



СЕГЕЖСКИЙ КОМБИНАТ ПЛАНИРУЕТ ВЫЙТИ НА РЫНОК ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ С ПОМОЩЬЮ СВОЕГО НОВОГО ПРИОБРЕТЕНИЯ – ШВЕДСКОЙ КОМПАНИИ KORSNAS PACKAGING

ка, представленная компанией «Петербургстрой Scanska», которая, кстати, участвовала в строительстве Юго-Западных очистных сооружений. Один из последних крупных проектов компании в сфере жилой недвижимости — автономный малоэтажный квартал «Новая Скандинавия» на севере города, на берегу Нижнего Суздальского озера. А всего два года назад несколько шведских фирм специально для выхода на российский рынок учредили Russian Real Estate Investment Company (Ruric AB). Недавно компания объявила, что в 2006 году планирует инвестировать в девелоперские проекты в Петербурге \$100–150 млн.

Правда, сфера интересов компании не жилая, а коммерческая недвижимость города. В течение 2005 года Ruric приобрела в собственность пять объектов в Петербурге для реконструкции и преобразования в офисные помещения класса А. К примеру, компания выкупила дом на набережной Фонтанки для строительства бизнес-центра площадью примерно 4 тыс. кв. м, а также здание Табачной фабрики имени Урицкого на Васильевском острове. Объем инвестиций компании в 2005 году составил около \$50 млн. Участвовала Ruric и в конкурсе на реконструкцию Новой Голландии в феврале этого года, но его шведы проиграли. Зато получили право на реализацию инвестиционного проекта на базе Военно-транспортного университета железнодорожных войск, расположенного на набережной Мойки. На освободившейся территории в 2011 году появится многофункциональный комплекс, который будет включать жилые, офисные и торговые помещения, а также концертный зал и аквапарк. Стоимость проекта — около \$250 млн. Право на застройку выиграла учрежденная Ruric компания «Глинки 2», которая участвовала в конкурсе на реконструкцию Новой Голландии.

Немало шведских проектов осуществляется в тех областях, где скандинавские страны вышли в мировые лидеры, — в сфере энергосберегающих технологий, коммунальном хозяйстве и переработке отходов. В качестве примера можно привести Гатчину (Ленинградская область), где Sida профинансировала несколько проектов в сфере теплоснабжения, благодаря которым, по данным администрации Гатчины, экономия тепловой энергии на одном из участков сети достигла 18%. В 2005 году Гатчина и еще один город Ленинградской области — Тихвин — получили от Sida безвозмездные гранты более чем на \$4 млн на реконструкцию водопровода. Шведы также финансируют такие проекты в Мурманской области и других областях Северо-Западного региона.

ВЗЯТКИ НЕ ГЛАДКИ В торговых отношениях со Швецией дела у России обстоят примерно так же, как с большинством партнеров из Западной Европы. То есть шведы поставляют нам в основном общепромышленную продукцию и оборудование, на которые приходится 45% шведского экспорта в Россию. А мы им — топливо (по данным Шведского торгового совета — почти 80% российского экспорта). Впрочем, есть и компании, продающие соседям готовую продукцию. Один из старейших примеров такого сотрудничества — фирма MikroMakarna и мурманское производственное предприятие «Микротех». С 1995 года шведы размещают здесь заказы на производство радиоэлектронной и кабельной продукции. Как отмечают в MikroMakarna, благодаря этому сотрудничеству компания снижает производственные издержки и получает конкурентные преимущества на шведском рынке.

Больше десяти лет поставляет мурманскую оленину в Швецию «Норрфрюс-Ловозеро» — российская компания

со стопроцентным иностранным, то есть шведским, капиталом. В течение долгого времени это был единственный забойный цех в регионе, куда оленеводы из близлежащих совхозов «Тундра» и «Оленевод» могли сдавать животных. Кстати, недавние события в «Норрфрюс-Ловозере» наглядно показали, в чем заключается «специфика» работы шведских компаний в России. А заключается она в том, что шведы, в отличие от многих других западных инвесторов, приспособившихся к нашей действительности, редко дают взятки. Этой тактики придерживаются не только такие гиганты, как IKEA, но и сравнительно небольшие предприятия вроде «Норрфрюс-Ловозера».

В 2005 году ветеринарная служба Мурманской области приостановила экспорт оленины компании «Норрфрюс-Ловозеро». Как показала проверка, при производстве ее продукции нарушались технологические процессы. И компания, и ее поставщики оленеводы понесли убытки, исчислявшиеся сотнями тысяч рублей. На складе в селе Ловозеро скопились тонны оленины. Ситуация прояснилась после того, как начальник областного управления Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору Павел Должанов был задержан при получении взятки в €8150, которую он вымогал у «Норрфрюс-Ловозера» за разрешение на вывоз оленины.

