



ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ: стр. 20



ЛОГИСТИКА: стр. 35



ЭНЕРГЕТИКА: стр. 40

Балтия

Круглый стол

- 8 ЕС — Балтия — СНГ: трехполярный экспорт
- 9 Внешнеторговый дефицит Балтийских стран растворится в общеевропейском рынке
- 11 Малый и средний бизнес и процесс глобализации
- 12 Возможности развития латвийской столицы
- 14 Экспорт образования в Балтийских странах: иллюзии и шансы
- 16 Рынок труда в ЕС: социальные и экономические факторы
- 18 Перспективы балтийского транзита
- 19 Ситуация вокруг Североевропейского газопровода

Внешняя торговля — обзор рынка

- 20 Латвия: мебель вместо кругляка
- 21 Литва: торговля с Россией не теряет значимости
- 22 Экспорт Эстонии продолжает удивлять

Нефтепродукты — обзор рынка

- 28 Передел рынка продолжается

Логистика

- 35 Тенденции и перспективы развития логистики в России

Личность

- 36 Янис Домбурс — человек-оркестр

Энергетика

- 40 Страны Балтии решили строить новую АЭС
- 42 Перспективы развития энергетики в России

Технологии — обзор рынка

- 46 Спрос на ИТ-услуги продолжает расти

Макроэкономика — обзор рынка

- 48 Балтия: экономический рост приближается к своему пику

Форум

- 55 Бизнес-миссия США в страны Балтии

Недвижимость и право

- 58 Становление и развитие нормативной базы на рынке недвижимости Латвии

Экономическая история

- 60 Инвестиции с американским оптимизмом

Евросоюз

Энергетика

- 64 Энергетические проблемы ЕС

Интеграция

- 66 Экономический патриотизм в ЕС: угроза интеграции

СНГ

Сотрудничество

- 68 Санкт-Петербург становится ближе

Цифры и факты

- 70 Статистика



ФОРУМ: стр. 55



ИНТЕГРАЦИЯ: стр. 66

НАШИ ПАРТНЕРЫ

Aizkraukles banka	Reval Hotel Group
Baltik Oil Group	Severstallat
Bolas	TALTH
Brivais vilnis	Ziemeļu nafta
DnB Nord Banka	Балтийский русский институт
Express Pasts	Витебская экономическая зона
ITE Group PLC	Латвийская железная дорога
ITECA	Рижская школа менеджеров
L.I.O.N. & Co	Рижский молочный комбинат
LETA	
NP Properties	
Pakterminal	
Parex banka	
REALIA	



ГОСУДАРСТВЕННОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛАТВИЯС ДЗЕЛЗЦЕЛШ
ЛАТВИЙСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА



**Латвийская
железная дорога -
самый надежный и
быстрый путь к
портам
Балтийского моря -
Вентспилсу, Риге и
Лиенае,
международный
стандарт качества
перевозок,
выгодные тарифы.**

Ул. Гоголя, 3, Рига, LV-1547, Латвия
Тел.: +371 - 723 49 40; + 371 - 723 42 00
Факс: +371 - 782 02 31, E-mail: Info@ldz.lv

www.ldz.lv

www.baltkurs.com

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖУРНАЛ
ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ

БАЛТИЙСКИЙ КУРС

Журнал выходит с 1996 года, раз в квартал
Лето 2006 (№ 37)
Нас читают в Латвии, Литве, Эстонии, странах СНГ,
Западной, Центральной и Северной Европы, США,
Канаде, странах Латинской Америки,
Израиле и др. государствах

Журнал зарегистрирован 01.03.96 г.
в Регистре предприятий Латвийской Республики
как средство массовой информации,
регистрационный номер 000701928

Главный редактор

Ольга Павук
e-mail: olgar@baltkurs.com

Международный редактор

Юджин Этерис
e-mail: eugene@baltkurs.com

Ответственный секретарь

Алла Петрова
e-mail: allap@baltkurs.com

Корректор

Алла Борикова

Редколлегия:

Станислав Бука – *Dr. Оес., председатель сената Балтийского русского института (Латвия)*
Райво Варе – *директор по развитию Eesti Raudtee (ЭЖД), экс-министр транспорта (Эстония)*
Янис Домбурс – *независимый журналист (Латвия)*
Бу Краг – *вице-президент Svenska Handelsbanken, финансовый эксперт по Балтийским странам (Швеция)*
Евгений Костенко – *канд. тех. наук, зам. главы администрации СЭЗ Минск (Республика Беларусь)*
Бронислав Лубис – *президент Конфедерации промышленников Литвы, президент Ассоциации Казбалт (Литва)*
Николай Межевич – *д.э.н., профессор Санкт-Петербургского университета, директор Центра трансграничных исследований (Россия)*
Ольга Павук – *Dr. Оес., главный редактор журналов Балтийский курс / The Baltic Course (Латвия)*
Инна Рогачий – *вице-президент Rogatchi Productions&Communications (Финляндия)*
Олег Соскин – *Dr. Оес., директор Института трансформации общества (Украина)*
Дмитрий Тренин – *заместитель директора Московского центра Карнеги (Россия)*
Юджин Этерис – *доктор права, Институт европейской интеграции (Дания)*

Издатель SIA Cordex Media

Весетас, 9, Рига, LV-1013

тел.: +371 7389694

тел./факс: +371 7389696

Распространение и подписка Елена Сайкина

e-mail: jelena@baltkurs.com

тел.: +371 7389694, +371 6184074

Рекламный отдел Людмила Фомкина

e-mail: ludmila@baltkurs.com

тел.: +371 7389695, +371 6183630

Макет Петр Владимиров

Фото А. Ермолинский, И. Барсов, В. Богданович,
пресс-фото, архив БК

Отпечатано типография Veiters

Цена свободная

Редакция не несет ответственности за
содержание рекламных объявлений.
При использовании материалов журнала
ссылка на Балтийский курс обязательна.

На таком фоне публикуются рекламные материалы.



Прошло 10 лет со дня выхода в свет первого номера нашего журнала. Мало того, одновременно с 10-летием русской версии мы отмечаем 6 лет английской версии *The Baltic Course*. За это время трижды менялся владелец и два раза — редактор.

В очередном номере читайте интервью с первым редактором и со владельцем наших журналов, известным латвийским журналистом **Янисом Домбурсом**.

За круглым столом редакции и Балтийского русского института собрались профессора и члены редколлегии журнала, чтобы обсудить вопросы внешней торговли. В официальной статистике мы продолжаем пользоваться понятиями “экспорт” и “импорт” применительно и к ЕС, и к СНГ, опуская тот факт, что это показатели внешней, а не внутрисоюзной торговли. Материалы дискуссии и экономические обзоры трех Балтийских стран тоже нашли место в нашем журнале.

Несмотря на стабильное удорожание стоимости автомобильного топлива, ездить в странах Балтии меньше не стали. А это означает, что у торговцев горячим сохраняется устойчивый рынок сбыта. Предлагаем вашему вниманию обзор рынка нефтепродуктов Балтии, а также несколько статей, посвященных проблемам энергетики.

В номере читайте также макроэкономическое обозрение и итоги работы отрасли ИТ-технологий в Латвии, Литве и Эстонии. Вопросам экономического патриотизма в Евросоюзе посвящен материал нашего международного редактора.

В этом номере начинается серия статей по экономической истории. Первый очерк рассказывает о венчурном капитале, вошедшем в страны Балтии сразу после обретения ими независимости. Обычный в целом номер, разве чуть объемистее.

В эти праздничные для редакции дни хочется сказать сердечное спасибо всем, кто все эти годы был рядом с нами, поддерживал нас интеллектуально и материально.
До новых встреч.

Ваша О. Павук

Поставить точку на диком капитализме 90-х годов

Нам очень полезно поставить точку на диком капитализме 90-х годов. Всех в тюрьму не пересажаешь. Но оценить произошедшее надо. Не всех успешных бизнесменов стоит возводить в ранг новой элиты, допускать к управлению государством. Этот вопрос выше экономики, выше всего. Это вопрос понимания того, какая элита будет укреплять фундамент для развития страны.

Янис Домбурс, латвийский журналист.

Каждый должен выполнять свою работу. Власть должна наводить порядок в государстве, а бизнес — искать, где реализовывать свою продукцию. Лучшие было бы, чтобы власть обеспечила одинаковые и прозрачные условия бизнеса и их постоянство. Все остальное предприниматели сделают сами.

Дарюс Норкус, директор продаж и исследования рынка АО Rokiskio suris, Литва.

Как только Балтийские страны полностью перейдут на евровалюту, торговые сделки с партнерами из стран ЕС примут для Латвии, Литвы и Эстонии характер обычных внутренних сделок... Государства ЕС фактически превратятся в отдельные национальные экономические провинции. Поэтому перспективы развития экономик стран Балтии все больше будут определять крупный капитал Германии, Франции, Скандинавии, Англии. И как следствие все большее влияние будет оказывать экономическая политика правительств упомянутых государств.

Имант Киртовский, профессор БРИ, Латвия.

Сегодня строить индустриальную экономику в Латвии абсолютно бессмысленно. Мы не можем конкурировать с государствами с дешевой рабочей силой, такими как Китай или Индия, — и не надо этого делать. На Западе это уже проходили, только там процесс демонтажа тяжелой индустрии шел постепенно в течение десятилетий, и менее болезненно.

Игорь Граурс, заместитель директора департамента развития г. Риги.

С точки зрения государственной поддержки экспорта образования, следует расстаться с мифом о единой позиции и программе экспорта образования Европей-

ского Союза, частью которой якобы, по определению, является и участие в экспорте Латвии и других Балтийских стран. На самом деле цели, сформулированные Европейским Союзом и реализуемые в качестве совместных в программах ЕС, не выделяют экспорт образования всего сообщества в качестве главного приоритета.

Станислав Бука, профессор БРИ, Латвия.

Русские посредством нас могут осуществлять экспансию на Запад — литовцы имеют с ним опыт торговли. Поэтому о Литве следует думать не как о трамплине с Запада на Восток, а как с Востока на Запад.

Гитанас Науседа, советник президента вильнюсского банка SEB, Литва.

Нам было бы очень жаль, если бы Латвия или Эстония вышли из этого проекта (строительства АЭС), так как Литве очень тяжело было бы продвигать этот проект в одиночку. Без поддержки соседей сроки строительства нового реактора были бы отодвинуты, но я думаю, в будущем проект все равно был бы осуществлен.

Римантас Йозайтис, глава Lietuvos energija, Литва.

Рига по-прежнему является неофициальной банковской столицей стран Балтии. А по объему долларовых переводов она занимает пятое место среди новых стран ЕС, играя роль финансового мостика между Россией и другими странами СНГ и западным миром.

Теодорс Тверийонс, президент Латвийской ассоциации коммерческих банков.

Сегодня уже ни для кого не секрет, что политически главным союзником Балтийских стран являются США. На бизнес-форуме даже прозвучала мысль, что страны Балтии скорее американские по духу, чем европейские. Никто, собственно, и не возражал; но остается главное: как совместить теперь, чисто экономически, политику и бизнес. Ведь одна — за океаном, а другая — здесь, в ЕС. И с этим нельзя не считаться.

Юджин Этерис, профессор Института европейской интеграции, Дания.

Нефть и газ в нашем понимании — не кнут и не пряник, а стратегическое на-

правление взаимовыгодного, ориентированного на внушительную перспективу сотрудничества, опирающегося не на сиюминутную политическую конъюнктуру, а на общепринятую рыночную основу.

Виктор Каложный, посол России в Латвии.

На сегодняшний день в Литве не нашлось промышленников, готовых вложить средства в строительство АЭС. Владельцы крупных предприятий могут построить на свои деньги заводскую котельную, но не готовы к участию в проектах такого масштаба.

Манфредас Жимантас, депутат Сейма Литвы, член комиссии по проблемам региона Игналинской АЭС.

Строительство газопровода в обход территории стран Балтии (и Польши) можно рассматривать как асимметричный политический ответ России на политику этих стран в отношении Российской Федерации. Возможно, такая задача и не ставилась, однако результаты очевидны.

Николай Межевич, профессор Санкт-Петербургского университета.

В малых и средних предприятиях средний возраст владельцев и топ-менеджеров (эти позиции, как правило, совпадают) составляет около 50 лет. Налицо кризис смены поколений. Вместе с тем, как показывают опросы, молодое поколение в своих устремлениях отдает предпочтение либо государственной службе, либо карьере в крупных международных компаниях, либо «экономической эмиграции».

Владимир Гуров, профессор БРИ, Латвия.

Россия становится все более значимым экспортером. Если раньше она была голодная, и оттуда гнали все что угодно и как угодно, поскольку нужны были деньги, порой себе на убыль, то теперь поставщики повзрослели и диктуют свои условия, поэтому нам следует проявлять технологическую гибкость. Я не думаю, что мы (Прибалтика и Финляндия) готовы к новым условиям. Мы все еще живем воспоминаниями о периоде транзитного рассвета.

Райво Варе, директор по развитию Eesti Raudtee, Эстония.

Высказывания взяты из нашего журнала.

ПАТРИАРХ ПОСЕТИЛ ЛАТВИЮ



В первый день визита, 27 мая, Его Святейшество Патриарх Московский и Всея Руси **Алексий II** провел божественную литургию в главном православном храме Риги — Кафедральном соборе Рождества Христова, который посетили несколько тысяч верующих. На литургии присутствовали высшие должностные лица Латвии — президент **Вайра Вике-Фрейберга** с супругом **Имантом Фрейбергом**, премьер-министр **Айгарс Калвитис**, спикер Сейма **Ингрида Удре**, а также посол России в Латвии **Виктор Калужный**, представители политических партий, глава Латвийской Римско-католической церкви кардинал **Янис Пуяте**, глава Латвийской Евангелическо-лютеранской церкви архиепископ **Янис Ванас**, представители мусульманской общины.

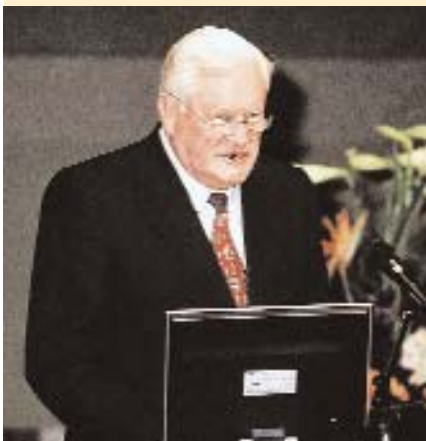
Его Святейшество Патриарх Алексий II встретился с президентом Латвии в Рижском замке, во время которой В. Вике-Фрейберга поблагодарила Алексия II за его неоценимый вклад в возрождение духовности, поддержание роли церкви и христианской веры в России и вручила Патриарху Московскому и Всея Руси высшую государственную награду Латвии — орден Трех Звезд I степени как знак признательности за духовный вклад в возрождение православия. В свою очередь глава Русской православной церкви вручил президенту Латвии орден Святой равноапостольной княгини Ольги. В. Вике-Фрейберга стала первым президентом государства, удостоенным этой награды.

РЕЙТИНГ THE ECONOMIST

Эстония помещена на 20-е место в составленном группой аналитиков *The Economist* рейтинге наиболее привлекательных для бизнеса стран в период с 2006-го по 2008 годы. Первое место в рейтинге занимает Дания, Латвия и Литва помещены соответственно на 34-е и 35-е места. В целом в список вошли 82 страны, обеспечивающие 98% мирового валового внутреннего продукта. Россия занимает в рейтинге 48-е место, Украина — 68-е, а Китай — 50-е.

УШЛО В ОТСТАВКУ
ТРИНАДЦАТОЕ ПРАВИТЕЛЬСТВО

31 мая ушло в отставку тринадцатое правительство Литвы. В заявлении правительства, подписанном премьер-министром **Альгирдасом Бразаускасом** указано: “На фоне нагнетания в последние дни оппозиционными партиями Сейма политической нестабильности



президент республики выразил сомнения, доверяют ли нынешнему правительству Сейм и жители Литвы, и предложил каким-либо способом проверить доверие. Поэтому премьер-министр не видит возможности продолжать работу и уходит в отставку. Вместе с ним уходит в отставку и весь Кабинет министров. Ответственность за последствия сложившейся ситуации ложится на политиков, не осознающих важность стабильности в государстве”

ЭНЕРГОМОСТЫ
МЕЖДУ ЛАТВИЕЙ И ПОЛЬШЕЙ

Премьер-министр Латвии **Айгарс Калвитис** и председатель Сената Польши **Богдан Бурсевич** во время майской встречи в Риге обсудили вопросы энергетической безопасности Балтийского региона. Должностные лица затронули тему создания “мостов” электроснабжения между Латвией и Польшей, строительства Северо-европейского газопровода, возможности более эффективного использования латвийских газохранилищ в системе европейского газоснабжения. А. Калвитис и Б. Бурсевич отметили общность интересов Латвии и Польши в области энергетики, подчеркнув важность экологической безопасности поставок и связи с энергосетями остальных стран ЕС. Они признали, что страны должны поддерживать друг друга при решении энергетических проблем в ЕС и других международных организациях.

ШЛЯПКИ КОРОЛЕВЫ



Королева Нидерландов **Беатрикс** выделяется среди европейских монархов не только тем, что играет довольно активную роль в политической жизни страны, но и своим гардеробом, вернее, одной его деталью — шляпами. Часть из них смогли увидеть и рижане во время майского визита Ее Величества в латвийскую столицу.

Программа для прибывшей в мае в Ригу королевы Беатрикс была очень насыщенной. Она возложила цветы к памятнику Свободе, провела двусторонние переговоры с президентом Латвии, встретила с председателем Сейма **Ингридой Удре**, посетила Музей оккупации, побывала на ужине, который в ее честь дала в Доме Черноголовых президент Латвии **Вайра Вике-Фрейберга**. Встретилась с представителями проживающей в Латвии голландской общины, посетила Латвийский университет. На третий день визита королева отправилась в Лиепая, где в учебном центре ВМС Латвии руководство самоуправления рассказало об экономическом развитии города.

В МАРСЕЛЕ ОТКРЫЛОСЬ
КОНСУЛЬСТВО ЛИТВЫ

Во французском городе Марселе в мае открылось консульство Литвы. Возглавил консульство почетный консул Литвы **Жак-Шарль Гюбер**. Участвовавший в торжествах открытия консульства посол Литвы во Франции **Гедрюс Чеколис** вручил адвокату Ж.-Ш. Гюберу консульский патент, выданный главой МИД Литвы. Почетному консулу поручено осуществлять деятельность в регионах Прованс — Альпы — Лазурное побережье, в департаментах Гардо и Херо. Консульство в Марселе — уже четвертое консульство Литвы.

СЕЙМ ЛИТВЫ ОДОБРИЛ ПРОДАЖУ MAZEIKIU NAFTA

1 июня Сейм Литвы одобрил продажу компании *Mazeikiu nafta* польскому концерну *PNK Orlen*. Согласно договоренности, польской компании отныне принадлежит не только 31% акций *Mazeikiu nafta*, ранее находившихся в распоряжении правительства Литвы, но и 54% акций, которые контролировала НК *ЮКОС* через за-



регистрированную в Нидерландах компанию *Yukos International UK B.V.*

Сделка стоимостью почти 2,5 млрд. долларов с польской компанией *PNK Orlen* позволит защитить крупнейшее литовское промышленное предприятие от политического и экономического давления России, пишет газета *The Financial Times*.

Помимо *PKN Orlen*, на *Mazeikiu nafta* в разное время претендовали российско-британская *ТНК-ВР*, созданный вместе с американцами альянс российского *ЛУКОЙЛа*, *Газпромбанк*, казахстанский *КазМунайГаз* и другие компании, сообщает *РБК*.

БРЕНД ГОДА — ЗАЩИТНЫЙ ШЛЕМ

2 июня 2006 года в Юрмале прошла конференция “Baltic Brand Formula’2006 GranPrix” и торжественная церемония награждения победителей III Балтийского конкурса “Baltic Brand Formula’2006”, во время которой объявлены самые популярные бренды стран Балтии. В конкурсе по трем основным номинациям принимали участие 45 брендов. В номинации “Балтийский бренд” победителем названа компания *Skype* (услуги интернет-телефонии), в номинации “Национальный бренд Латвии” — торговая сеть *Rimi*, в номинации “Национальный бренд Литвы” — телепередача *Kelias į Zvaigzdes* (аналог российской Фабрики звезд). Среди других награжденных — латвийские фирмы *Venden* (питьевая вода), *Kekava* (продукты питания) и литовская табачная фабрика *Svyturys*. Всем награжденным вручили символический защитный шлем, без которого пилоты не допускаются на трассу.

НОВЫЙ ЦЕНТР ЛОГИСТИКИ DHL



В начале июня в Риге открылся логистический центр *DHL*. Здесь клиенту за один визит помогут решить все вопросы, касающиеся отправки и доставки любых видов грузов (от экспресс-писем, посылок до нескольких палет, полных фур и морских контейнеров). Здесь же можно заказать весь комплекс логистических услуг, которые предоставляет *DHL Latvia*: доставка груза из-за границы — растаможивание (если необходимо) — складирование — упаковка товара (в том числе его комплектация) — доставка до конечного получателя. Такой спектр сервиса, предлагаемый одной компанией в одном здании, — уникальное явление на сегодняшнем рынке логистических услуг в Латвии.

ДЕТАЛИ БРИТАНСКИХ АВТО ДЕЛАЮТ В ЭСТОНИИ

Принадлежащая британцам *Sertec Engineering Estonia OU* будет изготавливать в эстонском городке Юри детали для “ягуаров”, “лэндроверов”, “астон мартинов” и “фордов”. *Sertec Engineering Estonia OU* начинает в Юри производство металлических запчастей, пишет *Eesti Paevaleht*. Рабочие и наладчики будут отправлены на учебу в Англию. В первый год предприятие планирует взять на работу 130 работников, в дальнейшем их число возрастет до 200—250. В пользу Эстонии владельцы британской фирмы сделали выбор из-за хорошо месторасположения и делового климата.

ОБМЕНЯЛИСЬ ДОМАМИ КУЛЬТУРЫ И БИЗНЕСА

В Вильнюсе создается центр культуры и бизнеса “Московский дом”. С целью укрепления сотрудничества столиц Литвы и России в культурной и экономической сфере вильнюсский горсовет в марте утвердил договор и устав центра культуры и бизнеса “Московский дом”. Создание “Московского дома” в Вильнюсе будет финансировать правительство Москвы. На паритетной основе в Москве будет учрежден “Вильнюсский дом”.

БИЗНЕС-ПАРК НА ТЕРРИТОРИИ RAF

В латвийском городе Елгава прошла презентация первой очереди нового промышленного парка *NP Jelgavas Biznesa park*, расположенного на территории хорошо известного с советских времен завода *RAF*. Планируется, что после завершения реконструкции это



будет один из самых крупных и современных промышленных парков в Латвии. Общий объем инвестиций в *NP Jelgavas Biznesa park* должны составить около 20 млн. евро.

ВПЕРВЫЕ ЗА 15 ЛЕТ

Rigas piena kombinats (Рижский молочный комбинат) открыл новый завод по производству сыра. Это первое за годы независимости заново построенное производство в отрасли. Завод строился неполный год, с главной целью увеличить объемы экспорта сырной продукции как в государства ЕС, так и страны СНГ. Строительство было профинансировано из средств ЕС и кредитных ресурсов. Ежедневно завод будет выпускать 15-20 тонн сыра или 5-6 тыс. тонн в год. Чтобы обеспечить полную загрузку, предприятию придется закупать у крестьян ежегодно 45 тыс. тонн молока. Молочное производство в Латвии в последнее время стало одной из самых рентабельных отраслей сельского хозяйства. Презентация нового завода состоялась 20 июня — в тот же день, что и празднование первого выхода в свет нашего журнала.

ВЯХИ СОБИРАЕТСЯ ПОСТРОИТЬ В СИЛЛАМЯЭ НЕБОСКРЕБ

Тийт Вяхи собирается в течение пяти лет построить в Силламяэ морской центр высотой до 50 этажей. На первом этапе в Силламяэ мог бы появиться морской центр, где расположились бы пассажирский порт и гостиница. Естественно, там не может не быть приличного развлекательного центра, пишет *Arileht*. По плану Т. Вяхи, в небоскребе могут разместиться казино, концертный зал, магазины, рестораны и многое другое для проведения досуга.

ЭСТОНСКИЕ ФЕРМЕРЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ “БЕЛАРУСЬ”



Дела в сельском хозяйстве Эстонии идут хорошо, об этом свидетельствует и постоянное увеличение числа новых тракторов. Если в 2003 году их было 493, то в прошлом году — уже 625. Треть из них произведена в Беларуси, пишет *Eesti Paevaleht*. Фермеры предпочитают покупать белорусские тракторы из-за их невысокой цены, в 2,5 раза дешевле, чем изготовленные на Западе. Если за белорусский трактор приходится выложить 300 тыс. крон, то самые дешевые западные тракторы стоят 600—700 тыс., а самые дорогие — более миллиона крон. В дорожном регистре три года назад было зарегистрировано 250, в позапрошлом году — 172 и в прошлом — 173 новых тракторов “Беларусь”. За ними следуют тракторы “Валтра”, которых наполовину меньше.

В ЭСТОНИЮ ПРИШЕЛ HANDELSBANKEN

В Таллинне 1 июня открылся филиал шведского банка *Handelsbanken*, до этого не имевшего своих филиалов в странах Балтии. Возглавил таллиннский офис шведского банка **Харри Туохимаа**. Его помощником в этом начинании стал **Бу Краг**, бывший советником Банка Эстонии и Банка Латвии в начале 90-х.

Как рассказал **БК Б. Краг**, 21 июня *Handelsbanken* открывает свой филиал в Гданьске, до конца года распахнет свои двери филиал московского банка (со 100-процентным участием шведского банка) в Санкт-Петербурге. Кроме того, в октябре банк открывает свое представительство в Мумбаи (Индия). *Handelsbanken* имеет разветвленную сеть филиалов (110) в Скандинавии, а также 30 филиалов в Великобритании.

КРУПНЕЙШИЙ В БАЛТИИ ГОСТИНИЧНЫЙ ЦЕНТР

В Риге открылся крупнейший в странах Балтии гостиничный центр, созданный на базе гостиницы *Reval Hotel Latvija*. В распоряжении конференц-центра — 20 многофункциональных помещений, оборудованных по последнему слову техники, в том числе крупнейший в странах Балтии зал на тысячу мест площадью 962 кв. м. В новом центре пять залов и три рабочих офиса. Общая площадь центра, рассчитанного на одновременный прием до 3 тыс. участников, составляет 3700 кв. м. Работы по расширению *Reval Hotel Latvija*, на которые истрачено около 24 млн. евро (16,9 млн. латов), начались в конце 2004 года. В обновленной гостинице появятся 205 дополнительных современных номеров, а их общее число воз-



растет до 587. Совсем скоро у рижан и гостей города появится возможность посетить и новый развлекательный центр гостиницы, в который войдут стильные магазины и рестораны, а также крупнейшее в странах Балтии казино *Olympic Voodoo Casino*. Под гостиницей появится подземная автостоянка на 90 автомашин, полностью обновлен интерьер бара *Skyline* на 26-м этаже гостиницы, готовится к переоборудованию ресторан *Esplanade*.

ДНИ ВИНА В ВИЛЬНЮСЕ

В мае Вильнюс во второй раз стал столицей вина: в столичном Центре современного искусства прошла международная выставка вин — “Дни вина 2006”. В выставке приняли участие и представили свои национальные стенды виноделы Франции, Австрии, Канады и Грузии, а также девять литовских компаний, импортирующих вино. Участники мероприятия смогли ознакомиться с рекордным числом сортов вина — 1500 из разных стран мира. По словам организатора дней, директора “Клуба вина” **Расы Сужделене**, цель мероприятия — ознакомить общественность с культурой виноделия в мире, углублять в Литве традиции потребления вина.

ТАЛЛИНН СТАНЕТ КУЛЬТУРНОЙ СТОЛИЦЕЙ



Культурной столицей Европы 2011 года вместе с одним из городов Финляндии станет Таллинн. Эстонская столица была выбрана членами специальной комиссии, собравшейся в Министерстве культуры Эстонии. Члены комиссии выбирали между Таллинном и Тарту, хотя первоначально в списке кандидатов было на два города больше — в первом туре участвовали также Пярну и Раквере. Статус культурной столицы Европы ежегодно присваивается двум городам ЕС — одному из “старой” Европы, другому из новичков в ЕС. Переход статуса сопровождается массой культурных и развлекательных мероприятий, что позволяет привлечь в эти города больше туристов и, соответственно, денег.

TRANSESTONIA 2006

Таллиннская конференция “Trans-Estonia 2006”, становящаяся традиционной формой сотрудничества предприятий транзитного сектора и чиновников различного ранга, была посвящена ключевым проблемам внешнеторговой деятельности Эстонии. В работе конференции приняли участие более 150 представителей различных транспортных компаний из Эстонии, России и других государств.

По словам исполнительного директора Союза портовых операторов Эстонии **Аго Тиймана**, на конференции удалось достичь взаимопонимания с чиновниками из профильных министерств и департаментов, а также обменяться мнениями с коллегами из других стран. “Это уже результат. Сегодняшние наши отношения с чиновниками — мечта. К сожалению, мы по-прежнему не чувствуем поддержки со стороны правительства. Как и во время первой нашей конференции в апреле прошлого года, никто из политиков и членов правительства не принял участия в нашем мероприятии и даже не проявил интереса. Транзит — очень быстро меняющаяся сфера бизнеса. И за короткий промежуток времени происходит очень много изменений. А нам нужно быть готовыми к жесткой конкурентной борьбе”, — сказал А. Тийман.



ЕС — Балтия — СНГ: трехполярный экспорт

Ольга Павук,
доктор экономики, профессор БРИ

В конце мая в Балтийском русском институте собралась профессура БРИ, члены редколлегии *БК* и просто наши коллеги и друзья с тем, чтобы за круглым столом обсудить вопрос “ЕС — Балтия — СНГ: трехполярный экспорт”.

