НОВОСТИ ● 16-17

Наши в России

Хотя эстонским фирмам и нелегко после введения санкций, но работать можно.

ЭПИЦЕНТР ● 4-6

Айн Алвин: заявление в полицию осталось без удовлетворения

о сотрудничестве с беглым банкиром Михаилом Наделем

Деловые ведомости

www.dv.ee
горячие новости каждый день

●●● Экономический еженедельник Эстонии ● **7 октября 2015** ● № 35 (950) ● Цена 3,50 евро

ОБЩИЕ УСЛОВИЯ

- **Сумма кредита от 2000 до 64000 евро**
- **Срок кредита до 60 месяцев**
- **С момента регистрации предприятия прошло не более трех лет**
- **У предприятия и его собственников нет просроченных долгов**
- **Бизнес-план предприятия должен быть перспективным**

Предоставьте ходатайство о кредите в банк Citadele

Банк Citadele передает документы о поручительстве/финансировании стартового кредита в Kredex

Решение о кредитовании банк Citadele и Kredex принимают совместно

В случае положительного решения банк Citadele выдает кредит

Предприятие начинает деятельность/финансирует оборотные средства

Начало предпринимательской деятельности

Стартовый кредит

Citadele

Ознакомься с условиями продукта на **www.citadele.ee** и получи дополнительную консультацию у работников нашего Банка в центре обслуживания клиентов.

Таллинн
Роозикрантси 2 Таллинн 10119
Телефон: **77 00 000**
Понедельник-Пятница 09:00 – 17:00
Суббота-Воскресенье закрыто

Эл. почта: **stardilaen@citadele.ee**

РЕКЛАМА

PRISMA

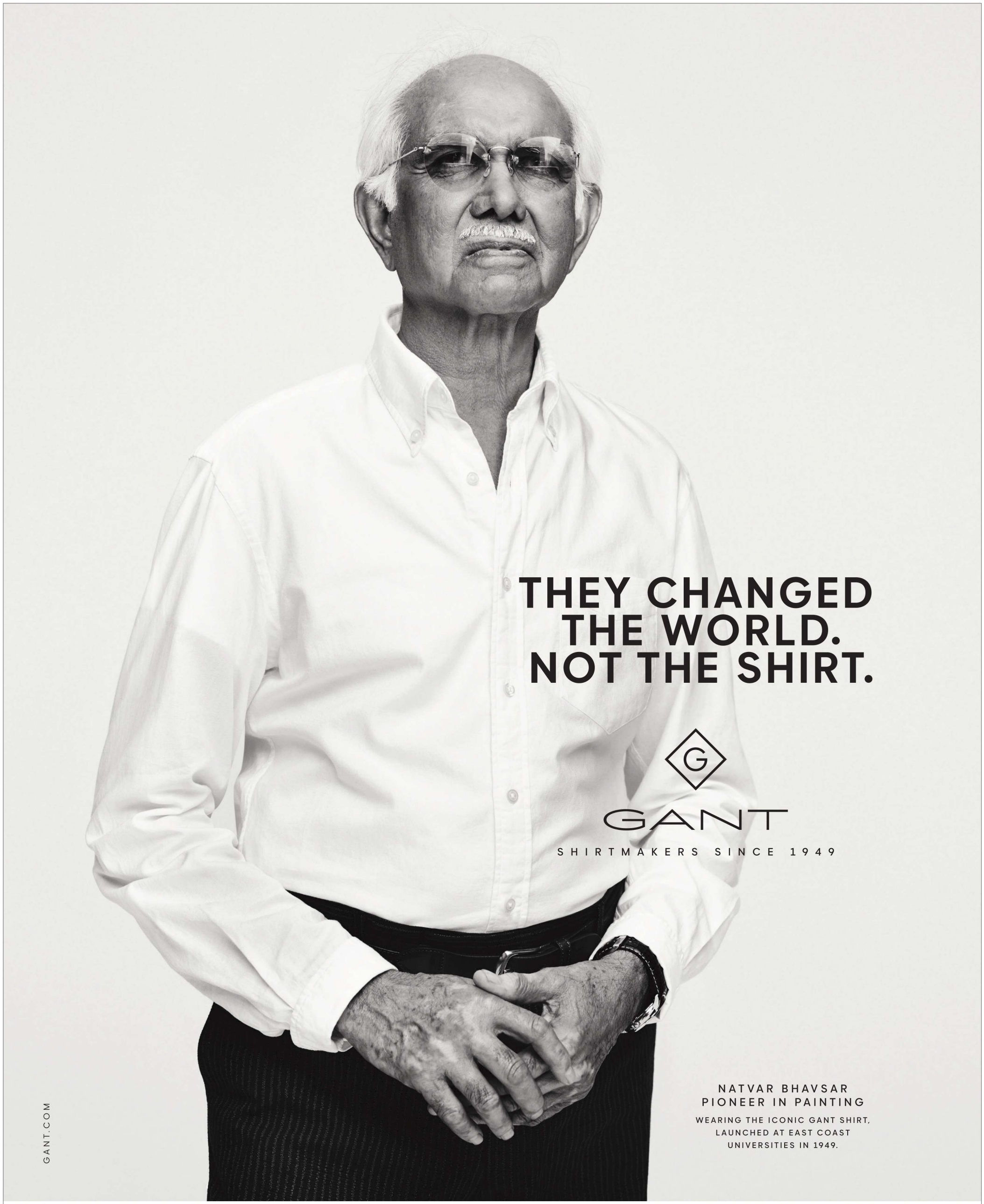
05.10 - 11.10

ДЕТИ

ВСЯ ДЕТСКАЯ ОДЕЖДА

-25%

РЕКЛАМА



KAUPLUSED TALLINN, PÄRNU MNT 10, +372 628 2211 | E–R 10–19.00, L 11–18.00, P 11–16.00
TARTU, TASKU KESKUS, +372 731 2103 | E–L 10–21.00, P 10–18.00

РЕКЛАМА

Всегда вам рады!

ASTRI KESKUS ЭТО:

- 41.000 кв. м общей площади
- 85 модных магазинов и обслуживаюших предприятий
- 5 кафе и ресторанов
- планетарий
- кинотеатр Forum Cinemas Astri, 3 зала, 409 мест
- 5D кино
- боулинг
- SPA-салон
- солярий
- детская комната
- продовольственный магазин Selver
- представительства операторов мобильной связи Elisa и Tele2
- банк
- аптека
- цветочный бутик
- почтовое отделение
- бюро путешествий
- посылочные автоматы SmartPost
- ремонт часов
- парковка на 600 автомобилей
- автомойка

ASTRI Keskus – первый, крупнейший и самый современный торгово-развлекательный центр, на границе Европы и России!
Новые магазины и услуги ждут своих посетителей, такие как H&M, Lindex, Seppälä, New Yorker, House, Cropp, Mohito, Koduekstra,Tommy Hilfiger, MONTON, EXPRESSIONS, большой магазин бытовой техники Euronics XXL, квалитетный книжный магазин Rahva Raamat, представительство банка и многое другое интересное и полезное ждёт наших клиентов!
Продовольственный отдел SELVER, самый большой на северо-востоке Эстонии.
Astri Keskus называется торгово-развлекательным незря! В наше время любой даже самый притязательный человек сможет отыскать в нашем центре нужную вещь или услугу.
В центре работает современный кинотеатр Forum Cinemas Astri с тремя залами (всего 409 мест). зал N1 Forum Cinemas Astri оборудован 3D-проектором, боулинг BomBey, бильярд, аттракцион 6D, солярий, спа-салон, за детьми присмотрит проффессиональная няня в игровой комнате, работает ультра современный планетарий.
Модная, стильная одежда и бельё для мужчин, женщин и детей, ювелирные украшения и часы, отличный выбор товаров на каждый день.

ASTRI KESKUS
WWW.ASTRIKESKUS.EE

ЕЖЕДНЕВНО с 10.00 до 21.00.
Продуктовый магазин SELVER с 8.00 до 23.00.
Кинотеатр Forum Cinemas с 12.00 до 24.00.
Боулинг с 10.00 до 24.00.

Таллиннское шоссе 41
Нарва Эстония
Tel. + 372 356 7500
facebook.com/astrikeskus

КОНФЕРЕНЦИЯ • 10-11

Реэт Роос: нужно больше молодых и дерзких людей как в правительстве, так и в предпринимательстве.

из выступления на конференции Äriplaan 2016

Деловые ведомости

www.dv.ee
горячие новости каждый день

НОВОСТИ • 16-17

Наши в России: жить можно

После введения санкций не много эстонских строительных предприятий осталось работать в России. Но и те, которые остались, не хотят распространяться о том, как идут дела на соседнем рынке. Объясняют, что без комментариев спокойнее.

ФИНАНСЫ • 20-21

Рынок нефти как поле боя технологий

ВНИМАНИЕ!
25 ноября - Юбилейная бизнес-конференция на русском языке

Ключ успеху 2016

ТРАНСПОРТ • 24-25
Рейсы порожняком съедают доходы транспортных фирм.

НЕДВИЖИМОСТЬ • 23
Как продать недвижимость класса люкс?

ВКУС ЖИЗНИ

Следующий выпуск выйдет 14 октября

●●● Экономический еженедельник Эстонии • **7 октября 2015** • № 35 (950) • Цена 3,50 евро

Криминальный талант

Несколько лет назад в Эстонии попытался обосноваться находящийся в бегах бывший банкир из Киргизии Михаил Надель. Приговорённый решением суда к длительному сроку заключения, банкир бежал из страны, где владел крупнейшим банком, и предпринял попытки учредить новый банк, на этот раз уже в нашей стране. • 4-6

Архив ÄP

●●● взгляд ●●● актуально

7 ДНЕЙ

ДВ ГОВОРЯЩАЯ ЦИФРА

на 2%

● **вырастет в этом году, согласно прогнозу Ernst&Young и Oxford Economics, экономика Эстонии под влиянием как внутреннего спроса, так и экспорта, который, как отмечают авторы прогноза, медленно восстанавливается. В 2016 году Эстонии прогнозируют рост экспорта с 1,4% до 5,2%. Прогноз составлен для всех стран еврозоны.**

ДВ ФИНАНСЫ

Дождались

«6,5% годовых - это сегодня очень приличный процент, вполне оправдывающий более высокие риски.
Дмитрий Фокин, dmirtri@aripaev.ee

Однозначно позитивной новостью можно считать сообщение о том, что финансовая группа LHV Group (в состав входит также одноимённый банк) не только вывела на биржу свои ранее выпущенные облигации, но объявила о подписке на новые бумаги, причём с номиналом всего в 1000 евро.

Уже много лет говорится о том, что одним из препятствий для развития экономики страны является фактически отсутствующий рынок капитала. Если на рынке акций жизнь ещё теплится, то бумаг с фиксированной доходностью нет вообще.

Государство тщательно избегает привлечения заёмных средств с рынка путём выпуска госбумаг. Хотя многие эксперты неоднократно говорили, что это имело бы смысл хотя бы с точки зрения развития рынка капитала. Есть у нас, правда, так называемые квазигосударственне бумаги, облигации компаний Eesti Energia и Elering. Но и эти эмитенты не пожелали связываться с местным рынком и розничным инвестором, размещены в Лондоне и доступны лишь крупным игрокам.

Можно сказать, теперь розничные инвесторы, наконец, дождались альтернативного банковским депозитам и акциям доступного инструмента.

С понедельника в списке облигаций Таллиннской биржи котируются 10-летние субординированные облигации компании, выпущенные в 2014 году, со сроком погашения июнь 2024 года, ставка купона 7,25% годовых (выплаты ежеквартальные). Номинал одной облигации составляет 50 000 евро.

Также с 5 октября и до 26 октября инвесторы могут подписаться на новые 10-летние субординированные облигации LHV Group. Купон на этот раз немного ниже - 6,5% годовых, и выплаты будут осуществляться раз в год, но есть большой плюс - номинал этих облигаций составит всего 1000 евро. Т.е. бумаги становятся доступными для гораздо более широкого круга инвесторов.

ФОТО НЕДЕЛИ

●●● **Спасение нерядового Сависаара. Молодёжная организация Центристской партии приступила во вторник к сбору подписей в поддержку Эдгара Сависаара, отстранённого решением суда от должности мэра Таллинна. Старт акции молодые центристы дали в Ласнамяэ.** Андрес Путтинг/Ekspress Meedia

Закон и «понятия»

Сбор подписей в защиту Эдгара Сависаара и отповедь критикам недоумевающего Михаила Стальнухина – явления одного порядка, ибо свидетельствуют о том, что, с одной стороны, правовое мышление отступает под натиском «понятий», а с другой - отсутствие чётких юридических норм приводит к тому, что первое и второе неизбежно «немножко перемешивается».

Пока центристы собирают подписи в поддержку партийного лидера, партию постигла очередная напасть. Михаил Стальнухин был уличён в, скажем так, нецелевом расходовании выделяемых ему, как депутату, на представительские расходы средств. Что касается Сависаара, то принцип презумпции невиновности не позволяет не то что выражать до суда уверенность в его виновности во взяточничестве, но даже публично предполагать, что председатель центристов взяточник. Точно так же с точки зрения правового, а не «понятийного» сознания негоже устраивать и шумные акции в его поддержку в связи с его отстранением от должности столичного мэра. Ему бы самому, раз такое дело, на время уйти. Но, увы.

Михаил Стальнухин с недоумением вопрошает – а разве я нарушил какие-то законы и правила? И впрямь, вроде бы не нарушил, передав один взятый в лизинг автомобиль сыну, а второй жене. Первую машину, которой Стальнухин пользовался когда-то сам, он ведь выкупил и был волен делать с ней всё, что душе угодно. Но нюанс-то в том, что выкупал он её по ничтожной остаточной цене, а до того авто оплачивали народному избраннику налогоплательщики. Со вторым автомобилем и нюанса никакого нет - взял то, на что закон даёт ему право, а там трава не расти.

Порицаемый Стальнухин в своём юридическом праве, а как раз порицающие его исходят из пресловутых «понятий» - мол, некрасиво. Вот потому-то надо не копать под того или иного отдельно взятого депутата, а изменить законы, устранив всякие «законные» лазейки.

Правильнее всего было бы вообще отказать депутатам в праве лизинга авто за счёт налогоплательщиков. Ну почему бы им не ездить по своим надобностям на такси, автобусе или поезде, сдавая потом квитанцию или билет в кассу Рийгикогу? Или использовать действительно личные машины в служебных целях на тех же основаниях, что предусмотрены для всех.

ДВ ПОЛИТИКА НЕДЕЛИ

Эльконд Либман
elkond@aripaev.ee

«Надо не копать под того или иного отдельно взятого депутата, а изменить законы, устранив всякие «законные» лазейки.

И Ты - можешь присоединиться к "семье" HAAS
jaan@abplanalp.ee
тел. 510 3725
Haas Automation Simple. Innovation.

«Всё для офиса в одном месте!»
www.charlot.ee
CHARLOT

ЮБИЛЕЙНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ!

СКИДКИ ДО 25%!

Закажи на **ajtooted.ee**

СТЕЛЛАЖ "LIGHT"
€ 65,-
Цены без учёта НСО

ВЕРСТАК "FLEX"
€ 440,-
Цены без учёта НСО

40 1975-2015

Отмечая 40-летие лучших интерьеров

УДИВИТЕЛЬНО МНОГО

ЭПИЦЕНТР

ДВ ЦИТАТА

«Мы нашли Наделю адвокатов, которые должны были этим заниматься, но, к сожалению, дело заглохло, т.к. Надель больше не появился.

Тимо Сась, предприниматель

Джентльмену измени

Банкир, приговорённый в Киргизии к заключению за отмывание средств, пытался организовать свой банк в Эстонии.

ДВ Анастасия Тидо, Пирет Рейльян
anastasija.tido@aripaev.ee, piret.reiljan@aripaev.ee

Один из крупнейших предпринимателей Киргизии, взрастивший своё состояние в эпоху «лихих 90-х», Михаил Надель много лет назад учредил Азиатский Универсальный Банк (АУБ). Со временем АУБ стал крупнейшим в Республике Кыргызстан.

При прежнем президенте Киргизии Курманбеке Бакиеве, занимавшем свой пост до 15 апреля 2010 г., бизнес Наделя процветал. Через АУБ проходили платежи государственных органов и пенсии граждан. В результате изменившейся политической ситуации Надель «выпал из обоймы» и попал под пристальное внимание правоохранительных органов, но бежал из страны и объявился в Эстонии.

В Киргизии Надель был в 2011 г. заочно осуждён за совершение ряда преступлений в финансовой сфере (мошенничество и отмывание средств). Суд приговорил Наделя к длительному заключению, но осуждённый успел вовремя сбежать. После побега он попытался обосноваться в ряде стран ЕС, в том числе в Венгрии и Эстонии, а также предпринял попытки возобновить бизнес.

Скажи мне, кто твой друг

В 2010 г. скандально известный эстонский предприниматель Тимо Сась (см. «Кто есть кто») основал Tianbank OÜ. В сентябре того же года участником предприятия стал Надель и его партнёр Георгий Чесноков. Они прибыли в Эстонию для того, чтобы основать банк, и вместе с Сасем ходили к нотариусу. Сась объяснил газете Äripäev, что предприятие Tianbank он основал именно «под бизнес-план Наделя», для учреждения банка. «Он (Надель - прим. ред.) хотел фирму, точнее – банк, и пришёл с предложением организовать его вместе. Позднее он бросил эту затею, и дальше ничего не происходило», - рассказал Сась. Он пояснил, что получил из Москвы от друга и коллеги информацию о том, что прибудет «некий человек», который хотел бы организовать банк. «Мы нашли Наделю адвокатов, которые должны были этим заниматься, но, к сожалению, дело заглохло, так как Надель больше не появился здесь, и, можно сказать, мы друг друга больше не видели, - пояснил Сась. - Насколько мне известно, адвокат из Риги позднее сообщил, что Надель будет этим заниматься где-то в другом месте».

«Заявление в полицию осталось без удовлетворения.

Айн Алвин, партнёр адвокатского бюро Glikman, Alvin & Partnerid (на снимке справа) о сотрудничестве с беглым банкиром Михаилом Наделем

Фото: Андрас Кралла

План создания банка – не единственный проект, связывающий Наделя с Эстонией. В 2013 г. он стал ходатайствовать о виде на жительство. Надель снял в центре Таллинна квартиру. Сталкивавшиеся с Наделем люди утверждают, что на этот раз его намерения были более серьёзными, чем в случае с Сасем. С правовыми вопросами Наделю помогало бюро Glikman, Alvin & Partnerid. В частности, Айн Алвин подтвердил, что занимался составлением заявления Наделя в полицию. По словам Алвина, оно осталось без удовлетворения, но более подробно отношения с этим клиентом он не прокомментировал.

Надель также установил в Эстонии контакты с пиарщиками Маделейне Тултс и Магнаром Михелсоном, которые оформили Наделя членом правления своего предприятия OÜ M&M Suhtekorraldajad. По словам Михелсона, с Наделем он познакомился через собственников AS Telescan, с которыми они были соседями по этажу в офисном центре и вели общий проект. Партнёр Михелсона Тултс уже была ранее знакома с Наделем. Она рассказала, что толком не помнит, познакомились они в Лондоне, Москве или ещё где-то. В Эстонии они вместе занимались проектом Telescan.

Деятельность Наделя в Эстонии закончилась неожиданно. В 2013 г. он был задержан на основании международного ордера, но вскоре был освобождён из-под стражи и остался в Италии. Он продолжал общаться некоторое время с Тултс, но вскоре это общение прекратилось. Относительно яркой биографии Наделя она пояснила, что обоснованность обвинений против этого предпринимателя ей пока не известна, но определённо он эксперт в вопросах управления финансами, и человек опытный.

ДВ К СВЕДЕНИЮ

Тимо Сась

- Ранее его звали Тимо Тамм и Владимир Тимофеев - известный в Эстонии предприниматель, занимающийся топливом в Эстонии, в Польше и Беларуси.
- Также он оказывает консалтинговые услуги предпринимателям, которые хотят заниматься бизнесом в Эстонии.
- В последнее время он привлекал внимание в связи с тем, что является зятем Валерия Каркачёва - миноритарного акционера BLRT Grupp.
- О Сасе также много писали газеты, т.к. ему удаётся жить на широкую ногу, имея значительные долги.

ЦИФРА

700 млн.

