

Hallo, Latvija!



Izglītības un inovāciju
attīstības centrs

Projektu līdzfinansē
Eiropas Savienība
2012. gada Nr. 3

Eksperta skaidrojums par trešo valstu valstspiederīgo darbību Latvijas uzņēmējdarbības vidē



Daniels Pavļuts, Latvijas Republikas ekonomikas ministrs

Trešo valstu valstspiederīgajiem ir tādas pašas iespējas un tiesības veidot savus uzņēmumus, veikt uzņēmējdarbību un attīstīties Latvijā, tāpat kā Latvijas pilsoņiem. Vienīgie ierobežojumi, kas pastāv, ir attiecībā uz lauksaimniecības zemju iegādi.

Pēc ārējo tiešo investīciju apjoma redzam, ka no trešajām valstīm lielākos ieguldījumus Latvijā veic Krievija, Ukraina, Baltkrievija, Libērija, Uzbekistāna u.c. Turklāt interese no šo valstu uzņēmumiem par biznesa attīstības iespējām Latvijā pakāpeniski pieaug. Trešo valstu pārstāvji darbojas visai plašā uzņēmējdarbības jomu skaitā, tomēr ir vērojami atšķirīgi uzsvāri atkarībā no pārstāvētās valsts. Piemēram, pēc „Lursoft” datiem, Krievijas pilsoņi tiešās investīcijas visbiežāk Latvijā veic kravu pārvadājumu, nekustamā īpašuma un būvniecības, kokmateriālu, būvmateriālu vairumtirdzniecības nozarēs. Savukārt, piemēram, ukraiņu tiešās investīcijas visbiežāk vērojamas finanšu starpniecības, juridisko pakalpojumu, konsultēšanas un patēriņa kredītēšanas nozarēs.

Latvijā uzņēmumiem ar ārvalstu tiešajām investīcijām tiek nodrošināta arī iespēja pieteikties uz Eiropas Savienības (ES) atbalsta programmām un dažādām nodokļu atlaidēm, un šīs iespējas tiek aktīvi izmantotas. *(Turpinājums 2. lpp.)*

Пояснение эксперта о деятельности жителей третьих стран в среде предпринимательства в Латвии

Даниэлс Павлутс, министр экономики Латвийской Республики

У жителей третьих стран есть такие же возможности и права создавать свои предприятия, заниматься предпринимательской деятельностью и развиваться в Латвии, как и у граждан Латвии. Единственное ограничение, которое существует, связано с приобретением сельскохозяйственных земель.

По объему прямых иностранных инвестиций видно, что наибольшие вклады в Латвию из третьих стран делает Россия, Украина, Беларусь, Либерия, Узбекистан и др. Между тем интерес предприятий этих стран о возможностях развития бизнеса в Латвии постепенно растет. Представители третьих стран заняты в достаточно широкой области предпринимательства, но все-таки наблюдаются разные предпочтения в зависимости от принадлежности к той или иной стране. Например, по данным базы предприятий «Lursoft», граждане России наиболее часто в Латвии инвестируют в сфере грузоперевозок, недвижимости и строительства, области оптовой продажи древесных и строительных материалов. В свою очередь, украинские прямые инвестиции связаны с финансовой сферой, юридическими услугами, вопросами кредитования.

В Латвии предприятиям с прямыми иностранными инвестициями обеспечивается возможность подать заявки на программы поддержки от Евросоюза и на различные налоговые льготы, и эти возможности активно используются.

Жители третьих стран не только занимаются инвестициями в Латвии, но и пополняют ряды рабочей силы. На данный момент число трудящихся-мигрантов в Латвии на общем фоне трудоспособного населения сравнительно небольшое — в 2011 году было выдано 2400 разрешений на работу, а в целом в начале 2012 года в Латвии было зарегистрировано 44 300 иностранцев с постоянным видом на жительство и 16 000 — с временным видом на жительство. *(Продолжение на 4 стр.)*

Expert's clarification about the activity of third-country nationals in Latvian business environment

Daniels Pavļuts, Minister of Economics of the Republic of Latvia

In Latvia, third-country nationals have the same opportunities and rights as Latvian citizens to practise entrepreneurship, set up and develop their businesses. The only existing limitations pertain to the purchasing of land for farming purposes.

Judging by the amount of foreign direct investment, we can observe that the countries providing most investments are Russia, Ukraine, Belarus, Liberia, Uzbekistan, etc. Besides, the interest that these countries display regarding the business development opportunities in Latvia is gradually increasing. Third-country nationals are engaged in a wide range of business spheres, but different emphases can be noted depending on the represented country. For instance, according to the data provided by “Lursoft” (the register of foreign enterprises in Latvia), Russian citizens mostly make direct investments in the spheres of cargos shipments, real estate and construction, lumber, construction materials and wholesale trade. Whereas, for instance, direct investments from Ukraine mostly fall within the spheres of financial investment, legal services, counselling and consumption crediting.

In Latvia, enterprises receiving foreign direct investment are provided with an opportunity to apply for the European Union (EU) support programmes and various tax allowances, and entrepreneurs are actively making use of these options.

Third-country nationals not only invest in Latvia directly, but also enrich the labour force in Latvia by bringing in guest workers from abroad. Although currently the number of guest workers in Latvia per total number of the employed persons is comparatively small — by 2011 foreigners were issued with 240 work permits, all in all by the beginning of 2012 there were 44 300 registered foreigners with permanent residence permits and 16 000 foreigners with temporary permits in Latvia. Considering the tendencies in labour market development and taking into account the decrease of population in Latvia...

(Continued on page 6)

Eksperta skaidrojums par trešo valstu valstspiederīgo darbību Latvijas uzņēmējdarbības vidē

(turpinājums, sākums 1. lpp.)

Trešo valstu valstspiederīgie ne tikai veic ārvalstu tiešās investīcijas Latvijā, bet papildina arī Latvijas darbaspēka rindas. Pašlaik gan viesstrādnieku skaits Latvijā uz kopējā nodarbināto skaita ir salīdzinoši neliels — 2011.gadā ārzemniekiem tika izsniegtas 2400 darba atļaujas, bet kopumā 2012.gada sākumā Latvijā bija reģistrēti 44 300 ārzemnieku ar pastāvīgās uzturēšanās

atļaujām un 16 000 — ar termiņuzturēšanās atļaujām. Ievērojot darba tirgus attīstības tendences, kā arī Latvijas iedzīvotāju skaita samazināšanos, jautājums par ekonomisko imigrantu piesaisti Latvijā ar laiku noteikti aktualizēsies, bet tā noteikti nebūs masveida imigrācija, bet gan mērķtiecīga, selektīva speciālistu piesaiste Latvijai vēlamajās jomās.