Со вступлением Балтийских стран в Европейский Союз меняется само отношение к понятию “внешняя торговля”. Пока мы в официальной статистике продолжаем пользоваться понятиями “экспорт” и “импорт” применительно к ЕС и СНГ, опуская тот факт, что это показатели внешней торговли. В то время как торговля со странами Евросоюза перестала для стран Балтии (равно как и для всех других государств Союза) быть внешней. Исчезли таможи внутри Союза, а значит, и понятие “внешняя торговля” можно применять к странам, находящимся за пределами Евросоюза. Весьма условно об экспорте и импорте можно говорить до той поры, пока в странах Балтии не будет введена единая европейская валюта. Хотя уже сегодня около 80% всех расчетов производится в евро.

Целью нашей встречи стало обсуждение новой для наших стран ситуации и ее преимуществ для экономики и бизнеса. Модератором круглого стола стала редактор *БК*.

Нам удалось обсудить макроэкономические аспекты вопроса (**Имант Киртовский**). Рассмотреть вопросы развития малого и среднего бизнеса в процессе глобализации (**Владимир Гуров**). Оценить возможности и перспективы рынка труда в ЕС (**Юджин Этерис**). Определить связь балтийского транзита с экспортом СНГ и ЕС (**Райво Варе**). Обозначить проблемы российско-балтийских отношений и ситуации вокруг Североевропейского газопровода (**Николай Межевич**). Исследовать проблемы экспорта образования в Балтийских странах (**Станислав Бука, Инга Бука**).

Выслушать сообщение о возможностях развития Риги (**Игорь Граурс**).

Дискуссия разгорелась вокруг вопроса о месте экономики стран Балтии в европейском разделении труда, а также о том, удастся ли Латвии, Литве и Эстонии найти свои ниши либо им уготована доля провинциальных окраин.

В обсуждении принимали участие профессора БРИ **Владимир Багиров, Борис Хейманис, Ганна Решина, Александр Гапоненко**, профессор Рижского университета им. П. Страдыня **Инна Довладбекова** и финансовый эксперт по странам Балтии, вице-президент *Handelsbanken* **Бу Краг**.

Выступления и комментарии участников круглого стола, а также обзор, посвященный вопросам торговли государств Балтии с другими регионами, читайте в нашем журнале.

Участники круглого стола решили создать экспертную группу для обсуждения самых острых вопросов экономики и права. Тема следующей дискуссии, которая пройдет в сентябре, будет посвящена проблемам рынка труда в ЕС. •

Внешнеторговый дефицит Балтийских стран растворится в общеевропейском рынке

Имант Киртовский,
профессор БРИ

Экономика Латвии, Литвы и Эстонии, пережив глубокий спад в 90-е годы, резко сократила торговлю с Россией, со странами СНГ. В начале XXI века внешняя торговля стран Балтии в значительной степени переориентировалась на страны Европейского Союза. Три Балтийских государства, ставшие равноправными членами ЕС, определились со своей структурой импорта и экспорта по странам-партнерам. Сегодня львиная доля их внешнего товарообмена приходится на Европу, которая заметно опередила страны СНГ, в том числе Россию.

Направленность внешнеторгового оборота каждой из Балтийских стран существенно отличается по партнерам в рамках ЕС. Эстония ориентируется в первую очередь на финский рынок, на который вместе со шведским рынком приходится 40% эстонского экспорта. Латвийская внешняя торговля ориентирована на Германию и Литву. В 2005 году эти страны занимают одинаковые позиции как по импорту, так и по экспорту.

Литовская экономика, в отличие от соседей, в своей внешнеэкономической деятельности более тесно связана с Россией. Основным импортным товаром является нефть и продукты ее переработки. Эта группа товаров занимает ведущее место в объеме экспорта (29,1%) и импорта (27,3%). Что же касается стран ЕС,



то на этих рынках она наиболее активно сотрудничает с Латвией и Германией

КАЖДАЯ СТРАНА ВЫБРАЛА СВОЙ ПУТЬ

Так сложилось, что каждая из трех стран Балтии выбрала свое направление внешнеэкономической деятельности. Эстония интегрируется в общее финско-шведское экономическое пространство и практически превращается в экономическую провинцию ЕС на севере Балтии. Латвия с Литвой ориентированы на создание общего рынка с Германией. При этом Литва имеет достаточно активный товарооборот на юго-западном направлении с партнерами из Польши и Франции. Подобные тенденции указывают на то,

что создание общего регионального рынка Балтии весьма проблематично — слишком разные векторы внешнеэкономических связей.

ОБЩЕЕ — САЛЬДО ПЛАТЕЖНОГО БАЛАНСА

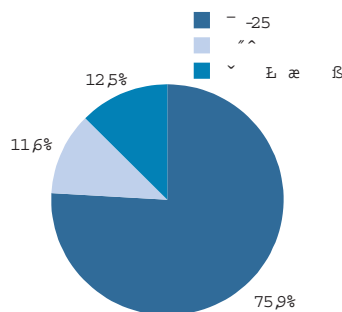
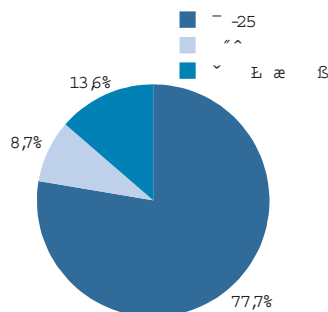
Зато сальдо текущего платежного баланса остается отрицательным у всех трех стран Балтии. У политиков и экономистов это обстоятельство вызывает большую тревогу. Обычно основным предложением по снижению отрицательного сальдо торгового баланса является развитие экспортных отраслей промышленности. Но при таком подходе к сбалансированности внешней торговли не учитывается структура экономики Балтийских стран. Сфера услуг уже давно стала основным производителем ВВП.

Возьмем пример Латвии, где транспортные услуги, обслуживающие транзитный экспорт, имеют положительное сальдо платежного баланса и их вклад в ВВП больше, чем вклад промышленности. Также в современных условиях туризм становится ощутимой статьей экспортных услуг. Поэтому в условиях нынешней структуры экономики Балтийских государств вопрос о сбалансированности экспорта с импортом необходимо рассматривать в комплексе сегмента товаров и сегмента услуг.

СТРУКТУРА ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА ЭСТОНИИ ПО ГРУППАМ СТРАН, 2005 Г.

Экспорт — 6186,1 млн. EUR

Импорт — 8152,7 млн. EUR



Источник: Статистическое бюро Эстонии.

РИСК ВАЛЮТНЫХ КОЛЕБАНИЙ СВЕДЕН К НУЛЮ

Вступление Латвии, Литвы, Эстонии в ЕС создало предпосылку к возникновению процесса трансформации внешней торговли этих стран во внутреннюю торговлю общего европейского рынка. Внешнеторговый баланс сохранится только со странами, не входящими в ЕС, но на долю таких партнеров сегодня приходится только четверть стоимости импорта и экспорта Балтийских государств. Хотя наши страны и не перешли на евро, но они привязали к ней свои национальные валюты. С того момента во внешнеторговых сделках, заключаемых в евро, практически к нулю сведен валютный риск, вызванный колебаниями валютных курсов.

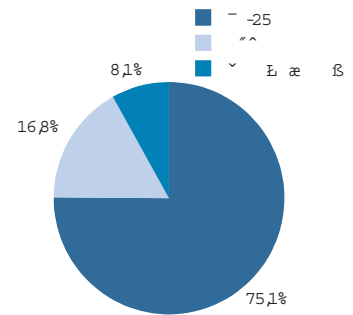
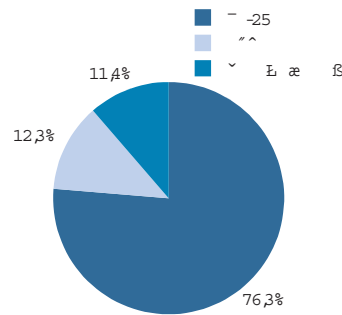
К ЕДИНУМУ ПЛАТЕЖНОМУ БАЛАНСУ ЕС

Как только Балтийские страны полностью перейдут на евровалюту, торговые сделки с партнерами из стран ЕС примут для Латвии, Литвы и Эстонии характер обычных внутренних сделок. С перспективой формирования единой финансовой системы ЕС исчезнет само понятие внешнеторгового и платежного баланса отдельных государств, входящих в это объединение. Возникнет единый платежный баланс Европейского Союза, где соотношение экспорта к импорту будет общим по отношению к третьим странам. Государства ЕС фактически превратятся в отдельные национальные эконо-

СТРУКТУРА ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА ЛАТВИИ ПО ГРУППАМ СТРАН, 2005 Г.

Экспорт — 4093,8 млн. EUR

Импорт — 6892,99 млн. EUR

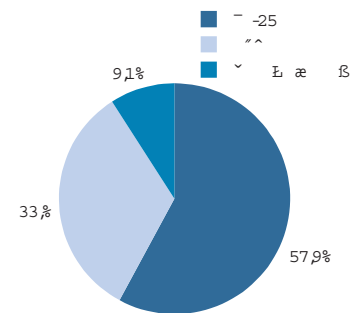
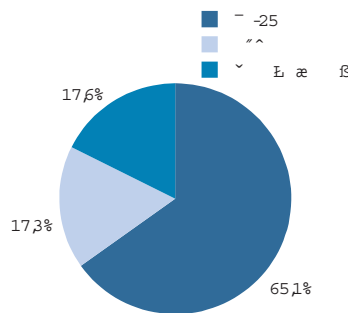


Источник: Центральное статистическое управление Латвии.

СТРУКТУРА ВНЕШНЕТОРГОВОГО ОБОРОТА ЛИТВЫ ПО ГРУППАМ СТРАН, 2005 Г.

Экспорт — 9506,1 млн. EUR

Импорт — 12246,3 млн. EUR



Источник: Центральное статистическое бюро Литвы.

мические провинции. Поэтому перспективы развития экономик стран Балтии все больше будет определять крупный капитал Германии, Франции,

Скандинавии, Англии. И, как следствие, все большее влияние будет оказывать экономическая политика правительств упомянутых государств. •

Реплика

Борис Хейманис,
доктор экономики, профессор БРИ



Говоря о своеобразии экономического развития Латвийской Республики, пути, по которому она идет, нельзя не сделать акцент на экономико-политических проблемах образца “Латвия 2006”. К сожалению, надо отметить (хотя это исторически обосновано), что большинство латвийских политиков, за редким исключением, не имеют достаточного опыта, накопленного поколениями предпринимателей. Целый ряд политиков, вошедших в правящую элиту в начале 90-х годов прошлого века, вышел из примитивного “business-underground” 80-х. Такой опыт работы на протяжении 10-15 лет “воспроизвел” в головах людей психологию мелкого лавочника, культ быстрой и дешевой наживы, привел к высокому уровню коррумпированности чиновников. Это подтверждается практически всеми международными организациями, исследующими действие или

бездействие многих государственных институтов. Мировая практика, к сожалению, знает немало примеров подобного поведения политиков, но, анализируя опыт общественного развития на протяжении последних примерно 150 лет, можно сказать, что такие политики всегда приводили свои страны к краху, что особенно хорошо видно из истории Европы и Латинской Америки XX века.

Что наступит взамен? Только авторитарные режимы, которые своими волевыми решениями начинают выводить национальные экономики из краха. Поэтому главная мысль при обсуждении этой проблемы должна звучать так — как не допустить развала экономики и страны, сохранить приверженность демократическим процессам, подготовить экономически образованную политическую элиту, способную цивилизованно управлять национальной экономикой. •

Малый и средний бизнес и процесс глобализации

Владимир Гуров,
доктор экономики, профессор,
проректор по науке БРИ

Глобализация для латвийской экономики означает прежде всего процесс евроинтеграции. Вступление Латвии в ЕС в 2004 году интенсифицировало данный процесс. Доля стран ЕС во внешнеэкономической деятельности Латвии неуклонно росла за последние годы и в 2005 году превысила 70%, причем доля малых и средних предприятий (МСП) в экспорте составляла 61%.

Ближайшие и среднесрочные перспективы МСП экономисты, политики и предприниматели рассматривают прежде всего в контексте еврокооперации (синергия большого рынка) и евроконкуренции в сферах товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

В многочисленных государственных планах и программах на среднесрочную перспективу ставится задача ускоренного экономического роста, основанного на инновациях. Большая роль при этом отводится малому и среднему бизнесу. (См., например, “План национального развития 2007–2013 гг., 1-я редакция”)

Между тем, исходные позиции латвийских МСП в глобальной гонке трудно назвать блестящими. Среднее количество предпринимателей на 1000 человек населения составляет 18, в то время как в развитых странах ЕС этот показатель находится в пределах 40–50 человек. Данный показатель также выше в Эстонии и Литве. Нельзя назвать оптимальной и структуру МСП, с позиций ускоренного экономического роста ВВП. Большинство МСП сконцентрировано в сфере обращения (торговля) и низкотехнологичного сервиса. По данным Eurostat, в 2005 году число инновационных (технологичных и высокотехнологичных) предприятий в ЕС-25 составило 45%. По Латвии, в среднем, этот показатель равен 18,6%, в обрабатывающей промышленности — 22%, в сфере услуг — 15%.

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

В 2004–2005 годах МСП столкнулись с рядом новых вызовов: во-пер-



вых, усилилась конкуренция на локальных рынках за счет более интенсивного прихода новых “игроков”; заметно возросло количество продаж (примерно в два раза) рентабельных латвийских компаний иностранным инвесторам с соответствующей сменой менеджмента, увеличился темп роста цен на ресурсы и, прежде всего, на рабочую силу. Последнее во многом связано с экономической миграцией рабочей силы (“дублинский синдром”).

В МСП (а это, в основном, ООО) средний возраст владельцев и топ-менеджеров (эти позиции, как правило, совпадают) составляет около 50 лет. Налицо кризис “смены поколений”. Вместе с тем, как показывают опросы, молодое поколение в своих устремлениях отдает предпочтение либо государственной службе, либо карьере в крупных международных компаниях, либо “экономической эмиграции”.

В этих условиях главный вызов, с которым столкнулся латвийский частный бизнес, — это конкуренция в сфере эффективности и качества производства товаров и услуг. Такие конкурентные преимущества, как дешевые сырьевые ресурсы и энергия, дешевая рабочая сила ушли в прошлое. А такие паллиативные меры, как, например, привлечение деше-

вой рабочей силы из Украины, проблемы не решат.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ

В прошлом году в Балтийском русском институте начала работу лаборатория по исследованию проблем менеджмента и предпринимательства. Центральными проблемами явились: определение индексов предпринимательского доверия (в разрезе отраслей и регионов) и изучение инвестиционного потенциала регионов Латвии (паспорта инвестиционной привлекательности).

Результаты исследований в 2005 году позволили уточнить представление о потенциале роста латвийских МСП. В ходе опроса предпринимателей (в выборку вошли более 1000 компаний, представляющих все регионы Латвии) около 60% из них заявили от своем намерении продолжить рост своего предприятия (увеличение объема продаж, доли рынка, диверсифицировать производство и т. д.). Однако проведенный анализ потенциала роста (рыночная ниша, кадры, технология, менеджмент и др.) показал, что реально такой возможностью обладает лишь 18–20% МСП. В числе главных факторов, препятствующих росту, предприниматели называют узость рыночной ниши, устаревшую технологию, неэф-

фективный менеджмент и дефицит квалифицированной рабочей силы. Миф о том, что главным препятствием в развитии МСП является нехватка финансовых ресурсов, сильно преувеличен.

КАК ЭТО ДЕЛАТЬ?

Во многих документах и программах поддержки латвийских МСП правильно определено, что надо делать: использовать многомиллионные средства европейских структурных фондов, обеспечивать государственные инвестиционные гарантии для бизнесменов, создавать бизнес-инкубаторы и центры переноса знаний и т. д. Однако центральным сейчас является вопрос, как это делать?

Практика последних двух лет свидетельствует о неэффективности государственной политики в сфере поддержки малого и среднего бизнеса. Корни такой неэффективности известны: закрытость и непрозрачность процессов

принятия решений в государственной машине, низкая квалификация чиновников, коррупция, лоббирование групповых интересов в ущерб общенациональным. Нестабильность политической ситуации, короткие политические “циклы” явно не способствуют инвестиционному мышлению и поведению латвийских предпринимателей, сдвигая их интересы в зоны быстрого, “серого” обогащения.

АКТИВИЗИРОВАЛИСЬ ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТОРЫ

В 2005 году в Латвии активизировали свою работу венчурные инвесторы, которые служат, с одной стороны, индикатором потенциального экономического роста, а с другой — катализатором деловой активности. В рискованное финансирование вовлечены разные игроки: венчурные фонды, “бизнес-ангелы”. Активизируется мезантинное кредитование.

Опрос венчурных инвесторов подтвердил наличие достаточно большого количества перспективных инвестиционных проектов в Латвии. Интересно, что в ответ на вопрос “Что является главным фактором, препятствующим венчурной инвестиционной активности?” только в 35% инвесторы отметили “неэффективность и необоснованность бизнес-проекта”. В более чем половине случаев инвесторы указывали на фактор “инвестиционной непрозрачности деловой среды”.

В Латвии имеется временной гандикап в два-три года, чтобы задействовать реальные и результативные механизмы поддержки эффективного и конкурентоспособного малого бизнеса. Хватит ли политической воли для реализации подобных программ? Или из транзитивного общества Латвия окончательно перейдет в состояния транзитного и сервисного государства? •

Возможности развития латвийской столицы

Игорь Граурс,
заместитель директора департамента развития г. Риги

Не разделяю пессимизма некоторых выступающих. Не согласен с тем, что Латвия обречена на какой-то определенный сценарий, что мы должны повторять чей-то путь и что у нас нет собственных выходов для развития. Во многом это зависит от нас самих. В истории есть примеры, когда отстающие страны делали рывки. Мы знаем, какое экономическое чудо произошло в Ирландии после ее вступления в Евросоюз. Наш ориентир — и Финляндия после Второй мировой войны.

Муниципалитет города Риги — Рижская дума — представляет возможности для развития бизнеса в латвийской столице. Мы создаем инвестиционную и экономическую среду, позволяющую бизнесу развиваться.

Рига находится в очень динамичном, геополитически важном месте. Она всегда была экономически развитым городом, а на рубеже XIX и XX веков третьим — после Санкт-Петербурга и Варшавы — в Российской империи.

В начале 90-х годов мы оказались в более сложном положении, чем наши соседи — Литва и Эстония. И винить здесь некого: ни производителей, ни кого-то еще. Просто Россия перестала брать товар, который на 100% был рассчитан на нее. Создалась ситуация, при которой структура латвийской промышленности развалилась, мы оказались в глубокой яме и начали практически с нуля строить новую экономику.

Солидарен с И. Киртовским, что сегодня строить индустриальную экономику в Латвии бессмысленно. Мы не можем конкурировать с государствами с дешевой рабочей силой, такими как Китай или Индия, — и не надо этого делать. На Западе это уже проходили, только там процесс де-



монтажа индустрии шел постепенно, в течение десятилетий, и менее болезненно.

СВОЙ ПУТЬ

Какова экономическая ситуация в Латвии сегодня? И почему я смотрю на будущее Риги с оптимизмом? Считаю, что в Латвии может быть свой особый сценарий развития. Территория Латвии находится на экономическом и культурном перекрестке, где с давних пор живет смешанное население. Еще с тех времен, когда Латвия вошла в Ганзейский союз и являлась крупным и важным торговым центром. По сути, мы вернулись к тому, чтобы вернуть себе этот ста-

тус. Сегодня мы постоянно говорим о том, что находимся на границе ЕС. Мне же хотелось воспринимать Латвию как мост между двумя большими системами — Европейским Союзом и СНГ.

В свое время Брюссель был избран штаб-квартирой ЕС потому, что находился между тремя крупнейшими экономиками того времени — Германией, Францией и Англией. Брюссель и географически является центром между столицами трех этих государств.

Сегодня создалась уникальная ситуация, при которой маленькая Латвия, находясь между крупными культурами Западной Европы, России, бывшего Польско-Литовского княжества и Скандинавии, оказалась на перекрестке, наиболее удобном месте обмена информацией, товарами и услугами. Если развивать это наше преимущество, мы можем обеспечить неуклонное и быстрое развитие.

ПЛАНОВ ГРОМАДЬЕ

Рига в этом плане удобный по многим параметрам центр. Рижский порт развивается очень динамично, хотя структура грузов за последние 15 лет очень изменилась. Авиационный транспорт на подъеме. Количество экономически активных предприятий в городе выросло от 18,6 тыс. в 1998 году до более 30 тыс. в 2006 году. Иностранные инвестиции в предприятия Риги на май 2006 года составили 1,152 млрд. латов (главные инвесторы — Эстония, США и Швеция). По последним данным, главным зарубежным вкладчиком стали эстонцы (опередив по вкладам США). Конечно, это не только эстонские, но и скандинавские предприятия, пришедшие к нам через Эстонию.

Наиболее значительное место в отраслевой структуре столицы занимают коммерческие услуги, торговля и транспорт. Городской бюджет прибавляет 10—15% ежегодно.

Налоговая система в Латвии стабильная, налоги в целом в ЕС ниже только в Литве. Продовольствие в потребительской корзине в 1995 году составляло 53%, сегодня — 25%. То есть доходы населения растут, остается больше средств для долгосрочных вкладов.

В этом году утверждена стратегия развития Риги, рассчитанная на 20-25 лет. Разработан территориальный план на 12 лет, с очень понятными условиями строительства. Если общий прирост ВВП составил в Латвии около 10%, то в строительной отрасли — более 15%.

В результате утверждения нового плана развития ожидаются еще более высокие темпы роста в этом направлении, по заявленным проектам можно ожидать строительный бум. •

Реплика

Ганна Решина,
доктор экономики, профессор БРИ

Действительно, вклад самоуправления г. Риги в экономику Латвии по всем показателям высок. Рига вносит в фонд выравнивания 65% всех поступлений. И при этом можно заметить, что основные источники доходов всех бюджетов самоуправлений — это подоходный налог с населения, который составляет 51% в доходах основного консолидированного бюджета самоуправлений, или 86% от всех налоговых поступлений в эти бюджеты. Кроме упомянутого налога и незначительных поступлений от налога на недвижимость, остальная часть доходов в бюджеты самоуправлений — это помощь в протянутые руки из основного бюджета в виде дотаций (23,5% в 2006 г.). Остальная часть добирается фондом выравнивания, который в основном формируют Рига, Елгава, Юрмала. Такими донорами являются 56 самоуправлений. Остальные 441 — живут на дотациях этого же фонда. И только 59 — никому ничего не должны и ни у кого ничего не берут. Таким образом, возможности экономического развития за счет формирования финансовых ресурсов местных самоуправлений фактически от заработной платы, полученной в результате этого же развития, не перспективны. Необходимо, наконец, завершить административно-территориальную реформу, то есть кардинально изменить структурную политику регионов Латвии, создав тем самым условия для долгосрочного и равномерного развития территорий через использование структурных фондов ЕС. •



БАЛТИЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ БАЛТИЙСКИЙ РУССКИЙ ИНСТИТУТ		
Высшее профессиональное образование за 4 - 4,5 года:		
<ul style="list-style-type: none"> Правоведение - аккредитована до 2012 года Предпринимательская деятельность - аккредитована до 2012 года Business Administration - английский язык до 2012 года Управление культурой - аккредитована до 2012 года Коллаборный дизайн - аккредитована до 2012 года Связи с общественностью (PR) - аккредитована МОН ЛР Управление финансами Устный и письменный перевод (английско-русский, русский-латвийский) 	<ul style="list-style-type: none"> КОМП/ДЖ БРИ (высшее профессиональное образование за 2-2,5 года) Управление малыми и средними бизнесом (управление туризмом) - аккредитована до 2012 года Проектирование - аккредитована МОН ЛР Квалификация-помощник юриста Дизайн среды - аккредитована до 2012 года: дизайн интерьера, дизайн рекламы, WEB-дизайн 	
Профессиональная магистратура: <ul style="list-style-type: none"> Управление предпринимательской деятельностью и администрирование (Master of Business Administration - MBA) - аккредитована МОН ЛР Гражданское право - аккредитована МОН ЛР 		
ПРИЕМНИКА ДОМАШКА:		
Рига, Ломоносова, 4, 214 каб., тел. 7188816, http://www.bmi.lv		
Филиалы БРИ:		
Даугавпилс - 54 - 44236, Ливая - 34 - 25448, Вентспилс - 38 - 24905, Елгава - 30 - 48021, Резекне - 46 - 24896, Екабпилс - 53 - 33030, Сигулда - 47 - 72861		
ВЫСШАЯ ШКОЛА ПСИХОЛОГИИ		
Высшее профессиональное образование за 4 - 4,5 года:		
<ul style="list-style-type: none"> Психология - аккредитована до 2009 года Квалификация - ассистент психолога Социальная работа Европейская экономика и бизнес 	<ul style="list-style-type: none"> Высшее профессиональное образование за 2-2,5 года: Организация социальной помощи Профессиональная магистратура: Психология профессиональной деятельности (обучение 2 года) 	Принимная комиссия: Рига, Ломоносова, 4, 209 каб., тел. 7100408, www.psy.lv
Филиалы ВШП: Даугавпилс - 54 - 10351, Елгава - 30 - 48029, Екабпилс - 53 - 33030, Ливая - 34 - 25448		

Экспорт образования в Балтийских

Станислав Бука, профессор БРИ

Инга Бука, магистрант БРИ

Является ли Латвия экспортером образовательных услуг или экспортером абитуриентов и студентов? Сама постановка этого вопроса содержит внутреннее смещение понятий и терминологическое противоречие в определении понятия “экспорт”.

Необходимо четко выделить два вида экспорта образования. Первый — экспорт, заключающийся в реализации программ в другой стране (с открытием в этой стране дочернего вуза, филиала или реализации образовательного франчайзинга), или реализации программ в международной образовательной среде e-learning (или другой форме дистанционного обучения). И экспорт второго вида — в самой стране пребывания вуза, месте его юридической регистрации. Причем во втором случае экспорт принимает своеобразную форму “импорта” самого студента, во многом напоминающий экспорт туристических услуг, только с отличием в сроке пребывания, условиях жизни подобного “туриста” и последствиях (экономических и социальных) для принимающей и отправляющей сторон.

ЭКСПОРТ ИЛИ ПРОСТОЙ БАРТЕР?

С одной стороны, участие в среднесрочных и краткосрочных программах ЕС и различных международных программах студентов из Латвии чаще всего считается (или выдается) за экспорт образования, хотя на самом деле является фактически простым бартером (международными обменами). С точки зрения того, что латвийских студентов гораздо больше выезжает (“экспорт”), чем приезжает иностранных студентов (“импорт”), Латвия даже имеет положительный баланс. Однако на самом деле даже в рамках этой псевдоэкспортно-импортной обменной программы настоящим элементом экспорта являются именно приехавшие в Латвию студенты, так как, кроме экспорта имиджа Латвии и ее вузов, обучающиеся студенты (даже бесплатно в рамках программ ЕС) тратят деньги на проживание, питание, развлечения, учебную литературу, транспорт и многое другое, что и является собственно экспортом товаров и услуг.



ФАКТОРЫ ПРЕВЫШЕНИЯ ЭКСПОРТА НАД ИМПОРТОМ

Необычное превышение экспорта латвийских студентов в ЕС над импортом из ЕС объясняется двумя основными факторами. Во-первых, традиционной поддержкой и финансированием новых стран-членов ЕС и стремлением привлечь лучших студентов в университеты “старых” стран ЕС и в качестве “новой крови”, и в качестве последующих носителей имиджа этих университетов. Во-вторых, несмотря на то что латвийские вузы являются вузами, международно признаваемыми и по своему кадровому и студенческому составу вряд ли сильно отличающимися от большинства университетов других европейских стран, реально их привлекательность, известность и статусность находятся на низком уровне для студентов из университетов европейских стран.

Третьим фактором, ограничивающим приток “обменных” студентов, является ограниченный набор программ, предлагаемых на иностранных языках (в первую очередь на английском, немецком, может быть, на французском), и е-

стественная узость привлекательности программ на латышском языке.

Эта же причина является и одной из главных, ограничивающих и реальный экспорт образования (причем не только из европейских стран, но и из других регионов мира). Те немногочисленные примеры вузов в Балтийских странах, обучение в которых ведется на востребованных для иностранных студентов языках (английский и русский), показывают наличие экспортного потенциала такого рода в сфере высшего образования. В то же время непонимание того, что участие каждой из Балтийских стран в экспорте (импорте) образования является не просто необходимым, но и приоритетным для Европейского Союза процессом и элементом стратегической конкурентной борьбы, приводит к экономическим и политическим потерям. Фактически ни одна из Балтийских стран не ставит перед собой за-

Странах: иллюзии и шансы

дачи привлечения иностранных студентов, поиска перспективных рынков для экспорта образования, не говоря уже о выделении для этого государственного финансирования.

Одним из косвенных способов расширения экспортной ниши могло бы стать участие Латвии в процессах модернизации законодательства, систем управления, оценки контроля и качества, адаптации учебных программ в странах, присоединившихся в последние годы к Болонскому процессу или стремящихся к вхождению в Европейский Союз. Прежде всего это могло бы относиться к Украине, Молдове, Грузии, России.

Серьезной проблемой для расширения экспорта образования (по второму типу — импорта студентов), особенно для студентов из стран, не входящих в Европейский Союз, является отработка механизмов визового контроля и контроля их передвижения в ЕС. Сегодня Латвия избрала в этой сфере метод формально жесткого подхода к въезду студентов из таких стран.

В большинстве европейских университетов процент обучающихся весь период учебы (то есть без учета участвующих в обмененных программах) колеблется от нескольких до 30—40%, при среднем проценте около 10. По-видимому, можно говорить о том, что, если в университетах страны обучается не менее 5—10% иностранных студентов, это является оптимальным результатом и отражает активную экспортную позицию и самой страны, и ее вузов, а экономические результаты экспорта становятся ощутимыми для отдельных вузов и для платежного баланса. Если взять за критерий даже 5%, то Балтийские страны отстают почти на порядок.