● долларов США - такая сумма была прокручена через АУБ лишь в ходе одной из проверенных следователями сделок. Сделку совершило предприятие, зарегистрированное в Британии на уже умершего гражданина РФ. У предприятия полностью отсутствовала хозяйственная деятельность.

ла удача

Пионер «альтернативной площадки» провалился

В Эстонии Михаил Надель предположительно планировал организовать бизнес также через некую структуру Telescan AS, репутация которого тоже оказалась далека от совершенства.

По данным Коммерческого регистра, собственниками AS Telescan являются пожилые британцы Мари-Луиза Броби (78 лет) и Майкл Чэмберс (73 года). В органы управления компании входят ещё несколько резидентов Великобритании и Люксембурга. Бизнес-план предприятия предусматривал выстраивание хозяйственной деятельности на основе услуги по диагностике. Доход компания планировала получать от продажи франшизы на оказание медицинских услуг.

В 2013 г. Telescan было первым предприятием, чьи акции стали торговаться на альтернативной биржевой площадке - NASDAQ First North. Весной этого года участие акций Telescan в торгах на бирже прекратилось. В частности, 30 марта сего года комиссия по котировкам и надзору Таллиннской биржи приняла решение прекратить торговлю акциями Telescan в системе NASDAQ First North. Предприятие было изгнано с биржи за грубое и неоднократное нарушение правил. В частности, компания игнорировала требования о подаче годовой отчётности, недоступными контакту стали ответственные лица эмитента, не были оплачены его биржевые платежи.

Консультантом Telescan при выходе на биржу было AS Cresco Väärtpaberid. Однако сотрудничество прекратилось по инициативе консультантов: «Нам нравилась бизнес-идея Telescan. Собственно, она нам по-прежнему нравится, но как предприятие, занимающееся стартапами на глобальном рынке, мы сочли, что Telescan не подходит для First North», - пояснил собственник Cresco Väärtpaberid Олев Шульц. По его словам, сотрудничество было недолгим. «Конкретные причины я назвать не могу, это было бы неподобающе, но довольно скоро после выхода предприятия на биржу мы отказались от дальнейшего сотрудничества, - пояснил Шульц. - Наши взгляды на профессионализм и корпоративную дисциплину слишком сильно различались».

С Telescan герой этой статьи связан непосредственно: собственники предприятия - Надель, Михелсон и Тултс - вели переговоры о дальнейшем финансировании деятельности Telescan и использовании связей Наделя в Азии. «У собственников Telescan был очень амбициозный план по созданию биржевого предприятия, - рассказывает Михелсон. - Моей задачей была подготовка ознакомительных материалов и поиск партнёров». По его словам, деятельность Telescan в Эстонии неожиданно свернулась по неизвестной ему причине.

Чэмберс из Эстонии исчез, но на его имя зарегистрировано ещё AS Geosphere (соучредитель Telescan). С 2011 г. эта компания тоже не подавала годовых отчётов. При учреждении фирмы участвовал снова Тимо Сась, по словам которого этот бизнес так и не начался. Кто реально стоит за Telescan, нам осталось неизвестно. Не исключено, что это Надель.

«Наши взгляды на профессионализм и корпоративную дисциплину слишком сильно отличались.

Олев Шульц, собственник Cresco Väärtpaberid AS

Фото: Андрес Хаабу

EVIKO
EHITAME TARGALT

Строим с умом
Опыт строительства с 1991 года

- Разумные решения
- Опытные инженеры
- Энергоэкономичные дома

www.eviko.ee
Õpetaja 9A, Tartu
tel 730 6050
eviko@eviko.ee

DUROC MACHINE TOOL

- Токарные центры, обрабатывающие центры и расточные станки Doosan
- Обрабатывающие центры Hartford
- Листогибочные вальцы FACCIN Srl
- Расточные станки и токарные станки Microcut
- Листогибы и гильотины Baykal
- Расточные станки Fermat
- Станки лазерной резки Mitsubishi

На нашем складе более 100 новых и б/у станков, см. дополнительно www.duroc.ee

Duroc Machine Tool OÜ • Tel +372 736 6648 • info@duroc.ee • www.duroc.ee

Сдаются в аренду

в девелоперском проекте складские, производственные и офисные помещения в волости Раэ, посёлок Лехмья, возле шоссе Таллинн – Тарту, около нового центра логистики Smarten Logistics. Помещения площадью до 30 000 кв.м. будут построены в соответствии с пожеланиями и потребностями клиента.

Контакт: OÜ Nordassets, Лаур Кивистик, 50 15 869, laur@aconto.ee

Неуловимый Джо

Что представляет собой бизнес Наделя?

Анастасия Тидо
anastasija.tido@aripaev.ee

«Здесь работать легко и приятно» - такие слова о Республике Кыргызстан периода правления Бакиева злые языки СМИ приписывают Михаилу Наделю.

●●● По официальным данным, всего во время массовых беспорядков, которыми сопровождалась смена власти в Киргизии, погибло 84 человека. За медицинской помощью обратились 1500 человек.
Scanpix

В апреле 2010 г. Киргизию охватили антиправительственные выступления. В результате президент страны Курманбек Бакиев утратил власть, было сформировано переходное техническое правительство, позднее принята новая конституция РК. По мнению специалистов, беспорядки в Киргизии стали реакцией населения на усиление авторитарной клановосемейной политики Бакиева. Западные СМИ нередко называли её «клептократией», и основания для этого, очевидно, были.

В частности, оппозиция требовала от Бакиева вернуть на баланс государства «Кыргызтелеком» и «Северэлектро», ликвидировать Центральное агентство по развитию, инвестициям и инновациям, которое возглавлял сын президента Максим Бакиев, а также снять с официальных должностей родственников президента. Именно общими интересами и партнёрскими отношениями с Бакиевым-младшим СМИ и эксперты объясняют невероятный успех Азиатского Универсального Банка (АУБ) и Наделя как банкира.

Сам бизнесмен подтверждает, что его банк был не рядовым коммерческим банком и значил для КР больше, чем «Сбербанк» для России. Через АУБ действительно шли потоки государственных средств, проходили основные социальные платежи, в том числе пенсии. Банк кредитовал бизнес страны и население. По данным многих СМИ, на счетах АУБ находилось более половины бюджета Кыргызстана, в том числе зарплаты сотрудников госсектора, все виды обязательного страхования, пенсионные накопления, кредиты.

Враги клевещут

Многочисленные российские издания утверждают, что именно с «лёгкой руки» Максима Бакиева его «персональная финансово-промышленная группа» добилась существенных корректив налоговой политики государства. Утверждается также, что председатель совета директоров АУБ Михаил Надель и другие члены совета директоров АУБ являлись сотрудниками зарегистрированных в РФ многочисленных ООО, созданных друзьями президентского сына Бакиева для отмывания капиталов «семьи» и вывода средств на зарубежные счета. Есть основания считать, что через АУБ Бакиев присвоил предоставленную Россией помощь в размере 200 млн. долларов.

В 2006 г., после того, как Центробанк России объявил АУБ нежелательным партнёром, последним заинтересовался Департамент экономической безопасности МВД РФ, но, едва начавшись, уголовное дело № 61977 было прекращено. В июне 2009 г. Главным следственным управлением ГУВД г. Москвы было возбуждено уголовное дело в отношении партнёра Наделя и Бакиева Александра Чеснокова. По данным следствия, этот господин, являясь активным членом киргизской ФПГ, только за период с сентября 2007 по март 2008 г.г. получил 1,387 млрд. руб. незаконного дохода.

Ворочали сотнями миллионов

Новые власти Киргизии обвинили Наделя в отмывании средств семьи Бакиева, украденных у государства. Надель отмывание и незаконную деятельность отрицал, но признавал знакомство с сыном бывшего президента: «Никогда счетов ни кого-то из семьи Бакиевых, ни каких-то аффилированных с ними компаний в банке никогда не было. Что касается отмывания, то у нас работают наилучшие компании, которые существуют в Средней Азии вообще. Это не только наша внутренняя оценка, это смотрели международные эксперты. Поэтому разговоров об отмывании быть в принципе не может, потому что это системообразующий банк, крупнейший банк в стране», - сказал Надель представителям прессы. Он признал, что хорошо знаком с сыном бывшего президента Максимом Бакиевым, но личные и деловые отношения никогда не совмещал, хотя и сотрудничал с Фондом развития КР, которым руководил младший Бакиев. При этом банкир также не сообщал СМИ, где он находится.

Управляемый Наделем АУБ подозревается в отмывании средств в особо крупных размерах не только россиянами и руководством РК. Так, команда Global Witness (организация, занимающаяся противостоянием коррупции) обнародовала материалы расследования о деятельности АУБ. Были проанализированы данные о сделках предприятий, зарегистрированных в Великобритании и использовавших счета в АУБ.

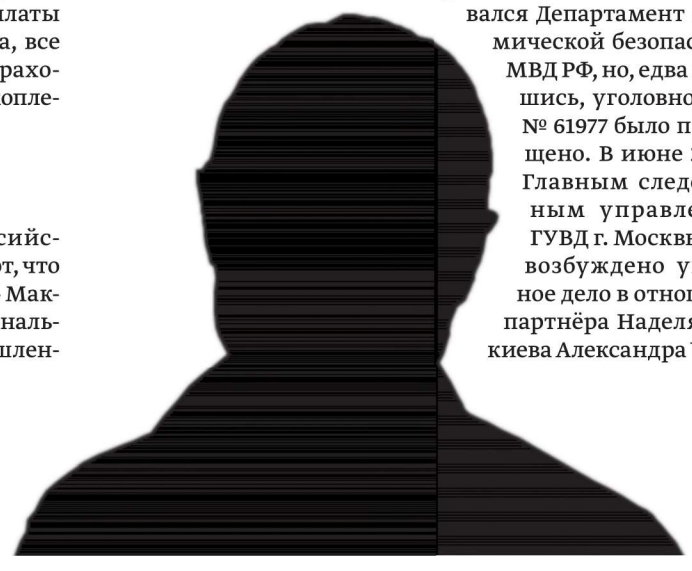
Специалисты Global Witness пришли к выводу о наличии всех признаков отмывания средств.

Осудить ещё не значит посадить

В 2011 году Михаил Надель был заочно осуждён кыргызстанским судом и приговорён к 16 годам лишения свободы. Итальянское интернет-издание «Stol.it» 4 января 2014 г. сообщило, что Надель был арестован в Валь Гардене (горнолыжный курорт в Италии - прим. ред.), и что задержание было произведено в связи с вынесенным в Кыргызстане приговором.

Предполагалось, что Наделя депортируют в Киргизию, но после вмешательства адвокатов Надель был отпущен из-под ареста через 12 суток. По имеющейся информации, адвокаты убедили суд, что в Кыргызстане к Наделю могут быть применены пытки.

После смены власти в 2010 г. АУБ был национализирован, и инициирована процедура банкротства, в связи с чем Надель попытался было судиться с государством в международном арбитраже. Надель утверждал, что «вёл честный бизнес, и с семьёй Курманбека Бакиева деловых связей у него не было». Сам Надель назвал национализацию рейдерским захватом банка.



●●● Global Witness составила по результатам своего расследования подробный отчёт, в котором описала, как АУБ реализовывал схемы по отмыванию средств, разворованных в Киргизии.

Есть вопросы по коммерческому, налоговому и договорному праву?

Профессиональный совет от адвокатов из адвокатского бюро "Айвар Пильв":

Айвар Пильв

Урмас Кыргесаар

Яак Сиим

Виталий Деникин

Таллинн:
Площадь Вабадусе 10
10146 Таллинн
Эстония
Тел. номер:
+372 6 191 630
Факс: +372 6 404 653
info@apilv.ee

Тарту:
Туру 2 (Центр Таску)
51014 Тарту
Эстония
Тел. номер:
+372 7 312 272
Факс: +372 7 312 274
tartu@apilv.ee

ADVOKAADIBÜROO AIVAR PILV
AIVAR PILV LAW OFFICE

Более чем 20-летний опыт, внушающий доверие

Финны отдают нам СПГ-терминал

Правительство Финляндии сообщило, что Финляндия отказывается от строительства терминала сжиженного газа. Вероятно, строительством займётся Эстония.

●●● В ноябре 2014 г. финское и эстонское правительства подписали соглашение о совместном строительстве терминала сжиженного природного газа. Scanpix

Харри Туул, Марта Яксон
aripaev.ee@aripaev.ee

В прошлую пятницу правительство Финляндии и финская госкомпания Gasum сообщили, что Финляндия не будет строить терминал сжиженного природного газа. Таким образом, право на его строительство перейдёт, видимо, к Эстонии.

17 ноября 2014 г. после трёх лет трудных переговоров и согласований премьер-министр Таави Рыйвас и занимавший в то время пост главы правительства Финляндии Александр Стубб заключили соглашение, согласно которому региональный СПГ-терминал решено было построить в Финляндии. Затем при помощи газопровода Balticconnector терминал предполагалось соединить с рынками стран Балтии. Срок окончания проекта приходился согласно имеющимся планам на 2019 г. (см. также «К сведению»).

Строительство не задалось

Постоянные проволочки со строительством Balticconnector поставили под угрозу весь проект строительства регионального СПГ-терминала. В июле ДВ уже писали, что договор о сотрудничестве по строительству СПГ-терминала находится под угрозой срыва, т.к. финская компания Gasum отказалась подавать заявку о привлечении инвестиций на строительство Balticconnector.

19 июня эстонская компания Elering, которая отвечает за эстонскую часть проекта, неожиданно сообщила, что подала эстонским и финским регулирующим органам ходатайство о строительстве Balticconnector без финского партнёра, самостоятельно. Как пояснил исполнительный директор Elering Таави Вескимяги, изначально планировалось, что фирмы подадут заявку совместно, но финны неожиданно передумали. Однако пресс-служба правительства Эстонии сообщила тогда, что основной договор, заключённый правительствами двух стран, продолжает действовать, и что новый премьер-министр Финляндии Юха Сипиля подтвердил это во время своего визита в Таллинн. Информация оказалась весьма противоречивой, и газета Äripäev просила финскую сторону пояснить ситуацию. Последовавшие ответы были невразумительными и краткими. Так, в комментарии пресс-секретаря Gasum Ольги Вяйсанен было указано, что Gasum сотрудничает с Elering по проекту Balticconnector: «Gasum и Elering договорились продолжить согласованный план представить в Европейскую Комиссию ходатайство об инвестициях не раньше, чем во второй половине 2017 года», - неожиданно сообщила Вяйсанен. Как утверждала Вяйсанен, Финляндия и Эстония договорились, что проект по строительству СПГ-терминала будет выполнен в том случае, если это технически и экономически возможно. По словам Вяйсанен, необходимо сделать технический анализ и анализ рынка для того, чтобы обеспечить положительный ответ Евросоюза.

> «Поскольку к проведению переговоров мы не привлечены, то и прокомментировать вопрос не можем.
>
> Марти Хяэль, член правления Alexela Group

Как пояснил представитель компании Elering, ничто не мешает подавать ходатайство о получении финансирования. Напротив, подача ходатайства позволит и дальше развивать проект, в том числе продолжить исследования. Подобная практика использовалась, например, при строительстве третьего электрического соединения между Эстонией и Латвией, а также при строительстве газопровода между Литвой и Польшей. Оба этих проекта получили положительный ответ относительно финансирования со стороны ЕС, и часть исследований будет сделана лишь на последующих этапах. По сравнению с этими двумя проектами идея строительства газопровода между Эстонией и Финляндией является настолько же, если не более, зрелой.

Финны давно сомневались

По словам Вескимяги, были собраны все документы и анализы, необходимые для подачи ходатайства на строительство газопровода. С подачей инвестиционного ходатайства будет запущен процесс по привлечению европейского финансирования, и решение Gasum затормозить процесс Вескимяги назвал «непонятным».

Gasum, в свою очередь, ушёл летом от ответов. На вопрос, в чём причина несовпадения сроков и действий двух компаний, ассистент руководства Хенна Валкер, по сути, не ответила. «Так мы видим текущую ситуацию», - сообщила она.

Ещё более неожиданным был ответ заместителя главного директора энергетического отдела финского министерства труда и экономики Херкко Плита на вопросы о том, не «закачался» ли договор Эстонии и Финляндии о газопроводе, и почему Gasum трактует договорённость, как хочет? «Я не видел договора Gasum и Elering, так что я вообще не могу прокомментировать его. Договор премьер-министров, Рыйваса и Стубба, доступен только на английском языке, поэтому дело не в трудностях перевода», - сообщил Плит. По его словам, финское правительство исходило из договорённости премьер-министров.

По словам экспертов, прокомментировавших тему, затягивая проект, Gasum может пытаться вести двойную игру. Финская компания может в то же время пытаться выторговать для себя более выгодные условия у российской компании «Газпром». В отличие от Эстонии, Финляндии не нужно торопиться в вопросе строительства СПГ-терминала, т.к. её договор с «Газпромом» продлится до 2025 года, а договор Эстонии заканчивается в этом году.

Останется ли Эстония одна?

Так или иначе, сейчас Gasum сообщила об отказе от строительства как терминала на территории Финляндии, так и трубопровода. По мнению финнов, такой проект не будет достаточно прибыльным, т.к. спрос на сжиженный газ в Финляндии падает, и этот вид топлива уже не является конкурентоспособным.

По мнению члена правления Alexela Group Марти Хяэля, решение финнов не удивляет, т.к. участники проекта уже не первый год знали о наличии сомнений. Что будет дальше с проектом, Хяэль комментировать не стал. «Это зависит от позиции Эстонского государства, - отметил он. - Поскольку к проведению переговоров мы не привлечены, то и прокомментировать вопрос не можем. Мы с проектом продвинулись уже довольно серьёзно и подали заявку о выделении государством дотации на строительство терминала. Я очень надеюсь, что мы его получим», - сказал Хяэль.

К СВЕДЕНИЮ

- Планируемая система газопровода состоит из компрессорных и накопительных сооружений по обе стороны Финского залива, а также газовой трубы общей длиной 150 км, из которых 22 км пролегали бы по суше на территории Финляндии, 81 км – по дну Финского залива и 47 км - по суше на территории Эстонии.
- Планируемая мощность передачи – 7,2 млн. куб. м в сутки.
- Меньший по объёму терминал предполагалось соорудить в Эстонии, а больший и главный – в Финляндии.
- Расходы на строительство – 230 млн. евро - планировалось возложить на Финляндию (120 млн. евро) и Эстонию (130 млн. евро).

Источник: Äripäev

130

● миллионов евро - такова, по предварительным оценкам, стоимость «эстонской части» инфраструктуры Balticconnector.

TAMREX

Удобство. Прочность. Дизайн.

Выбирайте рабочую одежду по погоде!

SNICKERS Workwear
зимняя шапка
9090/0404
Цена 16 €

SNICKERS Workwear
зимняя куртка
Rip-Stop
1128/0418
Цена 95 €

Купив куртку, **БЕСПЛАТНО** получите шапку (43 €)

–10%

SNICKERS Workwear
зимние брюки
Power Winter
арт. 3619/0404
Цена со скидкой
101.70 €
ОБЫЧНАЯ ЦЕНА 113 €

Snickers WORKWEAR

40 YEARS OF INNOVATION

Цены включают налог с оборота 20% и действуют до 31.12.2015 или до тех пор, пока хватит товара!

EESTI OHUTUSETTEVÕTE
ANNAME TÖÖD JA MAKSAME MAKSE EESTIS

TAMREX OHUTUSE OÜ Tel 654 9900 Faks 654 9901 e-post: tamrex@tamrex.ee www.tamrex.ee

TALLINN Laki 5, Pärnu mnt 130, Katusepapi 35
TARTU Aardla 114, Ringtee 37a
PÄRNU Riia mnt 169a, Savi 3
RAKVERE Pikk 2
VILJANDI Riia mnt 42a
JÕHVI Tartu mnt 30
VÕRU Piiri 2
VALGA Vabaduse 39
NARVA Tallinna mnt 19c
HAAPSALU Ehitajate tee 2a
PAIDE Pikk 2
JÕGEVA Tallinna mnt 7

Бизнес-план 2016

Наша бизнес-элита готова к тому, что следующий год будет нескучным. Основными посылами, прозвучавшими на традиционной экономической конференции «Бизнес-план 2016», стало то, что пора выходить из зоны комфорта и нужно решать проблему нехватки рабочей силы, возможно, за счёт беженцев. По крайней мере, 80% из присутствовавших посчитали, что в беженцах может быть спасение для нашей экономики.