Trešo valstu valstspiederīgo ekonomisko aktivitāti Latvijā arvien plašāk varam

vērot arī saistībā ar veiktajiem grozījumiem Imigrācijas likumā, kas par noteikta apjoma investīcijām sniedz iespēju saņemt termiņuzturēšanās atļauju. Lai arī šīs investīcijas lielākoties tiek veiktas nekustamā īpašuma iegādei, tomēr arī tas rada pakārtotus pozitīvus ieguvumus — pārceļoties uz Latviju, daļa šo cilvēku plāno vēlāk veidot savus uzņēmumus, Latvijā pieaug maksātspējīgo patērētāju skaits, tiek nodarbināti cilvēki gan būvniecībā, gan nekustamo īpašumu apsaimniekošanā, kā arī valstij un pašvaldībām tiek nodrošināti regulāri papildu nodokļu ieņēmumi.

Saskata potenciālu Latvijas tirgū



38 gadus vecais uzņēmējs Elmars Fels ir Izraēlas pilsonis, kurš Latvijā ieradies pirms astoņiem gadiem. Tagad viņš jau vairākus gadus veiksmīgi Latvijas tirgū realizē Izraēlā ražotu sadzīves ķīmiju un kosmētiku, nodrošinot desmit darba vietas. Viņš citiem trešo valstu valstspiederīgajiem, kuri vēlas Latvijā veidot uzņēmumu, iesaka pirms darba sākšanas rūpīgi izpētīt vietējo tirgu. Uzņēmējs saka, ka viņam izdevīgs šķiet Latvijas ģeogrāfiskais novietojums, jo tas ļauj produkciju viegli izplatīt arī citās valstīs — Lietu-

vā, Igaunijā, Baltkrievijā, Krievijā un pat Polijā. Problēmas iekļūt vietējā tirgū var sagādāt tā mazie apmēri un lielais dalībnieku skaits. „Bet, ja prece vai pakalpojums ir labs, tam būs vieta Latvijā,” pārliecināts Elmars Fels.

Kāpēc izvēlējaties sākt uzņēmējdarbību tieši Latvijā?

Latvijā es ierados aptuveni pirms astoņiem gadiem. Mans tēvs, kurš arī ir Izraēlas pilsonis, vēl 90. gadu sākumā bija uzņēmējs Latvijā. Es viņam pievienojos, bet pirms trim četriem gadiem kļuva par uzņēmuma "BSE Baltic" ģenerāldirektoru. "BSE Baltic" ir meitas uzņēmums lielam Izraēlas sadzīves ķīmijas un kosmētikas ražotājam „Sano Bruno's Enterprises”.

Pastāstiet, lūdzu, sīkāk par savu uzņēmumu!

Uzņēmumam "BSE Baltic" ir ekskluzīvas „Sano Bruno's Enterprises” produkcijas izplatīšanas tiesības Latvijas tirgū, Baltijas valstīs un Baltkrievijā. Mēs importējam sadzīves ķīmiju un kosmētiku, kā arī līdzekļus ķermeņa kopšanai. Pēdējos trīs četrus gadus izplatām šo produkciju Latvijā. Mūsu klienti ir visi tirdzniecības tīkli, kuri atrodas šajā tirgū, kā arī mazie veikali un tīkli un mazie veikali.

Jūsu uzņēmums ir veiksmīgs? Izraēlas vēstniecībā Latvijā sacīja, ka 2010.gadā esat pat

ieguvuši balvu par labāko Izraēlas produktu Latvijā.

Bizness ir veiksmīgs. Balvu no vēstniecības un Latvijas Tirdzniecības asociācijas mēs saņēmām par vienu no mūsu produktiem, kuru veiksmīgi ieviesām tirgū. Tagad mēs strādājam, lai mūsu produkciju virzītu vēl tālāk, kā arī palielinātu tās atpazīstamību vietējo iedzīvotāju vidū.

Kāds bija Jūsu pirmais laiks, ierodoties Latvijā un sākot šeit strādāt?

Es jutos labi jau no paša sākuma, te bija pazīstamas lietas un manai ģimenei vairākus gadus Latvijā bija savs uzņēmums. Vienlaikus darba organizācija, tirgus nosacījumi un pircēju uzvedība Izraēlā ir savādāka. Kā jebkurā valstī — ir plusi un ir arī mīnusi. No vienas puses, darbs Latvijā ir daudz precīzāk organizēts, piemēram, slēdzot līgumus ar tirdzniecības tīkliem. No otras puses, pēdējos gados Latvijas tirgus kļuvis ļoti piesātināts, vienā nozarē atrodams daudzas preces un dažādi ražotāji. Tas radījis ļoti lielu konkurenci un nepieciešamību pēc lieliem ieguldījumiem preces

atpazīstamības veicināšanai. Ņemot vērā plašo izvēli, patērētāji nav tik ļoti lojāli, bet izvēlas akciju preces jeb tās, kurām piemērotas atlaides.

Pastāstiet vēl nedaudz sīkāk par atšķirībām un līdzībām Latvijas un Izraēlas uzņēmējdarbības vidē?

Izraēlā cilvēki diennakti vairāk laika pavadā strādājot. Viss notiek daudz aktīvāk, viņiem ir daudz mazāk brīvu brīžu, kad laiku var veltīt tikai sev. Īpaši pēdējos gados Izraēlas ekonomika strauji attīstās. Neskatoties uz to, ka visu pasauli skāra ekonomiskā krīze, Izraēla bija viena no valstīm, kuru krīze skāra vismazāk. Izraēlā krīzes laikā pat bija vērojama izaugsme. Savukārt līdzība ir tajā, ka arī Izraēlas ekonomikā mēdz būt augšupeja un lejupslīde. Līdz ar konfliktu saasināšanos investīcijas „aiziet” no Izraēlas, bet labos laikos tās „atgriežas”. Arī Latvijā vērojama nestabilitāte, vienu brīdi nodokļi tiek paaugstināti, otru brīdi — samazināti. Nestabilitāte traucē mums strādāt.

Vai krīzes laikā Jums nebija doma savu uzņēmumu reģistrēt kādā citā valstī?

Nē. Mēs veiksmīgi spējam noturēt savu preci un lepojāmies, ka precei ir laba kvalitāte. Mūsu klātbūtne šajā tirgū iespējama, pateicoties preces labajai kvalitātei. Neskatoties, ka kopumā Latvijas patērētājos trūkst lojalitātes, mēs esam ieguvuši mūsu precei lojālus pircējus. Daudzu mūsu konkurentu tirgotā sadzīves ķīmija tiek ražota Polijā, bet pircēji uzticas Izraēlā ražotai produkcijai. Krīzes laikā mēs nedomājām pamest Latvijas tirgu, lai arī rādītāji kritās, tie nekrita tik ļoti. Mēs spējam pārdzīvot krīzi, pārdošanas apjomi ir atgriezušies savās vietās un pat pretēji — pēdējā laikā tie pieaug.

Vai Jums kā trešās valsts jeb Izraēlas pilsonim ir kādas priekšrocības vai kas traucējošs, strādājot Latvijas uzņēmējdarbības vidē?

Man kā Izraēlas pilsonim nekas netraucē šeit strādāt un dzīvot. Ir pat situācijas, kad tas palīdz, jo, kad potenciālais partneris ar mani satiekas un saprot, ka produkciju no Izraēlas tiešām pārstāv Izraēlas pilsonis, tas rada daudz nopietnāku priekšstatu un uzticamību. Turklāt varu sniegt atbildes

ne tikai par produkciju, bet arī par tās ražošanas vietu.