С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ГОСПОДДЕРЖКИ

С точки зрения государственной поддержки экспорта образования, следует расстаться с мифом о единой позиции и программе экспорта образования Европейского Союза, частью которой якобы, по определению, является и участие в экспорте Латвии и других Балтийских стран. На самом деле цели, сформулированные Европейским Союзом и реализуемые в качестве совместных в программах ЕС, не выделяют экспорт образования всего сообщества в качестве главного приоритета. Правильнее было

бы говорить о создании с помощью этих программ ЕС привлекательной среды, своего рода поля притяжения для потенциальных абитуриентов из стран, не входящих в Европейский Союз и для студенческого обмена внутри Союза. Конкретные же задачи экспорта образования относятся (или не относятся) к приоритетам конкретной страны Европейского Союза. И это означает, что не только возможна, но и ведется достаточно острая конкуренция за абитуриента. Необходимо отметить, что количество стран ЕС, конкурирующих в этой сфере, за последние 10 лет значительно возросло.

В этом кажущемся противоречии между декларируемыми, финансируемыми и реализуемыми в виде ряда программ целями ЕС и отличающимися от них по ряду критериев, национальными целями отдельных стран-членов Союза, по нашему мнению, нет принципиальных противоречий. Фактически Европейский Союз стимулирует разнообразие, с учетом возможной национальной, географической, ценовой и культурной привлекательности, поиск для каждой из стран сообщества своей экспортной ниши, но соответствующей общим стандартам Союза.

ОБОЗНАЧИТЬ ЭКСПОРТНЫЕ НИШИ

Удивляет, пожалуй, другое. Почему ни Европейский Союз, ни сами его новые

члены, особенно с учетом того, что процесс их принятия в Союз занял длительный период, не смогли сформулировать и обозначить те экспортные ниши в сфере образования, которые интересовали бы и ЕС в целом и были бы привлекательны для новичков. Тем более что региональные экспортные преимущества для них существовали и все еще продолжают существовать.

По-видимому, как в конце 90-х годов XX столетия, так и в начале первого десятилетия XXI века, страны (и вузы), традиционно экспортирующие образование, считали, что им необходимо просто начать работу на новых рынках в Восточной Европе, не ожидая выработки единой позиции Европейского Союза по этому региону и, тем более, не учитывая возможного экспорта из новых стран ЕС, в том числе из Балтийских стран. В то же время страны Балтии, ориентированные в этот период на укрепление отношений с Европейским Союзом и другими западными странами, полагали, что экспорт сводится только к поездкам по обмену или на весь срок их студентов в университеты ЕС и Америки и что их система высшего образования (не говоря уже о более низких уровнях образования) вообще не обладает экспортным потенциалом.

В значительной мере подобному подходу экспортообразующих стран



Европейского Союза способствовали и сами страны Балтии: постоянная смена моделей образования, выбранных в качестве эталонного образца; частые изменения в законодательстве о высшем образовании; отсутствие стабильности в нормативных (подзаконных) актах, многие из которых изменялись чуть ли не каждый год, также подрывали формирование имиджа высшего образования.

Очевидно, что одним из привлекательных элементов для выбора потенциальным абитуриентом вуза той или иной страны является устойчивость и прогнозируемость условий на весь период обучения (то есть минимум на 3–5 лет), а также четкое представление о результате обучения.

Можно утверждать, что чем проще система высшего образования, легче ее сравнение с системами, принятыми в других странах. Чем выше степень автономизации вузов, позволяющая им не зависеть от текущих изменений политической и правительственной конъюнктуры, тем больше шансов сделать ее привлекательной для экспорта образования.

УЧИТЫВАТЬ РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Учитывая, что экспортный потенциал любой из Балтийских стран достаточно ограничен (максимум 5–10 тыс. студентов для каждой из стран), интерес представляет региональный аспект экспорта образования из ряда стран. Многие из привлекательных для экспорта стран — это большие страны с населением в сотни и десятки миллионов человек (Китай, Россия, Украина), что позволяет рассматривать их регион (провинции, области) в качестве крупных самостоятельных экспортных рынков для стран Балтии. Реализация экспортной программы в регионах позволяет избежать (или понизить уровень) конкурентной борьбы с другими странами-экспортерами, так как значительно увеличивает количество экспортных ниш, обладающих достаточной емкостью рынка для любой из Балтийских стран. Учитывая, что многие из этих региональных объектов имеют право самостоятельно развивать международные связи, имеют ярко выраженные амбиции в области экспортных операций, концентрация усилий по рекламе, созданию положительного имиджа вузов страны-члена ЕС, презентация программ высшего образования могут дать достаточно ощутимый результат, если заручиться поддержкой региональных властей. •

Рынок труда в ЕС: социальные

Юджин Этерис, доктор права, профессор Института европейской интеграции, Дания

Несмотря на то что с мая 2006 года количество стран, полностью открывших свои границы для рабочей силы из стран Восточной Европы, несколько увеличилось, говорить об истинной свободе рынка труда в ЕС еще довольно рано. Отрадно то, что “процесс идет”, хотя путь к созданию такого рынка среди примерно 450 млн. жителей региона — дело совсем не простое. На пути еще много и экономических, и общесоциальных препятствий.

Как известно, с момента вступления новых стран в ЕС два года назад свои рынки труда полностью открыли лишь три страны — Швеция, Великобритания и Ирландия. По общему мнению, экономический эффект для этих стран был позитивным, хотя не обошлось и без социальных негативов (об этом ниже). Теперь список “свободных” стран пополнился еще четырьмя: Испания, Португалия, Греция и Финляндия. Но все равно это меньше половины “старых” членов ЕС-15. И сильные экономические державы — Германия, Франция, Дания и др. — продолжают сохранять ограничения трудовой миграции.

Конечно, главной задачей ЕС остается прежняя — свободный рынок труда на всей территории Евросоюза; но противоречия практического претворения этой задачи еще весьма серьезны. В первую очередь, противоречия между созданием максимально гибкого рынка труда и необходимости защиты прав трудящихся. В отношении последнего стоит сделать замечание: разработчики проекта отвергнутой в прошлом году Конституции ЕС внедрили в ее текст некоторые гарантии таких прав в разделе “Хартия основных свобод в ЕС”. Поэтому, если бы проект был принят, такие гарантии имели бы, так сказать, конституционное содержание. А содержание таких прав в проекте весьма существенно, включая право на коллективный договор, социальные гарантии, свободу перемещения и др. В ст. 94 проекта Хартии есть целый ряд положений, которые оказались совершенно неприемлемыми для главных экономических “моторов” в



континентальной Европе — Франции, Германии, Италии и других стран. Литовский посол в ЕС **Ригис Мартиконис** совершенно справедливо считает, например, что рано или поздно рынок труда в ЕС будет действительно свободным и это будет выгодно всем. Но за это надо бороться уже сегодня: вопрос, стало быть, весьма серьезный.

ПРОТИВОРЕЧИЯ НАМЕРЕНИЙ И РЕАЛИЙ

Главное отличие модели экономического развития ЕС, если это вообще можно назвать моделью, что должно выгодно дистанцировать ее от всех других мировых моделей, является ее социальный характер. “Белая книга” Комиссии по социополитике уже в 1994 году описывала “европейскую социальную модель — ЕСМ” в терминах ценностей, включающих как широкие термины демократии и индивидуальных свобод, так и специальные — свободный колдоговор, равенство возможностей и всеобщее благосостояние. И сегодня “официальная” концепция

И экономические факторы

ЕСМ базируется на том, что экономический и социальный прогресс неразделимы для будущего Европы. Тут всячески подчеркивается: важно не только обеспечить людей работой, но, что не менее важно, создать хорошие “социальные параметры” труда с высокой оплатой, гарантиями и др. Поэтому колдовством охвачено сегодня около 80% занятых в “старом” ЕС-15 (правда, всего около 36% в Англии), но гораздо меньше — 15% в США.

Еврокомиссия старалась всячески подчеркнуть отличие ЕСМ от других моделей и главным образом от США. Так, в последней модели, основанной на частных инвестициях, 40% населения не имеют доступа к базовым медицинским учреждениям, хотя “душевые” расходы на эти цели в США выше, чем в Европе.

Но вот как-то “неожиданно” эта социальная модель ЕС пришла в противоречие с реалиями социально-экономического и политического развития стран Евросоюза. Сказалась слабая проработка процессов интеграции слаборазвитых

стран Восточной Европы в ЕС. По этой же причине не были правильно спрогнозированы миграционные процессы рабочей силы. В старых странах ЕС рабочие не столь подвижны, как рабочие из новых ЕС.

ПРОГРАММА МАКСИМУМ ДЛЯ СТУДЕНТОВ — РАБОТА В ЕС

Не так часто, но все же довольно эпизодически (примерно раз в 5–6 лет), происходит набор в ряды аппарата Евросоюза. Сотрудников в эту организацию набирают самым демократическим способом — через конкурсный отбор. Так произошло и нынешней весной, когда Еврокомиссия объявила об очередном наборе: это самый крупный работодатель среди всех институтов Евросоюза. В Еврокомиссии служит примерно 22 тыс. (!) граждан ЕС; гражданство одной из стран ЕС — неременное требование к абитуриентам. Но далеко не единственное; необходимо также знание истории, политики, экономики и права ЕС, а также владение — устное и письменное — как минимум

двумя иностранными языками, как правило, английским, французским и/или немецким. Отбор довольно жесткий (несколько тестов и письменных работ) и конкуренция сильная: нынешней весной (из поданных примерно 19 тыс. заявлений было отобрано всего 210 сотрудников-практикантов).

Интересно положение представителей из новых — восточноевропейских стран ЕС — в Еврокомиссии: сегодня здесь трудятся 1627 граждан этих стран. Считается, что это мало, и предполагается как минимум удвоить это число, доведя до 3441 в 2010 году. Примечательно, что лучше всего конкурируют киприоты (относительно количества населения): на 800 тыс. жителей страны в штат попало 49 сотрудников. Для сравнения: из примерно 2 млн. граждан Словении через сито ЕС прошло всего 45 человек. Самая крупная новая страна ЕС — Польша, по общему мнению, представлена совершенно неадекватно и студентам надо подтянуться. То же относится и к странам Балтии. •

Реплика

Бу Краг,
вице-президент *Handelsbanken*,
финансовый эксперт
по Балтийским странам



Ни для кого не секрет, что с начала восстановления независимости в Балтийских странах, особенно в Латвии, очень большая доля банковского сектора связана с привлечением капитала из-за рубежа, в том числе из России, то есть экспортом финансовых услуг. Эта тема

оставалась модной в течение 90-х годов. В последние пять лет произошли два очень важных события. Первое — вступление Балтийских стран в Евросоюз, требующее резкого сокращения такой деятельности и выяснения источников вкладов во всех банках ЕС. Второе — не менее важное — события в США 11 сентября 2001 года, которые привлекли внимание не только политиков, но и финансистов. Конечно, теракт 11 сентября ничего общего с работой латвийских, равно как и других банков в мире, не имеет. Важно, чтобы они следили за финансовыми потоками и движением финансов вокруг земного шара. Следствием этих событий стало то, что латвийским банкам приходится резко сокращать долю капитала из третьих стран. Для российских банков это будет иметь разное значение. Одно дело крупные банки, где зависимость от иностранного капитала невелика. Другое — некоторые малые и средние банки, которые рано или поздно почувствуют эти перемены.

Честно говоря, я не ожидал, что за последние пять-шесть лет число коммерческих банков в Латвии со-

хранится на прежнем уровне. Буду очень удивлен, если еще через пять лет количество банков с местным капиталом в Латвии не изменится.

Стоит отметить, что некоторым странам, работающим в этой сфере, уделяется слишком много внимания, что несправедливо. Есть развитые государства, и даже члены Евросоюза, в которых уровень банковской секретности очень высок и где хранится немало инокapитала, к примеру, княжество Люксембург, греческая часть Кипра или некоторые Британские острова, такие как Мэн, Карибы и др. Удивительно, но эти государства не получают такого внимания к себе, как маленькая Латвия. Еще более примечательный пример — в США, где один штат по-прежнему привлекает очень много капитала из разных стран, — это Делавер. Американцы позволяют себе критиковать всех, оставляя за кадром дела в своем доме.

Многие страны, не только Латвия, время от времени напоминают о себе, как о мосте между Востоком и Западом. Это и Польша, и Румыния, и Венгрия. Чтобы действительно быть таким удачным мостом, надо быть открытым для всех. И здесь есть противоречие. •

Перспективы балтийского транзита

Райво Варе,

директор по развитию Eesti Raudtee

Есть несколько аспектов, на которые необходимо обратить внимание при рассмотрении вопроса о перспективах балтийского транзита, об ужесточении конкуренции в этой сфере.

Ужесточение конкуренции. В 90-е годы, когда нефть шла валом, спрос на терминалы был возрастающий, но предложение не успевало, инфраструктура строилась под валовые поставки. В терминальном нефтяном хозяйстве превалировали большие потоки однообразного груза: сырая нефть, мазут, дизель, бензин. Чтобы обеспечить эффективность, нужны были большие резервуары, трубы, насосы и т. д. Сегодня такой вид транзита практически исчез. Уже сейчас поток сырой нефти на Балтике через трубу Приморска настолько велик, что развивать подобные мощности не имеет смысла. Да и неэкономично вести нефть по железной дороге вместо трубы. Наступает время вновь брать на себя инвестиционные риски в зависимости от тенденций на рынке. Но нет никаких гарантий, что вложенные инвестиции окупятся.

В отношении нефтепродуктов ситуация посложнее. Через Латвию идет самый большой объем дизеля российского производства. Будет ли *Транснефтепродукт* вести в Приморск параллельную трубу? Будет. Эта труба может съест около 20 млн. тонн экспорта. С учетом того, что общий объем экспорта чуть более 29 млн. тонн, эта труба осушит те ручки дизельного топлива, которые до сих пор шли через латвийские, эстонские и российские терминалы. Все «уйдет в трубу», и повторится Приморск, но только не с сырой нефтью, а с дизелем. Это может вызвать ситуацию, когда те терминалы, которые занимались дизелем, выйдут на рынок и будут искать другие группы нефтепродуктов, что опять же ужесточит конкуренцию.

Структурные изменения. Структурные изменения на рынке привели к тому, что в светлом топливном сегменте популярность набирает новый бизнес-блендинг (смешение топлива с целью улучшения качества, придания дополнительной ценности). Меняется специфика: маленькие объемы, множество емкостей для смешения, другая логистика, одиночные групповые поставки ж/д, сложности с маршрутизированием. То есть падает технологическая эффективность. Плюс несоответствие терминальной структуры в условиях изменившейся специфики бизнеса.

Также налицо определенное смещение групп товаров в сторону российских портов. Как когда-то мы забрали часть груза у финнов, так теперь россияне забирают их у нас (сыпучие грузы, лес, кругляк). Это те товары, где главным критерием является цена для единицы, например тонны, а не качество. В этом процессе выигрывают российские порты, и даже выравнивание железнодорожных тарифов в 2009 году не переломит тенденции.

Ограничителем грузового потока может стать глубина. Российские порты, особенно в петербургском углу, ограничены глубиной. Международное развитие перевозок идет в сторону удлинения путей поставок, где главную роль играют объемы и расстояние, контейнеры становятся больше, контейнеровозы — вместительнее (в Китае уже построен контейнеровоз в 9 тыс. TEU). Здесь мы можем выиграть — контейнеровоз в 6 тыс. TEU Санкт-Петербург принять не может. А Таллинн сможет, и Вентспилс сможет.

Диверсификация направлений. Направленность российского экспорта меняется. Главные направления: северное — через Мурманск, восточное — в Азию и южное — через Новороссийск. Как ни странно, но, например, удельный вес российского контейнерного потока через балтийский бассейн падает, несмотря на фактический прирост в 34%. Причина проста — остальные направления развиваются более мощными темпами. РЖД недавно завершила электрификацию по всему северному направлению, и теперь российский локомотив может «вытянуть» за раз 100 вагонов, что можем мы американскими дизелями, но не немцы. Поскольку Мурманск глубоководный порт и географически он ближе к восточному побережью США, то здесь начинают играть роль географические аспекты, которыми Россия не преминет воспользоваться. Следует только создать условия. Железная дорога уже увеличила свои мощности, значит, будут развиваться и терминалы. Альтернативы железной дороге нет.

Россия становится все более значимым экспортером. Если раньше она была голодная и оттуда гнали все что угодно и как угодно, поскольку нужны были деньги, порой себ на убыль, то теперь поставщики повзрос-



тели и диктуют свои условия, поэтому нам следует проявлять технологическую гибкость. Я не думаю, что мы (Прибалтика и Финляндия) готовы к новым условиям. Мы живем еще воспоминаниями о периоде транзитного рассвета.

Окружающая среда. Стоит также обратить внимание на взаимосвязи бизнеса с окружающей средой. На Западе это пережили, и там выносят порты за черту города. Такая тематика актуальна и в Риге, и в Таллинне, начинает зарождаться в Клайпеде, та же проблема в Санкт-Петербурге. И эта тема может начать определять конкурентоспособность. Те, кто зажат городом, должны будут расходовать больше.

Контейнеризация. В мире четко прослеживается тенденция к контейнеризации, которая позволяет перевозить грузы на любые расстояния и в любом направлении. Уже сейчас в контейнерах перевозят удобрения и даже уголь. Контейнеризация — ключевое слово. И это уже не российский экспорт, это импорт. Следует привлечь внимание больших контейнерных игроков. Статистика говорит, что 20 крупнейших концернов в мире контейнерных перевозок имеют более 80% всемирного потока.

Санкт-Петербург, Таллинн, Клайпеда, порты Финляндии, Гданьск, Гдыня, Лиенапа, Вентспилс, скандинавские и немецкие порты — все должны приняться за маршрут Европа — Дальний Восток. Поскольку сегодня грузопоток идет через порты-хабы Западной Европы, то искусство состоит в том, чтобы сделать у себя подобные узлы-хабы. Кому это удастся, тот и будет иметь успех, но не стоит забывать, что все западные порты будут работать против. •

Проблемы российско-балтийских отношений и ситуация вокруг Североевропейского газопровода

Николай Межевич,

д. э. н., профессор, директор центра трансграничных исследований факультета международных отношений Санкт-Петербургского государственного университета

Проект строительства Североевропейского газопровода, безусловно, является знакомым для экономической политики России. Однако очевидно и политическое измерение проекта. Обсуждение данного проекта, анализ позиций политиков и экспертов свидетельствует о том, что впервые с 1991 года России удалось достичь значимого успеха в российско-балтийских отношениях. Причина данной победы предопределена стратегией действий. Впервые Россия планирует реализовать совместный проект вместе с ведущей европейской державой и при поддержке институтов ЕС. Таким образом, независимо от итоговых экономических результатов проекта определенные политические результаты уже есть.

Строительство газопровода в обход территории стран Балтии (и Польши) можно рассматривать как асимметричный политический ответ России на политику этих стран в отношении Российской Федерации. Возможно, такая задача и не ставилась, однако результаты очевидны. Осенью 2005 года заявления политиков стран Балтии были часто эмоциональны и не всегда корректны, в том числе и по отношению к Германии и ЕС. Именно так следует относиться к предложениям изменить границу территориальных вод между Эстонией и Финляндией, “закрыв” тем самым имеющийся коридор нейтральных вод для российско-германского газопровода. Не были услышаны в Москве и Европе призывы ряда официальных лиц Латвии строить не СЕГ, а “Янтарный провод” (то есть вести трубу по территории стран Балтии). Критически воспринят и проект финско-эстонского газопровода “Baltic Connector”.

НЕ ТОЛЬКО ЭКОНОМИКА

Очевидно то, что за резко отрицательным отношением руководителей и политиков стран Балтии к проекту СЕГ лежат не только экономические причины. Вступающие в ЕС страны Балтии предполагали автоматизм поддержки со стороны Брюсселя в их отношениях с Россией. Однако Еврокомиссия признала Россию в качестве “самого важного поставщика энергии” в Европейский Союз и призвала к созданию с Москвой нового долгосрочного партнерства в энергетической сфере. Это положение является центральным в подготовленном Еврокомиссией специальном Энергетическом докладе. Доклад, который имеет статус

“Зеленой книги,” был обнародован 8 марта и поступил на рассмотрение стран-членов ЕС. Фактически речь идет о выработке новой единой политики Евросоюза в области энергетики.

В этом отношении показательна позиция комиссара КЕС по энергетике **Андриса Пиебалгса**, который еще осенью 2005 года дистанцировался от резких политических заявлений ведущих политиков Латвии, осуждающих строительство СЕГ.

Насколько мне известно, в странах Балтии уже отметили и то, что *Газпром* не планирует менять свои обязательства в отношении газоснабжения стран Балтии (речь идет о сделанном 30 марта 2006 года заявлении главы *Газпрома* А. Б. Миллера: “Все страны Балтийского региона могут представить свои предложения по строительству отводов от Североевропейского газопровода”. В программной статье “Энергетический эгоизм — это путь в тупик” президент России отметил: “Реальную угрозу глобальному энергоснабжению дает нестабильность на углеводородных рынках... Для “выравнивания” ситуации в этой сфере необходима скоординированная работа всего международного сообщества”. Очевидно, этот тезис справедлив и для балтийского направления энергетической политики России.

КАКОВЫ ПЕРСПЕКТИВЫ?

Каковы же перспективы российско-балтийских отношений? В Литве и Эстонии — больше, несколько меньше — в Латвии в экспертном сообществе весной 2006 года высказывались предположения о том, что некоторая демонстрация доброй воли по отношению к



России никак не повредит независимости. Выбор западного вектора развития в 90-е годы прошлого века был объективен. Однако прагматизм, вероятно, должен подсказать нашим соседям то, что современная Россия также может прожить без эффективных контактов со странами Балтии, равным образом как и страны Балтии могут существовать без России. Итак, все всем все доказали. Что дальше?

Очевидно, возможно два сценария. В первом случае начнется “прагматизация” российско-балтийских отношений, интеграция их в общий контекст отношений России с ЕС и НАТО.

Во втором случае объективная взаимная заинтересованность России и Европы в энергетической сфере, равно как и в других сферах, теоретически может привести к восстановлению традиционных механизмов политического урегулирования на Балтике блокового периода. Возможна и “консервация” текущего положения, препятствующего объективной взаимной заинтересованности сторон в развитии экономического сотрудничества.

С моей точки зрения, взаимная заинтересованность бизнес-элит стран Балтии и России может преодолеть сложившиеся параметры политических отношений. Важно лишь то, чтобы это не произошло слишком поздно, в момент, когда балтийское направление для России и российское направление для стран Балтии будет уже не актуально. •

Латвия: мебель вместо кругляка

Ольга Павук, Александр Федотов,
Латвия

В 2005 году из Латвии было экспортировано товаров на общую сумму в 4,88 млрд. евро. По сравнению с предыдущим годом рост составил 29,6%. Главные экспортные отрасли экономики — это деревообработка, металлообработка, машиностроение и легкая промышленность. А главными партнерами являются Литва, Эстония и Германия. Главной экспортной отраслью становится продукция деревообработки.

За последние годы на смену необработанной древесине приходит экспорт продукции с большой долей прибавочной стоимости, в первую очередь мебели, а также фанеры и пиломатериалов. Всего, по данным Департамента лесных ресурсов Министерства земледелия, латвийские мебельщики реализовали за рубежом своих товаров на общую сумму в 77,735 млн. латов. Деревообработка является главной экспортной отраслью Латвии. За рубеж поставляется более 70% от всей произведенной продукции. Главным рынком сбыта являются страны ЕС.

Всего же в 2005 году в отрасли числится 1791 предприятие с количеством работающих более 250. Лидерами в производстве собственно мебели является *Amber Furniture* (торговый оборот в 2005 году составлял около 10 млн. латов). На втором месте *Dairade koks* с ежегодным оборотом около 9,1 млн. латов. Тройку лидеров замыкает *Matteks* (выпускающий корпусную мебель) и *Rondeks* (производитель стульев). Их суммарный оборот составлял около 8 млн. латов. Всего же в нашей стране стулья, диваны, шкафы и табуретки выпускает около 300 различных фирм.

Однако безусловным лидером в деревообрабатывающей отрасли считается АО *Latvijas Finieris*, выпускающее фанеру, где работает 3080 человек. Также пиломатериалы поставляет и ООО *Nelss* (1049 человек персонала). Можно отметить и АО *Kometa* (394 работающих), которое производит спички.

МЕТАЛЛ И ТЕКСТИЛЬ

В общей структуре экспорта продукция металлообработки составила 13,2%. Основными покупателями являются Литва, Эстония, Германия и Россия. Ведущими предприятиями в этой области является АО *Liepajas metalurgs*, работающее в Лиепайской свободной экономической зоне, а также АО *Severstallat*. Это предприятие за

последние пять лет удвоило свой оборот, который в 2005 году составил 85 млн. латов. Что же касается АО *Liepajas metalurgs*, то около 90% выпускаемой предприятием продукции



ТЕОДОРС ТВЕРИЙОНС: Количество нерезидентов, имеющих счета в латвийских банках в 2005 году, по сравнению с 2004 годом, сократилось с 53,4 до 42,9%.

идет на экспорт в такие страны, как Швеция, Швейцария, Германия, Голландия, Гватемала и т. д.

В прошлом году латвийские текстильные и швейные предприятия отправили на экспорт продукции общей стоимостью 240 млн. латов, что на 7,6% больше, нежели в 2004-м. На фоне падения объемов поставок в государства Евросоюза (-6,5%) в России и странах СНГ наблюдается стремительное увеличение продаж латвийских товаров.

Иностранцы продолжают использовать в легкой промышленности нашу пока еще дешевую рабочую силу.

Одновременно некоторые предприниматели переносят производства в провинцию, где рабочая сила стоит дешевле, чем в столице. Последний пример — открытие в поселке Бене Добельского района фирмой *Hagiteks* трикотажного производства. Развивается и льнопроизводство, которое за последние годы было незаслуженно забыто. Ведь европейские потребители все больше предпочитают приобретать швейные изделия из натуральных материалов.

ТОВАР ГОДА

С целью поощрения экспортеров Министерство экономики ЛР совместно с Латвийским агентством инвестиций и развития организовали конкурс “Приз экспортеру года 2005”. Одна из его номинаций — “Новые экспортные услуги или продукт”.

По итогам конкурса приз за лучший экспортный товар 2005 года получило АО *Grindeks* за свой лекарственный препарат мидронат. Разработанный латвийскими специалистами он применяется при лечении болезней кровеносной системы. В Украине и Беларуси мидронат занимает третье место по продажам среди препаратов аналогичного назначения.

Всего же, по словам коммерческого директора АО *Grindeks*, в 2005 году на российский рынок ушло около 33,96%, а на украинский — 12,83% продукции предприятия.

Хотя пищевая отрасль пока не является лидером среди экспортеров, но именно здесь мы можем предложить кое-что оригинальное. Как рассказала директор Центра содействия сельскохозяйственному рынку *Ингуна Гулбе*, в прошлом году латвийские пищевики продали за рубеж продукции на 336,4 млн. латов. В списке главных экспортных товаров значатся рыбные консервы, зерно и водка.

Латвия стала и поставщиком такой некогда экзотической для нас культуры, как рапс. Его экспорт в Данию возрос в три раза, достигнув 8,4 млн. латов. Но одновременно, наряду с традиционными шпротами или водкой “Столичная”, производители могут предложить и эксклюзивные товары, типа консервированных язычков трески или нашего Рижского черного бальзама.

ГЕОГРАФИЯ ЭКСПОРТА

В пятерку главных торговых партнеров Латвии в 2005 году входила Литва (10,8% всех поставок), Эстония (10,8%), Германия (10,3%), Великобритания (10,1%), Россия (8%). Однако более 80% всего объема вывезенной за рубеж продукции уходит в страны ЕС. Причем с каждым годом этот показатель все более увеличивается (в 2004 году он был 62%).

С целью дальнейшего поощрения возможностей отечественных предприятий 12 октября 2004 года Кабинет министров Латвии утвердил специальную программу на 2005–2009 годы. Она предусматривает государственную поддержку продвижению латвийских товаров через дипломатические представительства ЛР за границей, компенсацию за участие в международных выставках, а также разработку концепции завоевания мировых рынков.

ГРЯЗНЫЕ ДЕНЬГИ НЕ ПРОЙДУТ

Не секрет, что латвийские банки весьма активно работают на восточном направлении. Свои представительства в России есть у *Parex banka*, *Lateko banka*, *Multibanka* и некоторых других. Группе *Hansabanka* принадлежит российский *Квест-банк*, а банк *Nordea* увеличил свое участие в еще одном российском банке. Последней (по времени, а не по значению) укрепить свои позиции на российском рынке решила и группа *SEB*, которой принадлежит латвийский *SEB Unibanka*. Уже подписано соглашение о приобретении *Петроэнергобанка* в Санкт-Петербурге. По словам пресс-секретаря *Parex banka* **Сергея Бардовского**, “сейчас *Parex* рассматривает возможность приобретения банка в России, поскольку многим клиентам банка удобнее обслуживаться по месту ведения бизнеса.”

Развернувшаяся в прошлом году шумиха по поводу заявлений о том, что

латвийские банки будто бы причастны к попыткам легализации незаконно нажитых денег, не самым лучшим образом сказались на показателях экспорта финансовых услуг. По утверждению президента Латвийской ассоциации коммерческих банков **Теодора Тверийонса**, число нерезидентов, имеющих счета в латвийских банках, в 2005 году, по сравнению с 2004 годом, сократилось с 53,4 до 42,9%. Это означает, что обеспокоенные ажиотажем клиенты переводят свои капиталы в более спокойные места. Но, с другой стороны, теперь в мире все знают о том, что использовать Латвию в качестве “прачечной” не получится.