Вообще настроения предпринимателей были более оптимистичными, чем в прошлом году, однако и тема нехватки рабочей силы и давления в связи с этим на зарплаты также прозвучала громче и конкретнее. **ДВ**

Ардо Ханссон
президент Банка Эстонии

Про быстрый экономический рост стоит забыть. Основной проблемой на сегодня является то, что производительность труда растёт медленнее, чем зарплаты. Если мы не сможем вывести производительность труда на другой уровень, то нас ждут серьёзные проблемы, так как в ближайшие 5 лет Эстонию покинут ещё 30 000 трудоспособных человек. Цены начнут потихоньку повышаться, на 2-3%, особенно цены на услуги, за которыми стоит рост зарплат. А покупательская способность снизится.

Кристен Михал
министр экономики и инфраструктуры

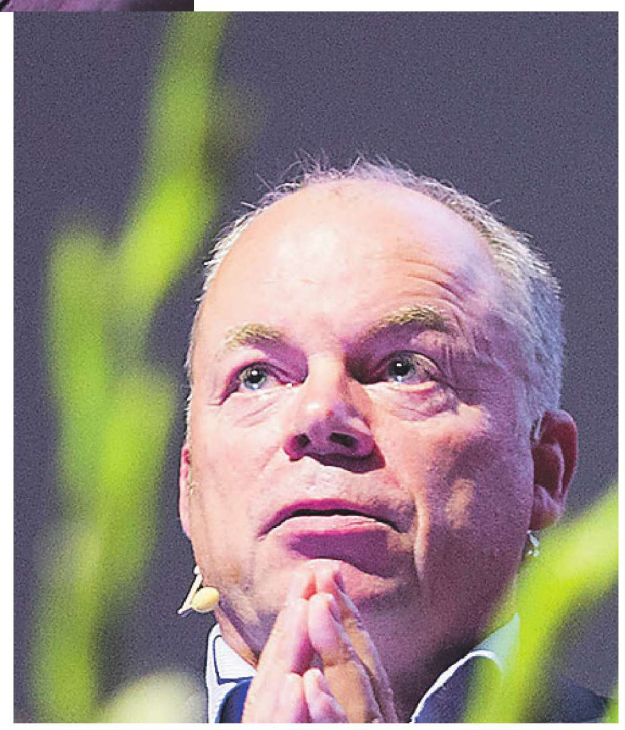
Государство не должно влезать в сферу предпринимательства, оно должно выступать лишь в качестве регулятора. Предпринимателям пора выйти из зоны комфорта и стать более инновативными. Эстонию можно в каком-то смысле считать предметом роскоши - тут хорошая налоговая система и образовательная среда.

Реэт Роос
предприниматель

У нас как в бизнесе, так и в правительстве должно быть больше молодых и дерзких людей, а не отдельно молодых и отдельно - дерзких. Сегодня предприниматели должны быть готовы ко всему, иначе конкуренты оттяпают кусок вашего пирога. Инвестировать сегодня нужно в молодёжь и отрасль, которая вам хорошо знакома: порядка 10% инвестиций должно идти на те ветви, которые имеют первостепенное значение для развития бизнеса, и порядка 5% оставлять на инновации.

Юри Мыйз
предприниматель

Вместе с беженцами в Эстонию придёт и быстрый экономический рост. Потребление бы выросло. Выросли бы цены на дешёвую недвижимость. Если бы в Эстонию приехали 10 000 беженцев, то 10 000 эстонцев могли бы жить лучше. Население страны стремительно сокращается, вопрос лишь в том, когда нас будет меньше миллиона - к 2030 или к 2040 году? И сокращение населения нельзя ничем заменить. Из-за наплыва иммигрантов мы не станем меньше эстонцами. Похоже, что даже самые независимые от решений государства фирмы должны в следующем году держать ухо востро и быть готовыми ко всему.



ДИСКУССИЯ

Куда сегодня инвестировать и какая стратегия даст лучшие плоды?

Тема кредита для государства вновь вышла на повестку дня.

Юри Крафт
владелец Sangar

Вкладывать нужно в молодёжь. Главная задача государства состоит в том, чтобы не допустить «утечки мозгов», только тогда мы сможем уверенно смотреть в будущее.

Хейти Хяэль
владелец Alexela

Государство должно взять кредит, пока деньги такие дешёвые. Да и предпринимателям стоит начать инвестировать - например, выгодным вложением сегодня является горючий сланец, основное полезное ископаемое Эстонии.

Вяйно Калдоя
владелец Silberauto

К сожалению, наше общество ожидает посредственности, низкого полёта и ежедневного долбления головой об стену, чтобы у вас была машина 10-летней давности, и вы ни в коем случае не попали бы в топ богачей. Ведь всё это богатство от сатаны!

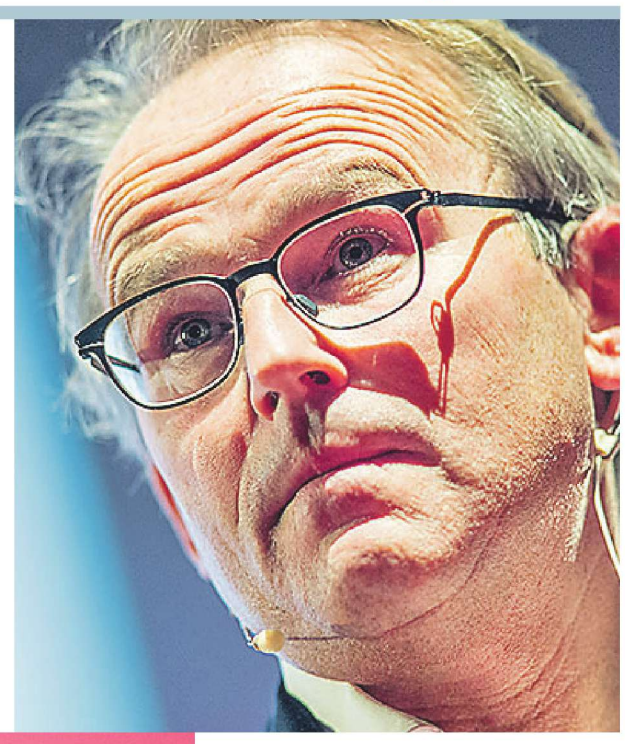
Руть Олтьер
владелица Chemi-Pharm

Люди в Эстонии умные, целеустремлённые и с широким кругозором. Но на рынке труда специалистов практически нет. Хотелось бы, чтобы в нашей стране был лучший университет мира. А инвестировать надо в людей и экспорт.

Петер Елам Хоканссон
East Capital

Развивающиеся рынки, несомненно, притягивают инвесторов, а иммиграция заводит мотор экономики. Эстония - страна с большими возможностями для инвестиций. Но тут мало людей из других стран, а мультикультурность очень важна для хорошего развития экономики. Биржевой рынок Эстонии можно сравнить с биржевыми рынками Нигерии или Бангладеш, и его очень сложно понять.

Марсель Коккеэль
Citycon



Наибольший риск для розничной торговли в Эстонии представляет тот факт, что количество квадратных метров торговых площадей растёт в несколько раз быстрее, чем население страны. Клиенту без разницы, где он покупает, он заинтересован в том, что он покупает. Речь уже не идёт просто о шопинг-центрах, а о глобализации. Это должны быть центры взаимодействия людей, где есть место не только традиционным магазинам, но и библиотекам, и спортзалам, и различным муниципальным учреждениям.

Яанус Отса
Astlanda Ehituse OÜ и экс-управляющий Skanska AS

Острая конкуренция прямо и косвенно способна истребить коррупцию. В мировой экономике происходят какие-то перестановки, и ближайшие год-два принесут нам большие и интересные изменения. За любым бизнес-планом должны стоять амбиции, компетентные работники и руководители, а также - баланс ресурсов. Сегодня люди хотят жить лучше. И если кто-то находит нишу, которая делает жизнь других более удобной, то за это готовы хорошо платить.

Прийт Пийлманн
владелец VKG

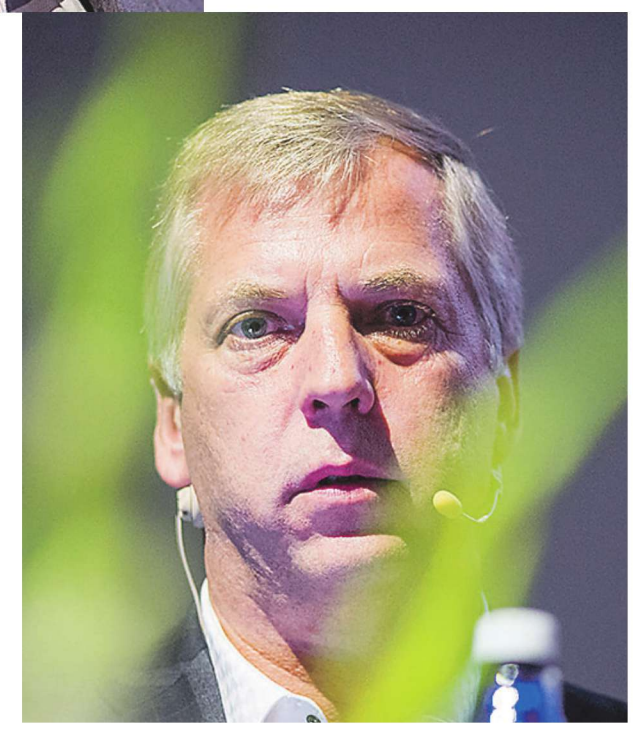
Сегодня сектор химической и сланцевой промышленности в очень тяжёлом положении. То, как будет развиваться сектор, напрямую зависит от того, что происходит с ценами на нефть на мировых рынках. В последнее время предприятие, которое до сих пор давало 1% от ВВП страны, заморозило 2 фабрики и сократило 225 человек. Из-за того, что предприятие перестало инвестировать, государство недополучит 17 млн. евро. Этот сектор определённо нуждается в поддержке государства.

Хейнар Пылдма
предприниматель, Põldma Kaubandus

Обороты в эстонской сфере торговли снижаются. Сегодня в этой области прослеживаются противоречивые тенденции: 70% посетителей е-магазинов США делают это при помощи телефонов, в Эстонии лишь одна треть посетителей. Продажи брендовой продукции растут во время больших скидок. Запланированное открытие в Таллинне сразу нескольких новых торговых центров настораживает, так как в США прогнозируют закрытие 30 торговых центров в ближайшие 3 года. Это те знаки, которые заставляют задуматься каждого инвестора. Сегодня предприятия должны работать так, будто завтра будет кризис.

Маргус Кохава
предприниматель

Лесная промышленность была и пока остаётся одной из основных промышленных сфер страны. При правильном использовании ресурсов они не заканчиваются. 84% занятых в этой сфере людей живёт и работает не в Харьюмаа. Занятость в секторе стабильная, а основная часть продукции идёт на экспорт. В лесном хозяйстве очень много мелких предприятий, что указывает на то, что в этой сфере довольно легко начать свой бизнес.



ДИСКУССИЯ

Подтолкнуть экономику Эстонии к эффективному развитию поможет мудрая иммиграционная политика.

Работников в стране не хватает, а зарплаты растут.

Юхан Сяргава
владелец Saidafarm

Разумнее было бы выбирать более близких по культуре и менталитету иммигрантов. Например, украинцев. Их легче интегрировать. В то же время нельзя закрывать двери и перед иммигрантами других народов и дать им возможность адаптироваться на рынке труда Эстонии.

Яанус Виханд
руководитель ETK

В секторе розничной торговли кризиса нет. Наоборот, по плану - крупные инвестиции.

Роберт Китт
руководитель Swedbank Eesti

У нас зарплаты растут, в среднем, на 4-7% в год. Проблема номер один в Эстонии - недостаточное количество рабочей силы. Это влияет на то, что происходит повсеместное давление на зарплату, и оно успешно для работников.

Райн Ранну
основатель Fortumo

Предприятия конкурируют за хороших работников, и в последние годы эта конкуренция лишь усиливается. В Эстонии не хватает не только специалистов высшего уровня, но и простых рядовых работников.

Не надо полагаться только на чутьё

Исследование рынка можно сделать с минимальным бюджетом

Сандер Силм
соавтор (Õhtuleht)

Бытует мнение, что проведение исследования рынка могут себе позволить заказать только крупные компании, но это не так - компетентный обзор рынка можно получить, даже имея относительно скромный бюджет.

Кристель Таммемяэ занимается маркетингом уже более двух десятков лет. В своё время многие скептически относились к предлагаемым ею маркетинговым услугам. «О маркетинге как таковом мало кто знал. Люди были уверены, что исследование рынка стоит дорого, а его результаты никуда не применить», - рассказала она. Таммемяэ добавила, что теперь всё изменилось, и если компания может выбирать, опираться на инстинкты собственника или исполнительного директора или провести небольшое исследование рынка, то выбирают второе.

Таммемяэ возглавляет фирму OÜ Pähkel, которая, помимо обучения маркетингу, предлагает услуги маркетолога. Её основную клиентуру составляют малые предприниматели, сотрудничая с которыми она заметила, что фирмы всё чаще обращаются к исследованиям рынка. «Многие фирмы пытаются сделать это сами, поскольку в интернете можно найти множество соответствующих инструментов, которые легко освоить», - отметила Таммемяэ, имея в виду распространённые приложения SurveyMonkey и Surveygizmo.

Больший упор делается на фоновые исследования. Средние и крупные компании предпочитают заказывать исследования рынка, но в целом Таммемяэ может с уверенностью сказать, что сейчас в Эстонии исследования рынка и клиентов ценятся больше, чем пять-шесть лет назад.

По словам Тыниса Стамберга, исполнительного директора действующей на эстонском рынке уже более двадцати лет компании Turu-uuringute AS, в число их клиентов входят и малые предприятия, хотя исследования рынка - не самая дешёвая услуга. «Мы постоянно разрабатываем новые решения, и, например, в Эстонии в последнее время фирмы всё чаще предлагают панельные исследования, что для предпринимателя является довольно быстрой и выгодной возможностью получить результат», - рассказал он.

Для таких исследований используют ранее нанятых респондентов из, так сказать, людей веб-панели, давших согласие на участие в исследованиях, для целевой группы которых они подходят по возрасту, полу, месту жительства или иному фактору.

Небольшие опросы можно включать в омнибусное исследование, в ходе которого персонально интервьюируется 1000 человек.

Цены совсем не кусаются

Говоря о ценах, Стамберг сказал, что небольшое исследование стоит около 1000 евро. «Всё же каждый опрос и его цены индивидуальны и зависят, например, от количества открытых вопросов, от того, интересуют ли клиента дальнейшие изменения и так далее», - привёл он пример.

Стамберг добавил, что если во время беседы с предпринимателем обнаружива-

ЧТО ЕСТЬ ЧТО

Интернет-приложения для проведения опросов

- Наиболее распространены бесплатные приложения Google Forms, SurveyMonkey, а также платные Surveygizmo и разработанное в Эстонии eFormular.
- **SurveyMonkey.** Позволяет создавать в интернете опросы с максимум 10 вопросами и 100 респондентами. Платный вариант приложения за 35 долларов в месяц позволяет создавать вопросники максимум с 1000 респондентами.
- **Surveygizmo.** Платное, но хорошее приложение для проведения опросов. Есть месячная и годовая плата. Базовый пакет на один месяц обойдётся в 25 долларов, за которые можно размещать вопросники с количеством респондентов до 5000 человек.
- **eFormular.** Простое средство для заполнения интернет-вопросников. Базовый пакет позволяет использовать вопросник на 10 человек, опрос с 10 000 респондентами обойдётся в 35 евро.

25

- долларов в месяц. Даже с таким бюджетом можно получить интересующие вас данные о рынке.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ

На что обратить внимание перед тем, как заказывать исследование рынка?

- Точно определите, что нужно узнать. Хотите вы знать, насколько известен ваш бренд или получить отзывы о качестве услуг. Совместно с фирмой, проводящей исследования, выясните, на какую целевую группу стоит ориентироваться. В соответствии с этим выбирается методика опроса.
- Перед тем, как заказать исследование, нужно продумать, как потом применять результаты. Из чистого интереса исследование заказывать не имеет смысла.
- Выгодным вариантом является панельное исследование, к которому привлекаются заранее нанятые респонденты. Перед проведением исследования стоит изучить панель и поинтересоваться у оказывающей услугу фирмы, как были наняты респонденты, как защищены данные и присоединилась ли предлагающая услугу фирма к правилам, установленным Европейским обществом по изучению рынка и общественного мнения ESOMAR.
- Поскольку за ответы респонденты получают денежную компенсацию или подарочные карты, могут возникнуть профессиональные респонденты. Чтобы этого избежать, некоторые панели ввели принцип, что их члены могут участвовать в опросах не чаще двух раз в год.

«Многие фирмы сами проводят исследования рынка, используя инструменты из интернета, которые легко освоить.

Кристель Таммемяэ, OÜ Pähkel

- - - **Тынис Стамберг из Turu-uuringute AS считает, что иногда от экспертного анализа больше помощи, чем от дорогого исследования рынка.** Андрес Хаабу

ется, что клиент может найти ответы на интересующие вопросы в другом месте, ему рекомендуют заказать мнение эксперта. Иногда от экспертного анализа больше помощи, чем от дорогого исследования рынка. «Не всегда удаётся обойтись без него, например, если хотят узнать, нравится клиентам услуга или нет», - добавил он.

«Достаточно может быть всего пары продуманных вопросов», - отметил Стамберг, по словам которого дальнейшее зависит от того, как будут применены результаты на практике. «У крупных компаний есть нужные знания для этого, благодаря чему они заказывают исследования чаще, но и небольшие фирмы могли бы за разумную цену получить разумное решение», - подчеркнул он.

Исследование внешнего рынка дороже

По причине небольшого размера эстонского рынка здесь можно получить представление о потенциальном потребителе за разумную сумму. Выход же на внешние рынки требует значительно больше времени и денег, но как показывает опыт производящей органические продукты фирмы OÜ Loodusvägi, если действовать со знанием дела, то это будет по силам даже небольшой компании.

Примерно треть продукции фирмы Loodusvägi идёт на экспорт, в основном в Скандинавию. По словам председателя правления компании Кристьяна Ыунамяэ, они тщательно готовятся к каждому выходу на новый рынок.

Многое под силу самим фирмам

«Мы проходим обучение, посещаем выставки, проводим мониторинг в интернете и при необходимости привлекаем экспертов. В идеале нужно провести тщательное исследование рынка, но не всегда это удаётся. Поскольку мы являемся нишевой фирмой, то с целью получения представления о рынке мы посещаем в стране, куда хотим выйти, магазины с экотоварами», - привёл он пример. Для изучения рынка Loodusvägi прибегает также к помощи партнёров, имеющих хороший обзор рынка. Если помимо этого посещать местные экомагазины и разговаривать с производителями экотоваров, то можно получить довольно хорошую информацию.

«Крупные компании заказывают исследования чаще, но и небольшие фирмы могли бы за разумную цену получить разумное решение.

Тынис Стамберг, исп. директор Turu-uuringute AS

Сообразили на троих

В своё время производящая и обслуживающая конвейерные ленты фирма OÜ Lindiekspert начинала деятельность в гараже, «на коленке». Сегодня же фирма является лидером в своей области.

●●● **Калле Лимберк, Тармо Тамбет и Марко Розенблатт из Lindiekspert как три мушкетёра, готовые всегда прийти друг другу и клиенту на помощь.** Вяйну Розенталь

Вяйну Розенталь
vainu.rozental@aripaev.ee

Особенной историю успеха пярнуской фирмы-газели делает то, что десять лет назад все три участника фирмы заложили свои квартиры, чтобы взять кредит. «Нам нужен был стартовый капитал для приобретения материалов, оборудования, машин, - вспоминает директор Lindiekspert Калле Лимберк. - Сейчас бы мы на такой шаг не решились бы, да и другим не посоветовали бы».

Всех троих учредителей фирмы одновременно в офисе увидеть сложно, не исключением стал и день интервью. А именно, одному из них, Тармо Тамбету, пришлось умчаться в Таллинн, к клиенту. В помощи нуждалась фирма, занимающаяся дроблением строительных отходов на площадке Министерства финансов. «Пойду, установлю новую ленту, чтобы клиент мог завтра продолжить работу. Сейчас у них простой», - поясняет Тамбет.