Izraēlas vēstniece Latvijā Hagita Ben-Jakova sacīja, ka viena no problēmām, ar kurām saskaras trešo valstu uzņēmēji, kuri vēlas strādāt Latvijā, ir nepieciešamās informācijas trūkums angļu valodā. Vai Jūs tam piekrītat?

Es piekrītu. Man gan ir priekšrocība, ka nepieciešamo informāciju bieži vien varu atrast krievu valodā. Ja cilvēks nerunā krieviski, viņam savlaicīgi iegūt informāciju un izpētīt tirgu tikai ar angļu valodas zināšanām tiešām ir sarežģīti. Informācija pārsvarā pieejama latviešu vai krievu valodā. Arī krievu valodā tā nav pilnībā pieejama. Man tas tik ļoti netraucē, jo man ir darbinieki, kuri runā latviešu valodā, es iegūstu visu nepieciešamo informāciju. Bet cilvēki, kuriem nav šādu privilēģiju, var pārdomāt sākt uzņēmējdarbību Latvijā.

Kāda ir bijusi Jūsu kā uzņēmēja saskarsme ar Latvijas valsts iestādēm?

Uzņēmums ir reģistrēts Latvijā, un viss, kas notiek Latvijas tirgū, skar arī mūs.

Tā kā uzņēmums pārdod sadzīves ķīmiju, tad ar mums sadarbojas Veselības inspekcija, kas seko līdzī produktcijas kvalitātei un atbilstībai prasībām. Tāpat produkcijai jāiztur dažāda veida pārbaudes. Sākot strādāt, bija diezgan sarežģīti, bet ar laiku, pierādot, ka mēs darām visu iespējamo — ievērojam Eiropas Savienības un vietējos sadzīves ķīmijas un kosmētikas ražošanas noteikumus, tad attiecības izveidojās labas. Ja savulaik bijām kā zem palielināmā stikla, tad tagad mums sniedz konsultācijas un esam iekļuvuši „labo klientu” sarakstā. Mūs vairs netur aizdomās, ka ievēdam preces, kuras Eiropas Savienībā būtu aizliegtas.

Vai līdzīga veida prasības Jūsu produkcijai ir arī Izraēlā vai vērojamas atšķirības?

No vienas puses, prasības Izraēlā ir augstākas nekā Latvijā, bet, no otras puses, daudzas Izraēlā atļautās preces nav ļauts ievest Eiropas Savienībā. Tāpat Latvijā daudzus noteikumus sāk piemērot ļoti ātri, pilnībā neizprotot konkrētās Eiropas Savienības regulas. Tas mēdz radīt problēmas.

Ko Jūs ieteiktu citiem trešo valstu valstspiederīgajiem, kuri vēlas sākt uzņēmējdarbību Latvijā?

Kā jebkur pasaulē — nepieciešams izpētīt tirgu, atbraukt un paskatīties, kas tirgū ir pieejams, kā norit darbs, kādi ir nosacījumi, jo tie atšķiras pat Baltijas valstu mērogā. Citu valstu pilsoņi bieži vien uz Baltiju skatās kā uz vienotu tirgu. Katrai valstij tomēr ir sava specifika, savi klienti, dažādi tirdzniecības tikli, dažādas cenas. Lielās konkurences, dažādo piegādātāju un ražotāju dēļ ir labi jāizpēta tirgus un jāskatās, vai ar šo precī būs iespējams iekļūt veikalu plauktos vai piedāvātajam pakalpojumam ir vieta tirgū.

Kādi ir Jūsu nākotnes plāni?

Pašlaik grūti teikt, jo vienmēr ir vēlme atgriezties mājās, neskatoties uz to, ka tagad Latvija daudz vairāk ir manas mājas nekā Izraēla. Cenšos attīstīt uzņēmumu, bet tālāk nezinu, laiks rādīs.

*Interviju pilnā apjomā varat lasīt
www.hallolatvia.lv*

Hagita Ben-Jakova, Izraēlas valsts ārkārtējā un pilnvarotā vēstniece Latvijā un Lietuvā sniedz interviju avīzei „Hallo, Latvija!”



Cik daudz Izraēlas uzņēmēju pašlaik darbojas Latvijā un kādas ir nākotnes attīstības tendences?

Mēs nevaram precīzi pateikt, cik Izraēlas uzņēmēju darbojas Latvijā, jo daļa no tiem strādā patstāvīgi, bez vēstniecības iesaistīšanās. Tomēr mēs cenšamies uzturēt labus kontaktus ar tiem uzņēmējiem, kas darbojas šeit vai vēlas atrast biznesa partnerus šajā valstī, mudinot tos iesaistīties uzņēmējdarbībā tieši Latvijā.

Vēstniecība vienmēr priecājas dzirdēt par viņu panākumiem, un šobrīd mēs varam teikt, ka Latvijā strādā vairāki desmiti Izraēlas uzņēmēju. Daļa no tiem darbojas telekomunikāciju jomā, finanšu sektorā vai eksportē Izraēlas produktus.

Piemēram, Elmars Fels, kuru Jūs interesējat un kura uzņēmums „BSE Baltic, Ltd.”

izplata Izraēlas kompānijas Sano Bruno's Enterprises Ltd. ražotos mājsaimniecības tīrīšanas produktus, ir mums ļoti zināms cilvēks. Turklāt 2010.gadā viņa uzņēmums piedalījās togad pirmoreiz rīkotajā konkursā „Izraēlas Gada produkts Latvijā 2010”, ko organizēja Latvijas Tirdzniecības asociācija sadarbībā ar mūsu vēstniecību, un saņēma godalgu par labāko Izraēlas produktu Latvijas tirgū — „Sano Forte Plus” tīrīšanas līdzekli.

Ir vēl divas svarīgas lietas, ko es vēlētos minēt kā būtiskus priekšnoteikumus sadarbības veicināšanai ekonomikas un uzņēmējdarbības jomās nākotnē — pagājušā novembra beigās Telavivā tika atklāta Izraēlas-Latvijas Tirdzniecības un rūpniecības kamera, kuras galvenais mērķis ir stiprināt ekonomiskās attiecības starp Latviju un Izraēlu un veicināt jaunu biznesa kontaktu veidošanos. Uzskatu, ka šīs divas būtiski svarīgās institūcijas sniegs lielu ieguldījumu jaunu biznesa kontaktu nodibināšanā, divpusējās sadarbības sekmēšanā un informācijas nodrošināšanā par investīciju iespējām.

Kā Izraēlas uzņēmēji pielāgojas Latvijas uzņēmējdarbības videi?

Ņemot vērā to, ka daudzi Izraēlas uzņēmēji strādā globālajā tirgū un viņiem jau ir pieredze darbā daudz nacionālās kompānijās un izveidojusies sadarbība ar citu ES valstu biznesa partneriem, pielāgošanās viņiem parasti nesagādā grūtības. Starp citu, daži Izraēlas uzņēmēji vai viņu ģimenes locekļi ir vietējas izcelsmes, tādēļ viņi

izprot Baltijas mentalitāti.

