

ob *orient* **baltic**

Business brokerage Legal advising
Investment consulting **M&A** Venture
capital Private equity Financial analyze

НЕДОСТАТКИ РЫНКА ЛАТВИИ:

- Таможенные формальности с РФ и СНГ
- Визовые и миграционные формальности
- Нет договора об избежании двойного налогообложения
- Емкость внутреннего рынка
- Зависимость от импорта по сырью, энергоносителям
- Не слишком эффективная судебная система

ПРЕИМУЩЕСТВА РЫНКА ЛАТВИИ:

- **Благоприятные кредитные возможности (ставки, сроки)**
- **Дешевизна и доступность трудовых ресурсов**
- **Высокая производительность и квалификация работников**
- **Системы управления, учета и контроля**
- **Финансовые программы Европейский фондов**
- **Доступность западных технологий**
- **Низкий уровень бюрократии и коррупции**
- **Прозрачность и минимальность государственного влияния**

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ СФЕРЫ:

**Блок 1. «Инвестиционные сделки с
производственными активами»**

Блок 2. «Возобновляемая энергетика»

Блок 3. «Высокие технологии»

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ АКТИВ

Производственные мощности (оборудование, механизмы)

Технологии и опыт

Экспортная ориентация

Высокая добавленная стоимость

A4B - Active for Business

(Актив для бизнеса)

Передача «акций» производственной компании-актива *инвестору* в качестве платы за предоставление рынка сбыта (технологий).

A4B: ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ СТОРОН

Латвийская (акционер): нет банкротства, есть доля, но
прибыльного бизнеса

Российская (инвестор): в результате обычно торговой операции
получила производственный актив

Банкир (кредитор): нет проблем с дебиторской задолженностью,
дополнительная прибыль от успешного
клиента

Государство и персонал получили налоги и сохранили З/П

Производственная компания NIFCO

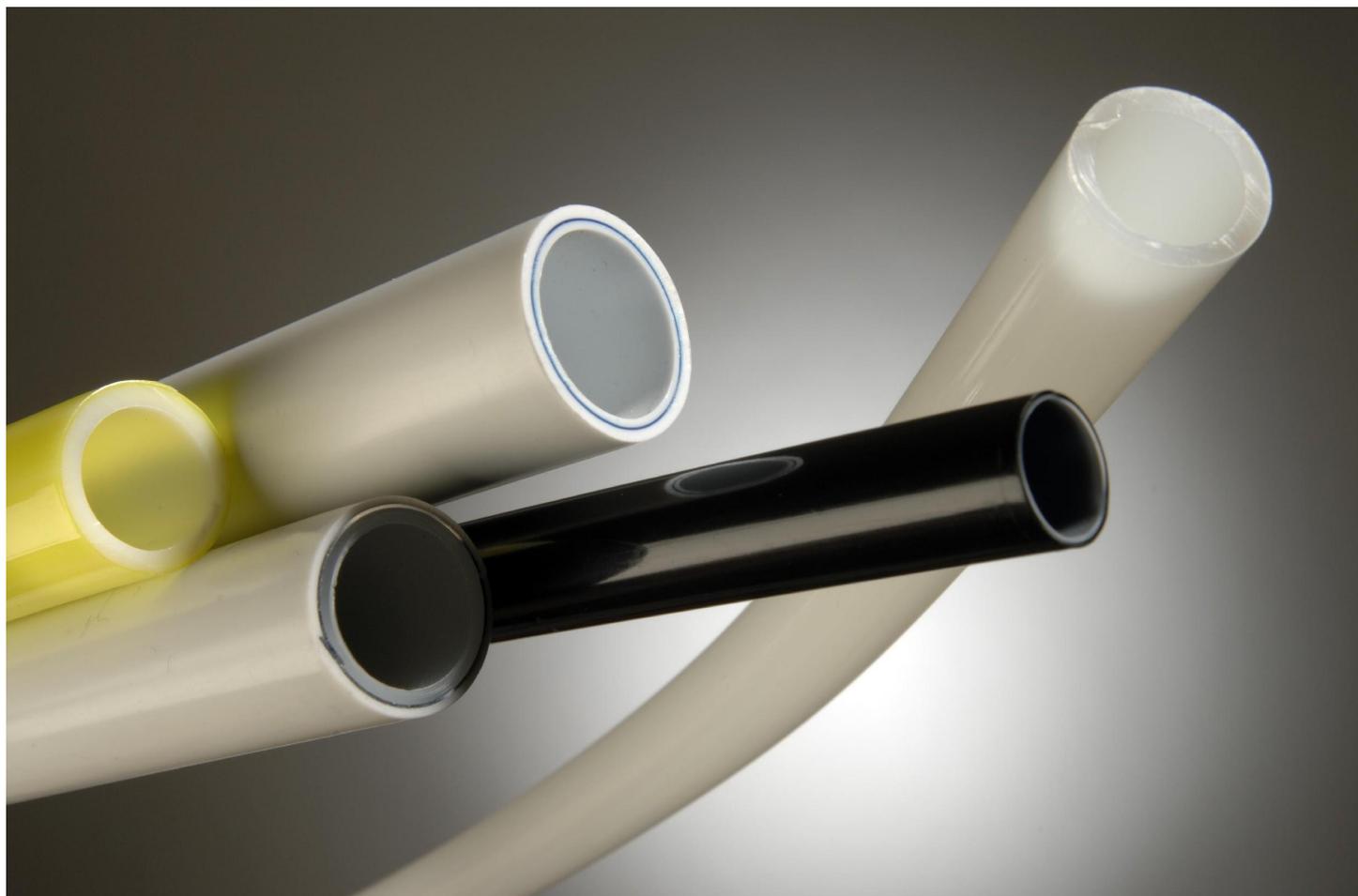
1. Полиэтиленовая тара
2. Полиэтиленовые трубы
3. Трубы PEХ - А