У Lindiekspert около 1000 клиентов, самые крупные из которых занимаются строительными материалами и деревообработкой, а также обработкой отходов. Для клиентов неработающий конвейер означает неполученный доход. Поэтому они ценят оперативность и качество работы оказывающей услугу фирмы. Это основные факторы, обеспечившие успех Lindiekspert.

Конец наёмной работе

Окончившие сельхозтехникум Калле Лимберк, Тармо Тамбет и Марко Розенблатт основали фирму Lindiekspert в сентябре 2005 года. До этого они довольно долго вместе проработали в пярнуском представительстве фирмы OÜ Stomil Eesti (сейчас OÜ Optitrans), занимающейся продажей резиновых технических изделий.

«У нас появилась мысль покончить с наёмной работой и попробовать начать свой бизнес, - отмечает Лимберк. - Мы посчитали, что фирма, обслуживающая конвейерные ленты, может стать успешной. Какое-то представление о будущей работе у нас тоже было, предварительные переговоры с потенциальными клиентами мы провели».

На окраине Пярну, на улице Сави был арендован гараж, где фирма проработала первые четыре года. Постепенно бизнес расширялся, возникла необходимость в большей складской площади, и в результате было арендовано производственное здание недалеко от пярнуского KEK. «Когда мы начинали, у нас на складе было только два рулона конвейерной ленты, сейчас на нашем складе более двух километров всевозможных лент, - сравнивает Лимберк. - В течение года склад пустеет несколько раз». По данным предпринимателя, в Эстонии и Латвии всего движется примерно 5 километров обслуживаемых ими конвейерных лент.

В основном Lindiekspert закупает ленты в Голландии и Германии. «На складе мы отрезаем куски нужной длины, склеиваем и устанавливаем у клиента, - рассказывает Тамбет. - Также мы ремонтируем ленты на местах. Это специфическая работа. Некоторые клиенты сами пытались ремонтировать ленты, но в результате всё равно доверили это нам».

Доверие важнее всего

Розенблатт считает козырем Lindiekspert качество. «Самой большой благодарностью является то, когда нам звонят по рекомендациям клиента, - говорит он. - Эстония такая маленькая страна, что никто не может позволить себе ошибаться. Радует, когда клиент возвращается, когда рекомендует тебя своим знакомым».

Предприниматели в один голос заявили, что у них хорошие отношения, и они доверяют друг другу. «Каждый из нас может что-нибудь предложить, мы дополняем

DAYS OF INTERNATIONAL EDUCATION

ВСЁ ОБ УЧЁБЕ ЗА РУБЕЖОМ!

11 октября на выставке в Таллине
в отеле Olümpia

11.00 - 17.00 конференц-центр, Liivalaia 33 ВХОД БЕСПЛАТНЫЙ

Обучение в Европе, США, Канаде, Австралии, Новой Зеландии

Высшее образование
Bachelor, Master, MBA

Языковые курсы
для молодежи и взрослых

Среднее образование
в частных школах и колледжах

Языковые лагеря
для школьников 7-18 лет

Профобразование
в различных областях

Информация о стипендиях, кредитах, бесплатном образовании

Семинары, презентации, скидки и спецпредложения

Организатор выставки

BALTIC COUNCIL
FOR INTERNATIONAL EDUCATION
www.balticcouncil.ee

TALLINN
Narva mnt 7
6998300
54544855
tallinn@balticcouncil.org

ОДИН ВОПРОС

В чём кроется причина стремительного роста?

За 2011–2013 годы коммерческая прибыль OÜ Lindiekspert выросла в 1,96 раза и оборот - в 1,54 раза.

1. Цикличная замена лент. Если конвейер правильно работает, проведено его обслуживание, и технических проблем не возникает, то конвейерная лента должна проработать без ремонта примерно три-четыре года. Потом её меняют на новую. Это во многом объясняет, почему фирма Lindiekspert попала в рейтинг фирм-газелей в 2008, 2011 и 2013.

2. Оперативность. Оперативность обеспечивает работу и клиентов. Ребята из Lindiekspert всегда готовы по первому зову ехать к клиенту, даже вечером и в выходные, чтобы клиент мог продолжить работу уже утром следующего дня.

3. Продажа дополнительного оборудования. С каждым годом растёт объём продаж промышленных сит, приспособлений для конвейеров и т.д. Клиенты, которые раньше приобретали предлагаемые Lindiekspert изделия на пробу, постепенно увеличивают размер заказов. Сейчас продажа дополнительного оборудования составляет четверть от оборота компании.

друг друга», - отметил Розенблатт.

Так сложилось, что Лимберк осуществляет общее руководство фирмой, на Тамбете закупка материалов, и Розенблатт отвечает за технику и технологии. «Мы все общаемся с клиентами, не чураемся физического труда, - подчёркивает Лимберк. - Да, сейчас на нас чистые рубашки, но при необходимости мы готовы надеть робу».

Lindiekspert платит зарплату 6 наёмным рабочим и может одновременно направить на объекты четыре бригады.

Тамбет добавляет с улыбкой, что когда они время от времени встречаются втроём вне рабочего времени за кружечкой пива, один из них всегда выступает в роли трезвого водителя. И не только, чтобы потом развести коллег по домам, но и для того, чтобы при необходимости сразу же выехать на помощь клиенту, а такое случалось даже в сочельник.

ОДИН ВОПРОС

Какая пословица вас характеризует?

Под лежачий камень вода не течёт. Чтобы чего-нибудь достичь, нужно прилагать усилия, много и честно работать. Во многом наша работа является физической, но чем больше человек тренируется, тем сильнее становится. Конечно, годы идут. Поэтому мы стараемся поднимать камни поменьше, но зато таскаем их больше и чаще.

собственники OÜ Lindiekspert

КОММЕНТАРИЙ

Помощь всегда приходила очень быстро

Я уже много лет знаю ребят из Lindiekspert. Они выполняли ту же работу ещё до того, как создали свою фирму. Десять лет Lindiekspert обслуживает конвейерные линии Väo Paas. Мне без разницы, кому звонить. Важно, что помощь приходит всегда быстро. Иногда ребята приезжали в течение пары часов. Быстрее до нас из Пярну просто не добраться. В последние годы мы закупаем в Lindiekspert все сортировочные сита.

То, что руководители фирмы время от времени сами надевают робы, показывает, насколько они любят то, чем занимаются. Они работают на совесть и всегда выполняют свои обещания.

Энну Корьюс

главный механик производителя известнякового щебня OÜ Väo Paas

МЕТОДИКА

Рубрика «Фирмы-газели» в ДВ выходит как минимум 2 раза в месяц и содержит материалы о быстроразвивающихся фирмах страны и их владельцах.

Рейтинг фирм-газелей вышел в ДВ 4 марта. Исходные данные: доход от продаж и прибыль компании до выплаты налогов за 2011, 2012 и 2013 годы. Доход от продаж за 2011 год должен превышать 100 тыс. евро, и доход от продаж за 2013 год должен быть меньше 13 млн. евро.

Движение фирм-газелей поддерживает банк Pohjala

ЧТО ЕСТЬ ЧТО

OÜ Lindiekspert

Основана 6.09.2005.
Производит и обслуживает конвейеры.
Руководитель Калле Лимберк.
Владельцы: 33,26% Калле Лимберк, 33,49% член правления Марко Розенблатт, 33,26% член правления Тармо Тамбет.
В рейтинге фирм-газелей на 1054 месте (в 2008 г. - 639 место и в 2011 г. - 853 место).
Работников 6.
75% оборота даёт обслуживание конвейерных линий, остальное - продажа запчастей.
Основной рынок - Эстония, экспорт в Латвии составил в 2014 г. 5%. В общей сложности около 1000 клиентов, крупнейшие из них действуют в сфере строительства и лесообработки.
Оборот в 2014 г. - 1 248 100 евро, в 2013 г. - 1 236 317 евро.
Прибыль в 2014 г. - 52 600 евро, в 2013 г. - 198 441 евро.
2005 сентябрь – втроём начали работать в гараже пригорода Пярну.
2006 – взяли на зарплату первого рабочего.
2009 – переехали в здание, где вместе с конторой около 300 кв. метров складских и производственных помещений.
2010 – приобрели 50% участие в восстанавливающей резиновые покрытия для роликов компании OÜ Baltroll, и производство было переведено из Таллинна в Пярну.

Владельцы OÜ Lindiekspert

Калле Лимберк окончил Кехтнаский показательный совхозтехникум, а Тармо Тамбет и Марко Розенблатт окончили Тихеметсаский сельскохозяйственный техникум.
До создания своей фирмы они какое-то время проработали вместе в пярнуском представительстве фирмы OÜ Stomil Eesti (сейчас OÜ Optitrans), занимающейся продажей резиновых технических изделий.
Калле Лимберк возглавлял мастерские в совхозах Пярныйэ и Селья, а также работал торговым представителем у различных оптовых продавцов, в 2003–2005 году – в Jungent OÜ торговым представителем в волостях Пярну и Сааре.
Тармо Тамбет 10 лет проработал слесарем, механиком и руководителем мастерской в пярнуском ERT.
Марко Розенблатт работал механиком в совхозе и в качестве частного предпринимателя занимался лесом.

Источник: OÜ Lindiekspert, Äripäev

Риски нужно записывать в бизнес-план

Рынок России не такой уж и безнадёжный

Вирге Хаавасалу
virge.haavasalu@aripaev.ee

Многие эстонские компании уже покинули рынок России, но есть и те, кто, несмотря на санкции и падение рубля, продолжает работать и верит в будущее.

«Санкции напрямую нас не коснулись. Местное самоуправление в Сланцах поддерживает нашу деятельность, поскольку мы обеспечиваем работой около 90 местных жителей», - рассказал директор Ecomet Invest Аво Каазик о том, как у них идут дела по ту сторону границы.

Многим эстонским экспедиторам пришлось отказаться от российского направления, сконцентрировавшись на Европе. Также из России ушли крупные эстонские строительные компании.

Эмбарго, введённое Россией год назад, больнее всего ударило по эстонским производителям молока, так и не сумевшим перенаправить продукцию на запад. Также с весны введён запрет на ввоз рыбы.

Директор Торгово-промышленной палаты Майт Палтс заявил, что компании начали уходить из России намного раньше. Сейчас количество фирм, действующих на соседнем рынке, сократилось примерно вполовину по сравнению с тем, что было пять лет назад.

«Остались те, кто связан с долгосрочными инвестициями и российскими партнёрами, – рассказал Палтс. – Именно это удерживает их в России».

Палтс отметил, что он не знает никого, кто бы вписал в свой бизнес-план деятельность в России. «Даже наши северные соседи, инвестировавшие в Россию более активно, сдали свои позиции», - сказал он. По словам директора Торгово-промышленной палаты, финны потеряли там столько денег, что поняли – овчинка выделки не стоит.

Международный бизнес Ecomet Invest

На вопрос о том, как Ecomet Invest удаётся удерживаться в России, Каазик ответил, что везде свои проблемы. «Поскольку мы только в этом году запустили завод, то трудности ещё не все позади», - считает он.

Каазик предположил, что предприниматели, вынужденные покинуть Россию, были ориентированы в основном на частного потребителя, подверженного влиянию общественного мнения.

> **«Нельзя сбрасывать со счетов обстоятельство, что Россия всегда была непредсказуемой.**
>
> Март Хабер, Shishi

«Мы ведём дела с компаниями. Нашими покупателями являются крупные международные производители аккумуляторов и металлопромышленные предприятия», - объяснил он.

Shishi: 5-10% оборота - из России

Один из собственников и руководитель занимающейся экспортом компании Shishi Март Хабер сказал, что за последние 4-5 лет доля продаж на российском рынке в их обороте упала до 5-10%. В прошлом году создающая элементы интерьера компания продавала свою продукцию почти в 70 странах.

По словам Хабера, сейчас россияне стали больше смотреть на цены. Также нельзя сбрасывать со счетов обстоятельство, что Россия всегда была непредсказуемой.

С российских клиентов требуют предоплату

Хабер добавил, что жизнь научила их брать с российских клиентов предоплату. При ведении бизнеса в России эстонское происхождение, скорее, в плюс. Россияне рады общению с эстонцами, да ещё и на русском языке.

«Если раньше представительства в Москве и Петербурге обслуживали всю Россию, то сейчас наши крупные клиенты приезжают на выставки в Париж и Франкфурт», - отметил Хабер. Так продают основную часть продукции.

Предприниматель пояснил, что за прошлогодним ростом продаж и прибыли Shishi стоит упорный труд в течение последних пяти лет. Компания была представлена на пяти европейских выставках в Норвегии, Франкфурте и Париже.

«Успех гарантирует то, что мы продаём. Мы посещаем заводы в Азии и выставки, придумываем товары, которые были бы лучше, чем у конкурентов, сами составляем коллекции», - сказал он.

Wizard Consult
Raamatupidamisbüroo OÜ

ПОЛНЫЙ ПАКЕТ БУХГАЛТЕРСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Порядок в ваших делах

- Бухгалтерский учет
- Налоговый учет
- Создание фирм
- Учет деятельности в Финляндии

Первая консультация БЕСПЛАТНО!

Успешные 12 лет на рынке Эстонии!

www.wisard.ee Pärnu mnt. 130-39, Tallinn тел. 648 58 55 info@wisard.ee

●●● Директор Ecomet Invest Аво Каазик признался, что санкции на работу предприятия в России не повлияли. Андрас Кралла

ЧТО ЕСТЬ ЧТО

Shishi AS

Основана в 1998 г., норвежско-эстонская фирма
Создаёт дизайн и продаёт искусственные цветы, украшения интерьера и рождественские украшения.
Подряды в Азии, в основном - в Китае, а также Индии, Тайланде, Филиппинах и Индонезии, а также - в Европе.
Член правления: Март Хабер
Владельцы: Линда Йохнсен (25,14%), Март Хабер, Тайво Пиллер и Лилли Бендрисс (все по 24,95%)
Оборот в 2013 г. - 4,7 млн. евро,в 2014 г. - 6,8 млн. евро.
Прибыль в 2013 г. - 718 232 евро, в 2014 г. - 1,4 млн. евро.

Ecomet Invest AS

Основана в 1999 г.
Имеет дочернее предприятие в России - Ecorusmetal, которое собирает и обрабатывает использованные аккумуляторы свинцовые аккумуляторы и производит свинец и свинцовые сплавы в Сланцах.
Имеет дочернее предприятие ERM Service OÜ, которое продаёт сланец в Европу.
Члены правления: Аво Каазик и Аарe Мянна
Владельцы: итальянская фирма Engitec Technologies S.P.A. (21,88%), Ambient Sound Investments OÜ (Тойво Аннус, Ахти Хейнла, Прийт Касесалу, Яан Таллинн, 21,31%), EFM Holding OÜ (Кайдо Хаамер, 14,25%), Harilaid OÜ (Аарe Мянна, 13,47), Vestman Energia AS (Айвар Берзин, Мерит Берзин, 7,10%), Indrek Sepp Konsultatsioonid OÜ (Индрек Сепп, 5,16%, Alving OÜ (Яан Пуусааг, 3,26%), Sapling Capital OÜ (Аарe Высу, Хейди Высу, 3,26%), Storensen OÜ (Яанус Пяевали, 3,26%)
Оборот в 2013 г. - 0, в 2014 г. - 574 729
Прибыль в 2013 г. - минус 1,7 млн. евро, в 2014 г. - минус 10,3 млн. евро.

MSI Grupp

Члены правления: Дмитрий Мялсон, Людмила Канепе и Мати Иваск.
Владельцы: Виктор Архипов, Мати Иваск, Айн Сигус (у всех по 16,66%) и MKJ Haldusgrupp AS (50,03%).
Оборот в 2013 г. - 81 млн. евро, в 2014 г. - 46,5 млн. евро.
Прибыль в 2013 г. - минус 1,9 млн. евро, в 2014 г. - 4,7 млн.

Irest Ehitus

Член правления: Рейн Киудсоо
Владельцы: Рейн Киудсоо (40%), Эмиль Пярн, Тармо Лийнолд, Теэт Маргус (20%)
Оборот в 2013 г. - 14,7 млн., в 2014 г. - 24,9 млн.
Прибыль в 2013 г. - 3,7 млн., в 2014 г. - 9,3 млн. евро.

Источник: экономические отчёты фирм, Коммерческий регистр

Молчат, чтобы не навредить себе

Оставшиеся после введения санкций в России эстонские строительные фирмы не хотят говорить.

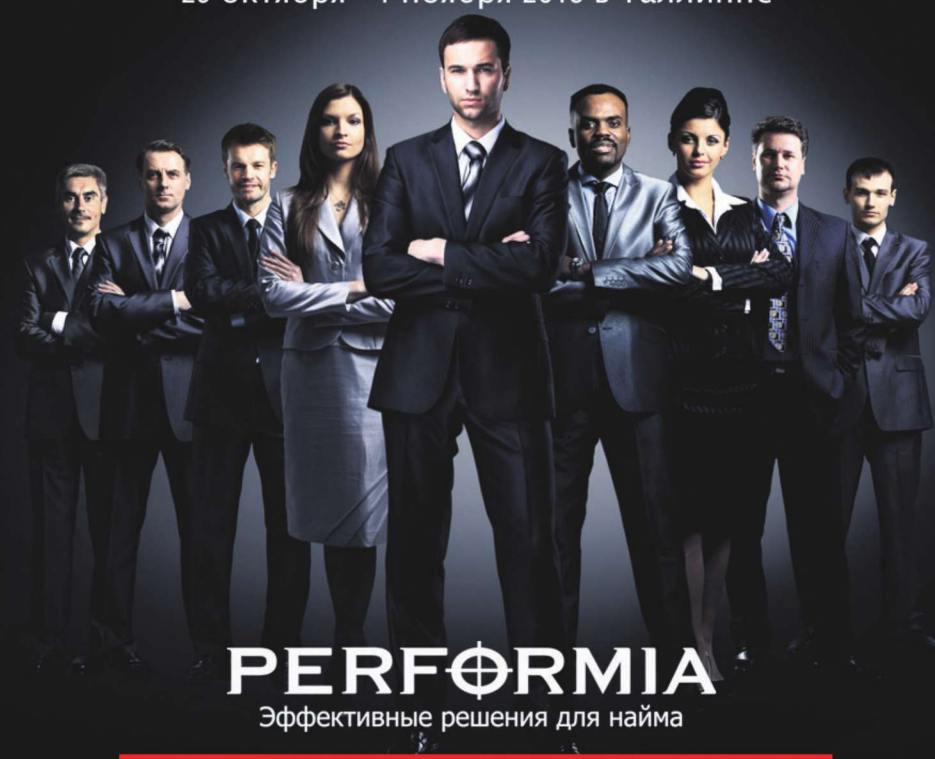
MSI Grupp, дочернее предприятие которого одно из немногих работающих до сих пор в России, не распространяется на эту тему. Руководитель предприятия Мати Иваск только сказал, что ситуация в России ненормальная и вряд ли в ближайшее время станет нормальной. «Не хочу ничего говорить, что касается будущего, так как это не подчиняется правилам логики», - сказал он, добавив, что и уйти из России не так уж и просто.

Оборот концерна в прошлом году снизился на 43%, составив 46,5 млн. евро. Прибыль была 4,7 млн. евро.

Деятельность фирмы Irest Ehitus происходит в Петербурге и его пригородах. Владелец и руководитель Irest Ehitus Рейн Киудсоо отказался от комментариев, пояснив, что это ничего хорошего их фирме не принесёт. Фирма строит центры K-Ruoka и K-Rauta в Петербурге.