Однако Рига по-прежнему является неофициальной банковской столицей стран Балтии. А по объему долларовых переводов она занимает пятое место среди новых стран ЕС, играя роль финансового мостика между Россией и другими странами СНГ и западным миром. •

Литва: торговля с Россией не теряет значимости

Денисас Ивановас,
Verslo Labirintas, Лумба

По данным Департамента статистики за 2005 год, литовский экспорт и импорт с Россией занимает первые места во внешней торговле. Тому, по мнению аналитиков, благоприятствовали несколько обстоятельств, которые отметил советник президента вильнюсского банка *SEB* **Гитан Науседа**. Кроме того, наблюдается тенденция, когда россияне все больше стали интересоваться нашей страной. Предполагается, что торговля с Россией будет актуальна и в будущем.

В 2005 году главным экспортером стала Россия (10,4% от всего экспорта), за ней следовали Латвия (10,3%), Германия (9,4%) и Франция (7%). Импортировано товаров более всего опять же из России (27,8%), Германии (15,2%), Польши (8,3%) и Латвии (3,9%).

В страны ЕС экспортировано 65,4% от всего экспорта, импортировано — 59,1%, по странам СНГ экспорт составил 17,7%, а импорт — 31,3%.

Большую часть экспорта Литвы составляют минеральные продукты (27,5%), машины и электромеханическое оборудование (12,4%), текстиль и его продукты (9,2%). Больше всего импортировано также минеральных продуктов (25,6%), машин и электромеханического оборудования (17,9%), транспортных средств и оборудования (11,7%).

ДВЕ ОСНОВНЫЕ ПРИЧИНЫ

По утверждению советника президента вильнюсского банка *SEB* **Г. Науседа**

ды, не стоит политизировать факт торговли с Россией.

“Может, кому-то и кажется, что после вступления Литвы в ЕС Россия не должна быть основным экспортным партнером, к сожалению, это не так”, — сказал **Г. Науседа**. — В списке торговых партнеров Литвы за Россией следуют еще восемь государств ЕС. Сложив их экспортные показатели, значение России заметно уменьшается.”

По мнению **Г. Науседы**, активная торговля литовских предпринимателей с Россией в прошедшие годы обусловлена двумя причинами. Первая — все еще значительное расхождение темпов инфляции в России и Литве. Это позволяет предпринимателям дороже реализовывать продукцию в России. Другая причина, повысившая в прошедшем году привлекательность российского рынка, — удорожание доллара относительно лита.

“В этой стране расчеты осуществляются в долларах. Хотя в этом году курс

доллара относительно лита ослаб, в прошлом году ситуация была противоположной”, — объясняет **Г. Науседа**.

РИСК ЕСТЬ

Г. Науседа напомнил, что этот рынок все же труднопрогнозируем. “Российская экономика в этом году переживает бум. Зарплаты растут, социальные выплаты из-за переизбытка бюджета также растут, поэтому прилавки вычищаются, покупается все, что доступно”, — объясняет **Г. Науседа**.

Однако тут еще остаются политические неясности. **Г. Науседа** утверждает, что не единожды международная политика России была весьма противоречивой. “Этот рынок предоставляет все больше возможностей, тем не менее остается и риск”, — утверждает он.

ИНТЕРЕС РОССИИ К ЛИТВЕ БУДЕТ РАСТИ

“Русские посредством нас могут осуществлять экспансию на Запад — литовцы имеют с ним опыт торговли. Поэтому о Литве следует думать не как о трамплине с Запада на Восток, а как с Востока на Запад”, — уверен **Г. Науседа**. По его утверждению, Литва для русских — окно на Запад. Как используют эту возможность предприятия России, трудно сказать: возможны инвестиции в Литву, создание новых предпри-

ятий, либо осуществление торговых операций через литовские компании.

Г. Науседа утверждает, что на рынке недвижимости уже есть сигналы об инвестициях русских не только в Вильнюсе, но и в других городах Литвы. Они покупают жилые дома, ищут престижные здания. По словам Г. Науседы, уже слышно, что приобретаются и земельные участки. “Русские не считают деньги — финансовые возможности у них хорошие”, — говорит Г. Науседа.

Заместитель гендиректора дома международной торговли *ICC Lietuva* Л. Гайсрис утверждает, что сейчас торговля с Россией ведется на другом уровне. Этим рынком интересуются, множество литовских компаний там имеют дочерние предприятия либо представляют изготовителей России в Литве.

Кроме того, нельзя недооценить и значение поставляемого из России сырья. По мнению Л. Гайсриса, в ближайшие годы его никто не заменит. Важно знать язык, понимать менталитет, предшествующие отношения. Кроме того, Литва находится на пути между Россией и Калининградской областью.

ЭКСПОРТЕРЫ НЕ ПОЛАГАЮТСЯ НА ГОСДОТАЦИИ

В марте правительство утвердило программу расширения и развития экспорта товаров в страны ЕС и третьи страны на период 2006—2008 гг. В разговорах

бизнесмены подтверждают, что пользуются поддержкой, однако существенного влияния на результаты экспорта она не



ГИТАН НАУСЕДА: Не стоит политизировать факт торговли с Россией.

оказывает. Государственные инстанции утверждают обратное.

По мнению директора отделения развития международных связей Агентства развития экономики Литвы **Лины Вайткевичене**, “каких-либо волшебных средств тут не изобрести. В мире поиск рынка начинается с торговых миссий и выставок”

Представитель по печати крупнейшего в странах Балтии объединения *Linus Nordic* по производству льняных тканей и домашнего текстиля **Ромуальдас Мажилис** утверждает, что предприятие ежегодно экспортирует более чем 90% продукции. Объединение получало не раз поддержку для проведения парадов и ярмарок. Тем не менее, эта сумма в сравнении с собственными средствами, потраченными на эти цели, незначительна и составляет 0,5% от затрат. По его словам, создается парадоксальная ситуация — предприятие получает поддержку экспорту, но практически не ощущает ее. Настолько она несущественная.

Директор по продажам и исследованию рынка АО *Rokiskio suris* **Дарюс Норкус** тоже сомневается в эффективности такой помощи поощрения экспорта. “Кто решил поехать на выставку или ярмарку — и так поедет, помощь в несколько тысяч литов ничего не изменит, — объясняет он. — Государственная помощь не стимулирует поиска новых рынков”

“Каждый должен выполнять свою работу. Власть должна наводить порядок в государстве, а бизнес — искать, где реализовывать свою продукцию. Лучше было бы, чтобы власть обеспечила одинаковые и прозрачные условия бизнеса и их постоянство. Все остальное предприниматели сделают сами”, — уверен Д. Норкус. •

Экспорт Эстонии продолжает удивлять

Дмитрий Куликов,
Деловые ведомости, Эстония

В списке стран, в которые мы продаем свою продукцию, Россия обошла Германию. В 2005 году в Эстонии быстрый рост товарообмена продолжился. Рост экспорта превысил динамику развития импорта более чем на треть, сообщает *БК* Министерство экономики. Причиной столь успешного развития стала содействующая экспорту внешняя конъюнктура и усиление конкурентоспособности эстонской продукции на внешних рынках.

Дефицит внешней торговли остался на уровне 2004 года. Несмотря на то что экономический климат в мире ухудшился, Эстония, благодаря своим постоянным торговым партнерам (Финляндии, Швеции, Латвии, России и Литве), благоприятному экономическому развитию и хорошему положению экономики США, смогла увеличить спрос иностранных государств на свои товары.

Значительный толчок стремительному развитию эстонского экспорта дало присоединение к ЕС, в результате че-

го заметно улучшились экспортные возможности предприятий, а товары местных предпринимателей стали более конкурентоспособны как внутри Европейского сообщества, так и на рынках стран, не входящих в альянс.

Общий объем товарооборота вырос в 2005 году практически на четверть и достиг 224,4 млрд. крон. Доля экспорта во внешнеторговом обороте составила 43%, импорта — 57%.

Дефицит товарообмена в прошлом году составил 30,8 млрд. крон,

что всего лишь на 2% выше, чем аналогичный показатель 2004 года. Самый большой “недочет” случился в сфере машиностроительной продукции и приборов (-12,1 млрд. крон), при этом отрицательный рост увеличился на пятую часть. Причина — огромные инвестиции и вливания иностранного капитала. Опять же уменьшилось негативное saldo в секторе транспортных средств (-6,6 млрд. крон). Приятной новостью также можно считать прибавку в сфере производства деревообрабатывающих изделий, балочных домов и мебели.

ОЖИДАНИЯ НЕ ОПРАВДЫВАЮТСЯ

Ожидания того, что баланс товарообмена улучшится, держались довольно долго, но до сих пор они не сбылись. Несмотря на то что мнения экспертов Эстонского института конъюнктуры в вопросе

WORLD FOOD MOSCOW 2006



26-29 СЕНТЯБРЯ, МОСКВА
«Экспоцентр» на Красной Пресне



**15-я ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА
ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ И НАПИТКОВ**

ВСЕШ МИР ПИТАНИЯ ЗА 4 ДНЯ

**4-я международная конференция World Food 2006
по продуктам питания и напиткам**

Организатор:



ITE LLC Moscow
Тел.: +7 (495) 935 7350
Факс: +7 (495) 935 7351
E-mail: worldfood@ite-expo.ru



При поддержке:



Министерство
сельского
хозяйства РФ



Правительство
Москвы



Генеральный
информационный спонсор:



Официальный
информационный партнер:



Министерство
Промышленности
и Торговли
РФ



Информационная
поддержка:



дальнейшего развития расходятся, специалисты все же склоняются к тому, что экспортные показатели во второй половине текущего года должны улучшиться. Но для этого стоит повысить качество товаров.

Экспорт леса и продукции деревообработки во втором квартале прошлого года заметно вырос, достигнув за год в общей сложности 11,5%. Четверть экспорта в этом секторе по-прежнему составляют пиломатериалы, 15% — стройматериалы и около 10% — кругляк и отопительные материалы. Вывоз кругляка сократился, поскольку, по мнению специалистов, его все больше используется на внутреннем рынке, и при этом гораздо доходнее экспортировать изделия деревообработки, придавая им повышенную стоимость.

В области текстиля экспорт претерпел изменения в сторону снижения, поскольку достаточно тяжело конкурировать с дешевой китайской продукцией, которая хлынула в Европу после отмены квот. Вместе с тем увеличилась закупочная цена сырья из третьих стран.

ПРОДАЕМ ПОТИХОНЬКУ

Рост экспорта прошлого года заметно ускорился и достиг 29,7%, что на 10% больше, чем рост 2004 года. Только в первом квартале 2005 года динамика роста была немногим ниже 30% (26%), в остальные периоды этот показатель находился на отметке в 30—31%.

Следует отметить, что экспорт улучшился во всех «номинациях». Вывоз станков и оборудования из страны увеличился почти на треть. В Европе и в остальном мире наблюдается высокий спрос на средства мобильной связи, в связи с чем находящееся в Таллине предприятие *Elcoteq Tallinn* (телефоны и детали для них) существенно улучшило свои показатели. То же самое относится и к остальным предприятиям, специализирующимся на инфотехнологиях и электронике.

«Очень сложно определить, экспорт это или нет, когда сюда привозится полуфабрикат и из него комплектуется телефон. Почти треть от экспорта составляют приборы и устройства из области телекоммуникаций», — говорит руководитель отдела экономического развития Министерства экономики Эстонии **Ахти Кунингас**. «Если мы привозим автомобили и потом продаем их дальше, то такой бизнес считается также экспортом», — поясняет А. Кунингас.

Химическая промышленность и минералы достигли хороших показателей за счет переработки сырья и придания ему дополнительной ценности. К примеру, в Эстонию завозится топливо с низким октановым числом, например, 92-й марки, смешивается с необходи-



АХТИ КУНИНГАС: Почти треть от экспорта составляют приборы и устройства из области телекоммуникаций.

мыми веществами и отправляется дальше уже с наличием характеристик, присущих более высококачественному топливу. В этой области объем продукции увеличился в два раза, составив 8% от экспорта.

РОССИЯ ОБОГНАЛА ГЕРМАНИЮ

Что касается зарубежных продаж мебельной промышленности, то в прошлом году рост замедлился, и виноваты в этом китайцы, которые могут предложить лучшее качество за меньшую цену. Пищевые добавки и вещества — также интересная статья зарубежных поставок. Если раньше мы импортировали их из Финляндии, то теперь ситуация изменилась с точностью до наоборот. Если посмотреть на список стран, в которые поставляются эстонские товары, то здесь на первом месте по-прежнему Финляндия, на втором — Швеция, на третьем — Латвия, а вот Россия обогнала в этом списке Германию. Причиной можно считать утрату двойного таможенного налогообложения. Металл, конструкции из него и продукты пи-

тания — вот основные виды эстонского экспорта в РФ.

Российский рынок очень велик и обладает огромным потенциалом, но некоторые проблемы затрудняют передвижение товаров через границу. Потенциальное решение — упрощение таможенной процедуры, аналогичное, например, той, что на эстонско-латвийской границе. С одной стороны проверяет российская граница, с другой — эстонская. Но здесь имеют место некоторые правовые ограничения со стороны Шенгенского договора.

Импорт горючего и леса составил в прошлом году практически половину ввозимого из РФ товара.

ГОСУДАРСТВО — ЗА САМОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ

Что касается поддержки государства, то здесь власти предлагают предпринимателям несколько возможностей для экспорта своей продукции. «У нас есть программы продвижения товаров на иностранном рынке, затем составление бизнес-плана и частичное финансирование проекта», — сообщил *БК* А. Кунингас.

«С нового периода (распределения евроденег. — Прим. ред.) мы хотим изменить принципы распределения дотаций, если ранее мы учитывали опыт в экспорте, то теперь думаем переключиться на тех, кто хочет выйти первый раз на иностранный рынок», — пояснили в министерстве. Необходимость такого подхода заключается в том, что предприятия, которые возвращаются на внутреннем рынке, не всегда могут найти нужные контакты и реализовать свои желания на внешнем рынке. Власти намерены переориентировать господдержку на то, чтобы на иностранном рынке были одновременно представлены несколько предприятий, такой шаг позволит предлагать иностранному потребителю комплексные услуги. В то же время по объемам будет легче реализовать некоторые проекты. «Дадим вам деньги, если вы пойдете вместе», — вкратце охарактеризовал чиновник.

Если рассмотреть пропорцию, то можно получить до половины от стоимости проекта. Три четверти дает Евросоюз через различные структурные фонды, государство дает 25% от половины необходимой суммы. То есть, если проект стоит 2 млн. крон, то 1 млн. составляет поддержка, и столько должен вложить сам предприниматель. «Это своего рода мотивация», — отметил А. Кунингас. •

Severstallat — европейское качество из Латвии



ТИМУР ЮДИЧЕВ: Став серьезным производителем, мы сохраняем подход к клиенту, свойственный сервисному центру, а не заводу.

“Свою деятельность в 1992 году мы начинали с форвардинга, — рассказывает Т. Юдичев. — Компания была создана для перевозки экспортных грузов ОАО *Северсталь* в Европу и США. В 1999 году этот бизнес себя исчерпал. МПС России повысило железнодорожные тарифы, и металл стало выгоднее поставлять через Санкт-Петербург. *Severstallat* к тому времени уже занимался металлоторговлей, и было принято решение развивать это направление бизнеса. Для того чтобы выдержать рыночную конкуренцию, этого было недостаточно. Поэтому был создан сервисный металлоцентр, оказывающий услуги по продольной и поперечной резке рулонной стали. Таким образом клиент сразу получает металл, готовый к использованию в дальнейшем производстве. Третье направление деятельности — производство сварных труб”

НАДЕЖНЫЙ ПАРТНЕР

“*Severstallat* хорошо известен в первую очередь как надежный и опытный поставщик металлопродукции, — говорит Т. Юдичев. — Мы предлагаем продукцию ведущих производителей из России, и других стран СНГ, из Западной и Восточной Европы, а также из Индии, Китая. Основным поставщиком является Череповецкий металлургический комбинат *Северсталь*. Налажено сотрудничество с *Arcelor, Corus, Mittal, НТМК, Уральская Сталь* и другими производителями, сегодня в списке наших поставщиков

Компания *Severstallat* — один из балтийских лидеров по поставкам черного металлопроката. В отличие от других латвийских компаний, занятых в отрасли, *Severstallat* не только реализует металлопродукцию, но и производит ее. Профессионализм персонала, грамотный менеджмент являются залогом европейского качества и сервиса для клиентов. О перспективах развития компании рассказывает БК директор по торговле Тимур Юдичев.

уже 80 компаний. Успешно продается продукция производства Сервисного центра *Severstallat*.”

В сентябре 2005 года АО *Severstallat* приобрело пакет акций АО *Latvijas metals*. Следует особо подчеркнуть, что ни один сотрудник *Latvijas metals* не был уволен — при желании они переходили на работу в *Severstallat*. Таким образом нам удалось объединить положительный опыт двух латвийских лидеров металлоторговли. Благодаря этому, появились дополнительные преимущества для клиентов. Сортамент предлагаемой продукции удвоился, и теперь в одном месте можно приобрести практически полный спектр металлопродукции.

СОБСТВЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

Сервисный центр *Severstallat* создан пять лет назад для продольной резки рулонной стали. В 2004 году там была установлена первая в странах Балтии линия по производству сварной трубы. Сейчас производство оборудовано шестью линиями: две для производства сварных труб, две для продольной резки рулонной стали, а также линия для изготовления армирующих профилей для пластиковых конструкций и линия по резке рулонов в лист.

“Многим производителям гораздо выгоднее использовать металл, уже прошедший первичную обработку, поэтому мы предлагаем клиентам резку рулонов на штрипс (ленту) и лист. Сегодня трубы различного сортамента пользуются хорошим спросом как на местном, так и на европейском рынке. Мы предлагаем широкий спектр сварных труб, используемых в различных сферах: при производстве мебели, в строительстве и так далее, — продолжает Т. Юдичев. — Основным нашим конкурентным преимуществом является то, что мы, став серьезным производителем, сохраняем подход к клиенту, свойственный сервисному центру, а не заводу. Работа ведется под заказ, с учетом спецификации каждого

клиента, то есть наш Сервисный центр производит именно то, что хочет получить клиент”

При изготовлении продукции в Сервисном центре используются современные технологии, соблюдаются требования международных стандартов. Оборот производственного подразделения компании постоянно растет. В 2004 году он составил 12,8 млн. латов, а в 2005-ом — 18,9 млн. латов.

“Мы никогда не стремились изготовить продукцию, которую можно продавать по демпинговым ценам, — подчеркнул Т. Юдичев. — Благодаря современному оборудованию и высококвалифицированному персоналу, наша продукция соответствует всем европейским стандартам. Налажен сбыт продукции в страны Балтии, Польшу, Германию, Чехию, Скандинавию. В этом году мы планируем закрепить свои позиции на этих рынках, уделяя особое внимание Северным странам”

ФИЛОСОФИЯ БИЗНЕСА

Особое внимание руководство предприятия уделяет персоналу. Ведь от заинтересованности каждого сотрудника зависит качество конечного продукта — будь-то торговля, производство или сервис. В целом на АО *Severstallat* заняты 333 человека, средний возраст работников — 37 лет. Сотрудники имеют твердые социальные гарантии. У каждого работника имеется возможность повышать квалификацию, а также продолжать образование в вузах Латвии и за рубежом за счет предприятия.

Грамотная бизнес-стратегия, качественная продукция, профессионализм персонала являются залогом динамичного развития компании. Объемы продаж постоянно растут, в прошлом году консолидированный оборот предприятия составил 972 млн. латов.

Дополнительную информацию о компании *Severstallat* вы можете получить в интернете — www.ssl.lv •



Brivais vilnis — традиционные рецепты + европейское качество

Крупнейшее в странах Балтии рыбоперерабатывающее предприятие — АО *Brivais vilnis*, лидер по экспорту продукции. Визитная карточка предприятия — эксклюзивные рыбные консервы. В топе лидеров — “Рижские шпроты в масле” с одноименной торговой маркой. О тенденциях на рынке, новых возможностях для клиентов рассказывает БК председатель правления АО *Brivais vilnis* Арнолдс Бабрис.

АО *Brivais vilnis* расположено в Салацгриве, в 100 км от Риги. Предприятие основано в 1949 году. После восстановления независимости Латвии и начала экономических реформ в 1992 году оно преобразовано в акционерное общество. За короткое время АО *Brivais vilnis* становится одним из крупнейших и наиболее экономически стабильных рыбоперерабатывающих предприятий Балтии. В 2005 году оборот предприятия составил 8 млн. латов.

АО *Brivais vilnis* является членом общества *Rigas sprotos*. Это независимая организация, объединяющая рыбоперерабатывающие предприятия Латвии, выпускающие “Рижские шпроты в масле”. Общество *Rigas sprotos* контролирует качество продукции, разрабатывает рекомендации по его повышению, ему принадлежит патент “Метод изготовления шпрот”.

ФЛАГМАН ОТРАСЛИ

АО *Brivais vilnis* первым из предприятий Балтии получило подтверждение соответствия требованиям директивы ЕС 91/493/ЕЕС, которое дает право экспортировать продукцию в страны Европейского Союза. Это один из немногих рыбоперерабатывающих заводов Балтии, имеющих подтвержденное право на экспорт в Россию.

Brivais vilnis — первое и до сих пор единственное предприятие в Балтии и странах СНГ, которое начало производить эксклюзивные рыбные консервы. Для этого было приобретено специальное оборудование для сортировки рыбы, что позволяет полностью контролировать и гарантировать постоянное качество выпускаемой продукции. Ничего подобного вы не найдете ни на одном рыбоперерабатывающем заводе Балтии.

Brivais vilnis также является пионером в отрасли, начав выпуск рыбных консервов в литографированных банках, типа “Hansa” (190 г) и “Dingly” (100 г) с

легко открывающимися крышками. Только теперь, когда рынок принял этот тип и внешний вид упаковки, другие производители рыбных консервов Балтии осмелились вложить деньги в установку таких линий.

Ныне на *Brivais vilnis* занято около 800 человек. Предприятие является самым крупным работодателем в Лимбажском районе республики. Причем здесь преимущественно заняты женщины в возрасте после 40 лет. В Латвии этот сегмент экономически активного населения наиболее подвержен риску безработицы. Большое внимание руководство уделяет социальной защите персонала. Это является ключевым моментом в мотивации работать качественно, с душой. Ведь от настроения каждого работника зависит конкурентоспособность конечного продукта.

В целом ассортимент предприятия превышает 70 позиций. Ежемесячно здесь производят 4 млн. банок консервов. В топе лидеров следующие группы продуктов: шпроты в масле (групп “Эксклюзив” и “Премиум”); скумбрия в масле или томате; деликатесные сардины, сельдь, скумбрия в масле или томате; рыбные тефтели и фрикадельки в томате; обжаренная килька в томатном соусе или масле — натуральная и с различными добавками (чили, овощами, паприкой и т. д.); обжаренные сельдь и скумбрия, в масле или в томатном соусе; сардина, сардинелла, сельдь и скумбрия в масле; сардина, сардинелла, сельдь и скумбрия натуральные, с добавлением масла; сардина, сельдь, скумбрия, сардинелла в томатном соусе.

Специалисты завода неустанно работают над новыми оригинальными рецептами. Не так давно на экспериментальном производстве налажен процесс копчения камбалы, лосося, сабли. В недалеком будущем *Brivais vilnis* планирует наладить производство консервов из этих рыб.



АРНОЛДС БАБРИС: Brivais vilnis — один из немногих рыбоперерабатывающих заводов Балтии, имеющих подтвержденное право на экспорт в Россию.

РИЖСКИЕ ШПРОТЫ — ВИЗИТНАЯ КАРТОЧКА ПРЕДПРИЯТИЯ

Высокое качество продукции АО *Brivais vilnis* отмечено многочисленными наградами и призами. Наиболее значимые из них — серебряные медали, которыми были отмечены “Рижские шпроты в масле” на балтийской выставке продуктов питания *Riga Food 2002* и *World Food 2002*, проходившей в Москве. В свою очередь, на выставке *ProdExpo 2003* “Рижские шпроты в масле” завоевали золотую медаль. Такой же награды продукт удостоен и в 2005 году.

— **В чем секрет успеха вашей продукции?**

— Для качественных шпрот годится только балтийская килька. Причем выловленная в зимний период, когда она не кормится и у нее пустые животы. Мы используем только такое сырье, — пояснил А. Бабрис. — Технология производства очень сложная. Вообще шпроты — один из самых трудоемких продуктов. Свежая килька сортируется, после чего вручную нанизывается: механизировать этот процесс нельзя, поскольку потребитель, открыв банку, хочет видеть шпрот

ты, что называется, один в один. Затем происходит процесс копчения. Для этой цели мы, согласно старинным рецептам, используем только белую ольху. Следует отметить, что многие другие производители экономят, применяя хвою. Однако в этом случае у шпрот появляется горьковатый привкус, что оказывает негативное влияние на качество продукта. По окончании копчения готовую рыбу обрабатывают — удаляют головы, а в эксклюзивных продуктах и хвостики. Далее происходит ручная укладка.

Следует отметить, что шпроты производства АО *Brivais vilnis* и другие консервы — стопроцентно экологически чистый продукт. Мы не используем никакие синтетические консерванты. В рецептуру входит купажное масло (изготовленное из смеси натуральных масел, по специальной рецептуре) соль плюс термическая стерилизация. Срок хранения консервов — 2,5 года при температуре от 0 до +25°C. Но фактически продукт выдерживает температуру до +50°C. Мы предлагаем продукцию, заслужившую доверие покупателей на протяжении многих лет, сохранив свое высокое качес-

тво и превосходный вкус, как, например, “Рижские шпроты в масле” (в разных фасовках). Есть и совсем новые, интересные и эксклюзивные виды рыбных консервов: “Царские шпроты в деликатесном масле”, “Царский паштет”, “Рижские шпроты в масле” с разными добавками и др. Как особенное посвящение чемпионату мира по хоккею, прошедшему недавно в Латвии, для продукции “Рижские шпроты в масле” (в 100-граммовых банках) создан интересный дизайн, который напоминает хоккейную площадку.

НА ВОСТОК И ЗАПАД

90% продукции АО *Brivais vilnis* производится на экспорт. При этом предприятие работает как с традиционными потребителями консервов шпротной группы — Россией, Украиной, Молдовой, Грузией, Казахстаном, Арменией и другими странами бывшего Союза, так и с западными партнерами — Финляндией, Норвегией, Швецией, Израилем, Америкой, ЮАР, Австралией.

— Отличительной особенностью потребителей из Северных стран является то, что они предпочитают ма-

локопченные шпроты, залитые томатным соусом, которые мы производим по их рецептам, — отметил А. Бабрис. — В целом мы готовы изготавливать изделия под конкретный заказ, с учетом требований того или иного региона. Недавно наладили поставку продукции в Мексику. Также прошли сертификации в Китае. Сейчас ведутся переговоры о поставках продукции в эту страну. Наши партнеры — крупные компании, специализирующиеся на реализации продуктов питания, а также торговые сети.

Хочется особо подчеркнуть, что в течение последних лет специалисты нашего предприятия много работали над тем, чтобы изменить представления потребителей о рыбных консервных изделиях. Шаг за шагом, создавая новые продукты, мы показали, что рыбные консервы по своим вкусовым качествам могут быть приравнены к изделиям эксклюзивной кулинарии.

Дополнительную информацию об ассортименте предприятия вы можете получить на сайте компании: www.brivaisvilnis.lv. А также по телефону: +371 4000210, факс: +371 4071331. •



Настоящие рижские шпроты в масле только с логотипом “Brivais vilnis” на этикетке

АО “Бривайс вилнис”
ул. Остас, 1, г. Салацгрива, Латвия
Тел.: +371 4000210
Факс: +371 4071331

Представительство
г. Рига
Тел.: +371 7338223
Факс: +371 7338222





Совсем недавно эстонское предприятие АО *Alexela Oil*, входящее в состав российского холдинга *Северстальтранс*, приобрело 58 балтийских заправочных станций *Hydro Texaco*, работающих под маркой *Uno X. Alexela Oil*, владеющее 5 автозаправочными станциями в Латвии, заявило о намерении увеличить свою долю на рынке торговли топливом до 5%. Сегодня ему принадлежит лишь около 1%. В Риге этим летом будут построены еще две новые АЗС фирмы. В Литве компании принадлежит 24 заправки, что составляет около 5% рынка.

В качестве другого примера показателей роста топливных компаний можно привести латвийское предприятие со 100-процентным местным капиталом

Передел рынка продолжается

Ольга Павук, Александр Федотов, Латвия
Сергей Сергеев, *Verslo Labirintas*, Литва
Дмитрий Куликов, *Деловые ведомости*, Эстония

Несмотря на стабильное удорожание стоимости автомобильного топлива, ездить в странах Балтии меньше не стали. А это означает, что у торговцев горючим сохраняется устойчивый рынок сбыта. Во всех трех странах продолжается процесс концентрации всей сферы продаж нефтепродуктов в руках нескольких крупных зарубежных компаний. В прессе муссируются слухи о продаже местных топливных компаний иностранным, однако сами продавцы отрицают эту информацию. Напротив, некоторые из них пытаются увеличить количество АЗС за счет покупки заправок у более мелких фирм. На этом фоне понемногу сокращается количество АЗС. Ликвидируются нерентабельные автозаправки, расположенные, преимущественно, в сельской местности. Рост цен на бензин пока никак не замедлил роста потребления горючего.

Ziemelu nafta, продавшее в 2004 году 48 тыс. тонн топлива, а в 2005-м — уже 63 тыс. тонн. Нетто-оборот компании за год вырос почти в полтора раза: с 19,5 млн. латов в 2004 году до 28,6 млн. в 2005 году. Все заработанные средства компания стремится вкладывать в развитие — модернизацию и расширение сети АЗС.

