общественного блага, а также религиозным организациям и их учреждениям, которые осуществляют деятельность для общественного блага, Министерство финансов (МФ), на основании решения Комиссии общественного блага, на неопределённый срок присваивает статус организации общественного блага. В газете «Latvijas Vēstnesis» будут публиковаться все решения МФ о присвоении такого статуса. Начиная с 1 января 2005 года организации общественного блага будут иметь право получать установленные в законах налоговые льготы, а также другие установленные законом права, например, получать отправления с грузами гуманитарной помощи. В свою очередь лица, которые жертвуют имущество или финансовые средства организации общественного блага, начиная с 1 января 2005 года, будут иметь право получать установленные законами налоговые льготы.

В новом законе безвозмездное пожертвование отделено от такого пожертвования, которое связано со встречной обязанностью имеющего

характер вознаграждения, то есть спонсирования; в последнем случае пожертвование не даёт права на налоговые льготы. Получатель таких пожертвований своё имущество и финансовые средства должен будет использовать только для установленной в уставе, конституции или положении общественно полезной деятельности. В случае нарушения закона МФ имеет право лишить организацию статуса организации общественного блага.

Дополнительную информацию можно получить:

Brigita Tērauda
e-mail: brigita.terauda@sorainen.lv

ПРОЕКТЫ НОРМАТИВНЫХ АКТОВ

Разработан проект Кабинета министров «Правила о дистанционном договоре о предоставлении финансовых услуг».

Проект правил вводит требования Директивы Европейского Союза 2002/65/ЕК о дистанционной продаже потреби-тельских финансовых услуг. Правила будут относиться ко всем поставщикам финансовых услуг в Латвии (банкам, страховщикам и др.), которые в рамках дистанционного договора будут предоставлять потребителям услуги кредитования и другие финансовые услуги. Как одну из форм дистанционного договора можно упомянуть банковские услуги, которые предлагаются клиентам с помощью интернет-банка. Правила перечисляют информацию, которую поставщики услуг должны предоставить о себе и о самой услуге. Так, например, необходимо проинформировать потребителя обо всех платах и расходах за услуги, ограничениях, а также о праве отказа. Правила предоставляют потребителям право в одностороннем порядке отказаться от договора в течение 14 или 30 дней (самый длительный срок относится к страхованию жизни и сделкам с частными пенсиями). Планируется, что правила могут вступить в силу уже в октябре 2004 года.

Дополнительную информацию можно получить:

Ģirts Rūda
e-mail: girts.ruda@sorainen.lv

Разработан проект Правил Кабинета министров «О поддержке коммерческих обществ».

Проект Правил Кабинета министров содержит условия программ государственной поддержки, на основании которых управляющий схемами грантов государственное агентство «Латвийское агентство по инвестициям и развитию» оценит проекты, представленные претендентом на поддержку, и примет решение (административный акт) о предоставлении поддержки или об отклонении заявления на проект. Проекты поддержки утверждаются до 31 декабря 2006 года, использование финансовых средств предусматривается до 1 июля 2008 года. На программу поддержки может претендовать любое коммерческое общество, которое является юридическим лицом, зарегистрированным в Коммерческом регистре Латвии, в основном капитале которого более 75% частного капитала. Коммерческое общество должно само подготовить проект и руководить им, оно не имеет право действовать как посредник. Коммерческое общество для получения поддержки должно доказать, что ему доступны стабильные и достаточные финансовые средства для того, чтобы обеспечить действие самого общества в течение всего периода реализации проекта. Проект Правил выделяет четыре программы поддержки:

1) для развития новых продуктов и технологий – максимально допустимый объём поддержки расходов на один проект составляет 150 000 латов. В рамках этой программы покрываются дополнительные расходы на рабочую силу, расходы на консультации, дополнительные расходы на материалы, расходы на инструменты и оборудование;

2) для модернизации инфраструктуры коммерческой деятельности – максимально допустимый объём поддержки расходов на один проект составляет 500 000 - 1 000 000 латов;

3) для консультаций и участия коммерческих обществ на международных выставках и торговых представительствах – максимально допустимый объём поддержки расходов на один проект составляет 10 000 латов;

4) для повышения квалификации, переквалификации и дальнейшего образования – максимально допустимый объём поддержки расходов на один проект составляет 30 000 латов.