Как **построить команду**, которая ускорит **развитие бизнеса**

VIP-семинар для владельцев и руководителей
29 октября - 1 ноября 2015 в Таллинне



PERFORMIA
Эффективные решения для найма

ПЕРСОНАЛ + ПРОДУКТ = ПРИБЫЛЬ

www.seminar.performia.ee
А лучше прямо сразу позвоните нам 50 25 285

LEVITUUR

Estonia pst 1-322
10143 Tallinn, Eesti
WWW.LEVITUUR.EE

Tel: +372 630 6535 GSM: +37253022212 +37255538898
info@levituur.ee office@levituur.ee levituur@levituur.ee

Санкт-Петербург	**27.-29.11**	**от 119.-**
Константиновский дворец * Русский музей * Кронштадт		
Рождество в Санкт-Петербурге	**24-27.12**	**от 169.-**
Рождественский ужин в подарок		
Новый год в Санкт-Петербурге	**30-01.01**	**от 135.-**
Новогодний ужин и развлекательная программа		
Новогодняя Москва	**23-27.12.2015**	**от 279.-**
Красная пл.* Оружейная палата * Третьяковская галерея * Арбат		
Рождество в Праге	**21-26.12**	**от 219.-**
Рождественский ужин в подарок * аквапарк		
Лапландия	**26-29, 26-30.12**	**от 129.-**
Подарки детям от Санта-Клауса * Санта-парк и мастерская Санта-Клауса* Арктический зоопарк * Аквапарк * Катание на оленях		
Вильнюс-Каунас-Тракай	**23-25.12**	**от 110.-**
ужин в подарок		
Шоколадная страна Фазер	**16, 17, 21.12**	**от 45-.**
Стокгольм , Хельсинки (круизы)	**05, 13.12,**	**от 30.-**
С-Петербург (Безвизовый круиз)	**17, 21, 25, 29.10**	**от 100-.**

Чартерные рейсы в Турцию, Грецию, Испанию, Португалию, Италию, ОАЭ, Египет, Сочи, Крым, Индонезию, Черногорию и многое другое ***ВИЗЫ * СТРАХОВКИ * САНАТОРИИ***

КОНФЕРЕНЦИЯ

Инвестируй выгодно

«Деловые ведомости» приглашают всех, кто интересуется возможностями выгодного вложения денег, на инвестиционную конференцию, которая состоится 5 ноября 2015 года в Таллинне (отель Olümpia, Liivalaia 33).

Эксперты простым и доступным языком расскажут об эффективном использовании различных инструментов инвестирования. В рамках конференции состоится панельная дискуссия по теме рисков при инвестировании.

Целевая аудитория: все, кто не собирается после 60-и жить лишь на одну пенсию, все, кого уже сейчас не устраивает жить на одну зарплату, все, кто интересуется возможностями выгодного вложения денег, все, кто хочет иметь больше, чем у него есть.

Программа и регистрация на dv.ee

Биткоин

Криптовалюта - суррогат для спекулянта или актив для инвестора?

Николай Павловский
тех. директор HashCoins OÜ

Заголовки мировых СМИ всё чаще обращают внимание своих читателей на новое слово в мире финансов - «криптовалюта». В консервативных странах, таких как Россия, криптовалюты именуют не иначе как денежными суррогатами, в странах Запада же используют более мягкие выражения, однако всё ещё относятся к новшеству с настороженностью. Что же это за цифровая валюта, которую в одних странах считают источником финансирования терроризма, а в других активно внедряют в работу банковской сферы?

Чтобы ответить на этот вопрос, нужно понять, какой переворот совершил Биткоин - родоначальник криптовалют - в мире цифровых технологий.

В реальной жизни мы имеем дело с физическими объектами. Вы можете продать книгу или любой другой товар за наличные любому человеку. При этом покупатель получит книгу, а вы деньги. Такая ситуация совершенно обыденна. Но что, если мы захотим продать цифровую книгу? Кто сможет нам помешать сделать хоть миллион копий и продать их разным людям?

> **У Европы есть евро, у США - доллар, у РФ - рубль, а у интернета есть своя собственная валюта - криптовалюта Биткоин.**

Биткоин решил эту проблему довольно элегантным образом. В сети этой криптовалюты передаются не сами цифровые активы, а права на их владение, причём передача прав записывается в специальный реестр, открытый для просмотра любому желающему. Несмотря на простоту этой схемы, за технологией стоит очень серьёзная наука - криптография.

Чтобы показать работоспособность своей технологии, разработчики Биткоин решили применить её к наиболее простой и доступной к пониманию сущности - к деньгам.

Цифровые деньги, как и любой другой цифровой актив, подвержены риску несанкционированного копирования, однако как показала практика, Биткоин успешно справился с проблемой и открыл путь в жизнь всем остальным криптовалютам.

Люди, инвестировавшие в своё время ресурсы и деньги в Биткоин на заре его появления, многократно окупили свои вложения.

Сейчас, когда курс колеблется в районе отметки 230 евро, возможности инвестирования в Биткоин довольно ограничены.

Однако следует понимать, что Биткоин - это только начало.

Появляются другие криптовалюты, такие как Эмеркоин, которые позволяют передавать права владения не только на деньги, но и на домены, лицензионные ключи, квоты CO_2 и многое другое. И это не какие-то фантазии, это реально работающие технологии, потенциал которых просто поражает.

На основе Эмеркоин можно создавать реестр транспортных средств или прав на землю, полностью прозрачный и защищённый мощной криптографией. При этом обслуживание такого реестра обойдётся на порядки дешевле аналогов, работающих по традиционной схеме.

К большому сожалению, не за всеми криптовалютами стоят прорывные технологии.

Существует огромное количество суррогатов, разработчики которых преследуют только одну цель - накрутить цену и продать на пике стоимости.

Поэтому, инвестируя в криптовалюты, следует очень внимательно смотреть именно на технологии, стоящие за цифровой валютой, именно они смогут принести деньги и многократно окупить вложения.

NB! Подробнее о возможностях инвестирования в Биткоин можно послушать на конференции ДВ (смотри информацию слева)

КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

• ПЕРЕВОЗКА МОРСКИХ КОНТЕЙНЕРОВ
• ПРОДАЖА КОНТЕЙНЕРОВ Б/У

info@miil.ee, info@miil.lv
Тел. 50 40 658, 50 55 559

www.miil.lv www.miil.ee

koopia kolm

ВСЕ ПЕЧАТНЫЕ УСЛУГИ ОТ НАС!

- визитки
- флаеры, брошюры
- открытки, приглашения
- плакаты, баннеры
- роллерные стенды
- широкоформатная печать фотографий
- печать на пенокартоне и ПВХ
- вырезание пенокартона, ПВХ и флайеров разной формы на станке ЧПУ
- разработка дизайна

Вся информация:
тел 650 6072 моб 56 629 007
hinnainfo@koopia3.ee

www.koopia3.ee

Tallinnas: Rävala pst 8 | Kadaka tee 36/Laki 9

Доставка курьером в пределах Таллинна, по Эстонии курьерской почтой

Сделайте финансовый прогноз на будущий год

Самое время считать

В результате принятых изменений в нашем налоговом праве с 1 января 2016 года у многих коммерческих структур заметно вырастет себестоимость деятельности. Потому за оставшиеся два с небольшим месяца бизнесу имеет смысл сделать финансовый прогноз на следующий год.

Владимир Вайнгорт
доктор экономических наук, научный руководитель «Кардис»

«С 2016 г. минимальный размер, с которого будет рассчитываться социальный налог - 390 евро, а не 355.

Начнём с налоговой нагрузки на труд. В следующем году минимальный размер, с которого будет рассчитываться социальный налог (по ставке 33%) - 390 евро, против 355 евро в нынешнем году. То есть, размер налогового платежа вырастает со 117 евро до 129 евро (или ежемесячно увеличится на 12 евро).

Если глянуть на эту норму непрофессионально (как, например, наши парламентарии), то проблемы не видно, поскольку базовая величина для расчёта социального налога равна минимально установленному размеру заработной платы прошлого года. И, вроде бы, уж в 2016 году «минималку» 2015 года будут платить все предприятия. Но специалисты прекрасно понимают, что, во-первых, далеко не везде получатели зарплат трудятся полный рабочий день (из-за чего, кстати сказать, весь 2015 год медианная зарплата в целом по стране из месяца в месяц колеблется от 700 до 790 евро). Есть предприятия, где с неполной загрузкой трудится значительная часть коллектива. В целом, около 20% работников получают ниже «минималки». Во-вторых, многие предприятия вынуждены устраивать достаточно длинные отпуска работникам (особенно в глухое зимнее время января-февраля, а иногда и марта). Но минимальный социальный налог всё равно придётся платить, иначе работники потеряют медицинское страхование. И, наконец, далеко не все работники, которые трудятся в нескольких местах и имеют за месяц вполне приличные доходы, сообщают о своих заработках в тех фирмах, где им учитывают необлагаемый минимум, но платят меньше «минималки». Там тоже социальный налог придётся платить не от фактической зарплаты, а в размере 129 евро.

По всем этим причинам для многих малых фирм налоговая нагрузка на труд вырастет существенно, в дополнение к росту стоимости основных энергетических ресурсов из-за повышения акцизов на топливо и электроэнергию. В 2016 году эти акцизы растут на 10% по бензину, на 14% по дизтопливу (или на 27% по дизельному топливу специального назначения), почти на столько же по топочному мазуту и т.д. Рассчитанные минфином увеличения конечных цен товаров от роста акцизов от 0,15% до 0,26% - лукавые цифры, поскольку такова «средняя температура по больнице».

Для некоторых производств рост существеннее, при том, что далеко не всегда его удастся переложить на потребителя. Особенно пострадают фирмы с большим потреблением отопления, искусственного освещения и электроэнергии в технологических целях, поскольку кумулятивный эффект от роста акцизов скажется на стоимости централизованного отопления в первую очередь. А зиму обещают холодной. К примеру, серьёзно вырастет себестоимость в общепите, где на показателях рентабельности скажется также повышение акцизов на спиртное (в среднем на 15% в 2016 году). В ресторанах и кафе вряд ли удастся рост себестоимости превратить в пропорциональный рост «тебестоимости», так как уже сейчас их цены отпугивают местных клиентов, а поток туристов снижается по другим причинам (чему с января 2016 года способствует увеличение налога с оборота на гостиничные услуги на 5%). И как раз в общепите много работников с неполной занятостью и, соответственно, там будут проблемы роста цены социального страхования. Впрочем, сложности появятся у многих предприятий и других отраслей.

Надо не только рассчитать финансовую нагрузку I квартала 2016 года, но и проверить возможности структурных изменений существующих трудовых отношений. Кому-то поможет перевод исполнения некоторых функций по договорам подряда (передача на аутсорсинг), а кому-то более серьёзные преобразования, например, полная или частичная замена трудового найма на исполнение всех работ кооперативом (составленным из нынешних работников), отношения с которым (кооперативом) дополнятся договором аренды технологического имущества и помещений (по схеме Project management). Кооператив позволит применить механизм дивидендов для всех работников, переведя их из нынешнего «податного сословия» в существующее сегодня немногочисленное «налоговое дворянство», крупные доходы которого не облагаются социальным налогом.

В конце концов, должно когда-то наше бизнес-сообщество как-то заставить государство прекратить раскручивать маховик «инфляции издержек», которая уже который год правит бал в эстонской экономике, к общему нашему сожалению.

конференция 28.10.2015

ВЫСТУПАЮЩИЕ:
АННА КУЛЬП Продвижение бренда на маленьком рынке: онлайн & оффлайн
МАРИНА НАППА Ценности: как продвигать не в ширину, а в глубину
ТАТЬЯНА МОРОЗ Почему реклама не работает?
АНДРЕЙ ПШЕНИЧНЫЙ Волшебные два слова, которые кормят компанию
СЕРГЕЙ РЕДКИЙ, Atlasnet Позитив дороже денег.
АЛЕКСАНДРА МООРАСТ, Corpore. PR 3.0: старые связи с новой общественностью
ВЕРОНИКА ПЕКУРИНА, Der Tank Поколение Y или как миллениалы меняют современный маркетинг?
НАТАЛЬЯ ГРАНАТ (ШВЕЦИЯ), BonnierBusiness Press Google, найди меня! Оптимизация сайта под поисковую систему
МИХАИЛ ПИСКУНОВ (РОССИЯ), маркетолог. Слухи как двигатель торговли

Маркетинг сегодня:
по-старому не работает,
по-новому не умеем

Мы собрали лучших специалистов, которые понятно и доходчиво расскажут вам о том, как эффективно продвигать свою фирму с помощью традиционных и нетрадиционных методов. Дадут вам в руки практические инструменты, которые помогут делать ЭТО эффективнее конкурентов!

Цена - 139 евро
Деловые ВЕДОМОСТИ
Регистрация на: dv.ee

Продажа готовых фирм, создание коммерческих и недоходных объединений
Готовая фирма за 24 часа!
www.wasp.ee info@wasp.ee тел. 677 0155 GSM 51 12 061
wasp project

CEDO KAUBANDUS
ИНСТРУМЕНТЫ
1691
www.cedo.ee

FUNKTSIONAALNE MOOS MUSTIKAST & VAARIKAST
25 ЛЕТ ОПЫТА
С КЛЕТЧАТКОЙ
ИЗГОТОВЛЕНО В ВАЛГАМАА ИЗ ЭСТОНСКИХ ЯГОД
www.moos.ee,
tellimine@moos.ee
AAKRE MOOS

БУДЬ ЗЕЛЕНЫМ!
Продажа б/у офисной мебели
35 € (с км.)
Пн.-Чт. с 10:00 до 17:00
Пт. с 10:00 до 18:00
Тяхеторни 21j, Таллинн
Тел 552 6608
Подробнее на сайте
www.Apuneks.ee

Печи Warma-uunit из Финляндии
-Уютное тело по разумной цене!
LINTMAN
Кафельная печь весит 1300 кг и отапливает помещение площадью более 70 м².
Приходите ознакомиться с выбором печей Warma-uunit и спросите ценовое предложение!
Lintman salong
Lauliku 2b, Tallinn
tel 6 776 478
www.lintman.ee
Kahhelahi Kakluuni
3325 €

Jäneda Mõis OÜ Lääne- Virumaa, Jäneda тел. 384 9750 info@janedaturism.ee
- 10 конференц-залов разного размера
- Количество сидячих мест от 10 до 250
- Цены 10- 25 €/час и по договорённости
- В цену входит: wifi, датапроектор, флипчарт, маркеры, графопроектор
- За дополнительную плату: копировальные работы, кофе-паузы, питание
- Гостиничных мест: 120. Скидки по договорённости

Дополнительная информация: 70 км от Таллинна, живописное и спокойное место, в гостевом доме бани и СПА, лыжные и походные тропы, прокат лыж. Бар Musta Täku Talli kõrts – лучшее место для проведения праздников, за столами может разместиться до 300 гостей!
Быстрое предложение и незаметное обслуживание.
www.janedaturism.ee

биржи валюты сырьё

ФИНАНСЫ

ДВ ГЕРОЙ НЕДЕЛИ

El Du Pont

+18%
28.09-6.10

57 USD
6.10

Хрупкое спокойствие нефтяного рынка

Уверен, что 100 долларов за баррель, - это уже история, и эпоха высоких цен на нефть в прошлом. Но рынок не был бы рынком, если бы не пестрил разными прогнозами, зачастую выдающими желаемое за действительное, и согласно ожиданиям разных экспертов, мы очень скоро можем увидеть как 20, так и все 100 долларов за баррель сырой нефти.

Говорят, что делать прогнозы на рынке нефти - весьма неблагодарное занятие. Котировки нефти сорта WTI упали со 110 до 40 долларов всего за год и уже ровно месяц, как находятся в очень узком диапазоне между 44 и 48 долларов. В последний раз такая ситуация наблюдалась полгода назад, когда котировки продержались больше двух месяцев около отметки в 60 долларов за баррель, после чего цены резко устремились вниз, побивая день за днём новые минимумы.

Что же ожидать на этот раз? Ведь, как говорят трейдеры, - чем дольше цена стоит на месте, тем сильнее будет прорыв в ту или иную сторону.

Начнём с оптимистов. Их доводы весьма логичны. В этом лагере считают, что после сильного падения цен добыча у новых поставщиков нефти станет нерентабельной. Большей частью речь идёт о производителях сланцевой нефти в США и Канаде.

Идея о том, что добыча в Северной Америке станет нерентабельной, и предложение начнёт снижаться медленно, но верно, начинает находить подтверждение. Так, по данным компании Baker Hughes, детально отслеживающей количество буровых скважин в Северной Америке, их количество в США за прошедшую неделю уменьшилось на 26 штук, с 640 до 614. Стоит отметить, что ровно год назад их было 1591.

На стороне «быков» по нефти также и то, что разговоры о возможности резко нарастить добычу и экспорт со стороны Ирана, с которого постепенно снимают санкции страны Запада, сильно утихли. Возможно, иранский фактор уже в цене.

Но при этом есть и такое мнение, что Иран просто неспособен быстро увеличить добычу на пару миллионов баррелей в сутки, как того опасаются участники рынка. Так, Рэндалл Абрамсон, глава канадской компании Trapeze Asset Management, считает, что Иран сможет нарастить добычу лишь на несколько сотен тысяч баррелей в день. На сегодня общий объём производства в стране составляет примерно 2,8 млн. баррелей в сутки. Вероятно, они смогут нарастить производство до 3,2 млн., но по сути это не изменит общую картину. Кстати, Абрамсон ждёт роста цен на нефть до 75-85 долларов за баррель уже в течение года.

Но ещё более категорически оптимистичным выглядит Леонид Федун, вице-президент российской нефтяной компании «Лукойл». Как пишет РБК, Федун на прошлой неделе заявил: «Рынок нефти очень понятен и предсказуем, в следующем году мы увидим растущий тренд, я готов спорить, что мы увидим 70-80 долларов за баррель и даже 100 долларов за баррель».

Предположение одного из наиболее часто цитируемых нефтяников России опирается на несколько факторов. Во-первых, он считает, что страны ближнего Востока смогут удержать цены на низком уровне, и это разорит остальных (в основном североамериканских) производителей нефти. Так было в 70-80-ые годы прошлого века, вероятно, так будет и сейчас. Уже при цене 57 долларов за баррель вся американская нефтяная индустрия является убыточной, и к концу года отрицательный денежный поток компаний сектора достигнет 100 млрд. долларов за квартал. Ну и наконец, Федун считает, что экономика Китая не будет замедляться так сильно, чтобы это могло вызвать сильное падение спроса на нефть.

При этом ещё сравнительно недавно, а точнее в середине сентября, американский инвестиционный банк Goldman Sachs опубли-

ДВ ГРАФИК

Очередное затишье на нефтяном рынке чревато новой бурей, аналитики не исключают падения и 20 долларов за баррель

● Нефть марки WTI, в долларах за баррель

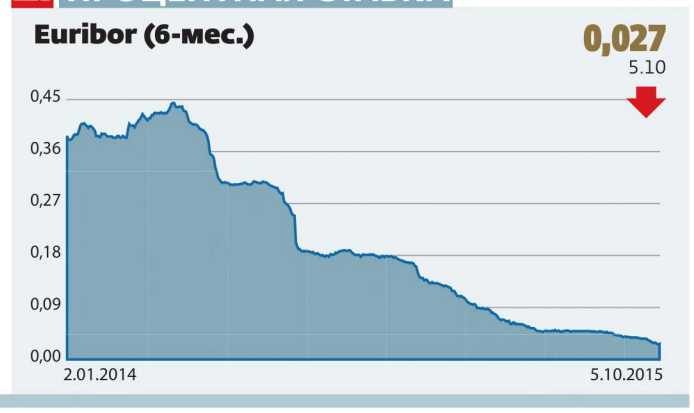
ДВ ВАЖНАЯ ЦИФРА

6,6%

● **Компания Tallink перевезла в сентябре 632,4 тыс. пассажиров, что на 6,6% больше, чем за тот же период годом ранее. По итогам III квартала, перевезено 2,7 млн. пассажиров, что на 5,5% больше, чем в прошлом году. Пассажиропоток вырос на всех линиях, кроме линии Латвия-Швеция.**

ДВ СЫРЬЁ

ДВ ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА



ковал свои сценарии развития на нефтяном рынке. Экономисты банка допустили снижение котировок сорта Brent вплоть до 20 долларов за баррель. Это, на их взгляд, самый негативный сценарий из всех, представленных банком. Основным же базовым сценарием является уровень около 50 долларов за баррель. Это, кстати, совпадает с оценкой Банка России, где указывается цифра 50 долларов за баррель.

Вероятно, негативный сценарий учитывает (предполагает) совпадение сразу нескольких факторов: это и сильное снижение темпов роста экономики Китая, и продолжение наращивания добычи в Северной Америке, и даже падение фондовых рынков.

Но в целом уровни в 20 долларов это, скорее, реализация сценария победы «новых» или «сланцевых» нефтяников в борьбе со «старыми». Такая ситуация может сложиться, если страны ОПЕК, пытаясь выжать с рынка конкурентов, сами попадут в ловушку. Когда сланцевая революция продолжится, себестоимость будет снижаться, а добыча расти. Здесь даже есть первые ласточки: США впервые за 20 лет стали нетто-экспортёрами нефтепродуктов в Мексику. Правда, пока речь идёт не о сырой нефти, на экспорт которой действует запрет. И статистика пока касается исключительно Мексики, но лиха беда начало.