NIFCO – продукция

(полиэтиленовая тара)



NIFCO – продукция (трубы РЕХ – А)



NIFCO: финансовые показатели, евро

Оборудование – 1 400 000

Недвижимость – 300 000

Оборотные средства – 150 000

Дебиторы – 300 000

Собственный капитал – 700 000

Краткосрочные и долгосрочные кредиты – 1 100 000

Оборот компании в 2008 году – 1 300 000 евро.

EBIDTA 2008 – 300 000

Оборот компании в 2009 году – 1 200 000 евро.

EBIDTA 2009 – 260 000

Потенциальные активы для A4B

- **Пивной завод**
- **Мебельный завод**
- **Производство каркасных домов и блоков**
- **Производство фибролиты**
- **Металлообрабатывающие компании**
- **Переработка продуктов питания**

ВОЗОБНОВЛЯЕМАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Европейская программа и государственная поддержка

ВИДЫ ЭНЕРГОГЕНЕРИРУЮЩИХ МОЩНОСТЕЙ

- 1) Малые ГЭС до 5 Мвт
- 2) Когенерация на газификации биомассы до 2 Мвт
- 3) Ветропарки

ФИНАНСОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ

Высокий тариф (около 180 евро/кВтч)

Установленный объем закупки в год

Длительный срок закупок (20 лет)

Софинансирование из структурных фондов ЕС

Проект модернизации малой ГЭС

(расширение дамбы, строительство плотины, установку более мощных турбин и генераторов, улучшение инфраструктуры)

Стоимость проекта – 1 500 000 ЕВРО

Банковское финансирование – до 70%, на 5 лет, под 7-9%

Номинальная мощность станции – 450 кВт

Объем закупки – 2 500 МВтч в год

Тариф – 180 евро/кВтч

Окупаемость – в течение 6 лет, IRR 12%

Дальнейшая эксплуатация в течение 14 лет.

КОГЕНЕРАЦИЯ

(газификация биомассы)

Стоимость проекта – 1 300 000 ЕВРО

Номинальная мощность станции – 1 МВт

Объем закупки – 7 300 МВтч в год

Тариф – 185 евро/кВтч

Окупаемость – в течение 4 года, IRR 12%

Чистая прибыль за 6 лет – 2 600 000 евро

Нет недостатка в сырье

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ

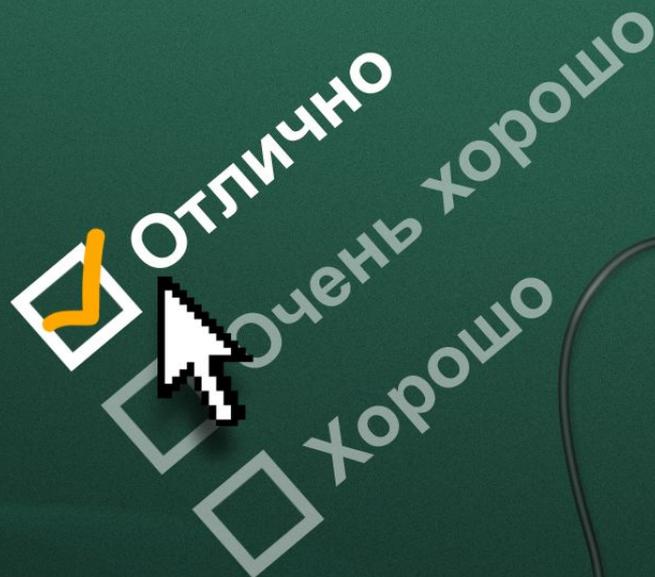
Рисковые (венчурные проекты)

В начальной стадии развития

Интернет технологии, телекоммуникации, программирование

Webanketa.com

Анкетирование, опросы и голосования в Интернете.



Презентация сервиса webanketa.com
для получения инвестиций

WEBANKETA.COM

Интернет сервис, помимо создания всевозможных форм позволяет:

- проводить опросы используя ресурсы популярных социальных сетей;
- обмениваться или торговать результатами проведенных исследований;
- отслеживать потребительский спрос в реальном времени.



Блоги и форумы



Социальные сети



Преподаватели и студенты

Webanketa.com



Корпоративные клиенты



Предприниматели
(коммерция и бизнес)



Предприятия и организации



Платные респонденты

WEBANKETA.COM

Задача 1. Создание интернет сервиса, позволяющего проводить анкетирования, опросы и голосования.

Конкуренция: Высокая.

Статус: Близка к завершению.

Задача 2. Интеграция сервиса в популярные социальные сети.

Конкуренция: Низкая.

Задача 3. Создание сервиса для обмена данными по маркетинговым исследованиям и анализу рынка.

Конкуренция: Низкая.

Задача 4. Создание платформы для сообщества по маркетинговым исследованиям, позволяющей взаимодействовать друг с другом компаниям, занимающимся изучением рынка и потребительского спроса.

Конкуренция: Низкая.



WHITE STONE



WHITE STONE



ВЕЦАКИ



Артилерияс 15, Рига