ЛАТВИЯ: НА ЗАЩИТЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ

Латвийская ассоциация торговцев горючим объединяет 11 фирм. Как рассказал *БК* председатель правления ассоциации **Улдис Сакне**, среди них есть и тройка лидеров рынка. Это ООО *Latvija Statoil*, которой принадлежит 56 АЗС полного цикла и 6 автоматических заправочных станций. За ним следует ООО *Neste Latvija* (35 АЗС полного цикла и 2 автоматические АЗС). Тройку лидеров замыкает ООО *LUKoil Baltija R* (33 АЗС). Помимо них можно также выделить и такие местные латвийские компании, как единственное государственное предприятие — ГАО *Latvijas nafta* (26 АЗС), ООО *Virsi-A* (24) ООО *Viada* (21), ООО *Astarte-nafta* (16), ООО *Trest Oil* (14 плюс 1 автоматическая), ООО *Ziemelu nafta* (12), ООО *Sumata* (9).

Деятельностью лидеров, в особенности ООО *Latvija Statoil* и ООО *Neste Latvija*, которые вместе занимают около 40% рынка, недовольны более мелкие фирмы. Они, объединившись в Со-

юз торговцев и производителей горючего, пытались инициировать в марте этого года расследование по факту якобы сбалансированной ценовой политики и сговора двух компаний с целью доведения до банкротства мелких предприятий. Однако проверка Совета по конкуренции это не подтвердила. Впрочем, передел рынка с его последующей монополизацией продолжается. Часть АЗС продаются, другие закрываются. При этом тройка лидеров продолжает укреплять свои лидирующие позиции.

Всего в Латвии по состоянию на 31 марта 2006 года насчитывалось 548 заправочных станций (в 1999 году — 644, см. *БК* №13), реализующих жидкое горючее и 151 газовые станции. Многие из них находятся на одной территории с бензиновыми. За год закрылось 22 АЗС из-за чисто экономических причин. Однако и сегодня количество АЗС в Латвии чрезмерно, к примеру, в небольшом городке Мадона с населением около 10 тыс. человек действует 8 заправок.

Одна из причин, вынуждающих владельцев мелких АЗС избавляться от своего бизнеса, в том, что два года назад, после вступления Латвии в ЕС, резко сократились объемы контрабанды топлива, ввозимого в Латвию большими партиями. Хотя по-прежнему имеет место провоз через российско-латвийскую границу топлива автоцистернами. Причина резкого сокращения контра-



Pakterminal



Профессионалы в перегрузке и хранении жидких нефтепродуктов

Расположение терминала:
Общий объем:
Количество резервуаров:
Вместимость резервуаров:

Порт Мууга
305 000 м³
33
1 500, 6 000, 10 000 и 15 000 м³,
41% емкостей имеют теплоизоляцию
и оборудованы обогревательными
регистрами

Инфраструктура железнодорожных путей:
Обслуживание железной дороги:

9 км
своя диспетчерская служба,
3 локомотива

Эстакады для разгрузки
железнодорожных цистерн:
Причалы:
Глубина осадки:
Максимальная вместимость судов:
Доступ:
Обрабатываемые продукты:

102 места
3
7, 11 и 14 м
до 110 000 тонн
по морю/железной дороге/шоссе
нефть, мазут, бензин,
авиационное и дизельное топливо,
другие нефтепродукты

АО ПАКТЕРМИНАЛ
Телефон: +372 6319820
Факс: +372 6319801
E-mail: pakterminal@pakterminal.ee
www.pakterminal.ee
Ласти тээ 20, 74115 Маарду, Эстония

банды связана с электронным оформлением таможенных документов, резко осложняющих пропуск нелегальных нефтепродуктов через границу.

Еще на одну проблему, прежде всего для местных топливных фирм, указал *БК* совладелец и председатель правления *Ziemeļu nafta* **Сергей Змитрович**. Это выполнение директивы ЕС, обязывающей торговцев нефтепродуктами хранить у себя резервный запас топлива на случай энергетического кризиса, с 1 июля установлен 36-дневный обязательный резерв, что для малых фирм достаточно накладно и требует дополнительных складских площадей и дополнительных финансовых затрат. Невыполнение директивы влечет за собой карательные меры со стороны надзорных организаций. Кредит же для создания госрезерва малым топливным фирмам получить в банках практически невозможно.

С. Змитрович видит выход из ситуации, пока на уровне идеи, в создании в Латвии Национальной топливной компании, в которой часть капитала принадлежала бы государству, а часть — вошедшим в нее частным фирмам. Деятельность Национальной компании можно было бы разделить на части: оптовая торговля, продажа топлива на АЗС и хранение госрезерва, что гарантировала бы энергетическую независимость и безопасность государства.

Конечно, сегодня не каждый продавец готов оставить свой бизнес, но многие продавцы топлива эту идею поддержали бы, но инициатива и главное решение должны исходить от государства. За примерами далеко ходить не надо. В Латвии работают норвежская государственная компания *Statoil* и финское госпредприятие *Neste*.

Плюсы от создания Национальной топливной компании, по мнению С. Змитровича, следующие: во-первых, топливо будет покупаться по прямым договорам между национальной компанией и НПЗ, что позволит получить более выгодные цены. Во-вторых, латвийские госпредприятия, коих немало, покупали бы топливо и заправлялись на АЗС, принадлежащих государству (а не иностранцам). Тем самым на деле осуществлялась бы защита национальных интересов, а на рынке действовало бы минимальное количество игроков. При создании такой национальной компании, по мнению С. Змитровича, можно было

бы говорить о нормальной конкурентной среде на топливном рынке страны.

Резких ценовых скачков цен на топливо, как было два года назад, больше не наблюдается. Хотя периодически в средствах массовой информации муссируются слухи о том, что вскоре бензин в Латвии может стоить уже около 1 лата за литр. Но пока, по прогнозам аналитиков, если сохраниться нынешняя тенден-



СЕРГЕЙ ЗМИТРОВИЧ: Выход из ситуации в создании в Латвии Национальной топливной компании.

ция роста цен на нефть, 1 литр бензина АИ-95 может стоить в ближайшие месяцы около 65-70 сантимов за литр.

В 2005 году в стране было реализовано около 900 тыс. тонн нефтепродуктов на сумму 551 млн. латов. Из них более 70% топлива поступило из Мажейкяйского нефтеперерабатывающего завода. *Mazeikiu nafta*, способное переработать около 12 млн. тонн сырья в год, сокращает поставки в страны Балтии. Часть горючего, поставляемого из Литвы в Латвию, сокращается темпами, пропорциональными росту его количества из Норвегии. В первом квартале сего года поставляемый из Норвегии в Латвию бензин занял 52% рынка (76,2 млн. литров), хотя еще год назад было только 9%. И пока нет никаких оснований надеяться, что вместо товаров из страны фьордов и троллей в баки латвийских автомобилей чаще будет наливать продукт литовского пред-

приятия *Mazeikiu nafta*, пишет газета *Бизнес&Балтия*.

Помимо норвежского топлива в латвийские порты приходят танкеры с грузом нефтепродуктов из Финляндии, по сути, тоже топливо, произведенное из российской нефти. Что же касается самой России, то бензин в основном завозится полулегально челноками. Лишь только объемы дизтоплива, доставляемого по железной дороге из Беларуси, довольно значительные. Ведь это топливо таможенной пошлиной не облагается. В свою очередь, на бензин, ввозимый из третьих стран в ЕС, налог в размере 4,7%.

В ближайшие год-два в Беларуси начнется производство бензина стандарта Euro 3, сообщил на майской пресс-конференции исполняющий обязанности заместителя председателя концерна *Белнефтехим* **Михаил Осипенко**. По его словам, новый вид бензина будет выпускаться на Мозырском нефтеперерабатывающем заводе и ОАО *Нафтан*. Как сказал газете *Телеграф* президент Латвийской ассоциации торговцев топливом **Ояр Карчевскис**, по неофициальным сведениям, белорусы готовы производить бензин евростандарта гораздо раньше, уже в сентябре этого года. По убеждению главы ассоциации, это только обострит конкуренцию поставщиков и пойдет на пользу как потребителю, так и рынку в целом. «Лучше выбирать из трех вариантов, чем из одного», — пояснил он.

За последние два года в стране сокращается потребление бензина где-то на 3-5% в год. Но одновременно стремительными темпами растет потребление дизельного топлива (на 10-15% в год). Это связано с использованием солярки в коммерческой деятельности. Ведь весь грузовой и пассажирский транспорт переведен на этот вид топлива. Бензин применяется только в легковых автомобилях. Что же касается цены, то было время, когда дизтопливо стоило дороже бензина. Сейчас ситуация поменялась. В прошлом году было реализовано 320 тыс. тонн бензина и 580 тыс. тонн дизельного горючего.

Об объемах нефтепродуктов, ввозимых нелегальным образом или сворованных из нефтепроводов, можно говорить только приблизительно. Хотя владельцы АЗС в Латгалии утверждают, что около 40% топлива, продаваемого в регионе, ввозится в страну неза-

Baltik Oil Group: всегда навстречу клиентам

Компания *Baltik Oil Group* начала свою деятельность на рынке Латвии в августе 2002 года, предложив промышленным предприятиям, судовладельцам, техническим менеджерам флота, автотранспортным фирмам и крестьянским хозяйствам широкий ассортимент горюче-смазочных материалов, в который вошли моторные, трансмиссионные, гидравлические, судовые, турбинные, энергетические компрессорные и другие масла и смазки.

Предложение *Baltik Oil Group* составляет около 100 видов масел и смазок производства СНГ (*Нафтан, Славнефть, Азмол, Укртатнафта*), которые всегда есть в наличии на складе в Риге, и полный спектр масел *Chevron Texaco*. Кроме того, компания является региональным дилером европейского производителя *Minerolia*, выпускающего масла и смазки под брендом *Champion*.

“На сегодняшний день *Baltik Oil Group* обладает всем необходимым для того, чтобы своевременно и качественно выполнять заказы клиентов, — рассказывает БК директор *Baltik Oil Group* Вячеслав Почтовой. — За три с половиной года работы была создана развитая инфраструктура, включающая таможенный склад с наливным парком на

600 т, собственная нефтебаза на 2500 т и более 20 единиц соответствующего автотранспорта для доставки товара клиентам. Летом 2003 года в компании была разработана и внедрена система менеджмента качества в части организации бизнеса в соответствии с международным стандартом ISO 9001:2000 и получен соответствующий сертификат.

Для нас не имеет значения, является ли клиент представителем крупного предприятия или просто рядовым покупателем, мы всегда готовы к сотрудничеству. Для потенциальных партнеров открыт наш главный офис в Риге и филиалы в Елгаве, Салдусе, Иецаве, Валмиере, Резекне и Прейли; каждый обратившийся к нам человек может рассчитывать на высокий уровень об-



служивания и компетентные технические консультации опытных специалистов.”

Исходя из опыта *Baltik Oil Group*, можно смело утверждать, что стереотип “либо хорошо, либо дешево” обоснован далеко не всегда. Предложив на рынке Латвии масла и смазки *Champion*, компания доказала, что качественный продукт может быть вполне доступен по цене. •

BALTIK OIL GROUP

CHAMPION MOTOR OIL

- 🔥 Горюче-смазочные материалы оптом и в розницу
- 🔥 Масла и смазки Champion
- 🔥 Технические консультации
- 🔥 Бункеровка судов

Офис в Риге:
ул. Браслас, 20, LV-1035, Латвия
тел.: (+371) 7040598, 7040625, 7040626, 7040605
тел./факс: (+371) 7040544
e-mail: office@baltikoil.lv
Рабочее время:
по рабочим дням с 8:30 до 18:00

Магазин:
ул. Катлакална, 1
Рига, LV-1073, Латвия
тел./факс: (+371) 7248883
моб.: (+371) 9666287 (Валдис Анценс)

www.baltikoil.lv

конно. При желании, практически в каждом дворе в Даугавпилесе, Лудзе или Краславе вам предложат дешевой российской солянки и бензина. И ликвидировать подобный челночный бизнес невозможно. Пытались установить ограничение, по которому физическое лицо могло пересекать границу только один раз в день. В результате на одной машине ездило в день несколько человек, привозя полные баки бензина. Продолжается и незаконное подключение к нефтепроводу Полоцк — Вентспилс. По сообщению Государственной полиции Латвии, в 2005 году было выявлено около 100 таких врезок.

По официальным данным Криминального управления таможни СГД, объемы нефтепродуктов, ввезенных контрабандным образом, составляют не более 5% от общего рынка горючего. Нечистые на руку служители закона успешно выявляются и отдаются под суд. Так, бывший работник таможенного склада *Stalkers* **Андрей Янушка**, пропустивший в свое время 102 цистерны нефтепродуктов, которые будто бы следовали транзитом из Беларуси в Украину, а на самом деле реализовывались в Латвии, получил по приговору Даугавпилсского районного суда два года лишения свободы. Однако потом Латгальский окружной суд смягчил приговор — заменил тюремное заключение денежным штрафом в размере 40 минимальных зарплат, хотя экс-таможенник нанес ущерб государству в размере 2 млн. латов.

По словам директора Криминального управления таможни СГД **Владимира Вашкевича**, таможня постоянно улучшает работу с информацией, включая мероприятия по администрированию акцизного налога. “Крупной контрабанды нефтепродуктов в Латвии больше нет”, — заверил *БК В. Вашкевич*.

В ЛИТВЕ СВОЯ МОНОПОЛИЯ

Основные продавцы нефтепродуктов в Литве те же, что и в Латвии. Однако в этой стране находится единственный нефтеперерабатывающий завод в странах Балтии — *Mazeikiu nafta*. И литовский Совет по конкуренции все-таки доказал, что концерн, используя свое доминирующее положение на рынке, оказывал влияние на подписание договора с покупателями. В результате цены на бензин в Литве были выше, чем в

Латвии и Эстонии. Так, в середине мая бензин марки А95 на литовских заправках стоил около 3,1-3,2 лита за литр (64 сантима). По информации *БК*, литовские торговцы скупали в латвийском городе Мадона и вывозили цистернами топливо, завезенное в Латвию из Беларуси. *Mazeikiu nafta* был оштрафован на сумму в 32 млн. литов.

Не случайно литовское отделение компании *LUKoil Baltija*, не сумев договориться о приемлемых ценах с предприятием, принимает решение о завозе бензина из Финляндии. Уже в январе через Клайпедский порт поступило 4 тыс. тонн бензин А95. В год объемы поставок могут достигнуть уже 50 тыс. тонн.

Подобное положение вызвало в Литве невиданный расцвет контрабанды. По мнению экспертов около трети дизельного топлива, продаваемого в стране, ввозится незаконно. Причем ввозится целыми грузовиками-цистернами. За год таким образом в



КЯСТУТИС ДАУКШИС: Полномочия на подписание договора по поводу продажи 30,66% акций концерна *Mazeikiu nafta* получены.

Литву попадает около 170 тыс. тонн солянки. Между тем на официальных АЗС там продается около 340-350 тыс. тонн дизтоплива. Множество подпольных заправок существует в Каунасе и западной Литве, а также непосредственно вдоль трассы Via Baltica. Литовская экономи-

ческая полиция борется с контрабандой, но не отрицает тот факт, что торговля нелегальным топливом стала в стране массовым явлением, и что его доля в общем объеме рынка горючего составляет около трети.

В отличие от соседей, где первые места на рынке нефтепродуктов отданы западным компаниям, в Литве первенство держит российский капитал в лице компании *LUKoil Baltija* (115 АЗС, не считая пяти, действующих на основе франшизы). В конце прошлого года *LUKoil* заявил, что к середине 2006 года на всех бензоколонках его сети можно будет приобрести сжиженный газ. В этом году компания начала импортировать топливо из Финляндии. “Наше решение везти топливо из Скандинавии предопределила негибкая ценовая политика концерна *Mazeikiu nafta*, а также неприемлемые условия договоров для розничных торговцев. Желая защитить литовских потребителей от диктата цен и условий единственного производителя, нашли альтернативу — импорт качественного скандинавского топлива”, — сказал руководитель *LUKoil Baltija* **Иван Палейчик**.

На втором месте стоит *Statoil* с 59 АЗС полного цикла и 6 автоматическими бензоколонками. Третье место на рынке продажи топлива занимает сеть заправок *Ventus* — 36 АЗС. Права оператора сети принадлежат дочернему предприятию *Mazeikiu nafta* — АО *Ventus-nafta*. 27 бензоколонок управляются на правах собственности, 9 — на условиях франчайзинга.

В первую десятку вошли также ЗАО *Baltic Petroleum* (33 АЗС), ЗАО *Neste Lietuva* (31), *Alexela/Uno-X* (24), ЗАО *Saurida* (21), ЗАО, *Luktarna* (16), ЗАО *Emsi* (12), ЗАО *Ervin* (7 АЗС). Компания *Saurida* — одно из крупнейших в Литве предприятий с местным капиталом — демонстрирует самый быстрый рост среди своих конкурентов. Прирост оборота за 2005 год составил 73% (к 2004 году), а за 2004 год — 50% (к 2003 году).

5 июня на заседании правительства временно исполняющий обязанности министра хозяйства **Кястутис Даукшис** получил полномочия на подписание договора по поводу продажи 30,66% акций концерна *Mazeikiu nafta*, принадлежащих правительству, польской компании *PKN Orlean* (подробности на стр. 6).

ПЕРЕВОЗКИ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ В СТРАНАХ СНГ И БАЛТИИ 2006

Москва, Экспоцентр на Красной Пресне, 23 июня 2006 года

Организаторы:

БИЗНЕС-ФОРУМ



Генеральной информационный партнер:



Журнал "Промышленные грузы" и компания "Бизнес-Форум" объявляют о проведении третьей ежегодной конференции, посвященной рынку перевозок нефти и нефтепродуктов.

Информационные партнеры:



ПРЕДВАРИТЕЛЬНАЯ ТЕМАТИКА И РЕКЛАМНТ

10 ⁰⁰ – 11 ⁰⁰	Регистрация участников и выдача документации	<p>Тематика докладов и вопросы для обсуждения:</p> <ul style="list-style-type: none"> Перспективы нефти Каспийского региона на мировых рынках: возможные объемы добычи и потребления; Роль смешанных схем транспортировки (трубопроводный, железнодорожный, водный транспорт) в экспорте нефти и нефтепродуктов на мировые рынки. Состояние и перспективы транспортной инфраструктуры; Реализация проектов по экспорту нефти и нефтепродуктов в портах и терминалах Северного бассейна. Развитие Мурманского узла; Перспективы рынка сжиженных газов, развитие экспорта и создание транспортной инфраструктуры (портовых терминалов); Производство и экспорт высококачественных нефтепродуктов из стран СНГ.
11 ⁰⁰ – 13 ⁰⁰	1-е заседание <p>Тематика докладов и вопросы для обсуждения:</p> <ul style="list-style-type: none"> Перспективы добычи нефти в РФ, качество нефти URALS и требования мирового рынка; Перспективы экспорта и новые рынки сбыта нефти, добываемой в РФ; Оптимальные маршруты транспортировки нефти и нефтепродуктов РФ и СНГ. Влияние фрахтовой составляющей на конкурентоспособность нефти и нефтепродуктов. 	
13 ⁰⁰ – 13 ³⁰	Перерыв на кофе	<p>15³⁰ Фуршет</p>
13 ³⁰ – 15 ³⁰	2-е заседание	

ОБ УЧАСТНИКАХ

На конференцию приглашены представители нефтедобывающих компаний, нефтеперерабатывающие предприятия, транспортные компании, производители подвижного состава, страховые и другие сервисные компании.

РЕКЛАМНЫЕ И СПОНСОРСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Участие в Конференции в качестве спонсоров или рекламодателя позволит вывести торговую марку и эффективно представить продукцию и услуги вашей компании аудитории авторитетных и ключевых специалистов.

Размещение рекламы и спонсорские возможности:

+ 7 (495) 775-60-55, +38 (0562) 31-39-19, S.Radionova@metalcourier.com, marketing@metalcourier.com

ПРОВЕДЕНИЕ И УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ

23 июня 2006 года, г.Москва, Краснопресненская набережная, 14, Экспоцентр, павильон №7, конференц-зал.

Регистрационный взнос:

2000 гривен / 11700 рублей (включая НДС) за делегатское место при участии одного делегата от предприятия,

1800 гривен / 10500 рублей (включая НДС) за делегатское место при участии более одного делегата от предприятия

В стоимость входит: участие в заседаниях, документация, кофе в перерыве между заседаниями, фуршет по окончании конференции

Примечание: В случае отказа зарегистрированности делегата от участия в конференции менее, чем за 14 суток до ее начала, регистрационный взнос возврата не подлежит.

Подробная информация о конференции:

www.b-forum.ru, www.metalcourier.com,

+7 (495) 775-60-55, +38 (0562) 31-39-19

Для участия в конференции необходимо заполнить регистрационную форму и передать ее по факсу:

в России: (495) 775-60-55 в Украине: (0562) 31-39-19

ТРЕТЬЯ ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ "ПЕРЕВОЗКИ НЕФТИ И НЕФТЕПРОДУКТОВ В СТРАНАХ СНГ И БАЛТИИ 2006"

Регистрационная форма

Название организации _____

Почтовый адрес _____

Фамилия, имя, отчество _____

Должность _____

Код города _____ Телефон _____

Факс _____ E-mail _____

ВЫСТУПЛЕНИЕ НА КОНФЕРЕНЦИИ да нет

РЕКЛАМА НА КОНФЕРЕНЦИИ да нет

**ОПЛАТА ЗА УЧАСТИЕ ДОЛЖНА БЫТЬ ПРОИЗВЕДЕНА НЕ ПОЗДНЕЕ,
ЧЕМ ЗА 7 СУТОК ДО НАЧАЛА МЕРОПРИЯТИЯ**

С УСЛОВИЯМИ УЧАСТИЯ В КОНФЕРЕНЦИИ СОГЛАСЕН,

**ПРОШУ НАПРАВИТЬ СЧЕТ ДЛЯ ОПЛАТЫ
РЕГИСТРАЦИОННОГО ВЗНОСА**

ПРИБРЕТЕНИЕ ДОКУМЕНТАЦИИ

Если ваша компания не имеет возможности принять участие в конференции, но заинтересована в получении документации мероприятия, включающей докладов и перечень участников с контактной информацией, пожалуйста, сообщите об этом организаторам по тел.

+7 (495) 775-60-55, +38 (0562) 31-39-19.

Стоимость документации 1000 гривен / 6000 рублей.

НЕФТЕРЫНОК ЭСТОНИИ ЖДУТ ПЕРЕМЕНЫ

Объемы топлива, переваливаемого через Эстонию, в прошлом году были достаточно велики. В прошлом году за 9 месяцев железной дорогой было перевезено 25,7 млн. тонн нефтепродуктов и 2,5 млн. тонн сырой нефти. Если статистика свидетельствует о том, что до сих пор тенденции пока клонились в сторону увеличения объемов перевозок, то специалисты говорят о понижении объемов поставок и смене профиля (см. статью **Райво Варе**, стр. 19). В 2003 году перевозимые железной дорогой объемы нефтепродуктов составили 20,7 млн. тонн, в 2004 году данный показатель достиг 22,3 млн. тонн. В прошлом году транзит топлива и сырой нефти через Эстонию колебался в районе 38 млн. тонн. Причем большая его часть транспортировалась через терминалы в Мууга (24 млн. тонн): ежедневно здесь проходит порядка 65 тонн нефти. Но не весь поток горючки идет через Мууга, в гонке участвуют терминал Палдиски и, начавший перевалку недавно, Силламяэский порт.

В целом же объемы перевалки нефтепродуктов снижаются. Об этом можно судить по заявлению директора по маркетингу *Eesti Raudtee* **Рене Варека**. “Апрель прошлого года был самым результативным по перевалке, и с тех пор количество постоянно снижается, что повлияет и на наши объемы перевозок в будущем”, — считает он. Объемы перевезенного *Eesti Raudtee* топлива составили в апреле этого года 63% от всех грузов, но по сравнению с аналогичным периодом 2005 года снизились на 6,2%, или на 1,44 млн. тонн (всего 9, 26 млн. тонн). Причина кроется в том, что снижаются поставки сырой нефти, но в области нефтепродуктов наметилась обратная тенденция. “Например, перевозка мазута выросла на 24% и дизеля почти на 50%”, — отметил Р. Варек в газете *Aripaev*.

Интересно, что в последнее время в эстонской прессе участились разговоры о том, что российский капитал подминает под себя топливный транзит в Эстонии. Несколько терминалов и железнодорожных операторов уже принадлежат российским концернам. Есть различные мнения по этому поводу. Так, например, Полиция безопасности (КаПо) опубликовала недавно рапорт, согласно которому наплыв

российского капитала в стратегически важные отрасли экономики может представлять опасность для суверенитета страны. Бизнес считает иначе. Так, **Олег Оссиновский**, председатель правления и совладелец железнодорожной фирмы *Spacecom* не понимает, почему российский капитал может быть плох для Эстонии. По его оценке, опубликованном в том же издании, с приходом больших концернов могут прийти и новые поставки. “В местном нефтетранзите конкуренция достаточно велика и никто не сможет здесь ничего диктовать. Местные терминалы предлагают сейчас почти самые низкие цены и их рентабельность достаточно низка”, — считает он.

С ним согласен и **Аду Луукас**, который хотел продать свою долю в терминале *Pakterminal* группе *Северстальтранс*, но ее перекупили другие собственники, воспользовавшись преимущественным правом. А. Луукас отмечает на страницах газеты *Eesti Ekspress*, что у холдинга здесь чисто экономический интерес, и никакой политики быть не может.

В прошлом году перевозчик *Spacecom* отметил, что объемы перевозок упали на 40%, причиной послужили высокие топливные акцизы. Таллиннский порт объяснил снижение поставок ростом потребления на внутреннем рынке России, ростом цен на нефть в РФ, строительством новых терминалов, растущими объемами нефтепереработки, увеличением российских таможенных акцизов и предпочтением использовать нефтепроводы.

Несмотря на постоянно стремящиеся вверх цены на “горючку”, потребление автомобильного топлива продолжает свой рост. И самым значимым событием в мире АЗС можно отметить не рост цен на мировом рынке и не увеличение ассортимента (биотопливо), а покупку компанией *Alexela* другой сети *Hydro Texaco* (заправки *UnoX*). И увеличение акционерного капитала — концерн *Skinest Grupp*, принадлежащий О. Оссиновскому, приобрел около 40% в *Alexela Oil*.

“Это бизнес, и если человек считает себя предпринимателем, то он должен зарабатывать деньги”, — заявил О. Оссиновский, отвечая на вопрос, зачем ему низкорентабельный бизнес. Сеть бензоколонок *Alexela*, слившаяся с другой сетью *Hydro Texaco*, уже сегодня является третьей по количеству продаж топлива. Сейчас в актив компании

Alexela Oil AS можно записать 18-20% рынка, более имеют только *Statoil* и *Neste*, соответственно 25% и 30%. Еще 10% у *LUKoil Eesti*. Остальное делят между собой небольшие фирмы, типа *Olerex*, *Favora* и *Saare Kutus*. По словам акционера *Alexela Oil* **Хейти Хяэля**, в будущем доля фирмы на рынке должна достичь 22%.

Сейчас в сети *Alexela Oil AS* 58 АЗС, за ней идут *Statoil* (51 АЗС), *Neste* (36 АЗС) и *LUKoil Eesti* (30 АЗС). Всего в Эстонии зарегистрировано 517 автозаправочных станций, но гиганты подмяли под себя весь рынок.

Х. Хяэль сравнил местный рынок с латвийским, где в новой компании также имеется 5 заправок. “На латвийском рынке компании еще не успели консолидироваться как у нас, там много фирм, которые владеют 5-10 заправками”, — пояснил Х. Хяэль. По его словам, на эстонском рынке уже практически не осталось мелких сетей АЗС.

Alexela уже заявила свои планы на будущее. Основанная на эстонском капитале и ему же принадлежащая сеть намерена упрочить свои позиции не только в Эстонии, но и в двух других прибалтийских странах.

О. Оссиновский считает, что на эстонском рынке розничной продажи топлива не появится новых игроков. “*Shell* ушел, *Hydro Texaco* ушел. Все будут расширяться, но низкорентабельный рынок вряд ли сможет кого-либо привлечь”, — уверен предприниматель. Исполнительный директор Эстонского топливного союза **Тоомас Сакс** также согласен с тем, что рынок стабилизировался. По его оценке, в прошлом году потребление дизеля составило примерно 500 тыс. тонн, бензина — 400 тысяч. “Прошлый год был достаточно сложным, сами понимаете, в свете постоянно дорожавшей нефти продавать горючее было достаточно сложно, но в этом году зафиксировано рекордное количество зарегистрированных автомобилей, что дает нам надежду на хороший год”, — отметил Т. Сакс.

Что касается “левака”, то в первом квартале этого года таможенниками было проверено 187 эстонских заправок, и зафиксировано 33 случая использования некачественного топлива, то есть, порядка 100 тыс. литров низкокачественного топлива смогли конфисковать таможенники. •

Тенденции и перспективы развития логистики в России

Ольга Павук

Одними из ярких выступлений на международной конференции “Восточная Европа: новые возможности логистического бизнеса”, прошедшей в Риге в конце мая, стали доклады московских профессоров кафедры логистики Государственного университета “Высшая школа экономики” Виктора Сергеева и Валентины Дыбской. БК предлагает наиболее значимые фрагменты их презентаций.

Конференция проходила в рамках ежегодного конгресса Международной федерации Ассоциаций складов и логистики (IFWLA).

ФАКТОРЫ И ТЕНДЕНЦИИ

Современная ситуация на российском рынке логистических услуг характеризуется быстрым ростом количества компаний, имеющих выделенные организационные структуры управления логистикой. Наблюдается тенденция развития логистического аутсорсинга (рынка 3PL), логистической инфраструктуры промышленных и торговых компаний и международных транспортных коридоров. Растет интерес топ-менеджмента компаний к внедрению концепции и технологий управления цепями поставок (SCM). Происходит интенсивное внедрение информационных систем и программных приложений, поддерживающих логистику и SCM. Совершенствуется система управления логистикой в компаниях на основе процессной интеграции.