Здесь уместно вспомнить, что год назад другой инвестиционный банк - Citibank - предсказывал, что к 2018 году США станут самым крупным в мире производителем нефти, обогнав и Саудовскую Аравию, и Россию. Правда, с тех пор утекло много воды, тогда и цены были другими, и темпы роста добычи.

Но стоит ценам на нефть снова подрасти, как количество буровых в США снова увеличится, и этот процесс может продолжаться непрерывно. Кстати, те же Саудовская Аравия и Россия совсем недавно побили собственные рекорды добычи. РФ смогла даже выйти на добычу уровней времён СССР. Саудиты тоже увеличивают производство, более того, они ещё и скидки дают своим покупателям в Азии, чтобы не пустить туда американцев. В общем, самая настоящая война.

Похоже, нынешние уровни цен на нефть временно стали своего рода зоной комфорта, когда быки не имеют особых драйверов для покупок, но и медведи силы растеряли. Но эта ситуация весьма хрупкая, война старых и новых нефтяников ещё не подошла к логическому завершению, а значит, волатильность будет только расти.

Фрэдерик Даниэль
hedgefundone.com

Scanpix

ДВ ДЕНЬГИ

ПРОЦЕНТЫ ПО ВКЛАДАМ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

банк	текущий счёт %: со среднего месячного остатка	текущий счёт %: от постоянного месячного остатка	срочный вклад %: 1 месяц	2 месяца	3 месяца	6 месяцев	9 месяцев	1 год	2 года	3 года	мин. сумма
Danske Pank		свяжитесь с банком						-	-		
Tallinna Äripank		0,00	0,10	0,15	0,20	0,40	0,50/1,5	0,60/1,6	0,70/1,7	-	200
Tallinna Äripank (3)		0,00	0,25	0,30	0,35	0,55	0,68	0,75	0,85	-	200
Citadele Pank			-	-	-	0,05	0,10	0,70	1,00	1,40	150
Versobank	0,01	0,01	0,40	0,50	0,60	0,90	1,00	1,20	1,50	1,80	350
Krediidipank	-	0,01	0,10	0,10	0,20	0,50	0,70	1,00	1,15	1,50	100/200(4)
BIGBANK		-	0,15	0,20	0,25	0,40	0,40	1,00	1,40	1,70	300-1500
BIGBANK	-	-	-	-	-	0,40	0,40	1,00	1,40	1,70	1500-30 000
BIGBANK	-	-	-	-	-	0,45	0,45	1,05	1,45	1,75	свыше 30 000

срочный вклад %, USD

	1 мес.	2 мес.	3 мес.	6 мес.	9 мес.	1 год	мин.сумма
Danske Pank	свяжитесь с банком						
Tallinna Äripank	0,05	0,05	0,05	0,10	0,15	0,20	200
Citadele Pank	0,10	-	-	0,05	0,10	1,00	200
Versopank	0,30	0,30	0,40	0,70	1,20	1,50	500
Krediidipank	0,10	0,10	0,20	0,50	0,70	0,90	100/200(4)

данные могут меняться в течение дня * Предложение действует в период 10.09-10.10.2013 (включительно) для договоров, заключённых в конторе Nordea на суммы до 10 000 евро (включительно). Расчёт максимальной суммы зависит от клиента. *** При открытии вклада в интернет-банке ставка выше до 0,1% (3) клиентам персонального обслуживания (4)в интернет-банке/в конторе (6)для вкладов в интернет-банке (7) от остатка на конец дня; (9) юридическому лицу/частному лицу

КОНТАКТНЫЕ ДАННЫЕ БАНКОВ

TALLINNA ÄRIPANK Vana-Viru 7, Tallinn, tel 668 8088, faks 668 8089
DANSKE PANK Narva mnt 11, Tallinn, tel (24h) 680 0800, e-post: info@sampopank.ee,
VERSOBANK Pärnu mnt 12, Tallinn, tel 680 2500, faks 680 2501
EESTI KREDIIDIPANK Narva mnt 4, Tallinn, tel 669 0941, faks 661 6037
BIGBANK Rüütli 23, Tartu, tel 1333, faks 737 7582, e-post: bigbank@bigbank.ee, www.bigbank.ee
SEB Tornimäe 2, Tallinn, tel 665 5100
AS UNICREDIT BANK EESTI FILIAAL Liivalaia 13, Tallinn, tel 668 8300, www.unicreditbank.ee, e-post: kliendiinfo@unicreditgroup.ee
LHV PANK Tartu mnt.2, tel. 680 0400, fax 680 0402, e-post: lhv@lhv.ee, www.lhv.ee
CITADELE PANK Roosikrantsi 2, Tallinn, tel 770 0000, faks 770 0001, e-post: info@citadele.ee

ПЕНСИОННЫЕ ИНДЕКСЫ

EPI	EPI-100	EPI-25	EPI-50
164,61 28.09-5.10 -0,17%	142,38	148,75	173,63

● Индексы отражают среднюю доходность обязательных пенсионных фондов различной стратегии, начиная с 2.07.2002. EPI-100 - фонды, инвестирующие только в облигации, EPI-75 - фонды инвестируют до 25% активов в акции, EPI-50 - до 50% в акции. Источник: Pensionikeskus

МЕТАЛЛЫ

цветные

$/т, LME, на 5.10, cash	покупка	продажа
алюминий	1546,50	1547,00
никель	9930,00	9935,00
свинец	1623,00	1623,50
олово	15675,00	15680,00
цинк	1652,00	1652,50
медь	5144,00	5144,50

драгоценные

$/тр. унцию, послеобеденный фиксинг, тройская унция = 31,103 г

	золото	серебро	платина	палладий
06.10	1147,50	15,67	915,0	706,0
05.10	1139,75	15,25	912,0	694,0
02.10	1140,75	14,43	908,0	659,0
01.10	1119,00	14,55	908,0	661,0
30.09	1114,00	14,65	911,0	650,0

ВАЛЮТА 6.10

Австралийский доллар	AUD	1.5781
Болгарский лев	BGN	1.9558
Китайский юань	CNY	7.1358
Гонконгский доллар	HKD	8.6987
Индийская рупия	INR	73.3854
Японская иена	JPY	135.07
Канадский доллар	CAD	1.4701
Корейский вон	KRW	1311.31
Норвежская крона	NOK	9.3765
Польский злотый	PLN	4.2487
Румынский лей	RON	4.4186
Шведская крона	SEK	9.3121
Сингапурский доллар	SGD	1.5986
Британский фунт	GBP	0.73990
Швейцарский франк	CHF	1.0936
Датская крона	DKK	7.4612
Тайский бат	THB	40.768
Чешская крона	CZK	27.109
Турецкая лира	TRY	3.3576
Венгерский форинт	HUF	313.58
Доллар США	USD	1.1224
Российский рубль	RUB	72.6872

СЫРЬЕВЫЕ ТОВАРЫ

кофе

	Arabica[1]	Robusta[2]
06.10	127,80	1597,00
05.10	127,55	1609,00
02.10	124,30	1578,00
01.10	120,75	1556,00
30.09	121,35	1557,00

сахар

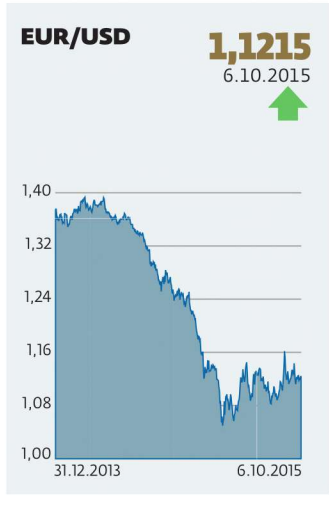
	белый[2]	сырец[1]
06.10	383,80	13,49
05.10	386,80	13,64
02.10	384,00	13,53
01.10	378,40	13,26
30.09	370,00	12,17

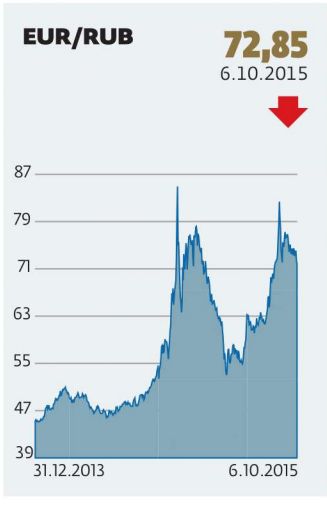
[1] CSCE (Нью-Йорк), USцент/фунт, 1 фунт = 453,59 г, Robusta ,usd/10 тонн; [2] LIFFE (Лондон), USD/т

НЕФТЬ И ТОПЛИВО (CIF)

	сырая нефть	лёгкое топочное масло	3,5% мазут	бензин 95	дизельное топливо
05.10	49,25	471,5	231,75	495	477,5
02.10	48,13	447,5	216,75	481,75	455
01.10	47,69	466	220,5	493,75	467,5
30.09	48,37	463,75	219,25	488	465
29.09	48,23	463	217	481,5	465,5

сырая нефть: смесь Brent, IPE, Лондон, USD/баррель; другие: USD/т Источник: FT.com





ДВ АКЦИЯ НЕДЕЛИ

Tallink

6.10
0,81 EUR

1,75%
изменение 29.09-6.10

816
оборот, тыс. евро

ДВ ИНДЕКС

Индекс OMXT (52 недели)

870,61
6.10.2015

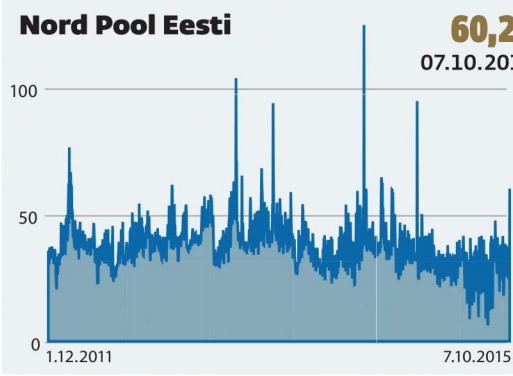
-0,34%
изменение 29.09–6.10

Индекс Таллиннской биржи.

ДВ ЦЕНА

Nord Pool Eesti

60,24
07.10.2015



+74%
изменение 30.09–7.10

цена на электроэнергию в евро за МВатт-час на бирже NordPool в ценовой зоне Estonia

OMX Baltic	OMX Helsinki	OMX Stockholm	PTC Москва	Nasdaq	Dow Jones
635,96	3116,52	1455,37	817,72	4749,96	16791,97
+0,57%	+7,17%	+4,19%	+4,10%	+3,36%	+4,18%

изменение индексов за 3неделю

РЫНКИ

Таллиннская биржа 6.10

цены и финансовые соотношения

акция	цена EUR	изменение за неделю	капитализация,EUR	EPS	P/E	ROE	P/S	P/B	див./акцию
Arco Vara	1,06	0,00%	5	0,32	3,35	15%	0,37	0,52	0,01
Baltika	0,30	-3,28%	11	-0,01	neg.	neg.	0,19	1,32	0
Ekspress	1,24	-0,80%	37	0,13	9,76	8%	0,71	0,79	0,04
Nordecon	1,02	0,00%	31	0,07	14,71	6%	0,19	0,87	0,03
Harju Elekter	2,67	0,75%	45	0,29	9,14	8%	0,78	0,74	0,15
Merko Ehitus	7,85	-0,13%	139	0,59	13,27	8%	0,55	1,11	0,64
OEG	1,78	0,00%	269	0,15	11,66	22%	1,69	2,52	0,1
Silvano	1,25	0,00%	49	0,17	7,34	15%	0,61	1,10	0,25
PRFoods	0,38	-0,52%	15	-0,11	neg.	neg.	0,32	0,44	0
Tallink	0,81	1,75%	548	0,09	9,14	8%	0,59	0,70	0,02
Tln Kaubamaja	6,05	-0,82%	246	0,50	12,15	12%	0,46	1,52	0,4
Tallinna Vesi	13,4	-2,90%	268	1,03	12,99	27%	4,97	3,45	0,9
Scano Group	0,67	-4,00%	3	-0,30	neg.	neg.	0,15	0,58	0

Российская биржа 6.10

	цена на закрытие	измен. за неделю, %	52 недели max	52 недели min	P/E
ГМК Норникель	14,43	1,87	21,79	13,06	11,22
ЛУКойл	34,72	1,11	54,19	30,20	11,36
Мосэнерго	0,60	0,00	1,00	0,50	28,54
Сбербанк	5,01	3,21	7,99	3,00	7,99
Роснефть	3,89	6,43	5,84	2,61	9,35
Сургутнефтегаз	5,49	9,15	7,89	3,10	1,45
Татнефть	29,96	8,95	37,43	18,27	7,04
Газпром	4,25	5,76	7,05	3,45	8,42

рынок ADR, на 15.30, USD, Источник: LSE

Стокгольмская биржа 6.10

	цена на закрытие	измен. за неделю, %	52 недели max	52 недели min	P/E
Autoliv	918,00	5,40	1107,00	624,50	-
Assa Abloy	154,20	4,12	183,83	110,13	23,99
Ericsson	85,10	7,65	120,00	77,45	26,85
Swedbank	191,40	4,02	223,90	166,20	12,93
Nordea	98,10	6,17	115,50	82,40	10,99
Tele2	78,95	0,06	105,92	74,09	17,20
SEB	92,25	4,89	111,50	82,30	10,24
TeliaSonera	43,38	-2,43	55,85	42,52	13,43

цены на15.30, SEK, Источник: Nasdaq OMX

ДВ ОБЗОР

Рост умеренный

Константин Доценко
Baltic Energy Services OÜ

Начавшийся в августе восходящий тренд спотовых цен на рынке электроэнергии Северных стран продолжился и в сентябре. Спотовые графики ценовых зон Швеции и Норвегии поднялись на 1-6 евро/МВтч. На рынках стран Балтии и Финляндии значительных изменений в минувшем месяце не произошло. График среднедневных цен в Эстонии и Финляндии стабилизировался в диапазоне 20-40 евро/МВтч, в Латвии и Литве – в диапазоне 38-53 евро/МВтч.

Средние цены на электроэнергию за месяц составили 31,7 и 31,8 евро/МВтч (+0,6; +0,5) в Эстонии и Финляндии. В Латвии и Литве средние месячные цены отыграли августовский рост и снизились до июльского уровня в 44,3 евро/МВтч (-2,1).

По сообщениям литовского системного управляющего компании Litgrid, работы на морском кабеле между Литвой и Швецией и энергосоединение между Литвой и Польшей идут по плану и будут завершены в течение двух последующих месяцев. С интеграцией энергорынков стран Балтии в рынок Северных стран возрастёт и влияние последнего на местное ценообразование. В последующие год-два импортируемая из Швеции по новому морскому кабелю дешёвая электроэнергия, скорее всего, приведёт к значительному падению цен в Латвии и Литве. Снижение цены в Эстонии, вероятно, будет меньшим, поскольку уже сегодня она торгуется дешевле, чем у южных соседей. Поэтому потребителям в Прибалтике выгоднее открывать свои портфели покупки для снижающихся спотовых цен на ближайшие год-два.

Однако в долгосрочной перспективе удержание их на столь низком уровне будет зависеть от развития ситуации с атомными электростанциями Швеции, где рост объёмов выработки электроэнергии гидро- и ветряными электростанциями привели к тому, что владельцы АЭС несут значительные убытки и уже вынашивают планы о закрытии некоторых блоков. В то же время строительство многих ветропарков в Скандинавии откладывается по той же причине. Если решение по закрытию блоков АЭС придётся на момент, когда замещающие их мощности новых ветряных и гидроэлектростанций ещё не будут введены в эксплуатацию, на рынке возможен рост цен на электроэнергию, который благодаря новым соединениям ударит и по странам Балтии.

На фоне новостей о скором включении кабеля NordBalt цены будущих периодов Эстонии в сентябре вошли в сильно нисходящий тренд и в конце месяца достигли новых исторических минимумов. Цена первого квартала 2016 года упала до 33,4 евро/МВтч (-3,4), второго до 29,1 евро/МВтч (-1,7), годовой форвард 2016 года до 31,1 евро/МВтч (-2,1), а 2017 год до 31,2 евро/МВтч (-2,9).

График декабрьского форварда EUADEC-15 колеблется в районе отметки 8 евро за тонну.

ДВ ФОНДЫ

Реклама

Nordea Pensions Estonia 2.10

	покупка	продажа	NAV	степень риска	% с начала года	доходность (годовых) % 12 мес.	3 года	5 лет	объём фонда
Nordea Pensionifond A, EUR	1,01	1,02	1,02	5,35	-1,1	1,32	3,98	3,71	159 046 102,66
Nordea Pensionifond A Pluss, EUR	0,84	0,85	0,85	7,70	-1,28	2,43	4,87	4,09	17 461 389,03
Nordea Pensionifond B, EUR	0,93	0,94	0,94	3,61	-1,16	0,17	2,32	2,81	18 551 941,17
Nordea Pensionifond C, EUR	0,86	0,87	0,87	2,08	0,16	1,24	2,27	2,44	12 549 254,96
Nordea Pensionifond Aktsiad 100, EUR	1,28	1,31	1,29	10,11	-2,33	2,29	6,36	5,85	6 827 119,82
Nordea Pensionifond Intress Pluss, EUR	0,76	0,77	0,76	3,64	0,36	1,87	2,98	0	1 312 572,98

Compensa Life 1.10

	покупка	продажа	NAV	степень риска	% с начала года	доходность (годовых) % 12 мес.	3года	5 лет	объём фонда*
Balti Kasvuportfell, EUR	-	-	1,509	-	5,60	9,80	8,00	5,30	6 717 449
Võlakirjaportfell, EUR	-	-	12,255	-	0,30	0,50	1,70	2,60	894 580

* Данные по объёму активов фондов: "Võlakirjaportfell" по состоянию на 30.06.2014, "Kasvuportfell" по состоянию на 31.03.2015

Парадоксы валютного рынка

Главная новость последних дней для валютного рынка, безусловно, опубликованный в пятницу слабый отчёт о занятости в США. Новость оказалась, с одной стороны, крайне негативной для доллара (снижает вероятность повышения ставок со стороны ФРС), но парадоксальным образом позитивной с другой стороны (новость повысила толерантность инвесторов к риску, что вылилось в рост акций и других рисковых активов, и соответственно снизило спрос на так называемые валюты фондирования, такие как евро и иена). Тем самым, одно уравновесило другое, и в итоге всё ограничилось относительно краткосрочным всплеском волатильности. В частности, пара евро/доллар резко дёрнулась вверх, однако не сумела закрепиться выше отметки EUR/USD 1,13, и довольно быстро вернулась к уровню 1,12. Таким образом, курс евро по отношению к доллару пока остаётся в диапазоне - 1,11-1,13. Большинство аналитиков по-прежнему ожидают роста курса доллара в среднесрочной и долгосрочной перспективе, поскольку фундаментально ситуация не изменилась: повысит в этом году ФРС США ставку или нет, но американский ЦБ, по крайней мере, остановил печатный станок, тогда как ЕЦБ и Банк Японии продолжают свои программы количественного смягчения. Напомним, что рост числа рабочих мест в США в сентябре оказался меньше прогнозов экспертов. **ДВ**

строительство

НЕДВИЖИМОСТЬ

Клиент ищет
что-то лучше среднего

Как продать дорогую квартиру?

Пилле Иваск
внештатный корреспондент

При продаже недвижимости класса люкс, точнее, дорогих квартир, важную роль играют выбор канала информации, опыт маклера, а также адаптация к пожеланиям требовательного клиента.

На рынке недвижимости Эстонии нет конкретного определения квартиры класса люкс. Эксперты по недвижимости и девелоперы отмечают, что на это указывают местоположение, более дорогие, чем обычно, отделочные материалы, размеры и бытовая техника.

По сравнению с прежними годами предложение квартир такого класса на рынке, по словам аналитика недвижимости Тыну Тоомпарка, выросло.

«В категорию люкс, безусловно, попадают объекты в Старом городе. Если отвлечься от столицы, то к этому классу можно отнести жилые площади в Пярну, продаваемые в качестве летних квартир. Это тоже увеличивает предложение хороших и очень хороших квартир», - пояснил Тоомпарк.