Ни одна из программ поддержки не предлагает 100% покрытия расходов на коммерческую деятельность. Поддержка выделяется в размере от 35% до 80% (в зависимости от программы,

Изменение адреса Sorainen Law Offices

Мы рады сообщить

об открытии нашего нового бюро в Вильнюсе

с 20 сентября 2004 года:

Business Centre 2000

Jogailos g. 4

LT 01116 Vilnius, Lithuania

Пожалуйста, примите во внимание,
что наши контактные телефоны не меняются:

Тел.: +370-5 2685 040

Факс: +370-5 2685 041

e-mail: sorainen@sorainen.lt

С нетерпением ждём встречи с вами
в наших новых помещениях!

а также размера коммерческого общества).

Дополнительную информацию можно получить:

Eva Berlaus-Gulbe
e-mail: eva.berlaus@sorainen.lv

Список наиболее важных нормативных актов принятых с 1 июля по 31 августа 2004 года:

- Закон об Европейских объединениях с общей экономической целью (вступил в силу 21 июля 2004 года).

- Правила Кабинета министров № 728 «Об обязательно применяемых латвийских стандартах бухучета и порядке подготовки отчета о денежном потоке и изменении собственного капитала» (вступили в силу 28 августа 2004 года).

- Решение № 159 совета Комиссии рынка финансов и капитала «Правила подготовки отчета об управлении рисками и временной структурой процентных ставок» (принято 16 июля 2004 года).

Важнейшие проекты нормативных актов рассмотренные с 1 июля по 31 августа 2004 года:

- Изменения в правилах Кабинета министров № 150 «О регистрации налогоплательщиков и структурных единиц налогоплательщиков в Службе государственных доходов».

- Изменения в правилах Кабинета министров № 88 от 27 февраля 2001 года «Правила ввоза, вывоза и распространения лекарств и требования в отношении открытия и деятельности оптовых баз торговли лекарствами».

- Изменения в законе «О налоге на добавленную стоимость».

НОВОСТИ SORAINEN LAW OFFICES

● Недавние сделки

Корпоративные финансы в области энергетики

Рижское бюро помогало держателю контрольного пакета акций гидроэлектростанции приобрести акции миноритарного акционера с привлечением к сделке 100% финансирования третьим лицом. Сделка была особенно сложной, принимая во внимание управление риском в отрасли энергетики, 100% финансирование третьим лицом, причём с сохранением покупателем права собственности, и, наконец, объединение гарантий для поставленных турбин вместе с ценой покупки. Сделкой руководил партнёр Гинтс Вилгерс.

Разрабатывается новая брошюра о залогах

Sorainen Law Offices начал работу над проектом, который представляет помощь Европейскому банку реконструкции и развития в разработке брошюры о залогах в странах Балтии. Похожая брошюра уже разработана в других странах Восточной Европы, например, в Словакии. Целью такой практической информации является помочь ориентироваться в действии залогов, особенно коммерческих залогов, в конкретной стране, таким образом способствуя развитию системы залогов и системы финансов в целом. «Стабильная система обеспечения и финансового права в Балтийских странах действует уже несколько лет. Подготовка такой брошюры подтверждает доверие международно признанного банка к Балтийским странам и к нашей правовой системе», – считает адвокат Рижского бюро Sorainen Law Offices Гиртс Руда. Первая брошюра о Латвии

увидит свет до конца 2004 года, она будет также доступна клиентам Sorainen Law Offices.