Vai Izraēlas uzņēmēji Latvijā saskaras ar kādām grūtībām vai šķēršļiem kā trešo valstu, kas nav NATO un ES dalībvalstis, valstspiederīgie?

Nē, īstenībā es pat nevaru nosaukt kādas īpašas grūtības, jo mūsu valstu starpā nav tirdzniecības barjeru.

Kā būtu iespējams atvieglot Izraēlas uzņēmēju darbu Latvijā?

Kādu laiku Latvijas tēls uzņēmēju acīs bija cietis ekonomiskās krīzes dēļ, taču tagad Latvija ļoti atgūstas un šis tēls mainās uz labo pusi.

Kā vienu no priekšnoteikumiem uzņēmēju darba atvieglošanai es vēlētos minēt to, ka potenciālie ārzemju biznesa partneri saskaras ar grūtībām, meklējot informāciju par izsludinātajiem iepirkumiem — diemžēl ir grūti orientēties šajā jomā, jo gandrīz visa informācija tiek izplatīta tikai latviešu valodā. Būtu lieliski, ka šī informācija būtu pieejama arī angļu valodā.

Un — reizēm ir vērojams informācijas trūkums par biznesa iespējām Latvijā — būtu lieliski, ka Latvija publiskotu un izplatītu vairāk informācijas par to. Taču es tiešām ceru, ka manis pieminētās institūcijas palīdzēs abu pušu uzņēmējiem attīstīt savstarpējus biznesa sakarus.

Gan Latvijas, gan Izraēlas puses strādā pie valsts amatpersonu un uzņēmēju delegāciju divpusējo vizīžu organizēšanas, un, protams, ir vērts pieminēt vēl vienu būtisku priekšrocību kontaktu sekmēšanā uzņēmējdarbībā — Latvijas nacionālā lidsabiedrība *airBaltic* veic tiešos lidojumus starp Rīgu un Telavivu.

*Interviju pilnā apjomā varat lasīt
www.hallolatvia.lv*

Пояснение эксперта о деятельности жителей третьих стран в среде предпринимательства в Латвии

(продолжение, начало на 1 стр.)

С учетом тенденций развития на рынке рабочей силы, а также уменьшение количества жителей Латвии, вопрос о привлечении экономических иммигрантов в Латвию со временем обязательно станет очень актуальным, но это ни в коем случае не будет массовая иммиграция, а целеустремленный, селективный отбор

специалистов для работы в нужных отраслях.

Экономическую активность жителей третьих стран в Латвии все шире мы можем наблюдать в связи с изменениями в законе об Иммиграции, который за определенный объем инвестиций предполагает возможность получить временный вид на жительство. Хотя эти

инвестиции в основном совершаются с целью приобретения недвижимости, но и это создает положительное воздействие – переехав в Латвию, часть из этих людей планируют впоследствии создать свои предприятия. В Латвии растет количество платежеспособных потребителей, люди заняты как в строительстве, так и в управлении недвижимостью, в свою очередь, государство и самоуправление будут обеспечены регулярными дополнительными налоговыми поступлениями.

Видит потенциал на латвийском рынке

38-летний предприниматель Элмар Фелс — гражданин Израиля, который восемь лет назад приехал в Латвию. Сейчас он уже много лет успешно реализует на латвийском рынке продукцию бытовой химии и косметики, произведенной в Израиле, создав при этом десять рабочих мест. Он рекомендует другим жителям третьих стран, которые хотят создать свой бизнес в Латвии, перед началом работы внимательно изучить местный рынок. Предприниматель говорит, что ему кажется выгодным географическое месторасположение Латвии, так как это позволяет легко распространять продукцию в другие страны — в Литву, Эстонию, Беларусь, Россию и даже в Польшу. Проблемы для входа на местный рынок может создать его небольшой размер и большое количество участников. «Но, если товар или услуга хороша, то для него найдется место в Латвии», убежден Эльмар Фелс.

Почему решили начать предпринимательское дело именно в Латвии?

В Латвию я приехал примерно восемь лет назад. Мой отец, тоже гражданин Израиля, еще в начале 90-ых годов был предпринимателем в Латвии. Я присоединился к нему, но четыре года назад я стал генеральным директором предприятия «BSE Baltic». Это дочернее предприятие большого производителя бытовой химии и косметики «Sano Bruno's Enterprises» в Израиле.

Расскажите, пожалуйста, о своем предприятии подробнее!

У предприятия «BSE Baltic» есть право на распространение эксклюзивной продукции «Sano Bruno's Enterprises» на латвийском рынке, в Балтийских странах и в Беларусь. Мы импортируем бытовую химию и косметику, а также продукцию по уходу за телом. Последние три-четыре года распространяем эту продукцию по всей Латвии. Нашими клиентами являются все торговые сети, которые находятся этом рынке, а также и небольшие магазинчики.

Насколько успешно Ваше предприятие? В посольстве Израиля в Латвии сообщили, что 2010 году Вы получили награду за лучший израильский продукт на латвийском рынке.

Бизнес успешный. Награду от посольства и Латвийской Ассоциации торговцев мы получили за один из наших продуктов, который успешно внедрили на латвийском рынке. Сейчас мы работаем, чтобы нашу продукцию продвигать еще

дальше, а также стремимся сделать ее узнаваемой для местных жителей.

Каким было начало, когда вы приехали в Латвию и начали здесь работать?

Уже с самого начала я чувствовал себя хорошо, это было знакомое для меня дело, и у моей семьи несколько лет в Латвии было свое предприятие. В то же время организация труда, условия рынка и поведение потребителей в Израиле совсем другое. Как и в любой стране — есть свои плюсы и также и минусы. С одной стороны, работа в Латвии организована более четко, например, при заключении контрактов с торговыми сетями. С другой стороны, в последние годы латвийский рынок стал очень насыщенным, в одном секторе можно найти много товаров и много разных производителей. Это создает очень большую конкуренцию и необходимость в крупных инвестициях для рекламы товара. Учитывая широту выбора, потребители не столь лояльны, но выбирают тот товар, на который есть скидка.

Расскажите немного подробнее о сходствах и различиях между предпринимательством в Латвии и Израиле.

В Израиле большую часть суток люди проводят на работе. Все проходит гораздо активнее, они имеют гораздо меньше свободного времени, которое можно использовать для своих личных целей. Особенно в последние годы израильская экономика стремительно развивается. Несмотря на то, что весь мир пострадал от экономического кризиса, Израиль был одной из стран, которая пострадала

меньше всего. В Израиле даже во время кризиса наблюдался рост. Сходство же в том, что и в экономике Израиля бывают взлеты и падения. Таким образом, при обострении конфликтов инвестиции «уходят» из Израиля, а в лучшие времена «возвращаются». Нестабильность наблюдается и в Латвии, в один момент налоги повышаются, в другой момент — снижаются. Нестабильность мешает нам работать.