ПРОБЛЕМЫ И УГРОЗЫ

В. Сергеев отметил несколько проблем, встающих на пути развития логистики и SCM в России:

- недостаток инвестиций (в том числе иностранных) в логистическую инфраструктуру компаний и МТК,
- отсталая (изношенная морально и физически) транспортная и складская инфраструктура,
- отсутствие сформированного рынка 3PL,
- недостаточный уровень квалификации персонала компаний,
- недостаточный уровень нормативной базы.

Барьером для более динамичного развития логистики в России можно считать отсутствие действенной системы сертификации логистических услуг, в том числе на основе процедуры ISO, а также недостаточную популяризацию логистики и SCM в средствах массовой информации.

В. Дыбская обратила внимание на основные угрозы, связанные с развитием рынка логистических услуг в России:

- рост конкуренции и, как следствие, возможность снижения доходности;
- снижение арендных ставок и тарифов на услуги;
- недостаточное использование современных складских технологий;
- экономия на разработке качественных логистических проектов и особенно технологической части проектов складов;
- дефицит квалифицированных подрядчиков и строительных организаций, имеющих опыт строительства складов международного класса;
- выход на рынок иностранных компаний с опытом работы в логистике с отработанной организацией грузопереработки, с современными технологическими решениями и высокой репутацией (для российских операторов).

ПЕРСПЕКТИВЫ

По мнению В. Сергеева, российский рынок транспортно-логистических услуг находится на этапе формирования, уступая западным странам как по качеству, так и по комплексности услуг, предоставляемых отечественными компаниями.

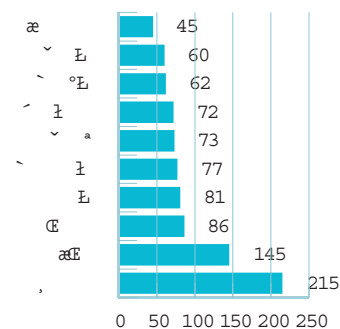
Высокие темпы роста российского рынка транспортно-логистических услуг в 2003—2004 гг. (вдвое выше среднеевропейских) обеспечивались главным образом за счет увеличения объема грузоперевозок, а также оживления на рынке складских услуг.

Среднегодовые темпы роста рынка транспортно-логистических услуг в 2004—2010 гг. составят 6—7%. Емкость рынка (выручка компаний, предоставляющих услуги) может увеличиться в 1,4 раза — с 24,2 млрд. долларов до 34,4 млрд.

В структуре рынка ожидаются изменения, связанные с неравномерностью развития отдельных сегментов и, прежде всего, с высокими темпами роста предложения складских и управленческих услуг.

Перспективы развития отрасли в значительной степени будут определяться повышением комплексности и качества предоставляемых услуг, ростом инвестиционной привлекательности, развитием

АРЕНДНАЯ СТАВКА НА РЫНКЕ СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ В ЕВРОПЕ, USD/M²



Источник: Jones Lang LaSalle, 2004 г.

транспортной и логистической инфраструктуры, в том числе за счет перенаправления капитала из других отраслей

Одним из наиболее инвестиционно привлекательных сегментов рынка являются контейнерные перевозки, динамика которых в 2001—2004 гг. определялась расширением внешней торговли РФ и, прежде всего импорта, а также ростом портовых мощностей по переработке грузов.

Конкурентную среду на российском рынке транспортно-логистических услуг определяет прежде всего деятельность российских компаний. Наиболее высокий уровень конкуренции отмечается в сегменте транспортно-экспедиторских услуг, что связано с большим количеством компаний, работающих в сфере организации грузоперевозок, и достижением относительного баланса между спросом и предложением на рынке.

ПУТИ РАЗВИТИЯ

В. Дыбская считает, что для динамичного развития рынка логистики в России необходимо формировать региональные складские сети; увеличивать инвестиции в строительство складов международного уровня; расширять масштабы деятельности и комплекса услуг; использовать современные технологии и техническое оснащение в строительстве, процессах грузопереработки, в информационных системах. Реконструировать имеющиеся склады; использовать передовой западный и отечественный опыт, организовывать обучение персонала. Необходимо также создавать и укреплять логистические союзы.

Статистические данные о развитии рынка логистики в России — на стр. 71.



Янис Дом

Ольга Павук

Янис Домбурс — молодой латышский журналист, придумавший журнал *Балтийский курс*. Было это в июне 1996 года. А к собранию Европейского банка реконструкции и развития, прошедшему в Риге в мае 2000 года, вышла в свет английская версия журнала — *The Baltic Course*. Пять лет Янис был главным редактором и совладельцем журналов. После смены владельца издания он остался членом его редколлегии. В Латвии Яниса Домбурса знают как ведущего самой рейтинговой на государственном ТВ еженедельной передачи “*Kas notiek Latvijā*” (“Что происходит в Латвии?”).

Первая моя амбиция все-таки — быть эгоистом: хотелось сделать журнал, адекватно отражающий события в трех Балтийских странах. Государств, осваивающих Запад, и в то же время и по старым связям, и по новым продуктам достаточно тесно связанных по бизнесу с Востоком — не забытое старое с новым контекстом. В то время для всех трех стран Балтии русский язык оставался более понятным для балтийской аудитории, чем любой другой. Наше кредо — объективно рассматривать и сравнивать процессы создания бизнес-среды в регионе, основываясь на мнениях людей, участвующих в этом деле. Через несколько лет появилась объективная необходимость давать информацию и на английском языке, и мы сделали английскую версию журнала.

Наш журнал дает представление о развитии экономики и бизнеса трех Балтийских стран. Одна из удач — использование в работе с местными и зарубежными журналистами и другими партнерами аутсорсинга, что позволило существенно сократить затраты на производство журналов. Где ты искал первых журналистов, готовых работать в журнале?

Есть пара вещей, которые ассоциируются с известным выражением “Think globally — do locally”. Первое, что я понимал с самого начала: у маленького государства ресурсов, людских и информационных, для того чтобы создавать что-то глобальное, международное,

Янис, вернемся к истокам, к июню 1996 года, когда мы познакомились на презентации первого номера *БК* в отеле *Ridzene*. Как пришла в голову молодому латышскому журналисту мысль издавать журнал на русском, а затем и на английском языках? Какую цель ты ставил перед собой?

Думаю, нужно отдать должное Юрису Высоцкису (тогда и теперь руководителю издательства *Jumava*. — Прим. ред.). Сама идея издания журнала как бизнес-проекта принадлежит ему. Юрис контактировал со мной, как с человеком, активно занимающимся журналистикой, в том числе вопросами нефтяного транзита, уже имеющим свое бю-

ро (*NIP birojs*, занимавшееся журналистскими расследованиями. — Прим. ред.). Он предложил мне поучаствовать в бизнес-проекте, мы распределили свои обязанности следующим образом: за Юрисом, как профессиональным издателем, — все дела по изданию и распространению, за мной — редакционная работа.

Балтийский курс — балтийское пространство — звучит достаточно банально. Кое-что уже было, уже выходило в ежедневном формате газета *Бизнес&Балтия*, в которой название не отражало содержания целиком. Латвийских материалов было значительно больше, чем эстонских и литовских.

Бурс — человек-оркестр

мало. С самого начала мы старались поддерживать нашу амбицию — делать международный журнал. По-другому работать не имело смысла. Учиться все-му приходилось на практике.

Вторая ассоциация, фоновая, — в памяти всегда держалась группа *The Economist*, создавшая к тому времени журнал *The Business Central Europe*, в котором тогда тоже не все шло гладко, встречались материалы не слишком компетентных журналистов. И все же этот журнал давал представление о бизнесе в недавно созданных государствах Центральной и Восточной Европы. Наш регион вокруг Балтийского моря включает не только страны Балтии, но и Финляндию, Россию, Польшу, Германию. Почему бы нам не писать о том, что происходит в очень важной части Европы!

Если говорить о журналистах, то я искал тех, кто готов смотреть дальше своей “деревни”, абстрагироваться и мыслить более масштабно. Конечно, мне очень интересно было посмотреть, могут ли латыши сделать что-то на русском или нет.

О. П. Хочу добавить, что Янису всегда удавалось подобрать молодых талантливых журналистов, готовых работать день и ночь. Взять хотя бы Инесе Гайкс, разбирающуюся в вопросах транспорта и энергетики на порядок выше, чем журналисты других местных изданий. Продолжив образование во Франции, она окончила две магистратуры и собирается вернуться в Латвию. Или Ингуса Берзиньша, занимавшегося в бюро NIP вопросами приватизации, а сегодня главного редактора популярного портала DELFI. Нас находили журналисты из других стран. Уже после моего появления в редакции в 1998 году с нами начали сотрудничать журналисты не только из Балтии, но и из Швеции, Финляндии, Германии и других стран. Последние три года в качестве международного редактора с нами работает Юджин Этерис из Дании.

Какие материалы запомнились больше других?

Думаю, мы можем если не гордиться, то спать спокойно хотя бы потому, что одновременно с созданием жур-

нала мы начали в бюро делать обзоры “Транспорт и энергетика”, требующие определенной компетенции и желания журналиста попасть в Клайпеду, Гданьск, Усть-Лугу... Мы готовили действительно международных журналистов. Второй момент — это отраслевые обзоры по рынкам текстиля, меха, лекарств, финансов и другие, появившиеся с твоим приходом и ставшие определенным критерием для читателей, интересующихся вопросами бизнеса.

Что бы ты хотел пожелать нашему изданию? Твоего компетентного мнения, как первого редактора журнала, мне и сегодня не хватает.

Больше общения с членами редаклегии. Надо постоянно советоваться с ними о том, что и как они хотят видеть на страницах журналов. Думаю, что есть несколько аспектов, на которые стоит обращать внимание, — это разделение по региональному и идейному принципам. В середине 90-х, когда начинался русский журнал, мы пытались увидеть, что происходит в Балтии, куда мы идем. Английская версия была примером того, что мы шли в ногу со временем. В Латвии происходило такое событие, как собрание ЕБРР, рос интерес ко всему западному, и в первую очередь к европейскому. Мы просто обязаны были идти в этом направлении, с тем чтобы обеспечить адекватный баланс в обе стороны.

Третий вопрос, вопрос будущего, — попытаться делать больше прогнозов, моделировать ситуации на долгосрочную перспективу — минимум на 20—25 лет. Недавно в одном из выступлений Годманиса (первый премьер новой Латвии. — Прим. ред.) я впервые увидел попытку ответить на вопрос, почему Эстония экономически оторвалась от Латвии. 10—15 лет — срок, позволяющий делать анализ и выводы, почему мы действуем так, а не по-другому, и в каком направлении двигаться дальше. Или взять, к примеру, еврофонды, по которым мы пытаемся достигнуть и перепрыгнуть бедную Польшу. Почему бы не задать себе вопрос, насколько мы догоняем или обгоняем ту же Скандинавию, более близкую к нам по менталитету, вошедшую в Евросоюз 10-15 лет назад. А не смотреть только на англоязычную Ирландию, гораздо

более далекую от нас и живущую в окружении богатой Британии. Хотя и там есть чему поучиться.

Еще одно пожелание — постоянно искать новые лица, новые дела. По мнению футурологов, большинство самых разных индустриальных идей, воплощенных в 30-е годы прошлого века, живы и сегодня. Тогда можно было стать микромонополистом на годы. В 60-е годы, когда информация стала проходить быстрее, — на год или на месяцы. Сейчас эти процессы действуют на очень небольших отрезках времени, но этого может хватить, чтобы успешно стартовать и завоевать доверие.

В 90-годы в NIP birojs ты занимался расследовательской журналистикой, немало в этом преуспев. Взять хотя бы смещение с должности руководителя агентства по недвижимости г-на Мотте, с которым пришлось судиться, выиграв несколько дел, в том числе о защите чести и достоинства. Почему ты перестал заниматься журналистскими расследованиями?

Для того чтобы развивать содержание, нужна форма, с помощью которой это расследование можно документировать. После того, как в 2001 году бюро NIP закрылось, я начал делать на ТВ дискуссионную передачу. Если у тебя нет команды, а команды у меня нет никакой, то ты можешь только собрать материал. Однако если нет тележурнала — негде все это показать. Формат дискуссии, используемый в моей передаче, позволяет делать многие другие вещи, которые в нашем информационном поле нужны людям. Официальным же лицам и у нас, и на Западе легче общаться с помощью заранее подготовленных пресс-релизов, выступлений, при посредничестве пресс-секретарей. Иногда получается так, что многие не заданные на пресс-конференции вопросы так и умирают не озвученными.

Почему я не занимаюсь этим в другом месте? Просто потому, что человек-оркестр не может это сделать один. В течение пяти лет на ТВ я провел свыше 200 дискуссий. Под каждую передачу ведется какое-то микрорасследование, которое иногда не помещается в пухлую папку. К примеру, латвийско-российский договор о границе,

цены на топливо или проблемы атомной энергетики, обсуждавшиеся несколько недель назад. Я доделываю какую-то часть, но дальше приходится заниматься уже другой темой.

Конечно, немного жаль, но пока нет желания создавать что-то свое, частное. Немного это зависит от того, насколько такую возможность дает гостелевидение. Договориться еще об одной передаче на ТВ тоже очень сложно. А работать параллельно на телевидении и в прессе можно, но встает вопрос собственной организации. Не скажу, что не хочу этого делать. Думаю, лучше не делать совсем, чем лепить полуфабрикат. Иногда хорошо, что удастся за небольшой промежуток времени следить за очень многими вопросами, происходящими в стране. И тогда можно хорошо увидеть точки соприкосновения, на первый взгляд, между очень разными темами. Так что занимаюсь исследовательской журналистикой для внутреннего пользования. Назовем это так.

Как ты можешь оценить сегодняшнее состояние деловой журналистики в Латвии?

Плохо. Плохо потому, что у большинства журналистов очень короткая память. Большинство из них уже не знает, как создавались коммерческие банки, как протекала приватизация, как повлиял российский кризис на экономику Латвии. Говоря об этом, я не выступаю против двадцатилетних журналистов, не понимающих принципов капитализма. Проблема в том, что рядом с ними редко увидишь тоже еще молодых, но помнящих начало экономической истории новой Латвии.

Во всем мире деловая журналистика борется с тем, что бизнесмен недоступен и приходится кормиться отрывочной информацией. Если говорить о нашей стране, то у нас уже есть люди, готовые говорить о первых годах становления бизнеса.

В отношении международной журналистики встает вопрос идеологической позиции. Евросоюз — рыночный или социально направленный? Насколько в России с низким уровнем демократии может развиваться бизнес? Вопросы роли государства, найма рабочей силы из третьих стран и т. д.

Насколько международное издание может позволить себе критику в адрес своей страны?

Может. Но нужна критическая масса, как в примере с Берлускони.

Критика в деталях не нужна. Но если какая-то сфера подверглась кардинальным переменам, как, к примеру, балтийские порты, необходим анализ и конструктивная критика. Конечно, бессмысленно использовать критику ради критики. Нужен баланс. Но задавать критические вопросы надо всем изданиям, вне зависимости от их тиража.

Каково значение СМИ в настоящее время для становления рыночной экономики и насколько они влияют на властные структуры?

На властные структуры СМИ влияют, но не на экономическую среду. В большинстве своем СМИ работают на популизм. Бурные сделки с недвижимостью во всей Балтии и тема налогового гнета — это популистские лозунги. Когда стало развиваться ипотечное кредитование — было необходимо оставлять налоги низкими. Сегодня ситуация изменилась. И в целом лоббирование бизнесом большинства вопросов — налоги, кредиты, миграция — уже не имеет такой силы на экономику.

Это хорошо или плохо?

Всегда плохо, когда нет баланса. У нас не хватает предприятий с количеством работников 10 тысяч и более, как в Европе. Нет экономики, привлекающей мозги. От СМИ зависит, насколько им удастся получить компетентное мнение на сложные вопросы.

Тебе приходится еженедельно встречаться с известными политиками, учеными и бизнесменами. На твой взгляд, много ли среди них заинтересованных в развитии страны лиц?

Могу сказать, что вижу потенциально искренних людей, но мало компетентных. Очень слаба конкуренция — от политической оппозиции до общественного давления и анализа, которого очень не хватает. Часто общественные деятели просто играют пиаровскими способами на рейтинг. Иногда я не чувствую, что могу поговорить с людьми, чтобы было о чем задуматься. Не хочу говорить о коррумпции. Это могут быть партийные дела. Либо выбивание ресурсов для своего министерства. То же — в парламенте, где депутаты знают, что конкуренция невелика: что-то делается, но без большого энтузиазма. И не чаще, чем раз в год.

Как ты относишься к разговорам о борьбе с коррупцией в Латвии, насколько они действенны?

Первое, что приходит в голову: коррупционные скандалы во всех

трех Балтийских странах — ситуация похожая. Вопрос в том, в какую сторону движется дело. В Латвии есть циничные люди, с насмешкой говорящие, что у нас создается свой новый “берлускони” с несколькими головами, то есть состоящий из нескольких влиятельных лиц. Такой ассоциации в течение последнего года в Литве и Эстонии я не замечал. Это что-то новое. Изменения ситуации нам придется ждать по меньшей мере лет десять. Я сторонник случая. Попадутся несколько человек, которые смогут что-то разоблачить, и все пойдет по другому руслу. Не будет этого — мы создадим какие-то новые структуры, типа Шредера с Россией, неприемлемые с точки зрения европейской демократии. И тогда возникнет вопрос об очень разных традициях, начиная с публичной ответственности, с деталей. Насколько это будет традиция большей открытости скандинавского толка, более приемлемая для нас? Или славянского менталитета, когда в какой-то момент личные корпоративные связи становятся сильнее принципов открытости? Сценарии будущего развития до сих пор очень разные.

В одном из интервью ты предлагаешь лозунг “если у тебя нет прошлого — нет и будущего” оставить в 90-х годах прошлого века. С чем это связано?

Мы эту мысль эксплуатировали в отношении 40-х годов — до того и после того. Ситуация во всех трех странах очень похожая. Мирные договоры после Первой мировой войны. Оккупация. Советизация. Большевизация. По-моему, сегодня у нас пропорция между тем прошлым и новым прошлым (с начала 90-х) нарушена. Конечно, это фундаментальный вопрос, который выше других и должен решаться на государственном уровне.

Сегодня же есть и другие важные вопросы. Мы до сих пор не сделали фактологических и моральных выводов, вытекающих из новейшей истории. Нам очень полезно поставить точку на диком капитализме 90-х годов. Всех в тюрьму не пересажав. Но оценить произошедшее надо. Не всех успешных бизнесменов стоит возводить в ранг новой элиты, допускать к управлению государством. Этот вопрос выше экономики, выше всего. Это вопрос понимания того, какая элита будет укреплять фундамент для развития страны. •

Nemiroff



Українська
БЕРЕЗОВА
ОСОБЛИВА
(на бруньках)



Сила
натурального
вкуса!



LION & Co
www.lionka.lv

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

Страны Балтии решили строить новую АЭС

18-21 МАЯ, ВИСАГИНАС — ВИЛЬНИУС: 11-Й МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЯДЕРНЫЙ МАКСИ-МАРАФОН В ПОДДЕРЖКУ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ

Татьяна Богданович,
Висагинас, Литва

“Глобальная инициатива по энергетической безопасности” стала, без преувеличения, ключевым политическим событием 2006 года. Газовый конфликт между Россией и Украиной заставил лидеров стран Европейского Союза задуматься об энергетической зависимости их стран от России. Особенно актуальна эта проблема для Литвы, энергетика которой после закрытия единственной в стране атомной станции будет полностью зависеть от поставок российских нефти и газа. Правительства Латвии, Литвы и Эстонии видят выход из создавшейся ситуации в строительстве на территории Литвы энергоблока с реактором нового типа.

Впрочем, есть о чем подумать и другим странам Евросоюза: в настоящее время 25 стран-членов ЕС импортируют из России примерно 50% всего потребляемого газа. Авторы опубликованного в 2000 году Еврокомиссией документа под названием “К европейской стратегии безопасности и энергоснабжения”, предупреждают, что к 2020 году зависимость от внешних энергоносителей возрастет еще больше. Эксперты прогнозируют двукратное увеличение потребления газа в ЕС в ближайшие 10 лет. При том что Европа в любой момент может лишиться российского газа: 21 марта 2006 года в Пекине было подписано соглашение между российским концерном *Газпром* и китайской энергетической компанией *CNPC*. Теперь России предстоит выбирать, с кем ей выгоднее сотрудничать: с Европой или Китаем.

Более всего в этой ситуации рискуют своей энергетической безопасностью страны, реализующие программы по

свертыванию ядерной энергетики и планирующие частичную замену атомных электростанций газовыми. Положение на газовом фронте заставило всю Европу искать альтернативу дорожающему голубому топливу. Руководители правительств Латвии, Литвы и Эстонии видят выход из создавшейся ситуации в строительстве на территории Литвы энергоблока с реактором нового типа. Такое решение, в частности, было обусловлено тем, что производство ядерного топлива в мире на сегодняшний день опережает потребление.

АЛЬТЕРНАТИВЫ МИРНОМУ АТОМУ НЕТ

27 февраля нынешнего года премьер-министры стран Балтии **Айгарс Калвитис**, **Альгирдас Бразаускас** и **Андрус Ансип** подписали совместное коммюнике об энергетической стратегии. 8 марта в городе литовских атомщиков Висагинасе руководителями балтийских энергетических компаний *Latvenergo*

(Латвия), *Lietuvos energija* (Литва) и *Eesti energija* (Эстония) был подписан меморандум о возможности совместного строительства нового ядерного реактора. “Мы трое не видим альтернатив атомной энергетике”, — заявили **Карлис Микельсон**, **Сандор Ливе** и **Римантас Йозайтис**, добавивший, что ничто так не объединяет страны, как общие проекты.

Проект строительства нового энергоблока призван не только обеспечить энергобезопасность стран Балтии, но и способствовать экономическому росту в регионе. Об этом говорили участники пресс-конференции, состоявшейся после подписания меморандума. “Нам было бы очень жаль, если бы Латвия или Эстония вышли из этого проекта, — говорит Р. Йозайтис, — так как Литве очень тяжело было бы продвигать этот проект в одиночку. Без поддержки соседей сроки строительства нового реактора были бы отодвинуты, но, я думаю, в будущем проект все равно был бы осуществлен”

У НОВОЙ АЭС ПОКА НЕТ НАЗВАНИЯ

Генеральный директор Игналинской АЭС **Виктор Шевалдин** подчеркнул, что речь идет не о строительстве третьего энергоблока ИАЭС, а о возведении новой атомной электростанции с современным реактором: “Это будет отдельное предприятие, новое юридическое лицо, где будут своя дирекция, своя охраняемая территория”. Тип реактора будут выбирать собственники новой электростанции по итогам тендера. Естественно, при этом будут учтены экономическая выгода и конкурентоспособность нового реактора. Кроме того, реактор должен быть лицензирован в Литве и должен соответствовать государственным стандартам.

По мнению В. Шевалдина, это может быть кипящий реактор, охлаждаемый пароводяной смесью (ПВР). В соответствии с требованиями безопасности, параллельно с новой АЭС должен быть возведен и полномасштабный тренажер — действующая копия блочного щита управления реактором, который будет эксплуатироваться на атом-

- В мире действует 440 ядерных энергетических реакторов, еще 24 строятся, а 41 — планируется построить.
- 440 атомных реакторов в 31 стране мира вместе производят около 370 ГВт электроэнергии.
- Самые “ядерные” страны — Литва, вырабатывающая на АЭС 80% потребляемой в стране электроэнергии, и Франция, вырабатывающая на АЭС 78% всей производимой в стране энергии.
- Согласно результатам опроса, проведенного Евробарометром в 25 странах, в пользу ядерной энергетики высказались 60% жителей Литвы, 65% жителей Венгрии, 64% жителей Швеции.
- По подсчетам Международного энергетического агентства, до 2030 года страны мира потратят более 200 млрд. долларов на развитие атомной энергетики.
- Согласно прогнозам МАГАТЭ, к 2020 году на долю атома будет приходиться 17% производимой в мире энергии.

ной станции. Позволяющий моделировать аварийные ситуации тренажер является одним из необходимых и наиболее эффективных звеньев подготовки оперативного персонала АЭС.

В случае окончательного принятия решения о строительстве нового энергоблока перед Литвой встанет вопрос о подготовке кадров. Ранее специалистов-атомщиков готовил Каунасский технологический университет, по окончании которого выпускники продолжали учебу в Институте атомной энергетики в городе Обнинске (Россия). Однако после принятия решения о досрочном закрытии Игналинской АЭС профессия утратила привлекательность для молодых людей, и факультет был закрыт. Чтобы стать специалистом по эксплуатации атомной станции, выпускникам технических вузов требуется подготовка в течение трех лет. Часть персонала можно будет набрать из числа молодых инженеров ИАЭС, которые после соответствующей переквалификации смогут обслуживать реактор другого типа.

Если необходимые для возведения новой АЭС средства будут найдены и не возникнет никаких препятствий для начала строительства, реальный срок сдачи объекта в эксплуатацию — 2015 год. По прогнозам специалистов, строительно-монтажные работы займут не более четырех лет, однако чтобы приступить к строительству, необходимо уладить множество формальностей — разработать специфику для проведения тендера, подготовить множество технической документации, а позднее — провести лицензирование и другие работы, на что уйдет достаточно много времени.

В целях удешевления проекта имеет смысл максимально использовать инфраструктуру ныне действующей атомной электростанции, поэтому блок новой АЭС предполагается возводить в непосредственной близости от промышленной площадки ИАЭС. Пока никто не знает, как будет называться новая станция. Это еще один из вопросов, которые предстоит решить будущим учредителям.

ЧТОБЫ ЖЕЛАНИЯ СОВПАЛИ С ВОЗМОЖНОСТЯМИ

Теперь основная задача, стоящая перед участниками проекта по обеспечению энергетической безопасности Балтийского региона, — изучение финансовых и других возможностей. Эта работа может быть проведена в кратчайшие сроки, так как у Литвы уже есть опыт проведения подобных исследований. Предполагаемая стоимость реактора —

около 3 млрд. евро. “Самое трудное в данной ситуации — привлечение инвестиций для реализации такого серьезного проекта”, — считает глава АО *Lietuvos energija*. “Мы задавались вопросом, можно ли привлечь частный капитал, — говорит депутат Сейма Литвы, член комиссии по проблемам региона Игналинской АЭС **Манфредас Жимантас**. — Но на сегодняшний день в Литве не нашлось промышленников, готовых вложить средства в строительство АЭС. Владельцы крупных предприятий могут построить на свои деньги заводскую котельную, но не готовы к участию в проектах такого масштаба”.



ВИКТОР ШЕВАЛДИН: Сам процесс возведения энергоблока займет не более четырех лет.

ПРОЦЕСС ПОШЕЛ

Несмотря на принятые Литвой перед ЕС обязательства закрыть единственную в стране атомную электростанцию с реактором РБМК советского производства, закон Литовской Республики о ядерной энергетике дает возможность правительству страны в установленном законодательством порядке принимать решения о строительстве новых ядерных энергетических объектов. 21 марта вопросы строительства новой атомной станции были обсуждены комиссией Сейма Литвы по проблемам региона Игналинской АЭС. Выступая на заседании, директор Института энергетических технологий Каунасского технологического университета профессор **Йонас Гилис** отметил, что строительство новой АЭС поможет Литве и

другим странам Балтийского региона избежать дефицита электроэнергии после 2010 года. “Импорт электроэнергии вряд ли возможен, поэтому необходимо искать способы самостоятельного обеспечения себя электроэнергией”, — считает Й. Гилис.

Он также отметил преимущества АЭС перед газовой электростанцией с комбинированным циклом. По оценкам литовских специалистов, за 30 лет эксплуатации электростанции на покупку природного газа пришлось бы потратить на 19 млрд. литов больше, чем на приобретение ядерного топлива. “Строительство новой АЭС на базе Игналинской атомной электростанции, а также интеграция электрических и газовых сетей в за-



МАНФРЕДАС ЖИМАНТАС: Вероятность того, что в Литве будет построена новая АЭС, — 70 на 30 процентов.

падную энергетическую систему, — не только самый рациональный способ гарантированного обеспечения региона электроэнергией, но и возможность уменьшить загрязнение окружающей среды”, — подчеркнул ученый.

Члены комиссии по проблемам региона Игналинской АЭС предложили правительству Литвы до конца 2006 года подготовить и представить на рассмотрение в Сейм законопроект о строительстве новой АЭС. Кроме того, комиссия считает, что необходимо поощрять и поддерживать все инициативы, направленные на уменьшение зависимости от одного источника энергии, и призывает поддерживать общую энергетическую политику ЕС.