Консультации по делу о предотвращении «отмывания» денег

Sorainen Law Offices представило финансовое общество “Travelx Global and Financil Services Ltd” в проверке процедур по предотвращению «отмывания» денег в Балтийских странах. По поручению «Travelx», созданного в результате недавнего объединения таких широко известных обществ как “Thomas Cook Financial Global Services” и “Travelx Group”, Рижское и вильнюсское бюро Sorainen Law Offices обобщили информацию о финансовом состоянии деловых партнёров компании – крупнейших государственных банков стран Балтии и о процедурах предотвращения «отмывания» денег. Гиртс Руда, адвокат рижского бюро, подчёркивает: «Все действия, направленные на ограничение «отмывания» денег, на данный момент особенно важны как для “Travelx”, так и для любого другого финансового органа, принимая во внимание как последние мировые тенденции, так и недавние нападения террористов в России и в других местах во всём мире.»

Консультирование по важной сделке купли-продажи долей

Партнёр “Sorainen Law Offices” в Вильнюсе Рената Бержанкене консультировала миноритарного держателя акций семью Казицкас и В. Груодис по продаже 10% долей крупнейшего оператора мобильной связи в Балтийских странах UAB Omnitel предприятию TeliaSonera. Миноритарные держатели долей согласились продать свои доли за USD 63, 5 млн, включая дивиденды, до заключения сделки. Стоимость сделки основывалась на оценке UAB Omnitel в объёме USD 603 млн за 100% долей. После этой сделки TeliaSonera получила все доли UAB Omnitel.

Юридическая помощь одному из крупнейших инвестиционных предприятий Соединённого Королевства по предоставлению услуг по транснациональным инвестициям в Эстонии

С момента вступления Эстонии в Европейский Союз инвестиционные фирмы других государств-участников могут предоставлять инвестиционные услуги в Эстонии без учреждения филиала в Эстонии. Наша команда под руководством Кайдо Лоора (Kaido Loor) предоставляет юридические консультации одной из ведущих в Соединённом Королевстве инвестиционных компаний по вопросам предоставления услуг по транснациональным инвестициям в Эстонии.

Объединения в секторе ИТ и в банковском секторе

Один из крупнейших финских поставщиков ИТ услуг и эстонский банк учредили совместное предприятие. Цель объединения – это не только ответ возрастающей международной конкуренции, но также продолжение идеи децентрализации деятельности предприятия, не являющейся существенной для стратегии конкуренции кредитного учреждения. В сделку было вовлечено несколько юрисдикций, а также вопросы о многократных уведомлениях и предоставлении документов в Европейскую Комиссию. Со стороны сделок по концентрации и по вопросам многократных уведомлений в Эстонии помогало таллинское бюро, уведомления по поводу Литвы оформляло вильнюсское бюро. Уведомление осуществляли старшие юристы Эвелин Пярн-Ли (Evelin Pärn-Lee) и Раминта Карлонайте (Raminta Karlonaitė).

Один из самых опытных третейских судей Литвы работает в нашем Вильнюсском бюро

Партнёр Рената Бержанскене является третейским судьёй в Вильнюсском Хозяйственном Третейском суде, который специализируется в гражданском праве, корпоративном праве и коммерческом праве. В 2004 году Рената уже рассмотрела четыре дела – три из них касаются строительных споров, а одно о причинении ущерба в результате неисполнения договора. Рената имеет опыт работы в третейском суде более пяти лет. Она решала больше споров, чем все другие третейские судьи Вильнюсского хозяйственного третейского суда (предыдущее название – третейский суд литовской ассоциации при Международной Торговой палате).

Sorainen Law Offices принял на работу 50-го юриста

С 1 октября этого года к коллективу вильнюсского бюро «Sorainen Law Offices» присоединился новый юрист, г-н Мантас Петкевичюс (Mantas Petkevicius). С появлением г-на Петкевичюса количество юристов «Sorainen Law Offices» выросло до 50. Управляющий партнёр, г-н Аку Сорайнен (Aku Sorainen), в одном из недавних интервью журналу European Lawyer указывал, что по его ожиданиям, количество юристов бюро вырастет до 50 до конца этого года. Вызванное увеличением числа клиентов и растущей потребностью в высококачественных услугах ускоренное развитие бюро превысило все наши ожидания. Будучи самым большим единым

Балтийским адвокатским бюро мы готовы отвечать новым вызовам времени.