Во время кризиса у Вас не было мысли зарегистрировать свое предприятие в другой стране?

Нет. Нам успешно удалось сохранить свой товар, и мы гордимся, что наш товар хорошего качества. Наше присутствие на этом рынке возможно, только благодаря хорошему качеству товара. Несмотря на то, что в целом латвийским потребителям недостает лояльности, мы нашли покупателей для своего товара. Бытовая химия, предлагаемая многими нашими конкурентами, производится в Польше, но покупатели доверяют товару, произведенному в Израиле. Во время кризиса мы даже не думали покидать латвийский рынок, хотя показатели и падали, но их падение было не слишком значительным. Мы сумели пережить кризис, объемы продаж вернулись на свои места, а в последнее время они даже возросли.

Есть ли у вас как у жителя третьих стран, т.е. гражданина Израиля, какие-то преимущества или какие-то препятствия, занимаясь предпринимательством в Латвии?

Мне как гражданину Израиля ничто не мешает здесь жить и работать. Бывают даже ситуации, когда это помогает. Когда потенциальный партнер со мной встречается и понимает, что продукцию из Израиля действительно представляет гражданин Израиля, это создает более серьезное отношение и доверие. Кроме того, я могу дать ответы не только о продукции, но и о месте его производства.

Посол государства Израиль в Латвии Хагита Бэн-Якова говорила, что одной из проблем для предпринимателей третьих стран, которые хотят работать в Латвии, является отсутствие необходимой информации на английском языке. Согласны ли вы с этим?

Я согласен. У меня есть преимущество, что необходимую информацию я часто могу найти на русском языке. Если люди не говорят на русском языке, для него

своевременно получить информацию и изучить рынок, зная только английский язык, будет действительно сложно. В основном информация доступна на латышском или на русском языке. Однако, и на русском языке она доступна не в полной мере. Мне это не мешает, так как у меня есть сотрудники, которые говорят на латышском языке, поэтому я получаю всю необходимую информацию. Но люди, у которых таких привилегий нет, могут передумать начинать свой бизнес в Латвии.

Каким было Ваше, как предпринимателя, общение с государственными институтами Латвии?

Предприятие зарегистрировано в Латвии и все, что происходит на латвийском рынке, также влияет на нас. Так как предприятие продает бытовую химию, мы сотрудничаем с Инспекцией здравоохранения, которая контролирует качество продукции и соответствие требованиям. Кроме того, продукт должен пройти тестирование. Приступая к работе, было довольно трудно, но со временем, доказав, что мы делаем все возможное — соблюдаем правила как Европейского Союза, так и местного производства бытовой химии и косметики, — у нас сложились хорошие отношения. Если раньше мы были как под увеличительным стеклом,

то сейчас нам дают рекомендации, и мы находимся в списке «хороших клиентов». Нас больше не подозревают, что мы ввозим импортные товары, которые запрещены в ЕС.

В Израиле для Вашей продукции существуют аналогичные требования или наблюдаются различия?

С одной стороны, требования в Израиле выше, чем в Латвии, но, с другой стороны, многие товары, которые разрешены в Израиле, не разрешается ввозить в страны Европейского Союза. Также многие положения в Латвии вводятся очень быстро, без полного понимания соответствующих правил Европейского Союза. Это создает проблемы.

Что бы Вы посоветовали жителям третьих стран, которые хотят заниматься предпринимательством в Латвии?

Как в любом другом государстве — необходимо изучить рынок, приехать и посмотреть, что доступно на рынке, каковы условия, потому что они отличаются даже в масштабе стран Балтии. Граждане других стран часто смотрят на страны Балтии как на единый рынок. Тем не менее, каждая страна имеет свою специфику, своих клиентов, разные торговые сети, разные цены. Из-за большой конкуренции, различных поставщиков

и производителей, необходимо хорошо изучить рынок и посмотреть, сможет ли этот товар попасть на полки магазинов или есть ли на рынке место для предлагаемых услуг.

Какие Ваши планы на будущее?

На данный момент трудно сказать, по-



тому что всегда есть желание вернуться на родину, несмотря на то, что в Латвии в настоящее время я гораздо больше себя чувствую как дома, чем в Израиле. Буду стараться развивать свой бизнес, но, что дальше, не знаю, время покажет.

Полностью интервью с предпринимателем Элмаром Фелсом можно прочитать на сайте www.hallolatvia.lv

Хагита Бэн-Якова, чрезвычайный и полномочный посол государства Израиль в Латвии и Литве дает интервью газете „Hallo, Latvija!”

Как много предпринимателей из Израиля работают сейчас в Латвии? Какие тенденции развития намечаются в будущем?

Мы не можем назвать точную цифру, сколько предпринимателей из Израиля работают сейчас в Латвии, так как часть из них работает самостоятельно, без посредничества посольства. Однако мы стараемся поддерживать хорошие отношения с теми предпринимателями, которые работают здесь или хотят найти партнеров по бизнесу в этом государстве, побуждая их создавать свой бизнес непосредственно в Латвии.

Посольство всегда радуется, услышав об их достижениях, и на данный момент мы можем сказать, что сейчас в Латвии работает несколько десятков предпринимателей из Израиля. Часть из них работает в области телекоммуникаций, в секторе финансов или занимаются экспортом продуктов из Израиля.

Например, нам хорошо известный человек Элмарс Фелс, у которого вы брали интервью, и его предприятие «BSE Baltic, Ltd.», которое распространяет продукцию бытовой химии компании «Sano Bruno's Enterprises Ltd». К тому же в 2010 году его предприятие участвовало в конкурсе «Израильский продукт Года в Латвии 2010», который в том году проходил впервые. Этот конкурс организовала Латвийская Ассоциация торговцев совместно с нашим посольством, и предприятие «BSE Baltic, Ltd.» получило награду за лучший израильский продукт на латвийском рынке —

средство для чистки «Sano Forte Plus».

Существуют еще два важных момента, которые я хотела бы отметить в качестве основных предпосылок для сотрудничества в области экономики и бизнеса в будущем. В конце ноября прошлого года в Тель-Авиве была открыта Израильско-Латвийская палата Торговли и промышленности, основная цель, которой укрепление экономических отношений между Латвией и Израилем и создание новых деловых контактов. Считаю, что эти важнейшие институты внесут значительный вклад в установление новых деловых контактов, будут способствовать двустороннему сотрудничеству и обеспечат информацией об инвестиционных возможностях.

Как предприниматели Израиля адаптируются в бизнес-среде Латвии?

Учитывая то, что многие предприниматели Израиля работают на мировом рынке и у них уже есть опыт работы в многонациональных компаниях и развито сотрудничество с бизнес-партнерами других стран ЕС, адаптация для них, как правило, не создает трудностей. Кстати, некоторые израильские предприниматели и члены их семей родом из Латвии и Литвы, поэтому им понятен Балтийский менталитет.

Сталкиваются ли израильские предприниматели как жители третьих стран, которые не являются членами НАТО и государствами-членами ЕС, с какими-либо трудностями или преградами в Латвии?