По словам эксперта по недвижимости и исполнительного директора фирмы 1Partner Kinnisvara Мартина Вахтера, спрос на квартиры класса люкс и их предложение в Эстонии сбалансированы: предлагается ровно столько, сколько есть заинтересованных в такой недвижимости. «Застройщики и строители делают своё дело, другой вопрос, как быстро эта недвижимость найдёт покупателя. Да и развитие недвижимости класса люкс может оказаться не самым целесообразным вариантом для девелоперов», - отметил Вахтер, добавив, что период продажи таких квартир обычно большой.

Менеджер по маркетингу OÜ Metro Capital Урмас Уйбомяэ сказал, что круг покупателей квартир категории люкс в общих чертах подразделяется на три группы: местные состоятельные семьи, российские бизнесмены и остальные иностранцы.

«Для местных причиной покупки такой квартиры служит желание изменить стиль жизни и сменить часто хлопотную жизнь в собственном доме на более беззаботную в квартире. Иностранцы ценят сравнительно умеренную цену нашей роскошной недвижимости и выносят решение часто с учётом инвестиционного потенциала», - рассказал Уйбомяэ.

Готовы переплатить

Общая черта всех покупателей - основательное знание рынка недвижимости и её качества. Такие покупатели прежде жили во многих регионах и домах и умеют оценить хорошее месторасположение, качество строительства и свойства конкретной квартиры, такие, как, например, планировка и отделка.

Если сравнить покупателя квартиры категории люкс с обычным покупателем, то, по словам Уйбомяэ, покупатели дорогих квартир обращают больше внимания на архитектуру здания, реноме дизайнеров интерьера и перспективы района. «Таким образом, для покупателя самое важное не цена недвижимости, окончательное решение часто принимается, исходя из наличия необходимых для удобной жизни дополнительных ценностей, и на основании внутреннего чувства», - пояснил он.

Директор дивизиона жилищного строительства AS Merko Ehitus Eesti Тийт Куузик указал на то, что у покупателя дорогой недвижимости обычно есть много особых пожеланий, и для их осуществления часто нанимают архитектора по интерьерам.

«При продаже квартир класса люкс вдобавок к квадратным метрам мы продаём стиль жизни.

Урмас Уйбомяэ, менеджер по маркетингу OÜ Metro Capital

Фото: Андрес Хаабу

Такие квартиры, как правило, приобретаются без привлечения банковского кредита.

Вахтер отметил, что покупателей квартир класса люкс отличает особое отношение, выражающееся в том, что они готовы заплатить за какую-то особенно нравящуюся им деталь вдвое больше справедливой цены. «Причём при отсутствии этой детали они не хотят платить за это имущество и половины справедливой цены», - сказал он.

Особый маркетинг

Маркетинг квартир категории люкс несколько отличается от маркетинга обычных квартир - большое значение имеют здесь персональность и знакомства. Тоомпарк заметил, что поскольку целевая группа покупателей дорогой недвижимости сравнительно невелика, её в смысле маркетинговой коммуникации легче нащупать. «Безусловно, используются и такие обычные каналы, как порталы недвижимости, но больше обращают внимание на печатные издания, прямой маркетинг и непосредственные контакты. У каждого объекта есть свои нюансы, от которых зависит, предложить информацию членам гольф-клуба или клиентам яхт-клуба», - пояснил Тоомпарк, отметив и важность качества обслуживания.

Часто покупатели дорогой недвижимости прибегают к помощи маклеров, которые помогали им и прежде. Особенно это относится к иностранцам.

«Иными словами, при продаже квартир класса люкс вдобавок к квадратным метрам мы продаём эмоции или стиль жизни, за что клиент готов платить больше», - сказал Уйбомяэ.

Девелоперы утверждают, что рынок квартир категории люкс в Эстонии довольно стабилен, а поскольку круг покупателей ограничен, но нет простора для многочисленных проектов. Тем не менее, борьба за клиента идёт и в этом дорогом сегменте.

ОДИН ВОПРОС

Что такое недвижимость класса люкс?

Можно сказать, что это жильё, которое отвечает гораздо большему, чем основные потребности жильца.

Это могут быть площадь, техническая оснащённость, просторные террасы и т.д. Жильё может находиться как в центре столицы, так и в «медвежьем углу». Можно назвать и критерий цены. Например, человек живёт один в трёхкомнатной квартире, и это для него люкс, несмотря на то, что по качеству она вовсе и не роскошная.

Тийт Куузик
директор дивизиона жилищного строительства AS Merko Ehitus Eesti

Это квартира, расположенная в эксклюзивном месте, с хорошим видом из окон, значительно больших, чем обычная, размеров, технически лучше оснащённая и отделанная дорогими материалами.

Тыну Тоомпарк
эксперт по недвижимости

В широком плане все строящиеся в столице новые квартиры - это товар класса люкс, поскольку позволить их себе может только 5% населения Эстонии.

Если рассматривать уже, то можно выделить такие критерии: ценное место, выдающаяся архитектура, размер квартиры, виды из окон и отделка. С учётом сказанного одним из критериев может быть и цена - в Таллинне от 3000 евро за метр и выше.

Урмас Уйбомяэ
менеджер по маркетингу
OÜ Metro Capital

EHITUSTRUST

РУБРИКА
"БИРЖА ДРЕВЕСИНЫ"
СУШКА ПИЛОМАТЕРИАЛА 8-18%
СТРОГАНИЕ ПИЛОМАТЕРИАЛА
urmas@puidukula.ee
тел. 56622715

AVISION
ПОМОЖЕМ СДЕЛАТЬ ПОСЛАНИЕ ВИДИМЫМ!
www.avision.ee
+372 6307474
rent@avision.ee

GeNaTeja
- бухгалтерские услуги
- внутренний аудит
- регистрация фирм
- дизайнерские услуги
- обучение и семинары

Таллинн, Paldiski mnt 16, тел. 509 6764
Йыхви, Rakvere tn 17, тел. 337 0128
genateja@gmail.com
www.genateja.ee

●●● логистика ●●● автомобили

ТРАНСПОРТ

Грузовики возвращаются

Порожние рейсы съедают доходы транспортных предприятий

ДВ **Кетлин Раук**
внештатный корреспондент

Клиенты прибегают для перевозки грузов в зарубежные страны к услугам многих автотранспортных фирм, но обзора движения грузовиков нет ни у кого, в результате чего сотни грузовых машин следуют порожняком друг навстречу другу вместо того, чтобы везти в обоих направлениях грузы.

По словам председателя правления OÜ Krimelte Яана Пуусаага, это очень серьёзная для экспортирующих предприятий проблема. «Ясно, что товарообмен не на любом направлении сбалансирован», - отметил он. Например, в Эстонию много импортируется из стран Центральной Европы, особенно из Германии. Поэтому и цена транспортировки на германском направлении сравнительно благоприятная. «Но у нас не очень много экспортёров, способных поддерживать на этом направлении стабильные объёмы», - сказал Пуусаар.

Проблемным, по его словам, является южно-европейское направление - средиземноморский и балканский регионы: «Очень трудно найти по разумной цене транспорт, потому что, когда надо оплачивать пробег туда и обратно, тяжело конкурировать с Центральной Европой, поскольку оттуда транспортировка намного дешевле и движение оживлённее».

Та же история с контейнерными перевозками. «Перевозки в страны, откуда идёт большой импорт, сравнительно дёшев, например, турецкое и китайское экспортные направления по цене аналогичны перевозкам в Стокгольм, было бы лишь что везти туда», - отметил Пуусаар.

Он добавил, что если была бы возможность каким-то образом сконцентрировать информацию о том, какие предприятия и на каком направлении что-то перевозят, это могло бы заметно улучшить конкурентоспособность Эстонии: «Сейчас эта информация чрезвычайно фрагментарна, увидеть общую картину трудно. Производители не знают о транспортных возможностях, а транспортные предприятия не имеют ясного представления о том, каковы в целом ожидания производителей».

По словам руководителя фирмы OÜ Jonex Transport Кайма Кууска, фирма, гоняющая грузовики в один конец порожняком, долго не просуществует. «Мы точно позволить себе такого не можем. Машина не должна возвращаться порожняком, при необходимости надо просто дождаться попутного груза», - пояснил он.

Выход всегда найдётся

Кууск добавил, что, тем не менее, ни одна машина совсем не встала, просто иногда приходилось брать грузы по более плохой цене. «Плохая цена - это всё же намного лучше, чем порожний рейс, - пояснил он. - Важно, чтобы, по крайне мере, эксплуатационные расходы на поездку были покрыты».

Кууск признал, что есть направления, на которых действительно найти обратный груз очень трудно: «Например, Испания - такая страна, где найти груз в Эстонию почти невозможно. Но и в таких случаях мы не гоняем машины назад порожняком, а берём грузы, скажем, во Францию, а оттуда уже в Эстонию».

Порожние рейсы для фирм, занимающихся грузоперевозками и логисти-

NOVAFOREST

Novaforest OÜ
Бетоони 11D
Тел. 513 5468, 511 5778

Услуги по ремонту грузовых автомобилей
www.novaforest.ee

dv.ee

Производителю проще закупать услугу

Член правления фирмы AS Spratfil Пеэтер Лойм утверждает, что у них проблемы порожних рейсов нет.

«Мы заказываем перевозку в один конец, а перевозчик сам ищет себе обратный груз, - пояснил он. – Насколько легко его найти, я сказать не могу, но, похоже, больших проблем нет».

Лойм добавил, что, например, из Германии и Франции в Эстонию много грузоперевозок: «Будучи и сами перевозчиками, мы без большого труда находили обратный груз».

Фирма занимается переработкой и продажей рыбы и ракообразных.

По словам Арне Салонга, члена правления предприятия аналогичного профиля OÜ Saaremaa Fishexport, тема порожних рейсов не только касается их фирмы, но и является серьёзной проблемой. «Поэтому мы изменили нашу тактику и больше не занимаемся транспортировкой», - сказал он.

КОММЕНТАРИЙ

Очень трудно организовать перевозку туда и обратно опасных химикатов

Мы перевозим специфические химтовары, поэтому для нас естественно, что груз идёт между производителем и потребителем в одном направлении, и найти обратный груз чрезвычайно трудно.

Одна из причин в том, что один и тот же продукт не движется по тому же маршруту в два конца, а для перевозки разных химикатов тем же самым автомобилем обязательно нужно помыть цистерну. Но таких возможностей в балтийском регионе практически нет.

Бывает и так, что продукт настолько отличается от предыдущего, что необходим принципиально иной резервуар. Иметь обратный груз было бы очень хорошо, но в нашей работе такое бывает очень редко.

Гуйдо Лепик
директор OÜ Simeon Transport

К СВЕДЕНИЮ

- **К преимуществам автомобильных грузоперевозок относятся гибкость и возможность прямых перевозок от двери к двери, без промежуточной перегрузки. Поэтому на расстояния до 300 км автомобильные перевозки – самый дешёвый и быстрый вид грузоперевозок.**
- **В то же время автомобильный транспорт является самым большим загрязнителем окружающей среды, а КПД его топлива самый низкий – на одном литре топлива можно перевезти на расстояние в один километр всего 50 тонн груза.**
- **При грузоперевозках на более дальние расстояния предпочтительны транспортные средства большей вместительности и грузоподъёмности. Железнодорожный транспорт, например, окупается с 50-тонных грузов.**

«Мы перевозим химикаты, и найти обратный груз нам очень трудно. Для перевозки разных химикатов той же машиной нужно помыть цистерну.

Гуйдо Лепик, глава Simeon Transport Фото: Рауль Мээ

порожняком

кой, по словам главы фирмы AS Dinocarrier Лаури Пинда, представляют действительно немалую проблему. «Баланс экспорта-импорта часто меняется, и транспортные фирмы, которые сами ищут грузы для своих машин, должны постоянно считаться с этим риском», - сказал он.

Вместе с логистиками

Грузоотправитель оплачивает фирмам перевозку из пункта А в пункт Б. Цена грузов меняется во времени в соответствии с возможностями перевозчика и общим спросом. «Например, при сокращении экспорта цена импорта вырастает на сколько-то процентов, поскольку грузоперевозчик хочет отбить часть затрат, возникающих из-за порожнего рейса в зарубежную страну», - пояснил Пинд.

Перевозчики другого типа сотрудничают, по его словам, с конкретной логистический компанией. «В этом случае порожний рейс перевозчика обычно, согласно договору, не касается, - отметил Пинд. – Фирма логистики гарантирует оплату всего заказанного километража». Ущерб от порожних рейсов несёт, естественно, логистическое предприятие.

Пинд добавил, что порожние рейсы – в широком плане распространённое в транспортном секторе явление. «Клиенты поделены между многими грузоперевозчиками, и порожние автомашины проезжают за грузом немалые расстояния», - сказал он. О грузе, находящемся где-нибудь поблизости, просто нет информации. «Повседневная реальность такова, что десятки и сотни порожних машин едут по шоссе друг другу навстречу, расходуя энергию и природные ресурсы и загрязняя окружающую среду», - посетовал Пинд.

По словам директора AS Rain Тоомаса Рауда, фирма осуществляет только внутренние перевозки по Эстонии. «Порожние рейсы - это, конечно, самая большая проблема всех перевозчиков, потому что они съедают доходы от перевозки грузов, - отметил он. – Дешевле постоять в ожидании груза, чем возвращаться порожняком домой».

Инвестируй выгодно!

ПЕРВАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ ОТ "ДЕЛОВЫХ ВЕДОМОСТЕЙ"

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ: все, кто не собирается после 60-ти жить лишь на одну пенсию, все, кого уже сейчас не устраивает жить на одну зарплату, все, кто интересуется возможностями выгодного вложения денег, все, кто хочет иметь больше, чем у него есть.

МЕСТО И ВРЕМЯ: 5 ноября 2015 года,
Таллинн, отель Radisson Blue Olümpia, Liivalaia 33.

Эксперты простым и доступным языком расскажут об эффективном использовании различных инструментов инвестирования. В рамках конференции состоится панельная дискуссия по теме рисков при инвестировании.

ПРОГРАММА:

ИНВЕСТОР – КТО ЭТО И ЧТО ОН ДЕЛАЕТ? Вступительное слово ДВ (Александр Петрович представится вам)

ДЕНЕГ МНОГО НЕ БЫВАЕТ. КАЖДЫЙ МОЖЕТ СТАТЬ ИНВЕСТОРОМ. Пеэтер Коппель (SEB)

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

Новая модель вложений в недвижимость (Максим Сорокин, ERE Grupp)

Инвестиции в жилую недвижимость: стратегия для частного инвестора (Алис Мёлль, Pindi Kinnisvara)

ЗОЛОТО & ВАЛЮТА: правила инвестирования (Константин Горбунов, Admiral Markets)

АКЦИИ & ЦЕННЫЕ БУМАГИ

ОПЦИОНЫ: невероятная возможность заработать (HedgeFundOne)

КРИПТОВАЛЮТА КАК ИНСТРУМЕНТ ИНВЕСТИРОВАНИЯ (Виталий Павлов, HashCoins)

ИНВЕСТИЦИИ В СТАРТАПЫ. Спикер уточняется

ИНВЕСТИЦИИ НА МЕСТНОЙ БИРЖЕ (Лиене Дубава, Nasdaqomxbaltic)

НОВЫЕ МЕТОДЫ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ ЧАСТНОГО ЛИЦА (Евгений Казанин, Bondora)

ДИСКУССИЯ: РИСКИ И ПОДВОДНЫЕ КАМНИ ПРИ ИНВЕСТИРОВАНИИ

Принимают участие: ВИКТОР РЕППО, Excedea (консалтинг), МАКСИМ СОРОКИН, ERE Grupp (недвижимость), НЕЛЛИ ЯНСОН, LHV (банкинг), представитель HedgeFundOne (опционы)

Рабочий язык конференции - русский

Мероприятие поддерживает HashCoins

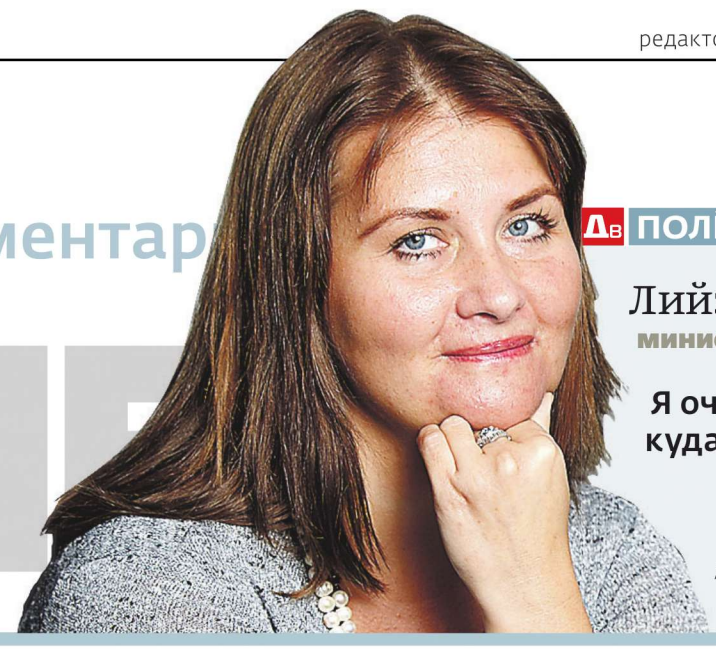
Цена 139 евро + НСО

Регистрация на сайте dv.ee

Деловые ведомости dv.ee

передовица ••• комментарии

МНЕНИЯ



ДВ ПОЛЁТ МЫСЛИ

Лийза Овийр
министр предпринимательства

Я очень хорошо понимаю, куда я попала.

Äripäev, 05.10.2015

ДВ КОНФЕРЕНЦИИ

Продолжается регистрация на конференции ДВ

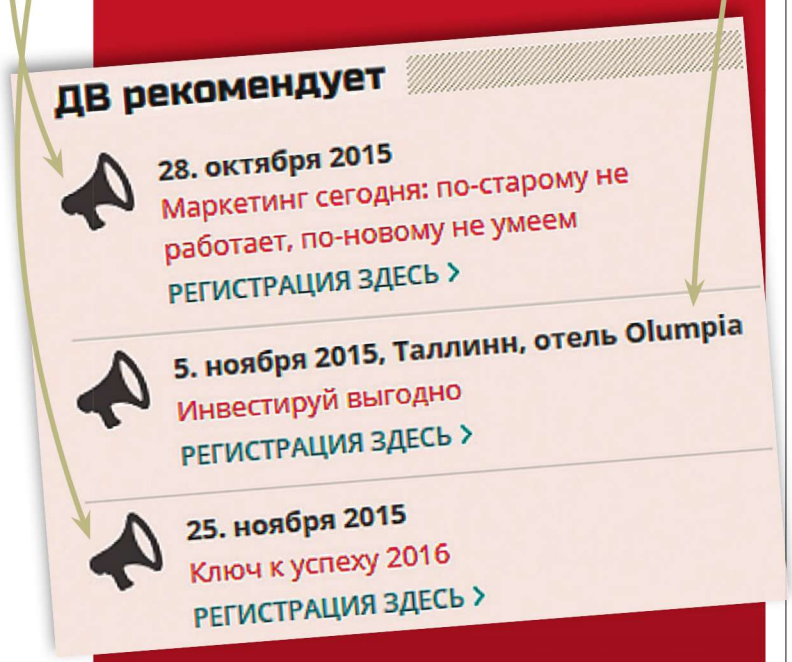
Дорогие подписчики ДВ!

Специальное предложение для подписчиков при регистрации на наши конференции можно получить у Ларисы Жуховицкой по телефону 667 0200 или 56 992025.

- Конференция «**МАРКЕТИНГ СЕГОДНЯ: ПО-СТАРОМУ НЕ РАБОТАЕТ, ПО-НОВОМУ НЕ УМЕЕМ**» (28.10)
- Конференция «**ИНВЕСТИРУЙ ВЫГОДНО**» (05.11)
- Годовая экономическая конференция «**КЛЮЧ К УСПЕХУ 2016**» (25.11)

А также можно зарегистрироваться на сайте dv.ee.

Ждём вас пренепременно!



dv.ee

Интеграционный проект - хорошая идея или утопия?

Примем 100 000 беженцев

Если бы Эстония согласилась принять 100 000 беженцев, запросив за это у Европы субсидию в размере миллиарда евро в год, то это бы повысило среднюю зарплату по стране и сократило нехватку рабочей силы.