ПУТЬ НА ЗАПАД — ЧЕРЕЗ ЛЕС Когда-то именно сырье, то есть лес, привлек шведских инвесторов в Россию. Официально первым лесопромышленником в Ленинградской области стал концерн AssiDoman. В декабре 1997 года, по данным пресс-центра правительства региона, с компанией был заключен инвестиционный договор № 1, предоставивший ей режим наибольшего благоприятствования в соответствии с законом «Об инвестици-

онной деятельности в Ленинградской области». Созданная компанией фабрика по производству гофрокартона начала работать в 1998 году. Но на самом деле к этому времени на Северо-Западе уже действовало немало совместных предприятий по заготовке и экспорту леса.

Но постепенно предприятия региона стали отказываться от привычной практики «мы шведам сырье, а они нам — готовую продукцию». Вот история Сеgezского целлюлозно-бумажного комбината в Карелии. AssiDoman, выкупивший в 1997 году убыточный ЦБК, не обеспечил обещанных вложений в \$100 млн. После «капитуляции» шведов на комбинат пришла молодая команда антикризисных российских менеджеров. И Сеgezскому ЦБК удалось не просто превратиться в преуспевающее предприятие, но и самому стать собственником шведской компании. В начале июня этого года комбинат приобрел второго в Европе производителя бумажных мешков Korsnas Packaging, принадлежавший ранее холдингу Inestment AB Kinnevik.

Сделка была окончательно утверждена 31 мая в Стокгольме. Ее стоимость превышает €73 млн, а средства Сеgezскому комбинату предоставили Банк Москвы и Сбербанк РФ — теперь они являются финансовыми партнерами предприятия. Предполагается, что после слияния Korsnas Packaging с карельским комбинатом производственный потенциал нового холдинга составит более 1 млрд бумажных мешков в год, что позволит предприятию стать мировым лидером в этой области. Так что сегодня Северо-Запад с его сырьевыми ресурсами и удачным географическим расположением открывает большие возможности не только для шведских инвесторов. Похоже, российские компании поняли: регион может стать стартовой площадкой для их выхода на рынки Западной Европы, в том числе на скандинавские рынки. ■

«ЗЕЛЕНЫЙ КОРИДОР» С ОДНОСТОРОННИМ ДВИЖЕНИЕМ

Между Россией, Швецией и Финляндией действует упрощенная система перевозок товаров на российскую территорию. Она не только сокращает время прохождения таможенных процедур, но и исключает подлоги и возможность подкупа работников таможни.

Договоренность о новой системе упрощенного пересечения границы, получившая название «Зеленый коридор», была достигнута в Гетеборге в декабре 2002 года на встрече между главами таможенных управлений России, Финляндии и Швеции — Михаилом Ваниным, Таппани Эрлингом и Челем Янссоном.

В ходе подготовки проекта была создана единая информационная система, ко-

торая включает базы данных трех стран и вычислительный комплекс. Главная цель, которую преследовали таможенники, — максимально упростить и ускорить процедуру прохождения груза, пересекающего границу. Российская часть проекта «Зеленый коридор» финансировалась из средств Всемирного банка, выдавшего ФТС РФ кредит в \$140 млн.

Проект «Зеленый коридор» был введен на таможенном посту «Торфяновка» Выборгской таможни сначала в тестовом режиме 22 сентября 2003 года, а затем с 1 июня 2004 года в полном масштабе.

Система действует следующим образом. Еще до прибытия груза на границу информация о нем поступает через объ-

единенную компьютерную систему на границу и на таможенно-назначения. Когда фурун с грузом прибывает на границу, таможенник просто считывает штрих-код на документе перевозчика и сверяет его с данными в системе. Далее система формирует электронный документ контроля доставки на русском языке и передает его на российский пункт таможни. Вся процедура, по словам разработчиков, занимает несколько минут. Важным моментом является то, что эта информация в принципе не может быть изменена или подделана, исключает подлог и возможность подкупа работника приграничного пункта. Кроме того, в ФТС России уверены, что таким образом исчезает необхо-

димость посреднических услуг на границе и экономятся средства перевозчиков.

«Зеленым коридором» пока пользуются 15 крупнейших шведских и финских компаний, среди которых шведские IKEA, Scania, Tetra-Pak, Electrolux, Volvo и финские Valio, Eltek, Stokmann, Lehtikanta, Alprint, Rannila. Список в дальнейшем планируется пополнить. Чтобы попасть в хит-парад российской ФТС, иностранным компаниям нужно сначала уверить в своей благонадежности свои национальные таможенные управления, а те, в свою очередь, передадут эту информацию на утверждение в Россию.

Опыт прохождения «Зеленого коридора» оказался позитивным не только его

участникам — некоторые крупные компании Литвы, Латвии и Польши заявили о своем желании работать с российской таможней по этой системе. Интерес также проявили таможенные службы Германии и Норвегии.

Помимо расширения система «Зеленый коридор» оставляет простор и для правового совершенствования. Дело в том, что пока движение по «Зеленому коридору» исключительно одностороннее — только для шведских и финских компаний, везущих грузы в Россию. Для российских компаний со стороны России на входе в «Зеленый коридор» горит красный свет — никаких льгот от шведов и финнов они не получают.

ОЛЬГА ХВОСТУНОВА