Нет, на самом деле я даже не могу назвать

особых трудностей, так как между нашими странами нет торговых барьеров.

Как можно было бы облегчить работу израильских предпринимателей в Латвии?

В течение некоторого времени деловой имидж Латвии снизился в глазах предпринимателей из-за экономического кризиса, но теперь Латвия снова экономически восстанавливается, и этот имидж меняется к лучшему.

В качестве одного из условий, необходимых для облегчения работы предпринимателей, я хотела бы назвать то, что потенциальные зарубежные партнеры сталкиваются с трудностями, когда ищут информацию об объявленных закупках — к сожалению, трудно ориентироваться в этой области, так как почти вся информация распространяется только на латышском языке. Было бы прекрасно, если бы эта информация была бы доступна и на английском языке.

Иногда просто не хватает информации о возможностях бизнеса в Латвии. Было бы замечательно, если бы Латвия могла бы публиковать и распространять больше информации о возможностях бизнеса в Латвии. Но я на самом деле надеюсь, что мной упомянутые институты помогут предпринимателям обеих сторон развивать деловые связи.

Как Латвийская, так и Израильская сторона работает над организацией двустороннего визита государственных должностных лиц и делегации и, конечно, стоит отметить еще одно важное преимущество для развития деловых контактов — Латвийская национальная авиакомпания «AirBaltic» осуществляет прямые рейсы между Ригой и Тель-Авивом.

Полностью интервью с чрезвычайным и полномочным послом государства Израиль в Латвии и Литве Хагитой Бэн-Яковой можно прочитать на сайте www.hallolatvia.lv

Expert's clarification about the activity of third-country nationals in Latvian business environment

(continued, page 1)

...the issue of recruiting immigrants to Latvia will, with time, most certainly become very acute, although it definitely will not turn into mass immigration but will rather take the form of a purposeful and selective

recruitment of specialists in the spheres that are desirable for Latvia.

The economic activity of third-country nationals in Latvia can also be ever more extensively observed following the amendments to the Immigration Law that for a certain amount of investment stipulates a

chance to receive a temporary residence permit. Although these investments are generally made for purchasing real estate, this has positive benefits as well — having moved to Latvia, part of these people plan to set up their own enterprises, the number of solvent consumers in Latvia increases, people are being employed in construction and management of real estate, and the state and municipalities receive a regular additional tax income.

Sees potential in the Latvian market

The 38-year-old entrepreneur Elmar Fel is a citizen of Israel who came to Latvia eight years ago. Currently, for several years already he is successfully working in the Latvian market by distributing household chemicals and cosmetics made in Israel and providing ten working places. To other third-country nationals who would wish to establish an enterprise in Latvia, he would advise to thoroughly investigate the local market prior to setting up work here. The entrepreneur admits that he considers Latvia's geographical location very advantageous as it easily permits to distribute the goods to other countries, such as Lithuania, Estonia, Belarus, Russia and even Poland. The problem that might impede entering the local market is its small scale and the great number of participants. "Although, if the product or service is good, it will find its due place in the Latvian market as well," assures Elmar Fel.

Why did you choose to set up a business in Latvia?

I arrived in Latvia about eight years ago. My father, who is also a citizen of Israel, had been an entrepreneur in Latvia already in the 1990s. I joined him, but some three to four years ago I became the director-general of the enterprise "BSE Baltic". "BSE Baltic" is a subsidiary company of "Sano Bruno's Enterprises" — a big Israeli company that produces household chemicals and cosmetics.

Tell us please about your enterprise!

"BSE Baltic" owns exclusive right to distribute the produce of "Sano Bruno's Enterprises" in Latvia, the Baltic States and Belarus. We import household chemicals and cosmetics, as well as body care products. For the last three to four years we have been distributing these goods in Latvia. Our clients are all sales networks that belong to this market, as well as the small shops.

Has your enterprise been successful? The Embassy of Israel to Latvia told us that in 2010 you were awarded a prize for the best Israeli product in Latvia.

Business has been successful. We received the award from the Embassy and Latvian Trade Association for one of our products that was successfully introduced into the local market. Currently we are taking steps to further promote our produce and increase its recognisability among the local population.

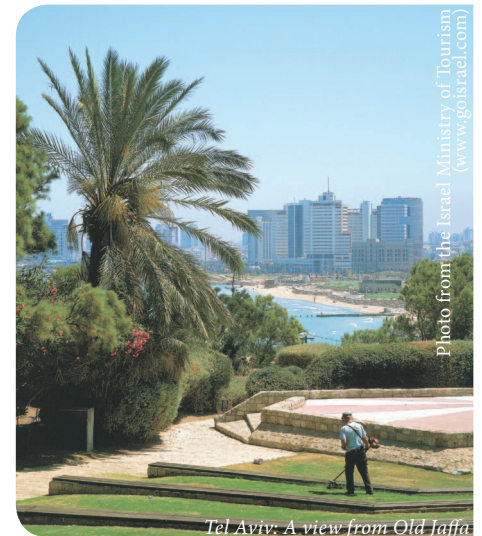
What was your first time like in Latvia when you had just begun to work here?

I felt really well from the very beginning, the processes here were familiar to me and by that time my family had had their own enterprise here for several years already. At the same time, the organization of work, the market conditions and consumer behaviour in Israel are different. As in any country, there are pros and cons. On the one hand, work in Latvia is much more precisely organized, for instance, when concluding contracts with sales networks. On the other hand, in recent years the market in Latvia has become very saturated, you can find a variety of products and manufacturers within one branch. It has created a considerable competition and caused a need for some great investments to ensure a product's recognisability. Owing to the wide choice, consumers are not that loyal, choosing discount products instead, or opting for the goods that have reduced prices.

Could you tell us a bit more about the similarities and differences between the business environments in Latvia and Israel?

In Israel people spend more time per day working. Everything is happening at a much quicker pace, they have less time for their own leisure activities. Especially in recent years the economy in Israel is growing rapidly. Despite the fact that the world was gravely affected by the economical crisis, Israel is one of the countries that were least influenced by it. In Israel even in the times of the crisis the economy was growing. The similarity, however, lies in the fact that the economy in Israel also has its highs and lows. With the conflicts becoming

more acute, the investments "flow away" from the country, while in the good times they "come back". In Latvia we can likewise observe lack of stability. At one point the



Tel Aviv. A view from Old Jaffa

taxes are being raised, at another they are reduced. This instability is a challenge to our work.

Did you not have any wish to register your enterprise in another country during the crisis?

No. We managed to successfully keep our product in the market and are proud of its high quality. Our presence in this market is possible owing to the quality of our produce. Despite the fact that consumers in Latvia are not very loyal, we have managed to attract faithful customers who buy our product on a regular basis. The household chemicals sold by many of our rivals are produced in Poland, but the customers have trust in the goods produced in Israel. During the crisis we did not think about leaving the Latvian market, even though the sales figures dropped, albeit not significantly. We managed to overcome the crisis, the sales volume has returned to its normal range and has even been growing lately.