Почему именно 100 000 беженцев и миллиард евро? За последние 10 лет численность населения Эстонии сократилась на 75 000 человек, то есть в стране места хватит.

Германия на одного беженца выплачивает 12 500 евро. Если бы Эстония выплачивала 10 000 евро на одного беженца, то вместе с субсидией ЕС это могло бы составить миллиард евро. Если Европа не согласится, то к Эстонии никаких претензий, что мы не пытаемся. У Эстонии нет денег, но есть желание помочь.

Сейчас Эстония получает от Европы миллиард евро в год, вместе с деньгами на беженцев нынешняя субсидия удвоилась бы. Фактические расходы на приём 100 000 человек составили бы треть от этой суммы, за счёт остального мы могли бы понизить налог с оборота до 10%.

Если Греции за неделю было выдано 8 млрд. евро, то ЕС сможет выделить и 250 млн. при условии, что проект будет осуществляться в четыре этапа, то есть, по 25 000 беженцев за раз.

Немаловажную часть проекта составляет безопасность как беженцев, так и всей Эстонии. К счастью, беженцы добровольно выбрали Эстонию, и к ним можно применить некоторые ограничения. Для проживания беженцам нужно построить посёлок с видеоохраной, регистрирующей, кто входит и кто выходит, каждому беженцу и работнику посёлка выдать браслет iBeacon, который стоит 5 евро.

Программное обеспечение, коррелирующее браслет и видео, отправляло бы автоматические сигнал, если бы кто-то входил без браслета или выходил без него. У эстонских фирм необходимые программы есть.

ДВ КОММЕНТАРИЙ

Кейт Сийлатс
инвестор

«Эстония хочет помочь бегущим от войны беженцам, и безопасно это можно сделать только при условии, что беженцы примут культурное пространство Эстонии.

Поскольку Эстония не является религиозной страной, то каждый беженец должен дать письменное согласие, что законы Эстонии превыше религии. Запрещены были бы, например, платки и прочие проявления веры.

Эстония хочет помочь бегущим от войны беженцам, и безопасно это можно сделать только при условии, что беженцы примут культурное пространство Эстонии. В ответ Эстония обеспечит беженцев бесплатной едой, безопасностью, образованием и медицинской помощью.

Быстрее всего население уменьшилось в Нарве и Йыхви, на 10 000 человек. Там надо построить первый посёлок. В начале для размещения придётся использовать спортзалы и палатки, но к ноябрю вполне можно построить деревянные модульные дома.

Маловероятно, что эстонцы захотят открытия приюта для беженцев в городе. Поэтому его нужно построить в деревне. С другой стороны, это позволит привлечь беженцев к сельскому хозяйству, давая, с другой стороны, возможность использовать деньги, выделенные Европой на сельское хозяйство.

Например, Россия могла бы опять открыть для Эстонии экспорт продуктов, которые производились бы в посёлке беженцев в Йыхви.

Если построить каждый дом на 12 человек, и к каждому дому выделить участок в 500 кв. метров, то нам понадобился бы участок в 1 кв. км. Например, в Йыхви есть подходящего размера участок государственного леса, который для первого этапа вполне подошел бы. Бюджет строительства и транспорта первого посёлка мог бы быть 50–100 млн. евро, расходы на содержание – до 100 млн. евро в год. Транспорт в Эстонию обошёлся бы в 2–5 млн. евро. Если эстонские автобусные компании пришлют к границе Венгрии 100 автобусов, то за пять раз удастся привезти первую партию беженцев. 100 на человека означало бы для автобусных компаний дополнительный оборот в 2,5 млн. евро.

На дороги, воду, канализацию и электричество ушло бы 10–30 млн. евро. Электронная система безопасности, браслеты, камеры и программное обеспечение потребуют еще 2 млн. евро. Если построить на 12 человек дом с тремя комнатами и одним туалетом, то нужно всего 2000 домов. В Эстонии дом под ключ стоит около 55 000 евро. Тем самым строительство 2000 домов обошлось бы в 100 млн. евро. В качестве рабочей силы можно использовать самих беженцев. На зарплату работникам посёлка можно выделить 10 млн. евро: зарплата обычного работника 2000 евро (с налогами работодателя) в месяц и руководителей - 6000 евро в месяц. Если на каждые 7 работников будет один руководитель, то мы получим 3500 работников и 500 руководителей. Так мы можем привлечь каждого десятого из 40 000 безработных Эстонии. То есть, по одному рабочему месту на каждые 7 беженцев.

Сейчас Нарва тратит на обучение 50 000 людей 20 млн. евро в год, тем самым прибавление 25 000 человек увеличило бы расходы на 10 млн. евро. Нужно обязать всех детей беженцев ходить в школу и изучать эстонский язык. Система здравоохранения в Эстонии тратит в год 1000 евро на одного человека. На лечение первых 25 000 беженцев тем самым потребуется 25 млн. евро. Если можно будет пользоваться существующими больницами, то потребуется половина суммы.

В месяц одному человеку из обычной семьи требуется в среднем 272 евро, 75 евро из которых идёт на питание и 47 евро на жилье. Если беженцу удастся уложиться в 150 евро в месяц, то годовой расход составил бы 45 млн. евро.

Проект по размещению беженцев увеличил бы нынешний бюджет волости Йыхви примерно в два раза, с 19 до 39 млн. евро.

Всего проект занял бы 5–10 лет. Более умные беженцы, или те, кому нравится сельское хозяйство, остались бы, остальные бы уехали в Швецию. Может, за это время и война в Сирии прекратится.

Статья выходит в рамках проводимого Tallinna Kaubamaja, Danske Bank, EMT и Elion, ACE Logistics, Combimill и Äripäev конкурса мнений «Успешная Эстония».

Деловые ведомости
Экономический еженедельник Эстонии

Издатель: AS Äripäev
Генеральный директор **Игорь Рытов**
Пярнуское ш., 105, 19094 Таллинн
Главный редактор **Оксана Кабритс**
тел. 667 0101, oksana@aripaev.ee
Печать: AS Kroonpress

Редакция:
Полина Волкова тел. 667 0073
polina.volkova@aripaev.ee
Анастасия Тидо тел. 667 0038
anastasija.tido@aripaev.ee
электронная версия: www.dv.ee

Вкус жизни: Варвара Языкова тел. 667 0404
varvara.jazokova@aripaev.ee
Общий телефон редакции: 667 0101
e-mail редакции delo@aripaev.ee
Реклама: 667 0069, e-mail delo@aripaev.ee
Подписка и распространение: тел. 667 0099

По вопросам доставки обращаться по тел. 667 0099
С жалобами по поводу содержания материала в газете можете обратиться в Совет по прессе pn@eall.ee, тел. 646 3363

ДВ ПРОИГРЫШ НЕДЕЛИ

Ровно неделю назад прокуратура возбудила уголовное дело против предпринимателя Рейна Кильк на основании параграфа, указывающего на мошенничество в крупных размерах. Дело было возбуждено по письменному запросу журналиста газеты Postimees, и оно касается сделки, заключённой между AS Werol Tehased и Eesti Energia.

ДВ ПОБЕДА НЕДЕЛИ

Владеющая Norde Centrum фирма Capfield сообщила, что в ближайшее время в центр будет вложено 10 млн. евро, а торговые площади расширятся в два раза, до 23 000 м², предлагая арендные площади 50 магазинам.

ДВ ОБРАТНЫЙ ОТСЧЁТ

-2900

● работников сократит французско-голландская авиакомпания Air France-KLM в ближайшее время. А также аннулирует заказы на новые самолёты. Причина - не удалось договориться с пилотами об условиях работы.

Авось не подерутся

Правительство внесло в Рийгикогу проект государственного бюджета 2016 года. Его общий объём - 8,9 млрд. евро, что примерно на четыре процента больше бюджета текущего года. Госбюджет остаётся дефицитным, но дефицит минимальный, всего 0,1% (доходная часть бюджета 8,837 млрд. евро, расходная - 8,9 млрд. евро). Таким образом, правительство идёт, что называется, предначертанным путём - бездефицитный бюджет был обещан в 2017 году.

Несмотря на некоторое увеличение объёма госбюджета по сравнению с 2015 годом, ничего революционного в проекте нет, о чём, в частности, свидетельствует и то, что оппозиция не обрушила на него сходу шквала яростной критики. И такой «скучный» проект госбюджета, по мнению ДВ, в сегодняшней ситуации единственно возможный.

Значит ли это, что он вовсе или почти лишён недостатков? Нет, разумеется.

Представляя проект, премьер-министр Таави Рыйвас сказал, что он несёт «надежду на лучшую жизнь». Это, конечно, сильная ораторская фигура речи. Но и лидер парламентской фракции главной оппозиционной силы, Центристской партии, Кадри Симсон не нашла, во всяком случае, пока, более жёстких слов, чем «проект, конечно, ещё далёк от идеала, но если правительство учтёт и предложения оппозиции, то проблемы наверняка могут быть совместно решены».

Главными приоритетами госбюджета 2016 года названы безопасность и социальная сфера. И то, и другое естественно и понятно - объяснять важность вопросов безопасности государства при сегодняшней обстановке в мире нет нужды, а статьи социальных расходов в совокупности традиционно были самыми большими по объёму. Расходы на оборону, как и в текущем году, чуть-чуть превысят 2% от ВВП (составят 2,07%), а оборонный бюджет вырастет в абсолютных цифрах на 37,1 млн. евро. В социальной сфере предусмотрен рост детских пособий, пенсий, зарплаты учителей, не очень большое, но всё же увеличение со 154 до 170 евро в месяц не облагаемого подоходным налогом минимума и т.д. Глава фракции Социал-демократической партии в Рийгикогу Андрес Анвельт с удовлетворением отметил сильную социальную составляющую проекта. «Для социал-демократов это бюджет солидарности», - сказал он. Удовлетворённость Анвельта и его заявление о солидарности настолько красноречивы, что такое благоволение, выказанное в проекте госбюджета очень многим, хотя и не всем, бюджетным запросам социал-демократов, можно истолковать и как плату им за решение остаться в коалиции и не разваливать правительство.

ДВ ПЕРЕДОВИЦА

> **Доходы госбюджета должны вырасти на 3% за счёт роста налоговых поступлений.**

Но именно тут и начинаются вопросы и сомнения. Упомянутая уже Кадри Симсон выразила сомнение в том, достаточно ли в свёрстанном с дефицитом госбюджете средств, необходимых на обещанное повышение зарплаты, поддержку регионального развития через фонд выравнивания, предоставление экстренной помощи фермерам, что тоже предусмотрено проектом, и т.д. И хотя такие сомнения высказываются оппонентами действующей власти каждый раз, они каждый раз имеют под собой основание. И этот раз не исключение. Доходы госбюджета должны вырасти на 3%, при этом правительство рассчитывает, на рост налоговых поступлений, составляющих более 70% бюджетных доходов, на 5%. Люфт тут вроде как есть, хотя надо иметь в виду, что неналоговые поступления в следующем году уменьшатся из-за уменьшения средств, получаемых из фондов ЕС, и от продажи квот на выбросы CO_2. Но откуда уверенность в 5% росте налоговых доходов? Экономический рост слабый и поддерживается внутренним спросом, который в свою очередь должен отчасти поддерживаться рядом перечисленных бюджетных мер. Роста экспорта практически нет, бизнес по большей части занимает выжидательную и колеблющуюся позицию. Даже на инфляцию по причине её почти полного отсутствия рассчитывать нельзя. Вразумительные ответы на эти вопросы должны быть даны.

Но если центристы, которые заняты сейчас решением более важных для себя проблем, сохранят свой примирительный тон, а, например, Свободная партия вряд ли будет ввязываться в битву ради битвы, то большой драки за бюджет удастся избежать. Впрочем, как раз та серьёзная проблема, которая больше всего волнует сейчас центристов, способна и радикализовать её настроение. За два месяца многое может измениться.

ДВ ОПРОС

Правительство Эстонии одобрило законопроект о госбюджете на 2016 год.

Стоит ли ожидать острой борьбы за госбюджет между коалицией и оппозицией?

Эдуард Тинн
политолог

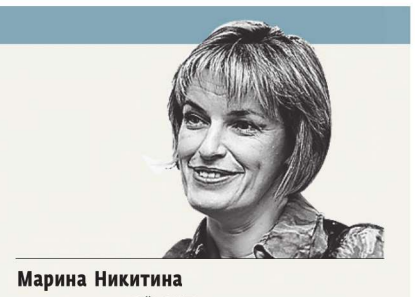
Можно задать вопрос: разумно ли увеличивать расходы на оборону? Реальной угрозы от России для Эстонии нет, и нет смысла жить в выдуманном мире. Деньги необходимо выделять на борьбу с бедностью и на науку. Но сегодня все партии - фанаты недальновидной милитаристской идеологии.

Марина Каас
вице-президент EVEA

Слушание госбюджета - всегда хорошая возможность для оппозиции попасть в СМИ, для этого даже устраивается настоящий цирк с ночными заседаниями и 10-минутными перерывами. Думаю, этот год не будет исключением, ведь на все благие цели и политпрограммы денег в государстве не хватит.

Майт Палтс
гендиректор Торгово-промышленной палаты

Конструктивного и аргументированного диалога никогда не бывает много. Точки зрения могут быть разными. Споры возможны пламенные, но надеюсь, столь же горячо будут размышлять над тем, как способствовать большему обогащению государства.



Марина Никитина
руководитель OÜ EKLT

Полагаю, что острой борьбы не будет. Бюджет достаточно консервативный, а «резких движений» не намечала ни одна партия, все смотрели в левую сторону. Поспорят о необлагаемом налогом минимуме или о минимальной зарплате - только и всего.

Деловые ВЕДОМОСТИ

Экономический еженедельник Эстонии
№ 35 (950)
7 октября 2015

ГЕРОЙ НЕДЕЛИ

LHV

финансовое учреждение, банк

LHV выпускает облигации, которые по карману небольшим инвесторам, чтобы с нового года выйти на биржу уже со своими акциями. Банк и раньше привлекал деньги инвесторов путём эмиссии облигаций, но доступ к ним имели только инвесторы с толстым кошельком. Нынешние же бумаги имеют номинал 1000 евро и доступны даже мелким инвесторам.

ISSN 1406-2593

2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015

ЮБИЛЕЙНАЯ
БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИЯ НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ

25 НОЯБРЯ 2015 ГОДА

Ключ успеху 2016

На мероприятие снова соберутся влиятельные, активные и успешные представители предпринимательской среды Эстонии, чтобы поделиться своими планами, надеждами, ожиданиями и страхами в отношении развития экономики страны, а также идеями по составлению бюджета на 2016 год.

Ожидаемое количество участников: около 100 человек
Рабочий язык конференции – русский.

ПРОГРАММА:

9:15 - 9:55	**Регистрация и утренний кофе**
9:55 - 10.00	**Вступительное слово.** Модератор **ИЛЬЯ НАРТОВ**
10:00 - 10:30	**Бизнес и государство – госбюджет 2016.** Министр финансов Эстонии **СВЕН СЕСТЕР**
10:30 - 11:00	**Честно о перспективах нашей экономики.** **ХАНОН БАРАБАНЕР,** экономист
11:00 - 11:30	**Налогово-таможенный департамент на ножах с бизнесом: что дальше?** **МАРЕК ХЕЛЬМ,** глава НТД
11:30 - 12:00	**Закон и бизнес. МАРКО ТИЙМАНН,** ведущий партнёр адвокатского бюро Glimstedt
12:00 - 13:30	**ОБЕД**
13:30 - 14:00	**ДМИТРИЙ ЕГОРОВ,** вице-канцлер Министерства финансов
14:00 - 14:30	**Финансирование предприятий в нынешних условиях. СОФИЯ КИРСИМАА,** AS Citadele banka.
14:30 - 15:00	**1:1 в пользу всех. Зарабатывай, помогая.** **ЮРИЙ ЧУРИЛКИН,** SportPromotion.
15:00 - 15:30	Кофейная пауза
15:30 - 16:00	**Как «жить» при компетентном и как «выживать» при некомпетентном правительствах. 30-летний опыт Paekivitoodete tehase OÜ.** **ВЛАДИМИР ЛИБМАН**
16:00 - 16:30	**Что ждёт транспортный сектор в 2016 году?** **РАЙВО ВАРЕ,** эксперт в области транзита.
16:30 - 16:45	**Заключительное слово**

Цена участия 259 евро + НСО

Регистрация и подробности на
dv.ee Деловые ВЕДОМОСТИ

РЕКЛАМА

DON SIMON
Mahlad
pressitud värsketest viljadest
NUEVO
NARANJA EXPRIMIDA
Pure Squeezed Orange Juice
DON SIMON
Premium
Valencia
Con Pulpa
Sabor Natural
CONTIENE - CONTAINS 15 NARANJAS - ORANGES
PURO 100% EXPRIMIDO
Exprimidas recién cogidas del árbol
De nuestra propia finca
NUEVO
MANDARINA EXPRIMIDA
Pure Squeezed Mandarine Juice
DON SIMON
Premium
CONTIENE - CONTAINS 25 MANDARINAS - MANDARINE
Sabor Natural
PURO 100% EXPRIMIDO
Exprimidas recién cogidas del árbol
NUEVO
ZUMO MELOCOTÓN y UVA
Pure Peach & Grape Juice
DON SIMON
Premium
CONTIENE - CONTAINS 5 MELOCOTONES - PEACHES
Sabor Natural
PURO 100% EXPRIMIDO
Exprimido directamente de la fruta
NUEVO
ZUMO TROPICAL
Tropical Juice
DON SIMON
Premium
Sabor Natural
PURO 100% EXPRIMIDO
Exprimido directamente de la fruta
NUEVO
100% ZUMO UVA MOSCATEL
Pure Pressed Muscat Grape Juice
DON SIMON
Premium
Sabor Natural
PURO 100% EXPRIMIDO
Uvas exprimidas recién cosechadas
mediato
BEVERAGES SINCE 1991
Spain's No1 Juice Brand

РЕКЛАМА

Открыт новый, элегантный ресторан **Art Priori**, пропитанный духом истории

Недавно в Таллинне, в Старом городе, по адресу Олевимяги, 7, был открыт художественный ресторан Art Priori. Вдохновение создатели интерьера ресторана черпали из присущей Таллинну готической архитектуры. В большом количестве использовался распространённый в Старом городе известняк, украшенный орнаментом по мотивам готических декоративных мотивов.

У ресторана три отдельных обеденных зала, в каждом из которых экспонируются ценные произведения оригинального искусства. В данный момент это в основном натюрморты и бытовые сцены 15 и 17 века. Уже повседневным явлением стали в ресторане художественные выставки от прошлого до наших дней, предлагая помимо великолепных блюд интеллектуальное и эстетическое наслаждение, изысканное гурме.

Приватный ВИП-зал ресторана на 10 человек идеально подходит для проведения деловых встреч и бизнес-ланчей. Технические решения небольшого зала позволяют организовывать мини-конференции.

Ресторан поражает современной кухней, в которой всё же есть место и для живого огня – дровяной гриль, на котором готовят значительную часть артистичных блюд. Идея кухни основана на чистых вкусах. В ресторане следят за последними тенденциями, ориентируясь, прежде всего, на сезонные свежие продукты. Зелень ресторан выращивает сам, а половину меню составляют вегетарианские блюда. На кухне подобралась молодая, амбициозная команда, обладающая значительным опытом и филигранными навыками.

www.artpriori.ee

РЕКЛАМА

MATI KULLAÄRI
Первый в Эстонии
центр обручальных колец
и колец для помолвки
Самый большой выбор обручальных колец
и украшений с бриллиантами.
Сделанные в Германии
эксклюзивные свадебные кольца -25%
EKS Kaubanduskeskus
Мустамяэ теэ 12, Таллинн
телефон 656 6516
Весь ассортимент продукции:
www.matikuld.ee

Деловые ведомости

Экономический еженедельник Эстонии ● 7 октября 2015 ● №35 (950)

ISSN 1406-2593

Elegance is an attitude

Simon Baker

LONGINES®

Conquest Classic Moonphase

ŠVEITSI KELL, ROOSIKRANTSI 11, TALLINN
GOLDWATCH, TARTU MNT 87, TALLINN
TALLINNA KAUBAMAJA, GONSIORI 2, TALLINN
K.U.L.D., PALDISKI MNT 102, TALLINN
GOLDTIME, TALLINNA MNT 41, NARVA