Статьи

С 1 июля Sorainen Law Offices начал сотрудничество с еженедельником **The Baltic Times**, создав рубрику **Taking counsel**, где даёт ответы на актуальные вопросы читателей в разных областях права.

Следующие статьи опубликованы в июле и августе этого года:

В газете The Baltic Times:

- Агрис Репшс: Где я могу подать иск на должника из Балтии?

- Мариус Урбелис: Что необходимо знать, покупая землю в Балтии?

- Гинтс Вилгертс: Будут ли 1 января 2005 года ликвидированы все принадлежащие иностранцам предприятия?

- Тоомас Прангли: Что необходимо учитывать, покупая другое предприятие в Балтии?

- Паул Кюннап: Балтия – новый налоговый «рай»?

- Миндаугас Лесциус: Возможности трудоустройства для граждан ЕС

- Гинтс Вилгертс: Почему страховщики отказываются платить?

- Агрис Репшс: Как я могу бороться с просроченными платежами?

- Анне Адамсон: Что мне делать, если моё совместное предприятие попало в тупик?

Эстонская газета о предпринимательской деятельности Äripäev:

- Карин Мадиссон: Распределение дивидендов можно выбрать.

Журнал о предпринимательской деятельности Нортхэмптшира (Northamptonshire) - "Business Times":

- Роса Ротко: Юридическая встреча, хорошие возможности – Эстония

В журнале «**Baltijas kurss**» в летнем издании на русском языке, которое вышло в июле 2004 года, было опубликовано интервью с адвокатом **Дмитрием Петровым** «Что необходимо учитывать, покупая и продавая предприятие в Балтийских странах?»

Старший юрист **Эва Берлаус-Гулбе** дала интервью газете «**Dienas Bizness**» по вопросам перерегистрации предприятия в Коммерческом регистре. Данные Эвой Берлаус-Гулбе ответы были опубликованы в статье «Угроза «национализации»», 25 августа 2004 года, в специальном приложении газеты об «Адвокатуры и юридических услугах».

Вышеупомянутые статьи можно прочитать на нашем сайте www.sorainen.com

● Семинары

С 2 сентября по 3 сентября в Таллине старший юрист **Эва Берлаус-Гулбе** участвовала в семинаре по закону о конкуренции и провела презентацию «**Права защиты в делах о конкуренции**».

Партнёр **Гинтс Вилгерс** 15 октября будет выступать на VIII ежегодной конференции «**Страхование и перестрахование в Балтии 2004**» с докладом «**Судебная практика Балтийских стран по страхованию**». Конференцию устраивает Латвийская Ассоциация страховщиков вместе со страховыми ассоциациями Литвы и Эстонии.

Адвокат **Янис Таукачс** 25-26 октября будет выступать на **10-й международной конференции «Банки и финансы в Балтии 2004»** с докладом «**Налоговые споры в Балтийских странах**».

● Участие в ассоциациях

9 июля Рижское бюро Sorainen Law Offices стало членом **Нидерландско-латвийской Торговой палаты**. 4 ноября планируется устроить приём для членов Нидерландско-латвийской Торговой палаты в помещениях рижского бюро «Sorainen Law Offices», чтобы ознакомить членов Торговой палаты с деятельностью «Sorainen Law Offices».

● Сотрудники

Юристы Рижского бюро **Юлия Эрнева** и **Мартыньш Папаринскис** с сентября сего года покидают бюро на один год для получения степени магистра права.

Юлия будет учиться в Европейском колледже города Брюгге, который находится в Бельгии, а Мартыньш отправится в Королевский колледж (Queen's College) Оксфордского университета в Англии.

Как велика нематериальная стоимость Латвии?

Статья подготовлена нашим деловым партнером Amadeus Group



Те, кто готов покупать латвийские предприятия по цене, которая превышает их материальные активы, могут столкнуться с многими проблемами.