Итак, политическое решение о строительстве новой АЭС принято, осталось найти инвесторов. •

Перспективы развития энергетической отрасли России

Выступление в Балтийском русском институте 13 апреля 2005 года

Виктор Калюжный,
посол России в Латвии

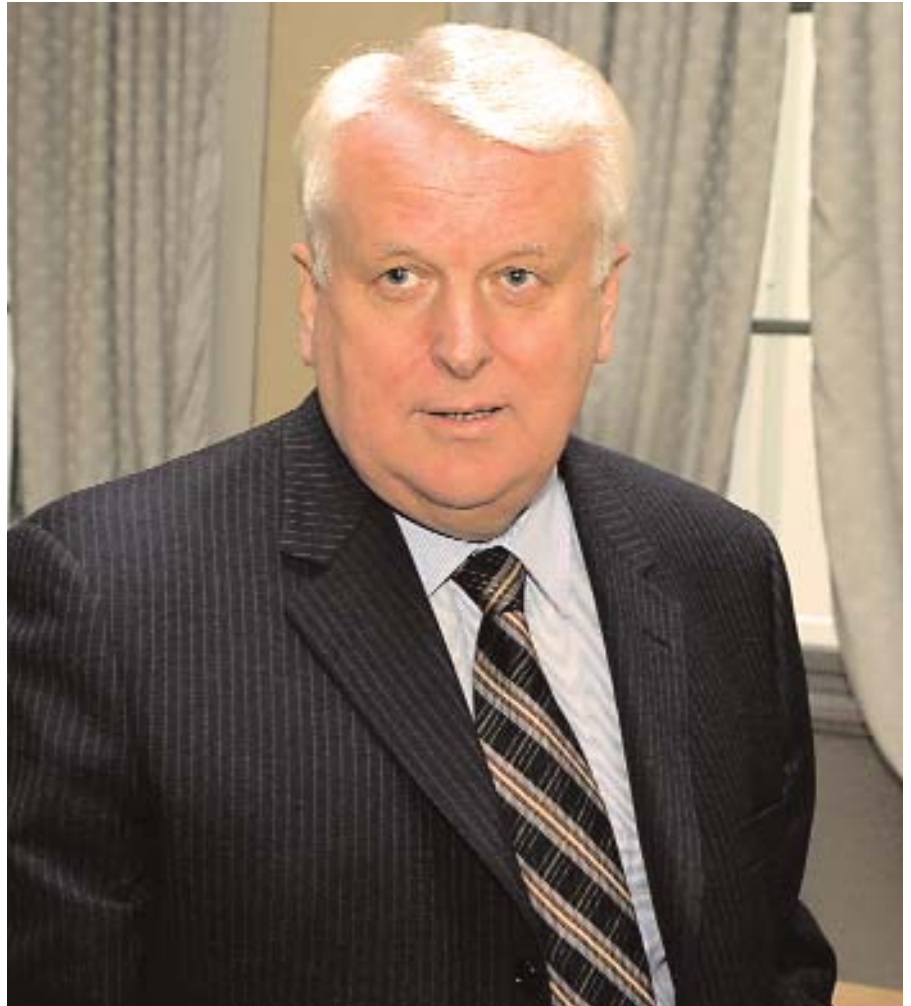
Энергетика, без сомнения, является сегодня важнейшим ресурсом социально-экономического развития, прогресса и прямо влияет на благополучие всех жителей планеты. Это ключевой сектор мирового хозяйства. Вместе с тем он развивается крайне неравномерно, поскольку подвержен серьезным рискам — политическим, экономическим и экологическим. Очевидно поэтому в настоящее время проблематика глобальной энергетической безопасности является крайне актуальной.

Несколько цифр, иллюстрирующих положение дел в отрасли. Наша страна занимает первое место в мире по экспорту газа и второе — нефти и нефтепродуктов.

В прошлом году темпы добычи в России немного снизились, но в целом все равно наблюдается рост. В 2005 году мы достигли рекордного — начиная с 1991 года. — уровня добычи — 470,196 млн. тонн нефти. Рекордная планка достигнута и в добыче газа — 640,63 млрд. кубических метров. Его экспорт достиг в 2005 году 152,4 млрд. кубических метров, что на 8% превышает уровень 2004 года, а по нефти превышение по сравнению с 2004 годом составило 2,4%. Устойчиво растет производство электроэнергии. Стремительно развивается и рынок сжиженного газа. Я говорю не только о наращивании объемов производства и российского экспорта энергетических ресурсов — наша страна сегодня готова и хочет вносить свой вклад во внедрение новейших технологий в ресурсы и энерго- и недросбережение.

Уже в ближайшее время Государственная Дума рассмотрит и, как ожидается, примет важнейшие законопроекты по налогам на добычу полезных ископаемых, новым правилам пользования недрами, в том числе по условиям участия иностранного капитала. Они призваны сделать условия для ведения энергетического бизнеса в России максимально удобными, прозрачными и предсказуемыми.

На мой взгляд, сегодня принципиально важно выработать общее видение угроз глобальной энергетической безопасности и на основе этого — определить наиболее эффективные подходы к



ВИКТОР КАЛЮЖНЫЙ: Нефть и газ, в нашем понимании, — не кнут и не пряник, а стратегическое направление взаимовыгодного сотрудничества.

преодолению существующих проблем. Россия выступает за объединение усилий всего международного сообщества для совместного решения целого ряда задач. На это, в частности, нацелено и начавшееся с этого года председательство России в “Группе восьми”.

ПРИОРИТЕТНЫЕ ВОПРОСЫ

Прежде всего необходимо надежное обеспечение мировой экономики традиционными видами топлива на условиях, приемлемых как для государств-производителей, так и для потребителей. И не менее важна борьба с энергетической бедностью.

Второе — диверсификация и безопасность энергоснабжения, в том числе в плане противодействия террористи-

ческой угрозе, а также развитие атомной энергетики, энергосбережение, поиск прорывных технологий, перспективных, экологически чистых источников энергоресурсов.

Лидерство России в деле глобального энергообеспечения — фактор не только наших отношений с партнерами на разных континентах, но и общего положения дел в мировой экономике. Тем более важно и в дальнейшем действовать так, чтобы этот уникальный ресурс приносил нам ощутимую пользу, чтобы за Россией сохранялась репутация надежного и ответственного партнера на рынках энергоресурсов. С этой целью мы активизируем наши усилия по диверсификации маршрутов экспортных поставок.

Вместе с тем серьезную озабоченность вызывает обозначившаяся в последнее время тенденция политизации всего, что связано с энергетикой. Широко тиражируются утверждения, что Россия использует свои энергоресурсы для оказания политического давления на соседей. Кое-кто договорился до того, что Москва задействует свои колоссальные энергетические ресурсы в качестве “нового оружия” для запугивания других стран, чтобы сделать их сговорчивее.

УЙТИ ОТ ПРАКТИКИ СОВЕТСКИХ ВРЕМЕН

Как ни странно, поводом для подобных обвинений стало решение России уйти от практики советских времен, в соответствии с которой природный газ поставлялся по крайне заниженным ценам, и перейти к новому механизму ценообразования, основывающемуся на принципах рыночной экономики. Отдельные западные СМИ, некоторые политики и эксперты поспешили объявить этот шаг политически мотивированным, хотя любому беспристрастному наблюдателю ясно обратное — именно старые схемы продажи газа, ежегодно стоившие нам миллиарды долларов, как раз и были обусловлены политическими соображениями.

На протяжении последних 15 лет в отношении стран СНГ действовали иные условия поставок газа, чем для европейских потребителей. Применявшаяся к некоторым из них особая система ценообразования была продиктована исторически сложившейся взаимозависимостью между странами бывшего СССР и надеждой на углубление их интеграции с Россией. По сути, это была политика переходного периода, призванная на первом этапе поддержать экономически “товарищей по прежнему общему дому”. В нынешних же условиях продолжение практики поставок в эти страны энергоресурсов по льготным ценам не только противоречило бы здравому смыслу, но и означало бы субсидирование целых отраслей промышленности суверенных государств, наносящее, в свою очередь, ущерб интересам акционеров наших энергетических компаний.

Теперь же, когда правительство России переходит к общепринятому механизму ценообразования, в основе которого лежат рыночные принципы — а именно в этом суть недавней договоренности по газу, вызвавшей столько споров, — нас обвиняют в политизации энергетических вопросов.

Попытки России диверсифицировать маршруты перекачки природного

газа в Европу, в частности строительство Североевропейского газопровода по дну Балтийского моря, подчас воспринимается как некая политическая игра в ущерб нашим соседям. Истинные же мотивы — обеспечить предсказуемые и бесперебойные поставки как в Западную Европу, так и в соседние страны, на равных для всех потребителей условиях.

Таким образом, нефть и газ, в нашем понимании, — не кнут и не пряник, а стратегическое направление взаимовыгодного, ориентированного на внушительную перспективу сотрудничества, опирающегося не на сиюминутную политическую конъюнктуру, а на общепринятую рыночную основу.

РАССЧИТЫВАЕМ НА ПОНИМАНИЕ ПАРТНЕРОВ

Естественно, мы рассчитываем на аналогичный подход со стороны наших партнеров, равно как и на их готовность к учету интересов России как крупнейшего поставщика энергоносителей, прежде всего в Европу. Конкретно имеется в виду, в первую очередь, облегчение доступа операторов нашего ТЭК к внешним рынкам сбыта и переработки углеводородов, в том числе за счет распространенного в международной практике обмена профильными активами. Это один из инструментов обеспечения устойчивой оптимизации глобального энергообеспечения. Мы работаем в этом направлении с нашими немецкими партнерами (крупнейшая нефтегазодобывающая компания Германии *Wintershall* — дочернее предприятие немецкого концерна *BASF* — и концерн *E.ON*, которому принадлежит в большей степени европейская газотранспортная и распределительная инфраструктура). Мы открыты для подобной работы и с представителями энергетических компаний других стран.

Укреплению энергетической безопасности на обоюдной основе способствовало бы и применение в наших взаимоотношениях с заинтересованными государствами таких договорно-правовых рамок, которые адекватно учитывали бы долгосрочный характер инвестиций в проекты по добыче нефти и газа и, соответственно, длительные сроки их экономической окупаемости. Иными словами, меры, касающиеся надежности поставок, должны последовательно дополняться шагами по обеспечению безопасности спроса. То есть и здесь мы предлагаем действовать по рыночным законам.

Как представляется, такой путь оптимален с точки зрения гармонизации

интересов всех игроков энергетического рынка, включая поставщиков, транзитеров и потребителей энергии. Тем самым будут созданы необходимые предпосылки для координации усилий по расширению разведки и освоению новых месторождений углеводородного сырья на суше и на шельфе.

ДИВЕРСИФИЦИРОВАТЬ ИНФРАСТРУКТУРУ

Мы вполне понимаем стремление стран-потребителей по возможности разнообразить источники импорта энергоресурсов, чтобы обезопасить себя от тех или иных поворотов в политической или экономической ситуации у поставщиков, непредвиденных сбоев. Россия как страна-производитель также стремится диверсифицировать свою энергетическую инфраструктуру. Российские компании уже осуществляют проекты, имеющие стратегическое значение для реального укрепления глобальной энергетической безопасности. Достаточно напомнить о таких крупнейших проектах, как строительство Североевропейского газопровода и формирование нефтепроводной транспортной системы “Восточная Сибирь — Тихий океан”. Если первый из них важен для Европы, в первую очередь в целях снижения транзитных рисков, то второй уменьшит зависимость стран Азиатско-Тихоокеанского региона от поставщиков с Ближнего Востока, где уровень рисков остается достаточно высоким.

Знаковым событием в этом отношении стало подписание в ходе недавнего визита президента России В. В. Путина в Китай меморандумов, которые предполагают подготовку долгосрочных контрактов по поставкам российского природного газа и строительство двух газопроводов в КНР общей пропускной способностью 60–80 млрд. кубометров газа в год.

Для улучшения инвестиционного климата важно выходить на совместимость стандартов работы для иностранных компаний на рынках стран, связанных энергетическими потоками. Необходимо обеспечить недискриминационный доступ к информации о потребителях и потреблении энергии, о планах и прогнозах в этой области. Открытость и предсказуемость предложения должна соответствовать открытости и предсказуемости спроса на энергию. Эта формула устанавливает ответственную взаимозависимость в интересах всех.

БЕЗОПАСНОСТЬ И ЭКОЛОГИЯ

Такая позиция не противоречит нашему базовому тезису: энергетическая безопасность основывается прежде всего на эффективно работающих глобальных и региональных энергетических рынках. Рынок сам определит соотношение между формами контрактов. Государство может вмешиваться лишь в том случае, если доминирование одной из этих форм нарушает эффективную работу самого рынка.

Разумеется, этим роль государства не ограничивается. Оно обязано реагировать на чрезвычайные обстоятельства на энергетическом рынке и, на наш взгляд, плотно участвовать в создании технологических основ будущей энергетики, например термоядерной. Без соответствующего регулирования на уровне международных организаций и на национальном уровне, конечно, эти задачи эффективно решены быть не могут.

Конъюнктура мирового энергетического рынка остается для России, на первый взгляд, вроде бы вполне благоприятной. Вместе с тем, у нас, как и у стран-потребителей, не может не вызывать беспокойства сохраняющаяся нестабильность цен на энергоносители. В

нашей стране это приводит к росту темпов инфляции и углублению перекосов в структуре экономики. Об этом прямо заявляют российские экономисты. Не избавлены мы и от перспективы резкого падения цен на углеводородные ресурсы, хотя пока она скорее маловероятна. Поэтому один из наших приоритетов в диалоге с зарубежными партнерами — обсуждение и совместная выработка мер, способных стабилизировать цены на энергоносители.

По оценкам экспертов, к 2030 году до 80% глобального спроса на энергию будет удовлетворяться все-таки углеводородами. Речь идет не только о том, чтобы повысить интенсивность в этой связи и в добыче, и в транспортировке энергоресурсов, но и о том, чтобы получать экологически безопасным способом эту энергию из нетрадиционных углеводородных источников. Для этого нам предстоит сделать углеводородную энергетику эффективной, инновационной и экологически ответственной.

Важным аспектом энергетической безопасности является экология. Экстенсивный, потребительский подход к природе, мы все с вами знаем, — это тупиковый путь. Серьезная роль в на-

ших совместных действиях должна уделяться проблеме надежного и экономически доступного обеспечения развивающихся стран к энергетическим услугам. “Группа восьми” постоянно обращается к этим проблемам. И здесь мы не можем не говорить о проблемах развития применительно к энергетической безопасности и к энергетической политике. Разумеется, энергетика сама по себе не решает проблему бедности. Вместе с тем недостаток энергоресурсов существенно сдерживает экономический рост, а их нерациональное использование может привести к экологической катастрофе, причем далеко не локального, а глобального масштаба.

Мы способны оказать развивающимся странам реальную помощь во внедрении эффективных и доступных энергетических технологий, включая и те, что основываются на возобновляемых источниках энергии.

Сегодня у нас есть уникальная возможность открыть новую страницу в глобальной энергетике. Ее смысл — в переходе от отдельных проектов, от двусторонних диалогов к отношениям мирового энергетического партнерства. •

Выступление печатается в сокращении.

RESTORĀNS
PIRAMĪDA

адрес: улица Рибуписа 1, Рига
Reval Hotel Rīdzene
телефон: +371 732 4435

открыто: 07.00 – 23.30
безменю меню A la Carte: 12.00 – 15.00
Летняя Терраса: 10.00 – 24.00

Свежие весенние запахи и приятная атмосфера оазиса
ждёт Вас на Летней Террасе ресторана PIRAMĪDA

В мире офисной мебели с Talth

Поднявшись на вершины бизнеса, человеку прежде всего хочется быть уверенным в устойчивости и надежности своего положения. Уверенность в своих силах — залог успеха. Наличие удобной и высококлассной офисной мебели — один из элементов, который способствует успешному ведению вашего бизнеса. Ведь не секрет, хорошо работает тот, кто работает в комфортных условиях. Удобство и комфорт офисного помещения целиком и полностью зависят от мобильных возможностей, которые открывает мебель.

ЭСТЕТИКА ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Высокий стиль дизайна в сочетании с высоким качеством могут обеспечить только крупные производители, имеющие возможность вкладывать большие средства в разработки и совершенствование технологий. Фирма *Talth* является эксклюзивным представителем двух из них — торговой марки *Евроtex* и *MERX* в странах Балтии. Технологии и материалы, используемые этими компаниями, соответствуют принятым в Европе экологическим стандартам. Дизайнерские исследования ведутся немецкими и итальянскими специалистами.

Одна из последних тенденций в поиске абсолютных форм — использование округлых поверхностей, плавность линий, что с точки зрения психологии позволяет поддерживать дух сотрудничества, создавать атмосферу взаимопонимания.

Под стать форме и материалы, из которых изготовлена мебель. Высококаче-

ственная австрийская ДСП *FALCO* в сочетании с технологией “кромка ABC” на столешницах и несущих конструкциях обеспечивает надежность и удобство в использовании.

В мебельных салонах *Talth* представлены разные уровни офисной мебели от эконом-класса до кабинетов руководителя.

ПРИШЕЛ, УВИДЕЛ И КУПИЛ

Когда приходит время обустроить офис, возникает масса вопросов, решить которые хочется с наименьшими временными и материальными затратами. А на деле оказывается, что либо понравившейся мебели нет на складе, и нужно ждать, пока ее привезут, либо мебель не соответствует размерам помещения. Фирма *Talth* работает по складской программе. Это значит, что на складе в Риге постоянно находится более 600 наименований товара. Модульная система позволяет составить из комплектующих блоков мебели множество комбинаций для помещений как



Серия “ПЛАЗМА” принесет в ваш офис дух ультрасовременных тенденций. Богатство цветовых решений, функциональность, мобильность, удобство мебели откроет новое измерение в пространстве созданного вами комфорта.

обычной, так и нестандартной планировки. Конечно, с помощью консультантов-продавцов и дизайнеров фирмы, профессионализм которых уже оценили многочисленные клиенты.

Евроtex и *MERX* заботятся не только о качестве и красоте мебели, но и о том, чтобы она была доступна как можно большему количеству потребителей. Достигается это не в ущерб качеству, а благодаря тому, что завод-изготовитель находится в Украине, где производственные затраты гораздо ниже.

В салонах *Talth* можно приобрести мебель не только для офиса, но также для дома и кафе.

Мебель серии “ОЛИМП” гарантирует поистине олимпийское спокойствие, ведь в этой серии слились столь необходимые каждому победителю надежность, избранность и неординарность.



ГАРАНТИИ

Срок эксплуатации офисной мебели напрямую зависит от ее качества. Салоны *Talth* дают гарантию на 5 лет эксплуатации офисной мебели в жестких условиях без ухудшения ее внешнего вида и потребительских свойств. Поверхность стола не пострадает от поставленной чашечки с горячим кофе или случайно брошенного острого предмета.

Адреса салонов *Talth*:

- Т/Ц “Тehn”, 3-й этаж
ул. Дзельзавас 70, Рига
тел.: +371 7106615
- ул. Бривибас 155/4, Рига
тел.: +371 7370175

Фирма *Talth* занимается оптовыми поставками и приглашает к сотрудничеству заинтересованных партнеров.

Моб. тел.: +371 9246445, +371 9454657
E-mail: info@talth.lv
www.talth.lv

Спрос на ИТ-услуги продолжает расти

Мартинас Висоцкас, Вилма Лисаускайте,
Prime Investment, Литва

Балтийские ИТ-компании продолжают ощущать рост спроса на ИТ-услуги. В 2005 году, второй год к ряду ТОП-20 балтийских компаний ИТ-услуг показывает более чем 20-процентный рост доходов от продаж информационных услуг. Факт, что рост доходов от ИТ-услуг превысил прирост общей прибыли (24,8% и 16,4% соответственно), подтверждает тенденции, определившиеся в предыдущих обзорах (см. БК №33 и БК №35).

С технической точки зрения балтийские компании уже создали конкурентоспособную ИТ-инфраструктуру; и сейчас они все более и более концентрируются на инвестициях в процессы управления бизнесом, которые должны позволить эффективно исследовать преимущества ИТ-инфраструктуры и увеличить безопасность ИТ-систем.

MicroLink Group, лидер наших рейтингов на протяжении последних нескольких лет, сменила собственников. В процессе существенной реструктуризации группа лишилась некоторых своих бизнес-структур и была разделена на отдельные компании: *MicroLink Eesti*, *MicroLink Lietuva* и *Lattelecom Technology* (бывшая *MicroLink Latvia*). Последняя не предоставила данные для настоящего обзора.

В результате, *Exigen Group* обеспечила себе первое место в ТОПе-20 балтийских компаний ИТ-услуг. На второе место переместилась литовская *Sonex Group*, находящаяся в процессе реорганизации и меняющая свой бренд на *Sonex Technologies*. *Sonex Group* показала 44-процентное увеличение доходов от продаж ИТ-услуг, что является наибольшим ростом в денежном выражении среди всех балтийских игроков. Самый быстрый рост показали компании *Sonex Group*, развивающие системы управления бизнесом и решения по безопасности и электронной идентификации.

Два новичка в ТОПе-20 — *Baltic Data Center* и *Santa Monica Networks (SMN)*. *Baltic Data Center* (принадлежащая *TEO LT*, бывшая *Lietuvos Telekomas*) обеспечивает услуги аутсорсинга в систе-

ме управления, помощи клиентам и услугах по составлению счетов. *SMN* — группа компаний, работающих в трех Балтийских странах в сфере ИТ-сетей и решений, касающихся безопасности, — показала второй по величине (114%) рост доходов ИТ-услуг в регионе. *SMN* извлекла выгоду из увеличивающегося спроса на решения по безопасности, а также своего накопленного опыта в области инвестиций в качество обслуживания. Наибольший рост показал филиал *SMN* в Латвии.

Эстонская *Regio* показала самый впечатляющий рост — 322% — вследствие ее успеха на международных рынках, где *Regio* использует бренд *Reach-U*. Компания обеспечивает главным образом услуги по местонахождению абонента (LBS — location-based services) в сетях мобильной связи. *Regio* в качестве партнера по LBS имеет контракт с *Ericsson*.

Ряд признанных игроков также показали существенный рост доходов от ИТ-услуг: *Webmedia Group* увеличила продажи ИТ-услуг на 78%, в то время как у *Blue Bridge* и *Helmes* рост составил 76% и 67% соответственно. На рост *Helmes*, одной из крупнейших эстонских компа-

ТОП-20 БАЛТИЙСКИХ КОМПАНИЙ ИТ-УСЛУГ В 2005 Г., ТЫС. EUR

	Доход ИТ-услуг		Рост дохода ИТ-услуг	% услуг в общем доходе	Общий доход		Рост общего дохода
	2005 г.	2004 г.	05/04	2005 г.	2005 г.	2004 г.	05/04
1. Exigen Group (Латвия)	19994	17585	14%	100%	19994	17585	14%
2. Sonex Group (Литва)	15639	10861	44%	20%	79066	66902	18%
3. MicroLink Eesti (Эстония)	8115	7412	9%	62%	13163	12013	10%
4. Alna Group (Литва)	7768	7697	1%	38%	20361	17016	20%
5. Elsis Group (Литва)	4300	3840	12%	25%	17450	13707	27%
6. Baltic Data Center (Литва)	4021	3615	11%	100%	4021	3615	11%
7. MicroLink Lietuva (Литва)	4018	2823	42%	87%	4630	2887	60%
8. Helmes (Эстония)	3727	2234	67%	56%	6599	5946	11%
9. Webmedia (Эстония)	3712	2083	78%	92%	4032	2313	74%
10. Blue Bridge (Литва)	3539	2007	76%	15%	23712	19811	20%
11. Sintagma Group (Литва)	2882	2491	16%	39%	7436	7878	-6%
12. Tilde SIA (Латвия)	2636	2260	17%	100%	2636	2260	17%
13. New Vision Baltija Group (Литва)	2143	2027	6%	20%	10832	8515	27%
14. Regio (Эстония)	2097	496	322%	89%	2347	648	262%
15. Algoritmu sistemas (Литва)	1722	1970	-13%	75%	2308	2041	13%
16. HNIT-Baltic Geoinfoservisas (Литва)	1702	1183	44%	54%	3131	2318	35%
17. Baltic Amadeus (Литва)	1561	1277	22%	22%	7180	10641	-33%
18. Prototechnika (Литва)	1334	1300	3%	90%	1485	1481	0%
19. Santa Monica Networks (Эстония)	1248	582	114%	16%	7849	7090	11%
20. Edrana (Литва)	1206	1056	14%	95%	1265	1103	15%
Среднее	-	-	24,8%	39,0%	-	-	16,4%

Источник: Prime Investment.

ний по разработке программного обеспечения и консалтингу, положительно повлияло приобретение ею *Trigger Software* в прошлом году. *Webmedia* продолжила свое стремительное развитие. Число служащих в *Webmedia Group* в настоящее время составляет приблизительно 200 человек — вдвое больше по сравнению с прошлым годом.

СТУК В ДВЕРЬ ПЕРВОЙ ДВАДЦАТКИ

Первая среди компаний, вплотную приблизившихся к ТОПу-20, — *Estonian Uptime* (прикладные бизнес-решения и разработка программного обеспечения). Ее доходы от продажи ИТ-услуг выросли до 971 тыс. евро, или на 35%. Компания также показала существенный рост добавленной стоимости на одного работника — 41%.

Baltic Software Solutions (BSS) — другой примечательный поставщик ИТ-услуг, имеющий хороший потенциал для того, чтобы попасть в наш ТОП в скором времени. В 2005 году доходы ИТ-услуг компании выросли на 47% и достигли 755 тыс. евро. Компания начала предлагать ERP-решения. *BSS* также планирует расширить свое присутствие на западноевропейском рынке.

Возможно *Sekasoft*, поставщик решений по управлению документооборотом, тоже займет хорошее место в нашем следующем ТОПе, так как после приобретения у *MicroLink Lietuva* подразделения по системам управления документооборотом несколько месяцев назад компания вполне может ускорить рост доходов в этом году. В 2005 году доходы от ИТ-услуг компании составили 369 тыс. евро.

К сожалению, интеграция балтийских ИТ-компаний в международные ИТ-группы привела к удалению из рейтинга ряда сильных игроков. В этом году литовская *Informacines Technologijos Group* (в 2005 году продажи ИТ-услуг достигли 11 млн. евро) и латвийская *IT Alise* (в настоящее время — *TietoEnator Alise*; нетто-продажа в 2005 году — около 7 млн. евро), не смогли предоставить данные, отдельные от их головных компаний: *AffectoGenimap* и *TietoEnator*.

ДОХОДЫ РАСТУТ — ЭФФЕКТИВНОСТЬ НА МЕСТЕ

Мы также ранжировали компании по эффективности работы, измеряемой в добавленной стоимости на одного работника. У компаний, предоставивших данные, рост добавленной стоимости в 2005 году, по сравнению с 2004 годом, со-

ставил 15,8%. Однако этот рост был обеспечен не более высокой эффективностью, а увеличением количества служащих на 10,6%. В результате, добавленная стоимость на одного работника в 2005 году осталась почти на том же самом уровне, что и в 2004-м. *Helmes* сохранила свое ведущее положение в рейтинге с добавленной стоимостью на одного работника — 53,1 тыс. евро.

Для сравнения, в 2004 году добавленная стоимость на одного работника британских компаний по разработке программного обеспечения составляла 79 тыс. евро (данные калькулированы на основе обзора “Value Added Scoreboard”, опубликованного Министерством торговли и промышленности Великобритании). Согласно тому же обзору, в 2004 году показатель производительности финляндской *TietoEnator* составил 81,8 тыс. евро.

Конечно, из этого сравнения мы можем сделать очень условные выводы, так как компании, вошедшие в британский обзор, значительно крупнее представленных в нашем списке. К сожалению, мы не смогли получить данные некоторых компаний, которые, возможно, заняли бы хорошие позиции в рейтинге и улучшили бы средние показатели. •

БАЛТИЙСКИЕ КОМПАНИИ, ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ В 2005 Г., ТЫС. EUR

	Добавленная стоимость на одного работника			Добавленная стоимость			Среднее число работников	
	2005 г.	2004 г.	Рост, 05/04	2005 г.	2004 г.	Рост, 05/04	2005 г.	2004 г.
1. Helmes (Эстония)	53.1	53.2	0%	2867	2396	20%	54	45
2. Compservis atvirošios sistemos (Литва)	43.7	37.5	17%	525	450	17%	12	12
3. Compservis (Литва)	35.6	29.2	22%	1708	1402	22%	48	48
4. MicroLink Eesti (Эстония)	27.7	23.7	17%	4728	4026	17%	171	170
5. HNIT-Baltic Geoinfoservisas (Литва)	26.9	32.4	-17%	1264	1296	-2%	47	40
6. NRD (Литва)	24.4	26.0	-6%	804	780	3%	33	30
7. Etronika (Литва)	24.0	17.5	37%	216	123	6%	9	7
8. Tilde SIA (Латвия)	23.8	23.8	0%	1759	1188	48%	74	50
9. BCS Itera (Эстония)	22.8	23.5	-3%	319	305	5%	14	13
10. Webmedia (Эстония)	22.5	33.3	-33%	2268	1565	45%	101	47
11. Exigen Group (Латвия)	22.1	19.1	16%	14616	13181	11%	660	690
12. Algoritmu sistemos (Литва)	21.8	30.4	-28%	1375	1762	-22%	63	58
13. Sintagma Group (Литва)	19.4	21.1	-8%	2603	2665	-2%	134	126
14. Baltic Software Solutions (Литва)	16.7	24.7	-32%	502	396	27%	30	16
15. Elsis Group (Литва)	14.9	14.3	5%	3346	3356	0%	224	235
16. Uptime (Эстония)	13.4	9.4	41%	734	463	59%	55	49
17. Alna Group (Литва)	13.3	12.5	7%	5256	3701	42%	394	296
18. Prototechnika Group (Литва)	9.5	7.0	36%	837	559	50%	88	80
19. Check IT (Латвия)	8.1	4.6	76%	65	23	181%	8	5
20. Edrana (Литва)	7.3	6.3	16%	593	393	51%	81	62
21. Sekasoft (Литва)	6.9	7.0	-1%	159	154	3%	23	22
Среднее	21.8	21.7	0.3%			15.8%		
Среднее за рабочий день, EUR	87.2	87.0						

Источник: Prime Investment.

В предлагаемых таблицах в доход ИТ-услуг не включены никакая-либо продажа “железа”, перепродажа программного обеспечения, офисного оборудования или другой продукции. Добавленная стоимость рассчитана как EBITDA + стоимость персонала.

Балтия: экономический рост приближается к своему пику

Юджин Этерис

В течение нескольких лет Балтийские страны испытывают длительный экономический рост, который приближается к определенному пику в своем историческом развитии. Инфляция является самым большим препятствием для Латвии, Литвы и Эстонии на пути в еврозону. Макроэкономический обзор основан на данных Всемирного банка, Европейского центрального банка, Евростата и банковской группы *SEB*.

Сбалансированное экономическое развитие стран Балтии имеет важное значение, поскольку сильный рост может привести к более высокому росту инфляции. Наиболее сбалансированной среди трех Балтийских стран является экономика Литвы, где и инфляция, и дефицит текущего счета находится на скромном уровне, что могло бы стать основанием для вхождения в зону евро с начала 2007 года, однако в ЕС было принято решение отложить это событие. Теперь всем трем странам — Латвии, Литве и Эстонии — придется ждать до 2008 или 2009 годов.