Being a third-country (Israeli) citizen, do you face any advantages or obstacles when working in the Latvian business environment?

As a citizen of Israel I have not encountered any obstacles which would impede my life or work here. There are even some situations when I find it helpful as, when a

potential partner meets me and sees that a product made in Israel is represented by an Israeli citizen, it gives a much more serious impression and a sense of trustworthiness. Besides, I am able to account not only for the produce, but also for its place of origin.

Israeli Ambassador in Latvia Ms Hagit Ben-Yaakov names the lack of necessary information in English as one of the central problems encountered by third-country entrepreneurs who wish to work in Latvia. Do you agree with that?

I agree. Although my advantage is that I am often able to find the necessary information in Russian. For a person who does not speak Russian, it might be difficult to quickly obtain information and investigate the local market by using only English. The information is not fully available in Russian either. For me it is not a great hindrance because I have employees who speak Latvian, so I can get all the information I might need. However, the people who have no such privileges might reconsider their plans to do business in Latvia.

As an entrepreneur, how would you characterize your communication with Latvian state institutions?

My enterprise is registered in Latvia and all the things that happen in the Latvian mar-

ket affect us as well. Since the enterprise sells household chemicals, we cooperate with Health Inspectorate that controls the quality of our produce and judges its conformity to the requirements. In addition, our products have to undergo many other tests. When we had only began our work here, it was rather difficult, but with time, having proved that we are doing every possible thing — observing the rules for production of household chemicals and cosmetics set by the European Union and local authorities — we managed to build good relationships. If previously we were under close scrutiny, then at present we receive consultations and are considered “good clients”. We are no longer suspected of importing goods that are forbidden in the European Union.

Are there some similar demands for your products in Israel as well or is the situation different there?

On the one hand, the demands in Israel are higher than in Latvia, but, on the other hand, there are a lot of products that are allowed in Israel but cannot be imported to the European Union. Also, in Latvia many rules are introduced very quickly, without fully comprehending the specific regulations of the European Union. This may

cause some problems.

What would you suggest to other third-country nationals who might wish to set up a business in Latvia?

As anywhere else in the world — it is necessary to investigate the market, to come and see what is available in the local market, how the work is going on, what are the requirements, because they differ even within the Baltic States. Citizens of other countries oftentimes see the Baltics as one market. Each country, however, has own peculiarities and customers, different sales networks and different prices. Owing to the considerable competition and the scope of different suppliers and manufacturers, the market has to be investigated carefully. You have to see if you can potentially get your product on the shop shelves, if there is any place for it in the market.

What are your plans for the future?

At present it is hard to tell because the wish to return home is always there, even despite the fact that Latvia is now more of a home to me than Israel. I try to develop my enterprise, but I don't know about the future, time will tell.

To read the interview in full, please visit www.hallolatvia.lv

Ms. Hagit Ben-Yaakov, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the State of Israel to the Republics of Latvia and Lithuania, is interviewed by the newspaper “Halo, Latvija!”

How many Israeli entrepreneurs are currently working in Latvia and what are the tendencies of future development?

We cannot tell the exact number of Israeli entrepreneurs working here in Latvia, as part of them are working on their own without the Embassy's involvement. However, we are trying to keep good contacts with those entrepreneurs who are acting here or have intentions to find business partners here, by encouraging them to do business directly in Latvia.

The Embassy is always happy to hear about their success stories, and currently we can say that there are several dozens of Israeli entrepreneurs working in Latvia. Some of them are working in telecommunication area, finance sector, export of Israeli products.

For example, Elmar Fel, whom you are interviewing and whose company “BSE Baltic, Ltd.” is distributing Israeli household cleaning products produced by *Sano Bruno's Enterprises Ltd.*, is well-known to us — moreover, in year 2010 his company participated in the first ever competition “Israeli Product of the Year 2010 in Latvia”, organized by the Association of Traders of Latvia in cooperation with our Embassy, and received the award for the best Israeli product in the Latvian market — “Sano Forte Plus”

detergent.

There are two important issues that I would like to mention as crucial prerequisites for enhancing the economic and business cooperation in the future — at the end of last November, the Israel-Latvia Chamber of Commerce and Industry was opened in Tel Aviv, the main goal of which is to strengthen economic relations between Latvia and Israel and to stimulate emergence of new business contacts. I believe these important institutions will contribute a lot to establishing new business contacts, facilitating bilateral cooperation and providing information on investment opportunities.

How do Israeli entrepreneurs adjust themselves to Latvian entrepreneurship environment?

Taking into account that lot of Israeli businessmen already have experience of working with multi-national companies, they are working globally and also have experience with doing business and having cooperation partners in other EU countries, they usually don't have any adjustment problems. By the way, some of Israeli entrepreneurs or their family members are of the local origin, so they have understanding of the Baltic mentality.

Do entrepreneurs from Israel face any diffi-

culties or obstacles in Latvia as citizens of the countries — non-members of NATO and EU?

No, actually I cannot name any special difficulties as there are no trade barriers between our countries.

How would it be possible to facilitate the work of Israeli entrepreneurs in Latvia?

For some time the image of Latvia in eyes of businessmen was hurt by the economic crisis, but now Latvia is recovering well and this image is changing for the better.

As some of preconditions to facilitate the work I would like to mention that sometimes potential foreign business partners face difficulties when searching for tender information — unfortunately, it is hard to orient in this field because almost all the tender information is being distributed only in the Latvian language; it would be great if such information were accessible also in English.

And — sometimes there is a lack of information about business opportunities in Latvia — it would be great if the Latvian side could publish and distribute more information about it. But I really hope the institutions I have mentioned before will assist entrepreneurs of both sides to develop their business ties.

Both Latvian and Israeli sides are working on bilateral visits of state officials and business delegations, and, of course, it is worth to mention one more significant advantage for business contacts — the Latvian national air company *airBaltic* is operating direct flights between Riga and Tel Aviv.

To read the interview in full, please visit www.hallolatvia.lv

Eksperta skaidrojums par trešo valstu valstspiederīgo komercdarbību Latvijā



Maira Roze,
Pilsonības un
migrācijas
lietu pārvaldes
priekšnieka
vietniece

Trešās valsts pilsonis var uzturēties Latvijā ar termiņuzturēšanās atļauju, ja viņš ir komercregistrā registrēts valdes vai padomes loceklis, vai cita amatpersona, kura pilnvaru pārstāvēt komersantu, ja šī komercsabiedrība darbojas ne mazāk kā gadu un veic aktīvu saimniecisko darbību, un tās darbība dod ekonomisko labumu Latvijai. Lai ārzemniekam būtu tiesības pieprasīt uzturēšanās atļauju, sabiedrībām ar ierobežotu atbildību pamatkapitālam jābūt ne mazākam par 2000 latu. Komercedarbību var veikt vairākas komercsabiedrības vienlaikus. Jaunums — darba atļauju šādos gadījumos neizsniedz, bet izdara atzīmi uzturēšanās atļaujā — „Komercedarbība”.