В последнее время увеличилось количество тех предприятий Латвии, которые купили иностранные инвесторы. По-моему, эти сделки можно разделить на две теоретические категории:

1) Покупка предприятий, успешную деятельность которых определяет уникальная совокупность факторов, которая обеспечивает этим предприятиям практически гарантированные продажи. Обычно эти предприятия имеют оборудование/технологии, которые унаследованы со времён Советского Союза (которые могут быть модернизированы) для изготовления продуктов (товаров/ услуг), на которые имеется спрос в Балтийском регионе.

2) Покупка тех предприятий, которые имеют дело со средней конкуренцией (я считаю, что до сих пор в большинстве отраслей не было сильной конкуренции), деятельность которых поэтому в большой степени зависит от эффективности системы корпоративного управления.

В сделке «первого вида» можно быть уверенным, тогда как инвестор, который покупает «второго рода» предприятие, возможно, должен будет выполнять многие задачи, о которых он даже не догадывается, заключая сделку. Это значит, что инвестор, который не осознает потенциальные проблемы, не будет принимать их во внимание, проводя переговоры о сумме сделки. На практике эти потенциальные проблемы могут быть структурированы следующим образом:

• **Общее состояние системы корпоративного управления.** Очень многие руководители латвийских

предприятий, даже те, которые работают очень успешно, имеют так называемый «промышленный образ мышления». Это характерно также и для торговли, не только для производителей. Это приводит к приоритетной готовности делать вклады в материальные активы, не развивая достаточно такие элементы корпоративного управления как стратегия, фактическое приспособление процессов деятельности и систематическое развитие потенциала людей. Например, опрос общественного мнения показал, что формальная стратегия развития имеется только на 50% активно развивающихся предприятий, и большинство руководителей считают, что развитию их предприятий главным образом препятствуют такие внешние факторы как **сильная конкуренция (!) и нехватка оборотных средств.**

Недостаточно оцениваются такие межкорпоративные ресурсы как **компетенция руководства или развитие компетентности сотрудников.** Соответственно определяются приоритеты в развитии предприятия. В результате этого предприятия имеют системы корпоративного управления, которые не соответствуют уровню развития предприятия (принимая во внимание, в первую очередь, такие параметры как оборот, рыночная доля и количество работников). В соответствии с теорией развития организации Ларри Грейнера (*Larry Greiner*) предприятия по-прежнему не могут вырасти из «периода детства» на стадии «прямого руководства». Поэтому предприятия остаются полностью «ориентированными на личности», а это означает высокий потенциальный риск для инвестора, который не думает занимать должность исполнительного директора и сам начать организовывать корпоративное управление «на незнакомой территории». **Рекомендуется: готовясь инвестировать в предприятия, которые находятся в сегменте «свободной конкуренции», требуйте проведения ревизии системы корпоративного управления как условие для переговоров цене. Также мы предлагаем принимать во внимание то, что обычно предприятия, которые занимаются оценкой предприятий, в первую очередь, полагаются на оценку финансовых инструментов, которые, как мы установили, не**

дают соответствующего представления.

• **Надежда владельца,** что он останется совладельцем предприятия. Довольно часто латвийские предприниматели потенциально воспринимают иностранного инвестора как Деда Мороза, который принесёт мешок с деньгами. Владелец предприятия убеждён, что единственная вещь, которая ему необходима для развития его предприятия, это деньги – и после того, как инвестор даст деньги, предприятие станет действовать в полную силу. Владелец просто не готов принять то, что инвестор может пожелать провести ревизию качества управления и даже предложить произвести замену исполнительного директора (в большинстве случаев латвийскими предприятиями руководят их учредители). Весьма немногие искатели иностранных инвестиций готовы на «установку» не только денег, но и рабочих технологий, что значит, во-первых, необходимость сменить манеру управления владельца предприятия. **Рекомендуется: узнать, чего ожидает потенциальный совладелец, иначе неизбежны проблемы при реализации программы инвестиций.**

• **«Надоевшие бренды».** Латвийский потребительский рынок в последние годы развивается довольно стремительно (в среднем +25% в год). Но бренды, которые просто растут вместе с рынком, контролируют большую часть сегментов. Практически не проводилась никакая работа по необходимому поддержанию и развитию бренда, соответствующему позиционированию бренда, созданию лояльности потребителей и т. п. В рекламных мероприятиях доминировала прямая (без изображения) реклама и мероприятия по продвижению продаж во всех (!) сегментах цен. Также в течение последних трёх лет стремительно развивается культура потребителей в активном сегменте. На основании указанных факторов можно сказать, что на большинство лидеров потребительского рынка до сих пор активно «не нападали». Хорошим примером тому является сегмент гостиниц, ресторанов и питания (HoReCa) и доминирование “Lido” без единого равноценно позиционированного конкурента. С одной стороны, это даёт

хорошую возможность быстро увеличить стоимость приобретённого бренда, но, с другой стороны, существует риск того, что рыночный сегмент, который вы приобрели вместе с брендом, может перепасть профессиональному конкуренту. После вступления Латвии в ЕС такие риски стали намного реальнее.

Рекомендуется: при оценке предприятий обращайтесь больше внимания на оценку качества мероприятий по позиционированию, которые проводит владелец, не оценивайте только объём бюджета и рыночную долю в условиях планированного экономического развития Латвии.

• **Неразвитый рынок агентств занятости.** В том случае, если инвестору необходимо создать корпоративную группу или найти руководителей, он столкнётся с нехваткой кандидатов, которые имеют необходимую квалификацию для управления (это не так сильно относится к специалистам по финансам). Наше предприятие во многих случаях не только создало группу по руководству по требованию Клиента, но и организовало последующее систематическое, постепенное обучение новой группы руководства. Такую ситуацию на рабочем рынке создаёт недостаточное внимание латвийских университетов и колледжей специальному обучению потенциальных руководителей. Это, в свою очередь, влияет на вышеуказанный факт, что большинством предприятий руководят их владельцы. **Рекомендуется: будьте готовы к тому, что поиски соответствующего персонала потребуют много времени, и что людям, которым вы предлагаете работу, не хватает знаний даже о простых вещах, которые должен знать руководитель, а также умений.**

Дочитав до этого места, можно задать вопрос: Как же, в конце концов, предприятиям удастся занять ведущие позиции, если царит такой «беспорядок»? В двух словах, стремительное экономическое развитие и немного «провинциальный» образ мышления создали ситуацию «исторически ограниченного руководства». Если участник занимает значительную часть рыноч-

ного сегмента, он автоматически считается очень опасным противником, и новички на рынке просто стараются найти «нишу, которая свободна от великанов». В России, например, ситуация совершенно противоположная, крупные предприятия там не защищены от нападения «нетрадиционного» участника: например, нефтяной предприниматель решает инвестировать в розничную торговлю, он покупает профессиональную группу и начинает успешно работать... В Латвии практически не было таких прецедентов.

Резюме: Вкладывая в предприятие, обратите внимание на целесообразность акцентирования оценку процедур, которые не характерны для обычной практики в других странах мира, и при необходимости либо требуйте, чтобы искатель инвестиций покрыл такие расходы в виде предпосылки для переговоров, либо берите эту работу на себя после достижения соглашения в том, что кандидат должен будет компенсировать часть расходов, несмотря на результаты переговоров о покупке предприятия. Мы в своей практике определили, что это воспринимается как обычное решение, при условии, что вы полагаетесь на замешательство искателя инвестиций – о чем говорит инвестор? Несмотря на все выше упомянутые «ужасы» и частично благодаря им, латвийский рынок очень интересен профессионалам, и те, кто подходит к нему правильно, могут получить намного больше, чем в других странах с «более традиционным» развитием.

Дополнительную информацию можно получить:

Александр Фридман
(Alexander Fridman)
*Ответственный партнёр
консультационного предприятия
“Amadeus Group”*
э-почта: af@amadeusgroup.lv
телефон: (+371) 9621470
www.amadeusgroup.lv