Šajos gadījumos komercsabiedrībai gada laikā jānomaksā valsts vai pašvaldību budžētā nodokļi ne mazāk kā 10 000 latu un jābūt nodarbinātiem 5 darbiniekiem. No 01.07.2012. nosacījumi mainīsies. Netiks vērtēts, cik darbinieku strādā komercsabiedrībā, bet paaugstināsies nomaksājamo nodokļu apmērs līdz 15 000 latiem. Arī pašam ārzemniekam jāsaņem darba samaksu, kas ir ne mazāka kā Latvijā strādājošo divkārtā mēneša vidējā bruto darba samaksa iepriekšējā gadā.

Ja komercsabiedrība darbojas mazāk par gadu, ārzem-

nieks ir tiesīgs saņemt vīzu ar speciālu atzīmi, ka var nodarboties ar komercdarbību. Ierakstu vīzā veic angļu valodā — „BUSINESS”.

Vēl termiņuzturēšanās atļauju var saņemt, ja ārzemnieks veic ieguldījumus kapitālsabiedrības pamatkapitālā, to palielinot, vai veicis ieguldījumu sabiedrības pamatkapitālā, dibinot jaunu kapitālsabiedrību, un ieguldījums ir vismaz 25 000 latu. Šajā gadījumā saimnieciskā gada laikā komercsabiedrībai valsts vai pašvaldību budžētā nodokļos jāiemaksā 20 000 latu. Ārzemnieks var veikt ieguldījumu kapitālsabiedrības pamatkapitālā, kas ir vismaz 100 000 latu. Minētajā gadījumā nav noteikta precīza nodokļu summa, kura būtu jāmaksā, bet komercsabiedrībai jāveic aktīva saimnieciskā darbība, kura dotu ekonomisko labumu Latvijai. Dažreiz ārzemnieki domā, ka, ieguldot 100 000 latu, nekās vairs nav jādara. Tā nav, jo pierādīt šo ekonomisko labumu ir pat sarežģītāk. Iepriekš minētajos gadījumos ārzemnieks var pats arī strādāt savā komercsabiedrībā (darba samaksa — ne mazāka kā Latvijā strādājošo mēneša vidējā bruto darba samaksa iepriekšējā gadā) vai nestrādāt (finansu līdzekļiem tad jābūt ne mazākiem, kā minimālās darba algas trīskāršam apmēram).

Пояснение эксперта о коммерческой деятельности жителей третьих стран в Латвии

Майра Розе, заместитель начальника Управления по делам гражданства и миграции

Гражданин третьих стран с временным видом на жительство может пребывать в Латвии, если он зарегистрирован в Коммерческом регистре как член правления или член совета, или как другое должностное лицо, уполномоченное представлять коммерсанта, если это коммерческое общество работает в Латвии не менее года и ведет активную хозяйственную деятельность и приносит экономическую пользу Латвии.

Для того, чтобы иностранец имел право запросить вид на жительство, основной капитал обществ с ограниченной ответственностью должен составлять не менее 2000 лат. Коммерческую деятельность можно вести в нескольких коммерческих обществах одновременно. Новшество — разрешение на работу в таких случаях не выдается, но в виде на жительство делается пометка — «Коммерческая деятель-

ность».

В таких случаях коммерческое общество должно внести в бюджет государства или самоуправления налог не менее чем 10 000 лат и в коммерческом обществе должно работать не менее пяти сотрудников. С 1 июля 2012 года условия будут изменены. Не будет учитываться, сколько сотрудников работает в коммерческом обществе, но повысится сумма уплачиваемых налогов до 15 000 лат. Иностранец также должен получать заработную плату, которая не меньше чем двойная среднемесячная заработная плата (брутто) в Латвии в прошлом году.

Если коммерческое общество работает меньше года, иностранец имеет право получить визу со специальной пометкой, что может заниматься коммерческой деятельностью. Запись в визе делают на английском языке — «BUSINESS».

Также временный вид на жительство можно получить, если иностранец вложил инвестиции в основной капитал коммерческого

общества, увеличивая его, или внес вклад в основной капитал компании, создавая новое коммерческое общество, и вклад составил не менее 25 000 лат. В этом случае в течение финансового года коммерческое общество должно внести в бюджет государства или самоуправления не менее чем 20 000 лат в виде налогов. Иностранец может делать вклад в основной капитал коммерческого общества на сумму не менее 100 000 лат.

В данном случае не определена точная сумма налогов, которую необходимо заплатить, но коммерческое общество должно вести активную хозяйственную деятельность на экономическое благо Латвии. Иногда иностранцы думают, что, вкладывая 100 000 лат, больше ничего не надо делать. Это не так, ибо доказать экономическую выгоду достаточно сложно. В ранее упомянутых случаях иностранец также и сам может работать в своем коммерческом обществе (заработная плата не меньше двух среднемесячных заработных плат (брутто) в Латвии в прошлом году) или не работать (финансовые средства в этом случае должны быть в размере не меньше трех минимальных заработных плат).

Expert's clarification about third-country nationals' business activity in Latvia

Maira Roze, Deputy Head of the Office of Citizenship and Migration Affairs

Third-country citizens can reside in Latvia on the grounds of a temporary residence permit if they are council or board members recorded in commercial register or other officials that are authorized to represent an entrepreneur whose business has been functioning for no less than a year and is actively involved in economic activity that benefits Latvia. For foreigners to be entitled to apply for a residence permit, the core capital of limited liability companies should be no less than 2000 lats. Business activity can be conducted at several commercial associations at once. A novelty is that in such cases a work permit is not issued, instead a special record — “Business activity” is made in the residence permit.

In such cases, within a year commercial as-

sociation is obliged to pay no less than 10 000 lats in tax to state or municipal budget and it has to employ no less than 5 employees. From July 1, 2012 the provisions will change. The number of employees working in the commercial association will not be considered, while the amount of tax to be paid will increase up to 15 000 lats. The foreigners themselves ought to receive a salary which is at least two times higher than the average monthly gross salary that people employed in Latvia received in the preceding year.

If a commercial association functions for less than a year, a foreigner is entitled to receive a visa with a special record permitting them to engage in business activity. The record in the visa is made in English — “BUSINESS”.

In addition, a temporary residence permit may be received if a foreigner has made investments in the core capital of the stock company

and increased it, or has established a new commercial company by investing in it at least 25 000 lats. In such case, during the business year the commercial association has to pay 20 000 lats in taxes to the state or municipal budget. A foreigner can invest in a stock company a sum which is at least 100 000 lats. In the said case, the exact amount of tax to be paid is not stipulated, but the commercial association has to actively engage in business activity which would give economic benefits to Latvia. Sometimes foreigners think that, having invested 10 000 lats, they have no obligation to do anything else. This assumption is wrong, as it is even more challenging to actually prove this economic benefit. In the aforementioned cases, foreigners can either work in their commercial associations themselves (their salary should be at least equal to the average monthly gross salary received by people employed in Latvia in the preceding year) or not (then the financial means ought to equal at least three minimal salaries).