Существующая энергетическая суматоха затронула некоторые Балтийские страны. К примеру, Эстония и Латвия могут показать некоторые признаки перегрева, как следствие увеличение уровня инфляции. Среди трех государств самый низкий средний процент инфляции был в Литве (1,2% и 2% в 2004 и 2005 годах) по сравнению с Эстонией (3,0% и 4,1% в течение этих лет) и Латвией (6,2% и 6%, в 2006 году страна сообщила о прогнозе 7,6%). Общая картина инфляции кажется выравнивающей; так средний уровень инфляции в старом ЕС-15 составил приблизительно 2% за прошедшие два года, тогда как в странах Восточной и Центральной Европы ЕС-8 уменьшился с 4,3% в 2004-м до 2,1% в 2005 году. Снижение значительное — с 14% в 1990-х годах.

Самый низкий уровень безработицы среди трех Балтийских стран был в Эстонии — 9,7% в 2004-м и 7,9% в 2005 году, по сравнению с Латвией (10,4% и 9,2%) и Литвой (11,4% и 8,5%) в течение этого периода.

Некоторые прогностические оценки показали, что эстонская экономика в 2006—2007 годах будет расти в ЕС наиболее быстро, приблизительно с 9-процентным темпом роста. Экономика Латвии замедлится из-за инфляции и нехватки трудовых ресурсов, хотя потребительский бум и бум на рынке недвижимости продолжатся. Что касается главных экономических показателей развития относительно трехлетней ретроспективы, то данные Балтийских стран действительно впечатляют. Ясно одно, что рост и расширение являются двумя главными особенностями развития последних лет стран Балтии. Спад может быть основан на внутренней логике экономических циклов в Балтии, поскольку расширение всегда тесно связано с последующими спадами. Это один из



признаков, который существенно повлиял на рынок недвижимости в трех Балтийских странах.

ЭСТОНИЯ ПРИВЛЕКАЕТ ИНВЕСТОРОВ

Темп реформ в стране был выдающимся, за 15 прошедших лет Эстония смогла создать стабильные макроэкономические достижения главным образом через эффективную структурную политику. В результате, в течение прошлого десятилетия ВВП на душу населения вырос с 35% от среднего показателя ЕС приблизительно до 60%.

В 2005 году страна впервые за последние пять лет достигла прироста более чем на 10% по ежегодным показателям; это был второй самый лучший год в постсоветской экономической истории Эстонии. Ожидается продолжение сильного роста, но что-то замедляет процесс.

Перспективы развития, по оценкам экспертов *SEB*, кажутся весьма оптимистическими:

- Продолжится сильное движение от прежде низких процентных ставок.
- Экспорт продолжит свой рост и остановится на уровне 20% ВВП.
- Строительный сектор будет устойчиво расти на уровне 8—10% в год.
- Энергетический рынок претерпит изменения относительно розничных цен (вместе с транспортными и строительными затратами они составляют приблизительно 30% от ежемесячных расходов потребителей).
- Есть некоторые сомнения относительно уровня цен на газ.

Инфляция. Одним из отрицательных аспектов в развитии было национальное беспокойство относительно критериев ЕС для вступления Эстонии в еврозону. Считается, что при годовом уровне инфляции государство перескочило конвергенцию по

ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ БАЛТИЙСКИХ СТРАН, 2003—2005 ГГ.

	Латвия			Литва			Эстония		
	2003	2004	2005	2003	2004	2005	2003	2004	2005
ВВП, %	7.2	8.5	10.2	10.5	7.0	7.5	6.7	7.8	9.5
Задолженность в госсекторе, % ВВП	13.3	13.2	10.7	21.3	19.5	18.8	6.0	5.5	5.2
Безработица, %	10.6	10.4	9.2	12.4	11.4	8.5	10.0	9.7	7.9

Источник: Eurostat, SEB, Всемирный банк.

крайней мере на 1,5%, оставаясь на уровне 4,4%. Хотя, есть и положительный момент — правительство может удерживать сбалансированный бюджет. Достаточно странно, но относительно высокий уровень инфляции не способствовал негативному влиянию на эстонский экспорт. Реальное обесценивание валюты последние три года было на уровне 10—12%.

Текущий счет. Некоторые эксперты предполагают, что высокий дефицит текущего счета происходит из-за значительного притока иностранных инвестиций, который вдвое больше, чем в Литве, и втрое — чем в Латвии (см. таблицу). Эстония показала явное улучшение уровня дефицита текущего счета, хотя он все еще находится на уровне 11—12% ВВП; но перспективы, о которых говорит правительство, вполне оптимистичные. Важные преобразования произошли в финансовом секторе, то есть все главные банки стали филиалами иностранных компаний.

Одним из результатов этого преобразования было то, что эстонские банки финансируют рост их активов, главным образом через краткосрочные кредиты.

Кредиты. Кредитный бум в Эстонии, как и в других Балтийских странах, питался низкими процентными ставками и строительной активностью. Поэтому в большинстве своем увеличение кредитов происходило за счет ссуд на домашнее хозяйство. Эти два фактора показали, что очень часто строительство и “энтузиазм” реконструкции одержали верх над здравым смыслом, и цены на недвижимость взлетели выше экономических оправданных уровней.

ЛАТВИЯ ЛИДИРУЕТ ПО ИНФЛЯЦИИ

Развитие страны является специфическим среди других членов ЕС по двум аспектам: с одной стороны, в стране самый быстро растущий ВВП в ЕС (около 7—8% в год), с другой — самая высокая инфляция в Союзе (приблизительно 7%).

Можно назвать некоторые общие факторы, отражающие экономическое развитие Латвии:

- Стабильный рост ВВП независимо от инфляции и других отрицательных тенденций.
- Хорошие темпы роста в секторе услуг, строительстве и, в известной степени, на производстве.
- Главной движущей силой роста ВВП является частное потребление и темпы роста экспорта (около 34%, что вдвое больше, чем перед вступлением в ЕС), хотя с адекватным ростом импорта (около 27%); экспорт в “старые” страны ЕС составляет более половины латвийского экспорта.
- Нехватка рабочей силы в результате массовых перемещений работников, главным образом в Великобританию и Ирландию, увеличила размер заработной платы (почти 10% рабочей силы покинули страну в поисках лучшего). Нехватка рабочей силы и высокая инфляция уже привели к увеличению заработной платы на 17% в 2005 году.
- Розничная торговля выросла на 21%, жилищные кредиты почти удвоились, продажи новых автомобилей увеличились на 48%.
- Потребительский и жизненный уровень все еще значительно ниже среднего в ЕС.
- Дефицит текущего счета выше 12% ВВП, сохраняется большая потребность в импорте товаров, главным образом из стран ЕС.
- Приток прямых иностранных инвестиций покрывает только треть дефицита текущего счета.

Инфляция. Высокая инфляция отодвинула вступление страны в еврозону до 2009 года. В то же самое время высокий дефицит текущего счета создает большую опасность для эко-

Идеальная среда для развития



8

ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ ПО ВСЕЙ ЛАТВИИ

- Производственные, складские и офисные помещения в Риге, Елгава, Вентспилсе, Даугавпилсе, Олайне, Саласпилсе и Резекне
- Современная инфраструктура
- Бизнес-центр, профессиональное обслуживание, круглосуточная охрана
- Консультативные услуги: юридические, бухгалтерские, подбор персонала



NP
Properties

номической стабильности; факт, связанный с бумом на жилищные кредиты и ростом в секторе недвижимости, представляет другие угрозы. Инфляция, согласно экспертам *SEB*, существует за счет высокой утилизации ресурсов, все еще большой доли теневой экономики, притока иностранной валюты и взлетевших цен на энергетические ресурсы. Все эти факторы имеют долговременный эффект, и поэтому инфляция в стране будет продолжаться, оставаясь пока самой высокой в ЕС. Общее мнение: латвийское правительство слишком мало сделало в борьбе с инфляцией, хотя, как кажется, не очень трудно способствовать конкуренции и защитить население от внезапного шока. Инфляция является самым большим препятствием для страны на пути в еврозону.

Нехватка рабочей силы. Хотя безработица снизилась с 11,5% в 2003–2004 годах приблизительно до 7,5% в настоящее время и занятость достигла высокого уровня, утечка работников представляет большую проблему для правительства. Эксперты говорят, что эта отрицательная тенденция, вероятно, продолжится еще в течение нескольких лет.

Утечка рабочей силы является результатом низкой заработной платой в промышленности и скудным социальным обеспечением в частном секторе, а также все еще большой долей теневой экономики. Латвийское правительство планирует улучшить социальные условия рабочих и уменьшить подоходный налог к 2009 году с населения с нынешних 25% до 15%.

Перспективы. Быстрорастущая экономика и высокая инфляция увеличила налоговые поступления до 27%, что способствовало более высоким социальным расходам на инвестиции. Государственный долг немного уменьшился.

Парламентские выборы в октябре стимулируют разногласия среди сторон в правящей коалиции, которые могут привести к немного отличному, но в целом стабильному курсу экономической политики.

ЛИТВУ БЕСПОКОИТ ПРОДАЖА MAZEIKIU NAFTA

Экономика страны развивается успешно приблизительно с 15 млрд. евро ВВП, самым высоким в Балтии. Из года в год она переживает рост, в среднем 8,6%, почти во всех секторах

ГЛАВНЫЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ БАЛТИЙСКИХ СТРАН, 2005 Г.			
	LV	LT	EE
Численность населения, млн. чел.	2.29	3.41	1.34
ВВП, млн. EUR	9060	14900	6280
Темп прироста ВВП	10.1	6.9	10.6
Инфляция, %	7.5	3.5	4.6
Дефицит госбюджета, % ВВП	3.1	0.6	4.3
Дефицит текущего счета, % ВВП	-11.4	-6.9	-12.1
Прямые иностранные инвестиции, млн. EUR	3880	5280	10410
Экспорт, млн. EUR	4100	9510	6210
Темп прироста экспорта, %	33.6	27.1	30.3
Импорт, млн. EUR	6910	12460	8190
Темп прироста импорта, %	27.1	25.0	22.2
Иностранный торговый баланс, млн. EUR	-2810	-2950	-1980
Активы коммерческих банков, млн. EUR	15990	12870	12100
Официальный уровень безработицы, %	7.5	4.0	2.7
В поисках работы, общее количество	8.7	7.2/8.3*	7.0
Средняя зарплата, без налогов, EUR	382	421	555
Государственная задолженность, % ВВП	13.3	19.7	3.2
Кредитная ставка Standard&Poor	A-	A	A
* Данные за февраль 2006.			
Источник: SEB Unibanka.			

экономики. Некоторые эксперты предсказывают увеличение ВВП в последующие годы до уровня 6,5% (например, по прогнозам *SEB*). Спрос на кредит и частное потребление также стабильно растут, равно как и снижение процентных ставок. Но некоторые слабые места на рынке труда, как ожидается, ограничат рост в будущем.

Импорт страны, как и в двух соседних странах, превышает экспорт примерно на 3 млрд. евро, что вызывает беспокойство для дефицита внешней торговли. Рост производительности труда отстает от роста заработной платы, который увеличивает цены потребителей и производителей; расширение границы между этими двумя данными может привести к увеличению трудовых затрат. Потребительский рынок может ожидать дополнительного финансового притока средств в связи со снижением подоходного налога с 33% до 27%. Введение социального налога (дополнительных 4% к корпоративной прибыли) было предназначено в качестве буфера (казавшегося ненужным), который станет подспорьем для бюджетных доходов из-за снижения подоходного налога с населения (с 27% с июля 2006 года и до 24% с 2008 года).

Нарастающее беспокойство правительства — ожидаемая распродажа *Mazeikiu nafta (MN)*, в которой российский *Юкос* имеет контрольный пакет. В настоящий момент два реальных покупателя (из Казахстана и Польши) далеки от того, чтобы быть оптимальными: прежние владельцы не могут гарантировать долгосрочный транзит сырой нефти через Россию; последний, в свою очередь, также зависит от российских поставок. Также литовское правительство может использовать право освободить от поручительства акционеров *Юкоса* или возможность национализации *MN*. В прошлом году чистая прибыль *MN* составила 929 млн. литов.

Инфляция и введение евро. Средний рост инфляции в начале 2006 года в Литве — 2,7%, очень близок к требованиям ЕС — 2,5%. Введение евро, запланированное на начало 2007 года, отложено, поскольку рост инфляции может подскочить до недопустимых 2,8%. Большинство экспертов считают, что введение евро могло бы способствовать существенному стимулу для роста ВВП в ближайшие один-два года и иметь положительный эффект в течение трех-пяти лет. В любом случае общая экономическая ситуация в стране останется устойчивой, и литы останутся тесно привязанными к евро.

Бум на рынке недвижимости. Как и в двух других Балтийских странах, этот сектор рынка также быстро развивается и в Литве. Цены на определенные виды собственности выросли на 40–60%. В результате в 2006 году был введен 1% налог на частное недвижимое имущество. Задержка с введением евро может так или иначе снизить рыночные цены на недвижимость, поскольку разочарованные спекулянты могут продать свое имущество.

Средства еврофондов. Баланс текущих потоков улучшен благодаря существенной поддержке структурных фондов ЕС, что стало фактом, который привлек дополнительное общественное внимание к распределению структурных фондов Евросоюза. Партия труда стала главным критиком распределения евроденег, делая упор на общественное участие в управлении и координировании фондов ЕС. Например, она провела опрос о роли Минфина как о надлежащем координаторе, указывая на то, что министерство не несет ответственности за распределение средств, а только контролирует процесс. Многоуровневая система распределения европейских денег в Балтийских странах постоянно критиковалась. •

СТАБИЛЬНОСТЬ

ВРЕМЯ – ЛУЧШИЙ СОВЕТЧИК

[В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ С 1993 ГОДА]

AB.LV – это **рижский стиль в банковском деле**, сочетающий лучшие традиции европейского банка с индивидуальным подходом к каждому клиенту. Сотрудничая с нами, Вы делаете вклад в развитие своего бизнеса. Это надежный вклад, сохранность которого мы гарантируем.

Центральный офис банка:
Ул. Элизабетес, 23, Рига, LV-1010,
Латвия, телефон: +371 777 5577
www.ab.lv/welcome

Представительства в РФ:
Москва, Давыдов пер., д. 20, офис 530,
телефон: +7 495 204 8334
Санкт-Петербург, Невский пр., д. 25,
офис 29, телефон: +7 812 346 7720

AB.LV
Aizkraukles Banka Latvija

DnB NORD Banka — новые возможности

В середине лета прошлого года крупнейший банк Северной Германии *Norddeutsche Landesbank (NORD/LB)* подписал соглашение с крупнейшей в Норвегии группой финансовых услуг *DnB NOR* о создании совместного предприятия — банка *DnB NORD*. Новый банк уже начал свою деятельность по всей Северной Европе, и в эту финансовую группу уверенно включился и *NORD/LB Latvija*.

О том, что представляет собой банк *DnB NORD* и какие новые возможности ждут нынешних и потенциальных клиентов *NORD/LB Latvija*, БК беседует с президентом банка *NORD/LB Latvija* **Андрисом Озолиньшем**.

Исследования свидетельствуют, что Латвия все увереннее выходит на рынок региона Балтийского моря. Как известно, NORD/LB Latvija — элемент в сети банков во всех странах Балтийского моря. Скажите, каковы, с вашей точки зрения, тенденции?

Действительно, связи Латвии и других государств Балтии с рынком Северной Европы с каждым годом крепнут — растет активность наших предприятий на этих рынках, а также увеличивается активность инвесторов из стран Балтийского региона в Латвии. Между ними активизировался обмен опытом и ноу-хау. Так как банк *NORD/LB Latvija* уже с 2000 года является существенным элементом в сети дочерних предприятий, филиалов и представительств *Norddeutsche Landesbank* в регионе Балтийского моря, мы уже пять лет являемся свидетелями этого развития и можем сказать, что Лат-

вия в самом деле стабильно включилась в рынок Северной Европы.

В течение последних лет с удовлетворением убеждаемся, что в плане конкурентоспособности Латвия чувствует себя все увереннее на свободном рынке Евросоюза, и мы хотим поддержать ее в этой конкурентной борьбе, предоставляя и более выгодные условия финансирования, и необходимые консультации. И я убежден, что опыт и ресурсы нового акционера *NORD/LB Latvija* — крупнейшей финансовой группы Норвегии *DnB NOR* — смогут постоянно давать нашим существующим и потенциальным клиентам все новые возможности на рынках стран региона Балтийского моря!

NORD/LB Latvija известен как быстро развивающийся банк. Как приобретение еще одного сильного акционера повлияет на ваше развитие?

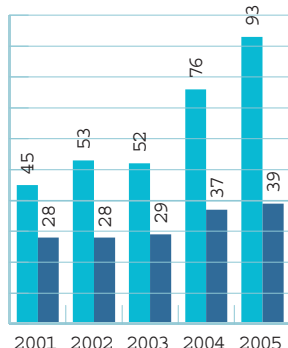
Банк *NORD/LB Latvija* — один из наиболее быстро развивающихся банков в Латвии: рост объема банковских активов, кредитного портфеля и депозитов наблюдается уже много лет, и он значительно быстрее, чем в среднем в банковском секторе.



С каждым годом стремительно увеличивается и число клиентов банка. Исследования доказывают, что они доверяют банку *NORD/LB Latvija* — и совершенно обоснованно! Мы полны желания продолжать это стремительное развитие и с удовлетворением отмечаем, что в настоящее время *NORD/LB Latvija* вместе со своим стратегическим партнером — крупнейшим банком Северной Германии *Norddeutsche Landesbank* — приобрел еще одного сильного акционера. Уже в середине 2005 года *Norddeutsche Landesbank*, материнское предприятие *NORD/LB Latvija*,

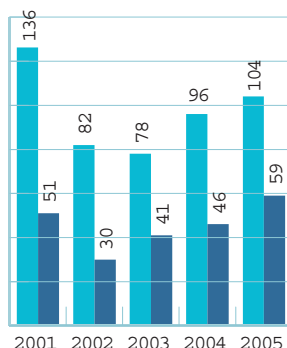
АКТИВЫ NORD/LB LATVIJA, 2001-2005 ГГ., %

■ Активы NORD/LB Latvija
■ Прирост активов в банковском секторе



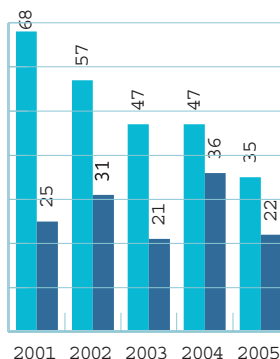
КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ NORD/LB LATVIJA, 2001-2005 ГГ., %

■ Кредитный портфель NORD/LB Latvija
■ Прирост кредитного портфеля в банковском секторе



ОБЪЕМ ДЕПОЗИТОВ В NORD/LB LATVIJA, 2001-2005 ГГ., %

■ Объем депозитов NORD/LB Latvija
■ Прирост депозитов в банковском секторе



ости на рынках Северной Европы

подписал соглашение с крупнейшей в Норвегии группой финансовых услуг *DnB NOR* о создании совместного предприятия — банка *DnB NOR*. В конце 2005 года процесс создания нового совместного предприятия успешно завершился, и сейчас банку *DnB NOR* принадлежит 99,8% основного капитала банка *NORD/LB Latvija*. Таким образом косвенными владельцами банка *NORD/LB Latvija* являются два поистине самых мощных банка Германии и Норвегии.

Жители Латвии мало знакомы с банком *DnB NOR*. Расскажите, пожалуйста, что он собой представляет?

DnB NOR — крупнейшая в Норвегии финансовая группа и заметная участница финансового рынка во всей Скандинавии. В Норвегии *DnB NOR*, без сомнения, лидер рынка в области кредитов и депозитов, фондов, управления активами, страхования и пенсионных фондов, платежей и финансовых услуг, сделок с недвижимым имуществом, а также услуг, связанных с рынками денег и капитала.

Обычно роль предприятия на рынке характеризуют объемы сделок, рыночная часть его деятельности. Можете ли вы для иллюстрации привести какие-нибудь цифры?

Да, чтобы вы получили представление, приведу несколько цифр. Например, *DnB NOR* как “главный банк” услуг используют примерно 60% из 300 крупнейших предприятий Норвегии. *DnB NOR* — это более чем 30% рынка обслуживания частных лиц в Норвегии, и банк обслуживает более 2,1 млн. клиентов, обладая самой широкой сетью банковских филиалов.

Кроме того, финансовая группа *DnB NOR* включает и крупнейшую в Норвегии компанию страхования жизни, крупнейшую в стране компанию управления активами и рыночными капиталами, крупнейшую компанию по совершению сделок с недвижимым имуществом. Совместный объем активов этих финансовых групп достигает 182 млрд. евро. Эти показатели свидетельствуют, что банк *NORD/LB Latvija* и все его существующие и потенциальные клиенты обрели нового и сильного партнера для сотрудничества — совместное предприятие крупнейшего банка Северной Германии

и крупнейшей финансовой группы Норвегии — *DnB NOR*.

Какие изменения ждут в ближайшее время клиентов *NORD/LB Latvija*?

Банк *DnB NOR* начал работу в январе этого года, и сейчас он, как говорится, “пристывает к развороту”. Центральное бюро *DnB NOR* находится в Копенгагене, и уже в мае этого года все дочерние предприятия банка *DnB NOR* в Латвии, Литве, Финляндии, Дании и Польше поменяют названия. В Латвии мы также поменяли название на *DnB NOR Banka*, сообщив тем самым всем клиентам, что наше развитие продолжается и что мы приобрели еще одного поистине надежного акционера.

Что нового *DnB NOR Banka* предложит своим существующим и будущим клиентам?

Я убежден, что *DnB NOR Banka* в Латвии даст возможность всем клиен-

там банка использовать полученные дополнительные знания и опыт в области кредитования малых и средних предприятий, в управлении денежными потоками, а также преимущества, предоставляемые широкой банковской сетью и более выгодного финансирования. Наши партнеры по сотрудничеству в Северной Европе считают, что банк *NORD/LB Latvija* представляет собой уникальный случай в истории роста предприятия — если четыре года назад он занимал по объему активов 14-е место в банковском секторе Латвии, то в настоящее время мы занимаем 4-е место. Но я убежден, что в рамках нового сотрудничества банк ждет еще более динамичное, стремительное и стабильное развитие, от которого обязательно выиграют клиенты банка и в Латвии, и за границей! •

Бесплатный телефон: +371 8008005



ВАША ДОРОГА К УСПЕХУ!



www.transkazakhstan.kz



ТРАНЗИТ

ТРАНСКАЗАХСТАН 2006

Казахстанская международная выставка
ПО ТРАНСПОРТУ И ЛОГИСТИКЕ

6-8 сентября
Астана, Казахстан

Организаторы:



МБК "Алматы Экспо" (для казахстанских компаний)
Тел: +7 (3272) 58 25 35; Факс: +7 (3272) 58 25 69
E-mail: expo@netel.kz
Менеджер проекта: Солима Гульмира

Итес (отрасль СНГ и международные компании)
Тел: +7 (3272) 58 34 34; Факс: +7 (3272) 58 34 44;
E-mail: industrial@netel.kz
Менеджер проекта: Чернышова Юлия

ITE Group PLC (Motor & Transport Division)
Tel: +44 207 588 52 45; Fax: +44 207 588 51 27
E-mail: transport@ite-exhibitions.com

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА:



Министерство транспорта
и коммуникаций Республики Казахстан

Бизнес-миссия США в страны Балтии

Юджин Этерис

С 22 по 26 мая в Балтийских странах проходила “Миссия бизнеса, инвестиций и торговых возможностей США”. Официальное название этого мероприятия — “миссия”, хотя по сути это был бизнес-форум: так сказать, себя показать и людей посмотреть приехало примерно полсотни представителей фирм и финансовых учреждений из США. Главные мероприятия — теоретического плана — проходили в Риге. Гости из США посетили также Вильнюс и Таллинн, где напрямую ознакомились с возможностями ведения бизнеса и перспективами сотрудничества в Литве и Эстонии. В целом получилось удобно и для Балтии — страны критически взглянули и на себя.



ЕСТЕСТВЕННЫЙ МОСТ АЛЬЯНСА

В приветствиях заокеанским и балтийским бизнесменам (которых было, естественно, раза в четыре больше) президент Латвии **Вайра Вике-Фрейберга** подчеркнула, что “страны Балтии не только хороши для ведения совместного бизнеса, но и вполне удобны как опора для движения вперед”. Министры экономики стран Балтии дали, как могли, “рекламу” развития своих стран. Так, **Эдгар Сависаар** (Эстония), остановился на таких притягательных аспектах развития, как новейшие ИТ-разработки (включая известный “скайпи”, изобретенный в Эстонии, и ЭВМ в госуправлении), прозрачность в ведении бизнеса и финансирование нововведений (страна приблизилась к 3-процентному рубежу для бюджетных ассигнований на эти цели, значительно обойдя двух других соседей). Эстония первой из стран Балтии ввела единый подоходный налог: независимо от объемов налоговой базы, для всех без исключения жителей — 23%.

Кястусис Даукшис (Литва) подчеркнул, что его страна дает почти половину ВВП Балтии (доля Латвии — 29% и Эстонии — 24%). А то, что в Литве удобнее всего вести дела подтверждают и данные от-

чета Всемирного банка “Ведение бизнеса в 2006 году: создание рабочих мест”. В Литве также находится и половина из 40 ведущих ИТ-компаний Балтии и около половины мирового производства лазеров.

Айгарс Штокенбергс (Латвия) сделал упор на таких притягательных для западного бизнеса сторонах жизни, как стабильный экономический и деловой климат, низкая налоговая база, все увеличивающиеся зарубежные инвестиции, которые сегодня составляют почти треть ВВП. Не случайно число членов Торговой палаты США в Латвии возросло за 13 лет с 30 до 130. А количество фирм с капиталом США с 67 в начале 1990-х увеличилось до полутора тысяч.

ТРИ КИТА ФОРУМА

Основные дискуссии проходили в трех секциях форума.

На первой рассматривались более детально “отраслевые” рынки инвестиций в страны Балтии. Здесь местные специалисты предложили анализ финансовых рынков трех стран, а также показали развитие рынка недвижимости (как важного

объекта инвестиций), финансового и банковского секторов, законодательной базы в Балтии (включая налоговую базу, весьма притягательную для США). Так, корпоративные налоги в Латвии и Литве составляют 15%, в США — более чем вдвое выше. Вообще свой инвестиционный климат хвалили не только руководители стран Балтии, но и представители отдельных “ниш” бизнеса. Крупные и мелкие компании США, видимо, не упустят свои шансы: *Boeing*, *General Electric* и др. уже проложили сюда дорогу.

На второй секции было представлено развитие новых и перспективных отраслей промышленности — тема как нельзя более актуальная для стран Балтии. Правда, в торговле с США Латвии, например, опасаться нечего: позитивный баланс в торговле налицо уже второй год подряд, латвийский экспорт в 2005 году достиг 144 млн. долларов. Чего нельзя сказать об общем торговом балансе Латвии, который в нынешней “пятилетке” был устойчиво негативным, достигнув примерно 3,5 млрд. долларов. Такая же картина и у соседей — в Эстонии негативный баланс составил в 2005 году 31,9 млрд. крон, а в Литве — около 8 млрд. литов.

На третьей секции презентовалось развитие частно-государственных проектов (public-private-partnership). Эта сфера, достаточно активная на Западе, — непаханое поле в Балтии, хотя помощь из структурных фондов ЕС тут может быть получена. Но трудностей еще очень много: не случайно в Латвии с 2003 года было зарегистрировано лишь 14 таких PPP-проектов. В Эстонии это направление только набирает силы. Пожалуй, наиболее активна Литва, где это направление регулируется в праве концессий и считается вторым после приватизации инструментом сокращения госфункций.

КОМПАС И НАДЕЖДА

Сегодня уже ни для кого не секрет, что политически главным союзником Балтийских стран являются США. На бизнес-форуме даже прозвучала мысль, что страны Балтии скорее “американские” по духу, чем европейские. Никто, собственно, и не возражал; но остается главное: как совместить теперь, чисто экономически, политику и бизнес. Ведь одна — за океаном, а другая здесь — в ЕС. И с этим нельзя не считаться. •

24.62	-33	27.91	22.70	19.9	961	MGM Mirage	73.16	+1.47	73.21	40.20	29.7	291	Fujifilm	12.82	-0.4	18.85	10.08	
16.68	-34	24.85	10.86	66.7	2750	Mohawk	89.25	-1.8	93.66	69.41	16.1	58	Garmin	50.03	-5.6	62	28.43	
148.71	-1.29	153.93	77.75	18.5	641	Motor	▲ 56.91	-2.4	64.66	39.75	4.6	40.4	Genzyme	56.10	-1.08	61	41	
50.58	-23	60.76	46.65	17.2	347	Modis	70.77	...	70.90	50.97	1.5	20.8	Gilead	34.53	-5.4	39.04	25.88	
23.61	-30	33.62	19.68	33.3	567	Morpheus	44.69	-2.1	50.77	38.71	0.9	16.2	Google	179.02	-9.6	210.66	95	
63.92	-16	65.14	47.02	1.8	22.4	Marathon	▲ 46.23	+5.3	48.76	30.78	2.4	12.4	HudCity	36.53	-2.4	40.41	32.65	
51.42	-36	55.40	42.05	0.9	24.6	Marmot	▲ 66.10	+0.5	67.77	40.79	0.5	25.2	HntBsh	23.18	-1.5	25.17	21.06	
20.62	-13	26.88	20.62	3.7	13.2	MarshMcl	30.50	-1.0	48.20	24.10	2.2	6.40	IACIntrAct	22.62	...	34.29	19.18	
31	+52	36.50	28.37	1.9	19.3	Math&E	41.93	-0.6	44.43	36.50	2.0	14.9	InfosysTch	74.60	-1.15	77.22	36.24	
73.70	-1.61	92.06	67.67	0.5	25.7	MascoC	33.18	-2.0	38.03	26.94	2.2	14.1	Intel	24.48	-3.7	28.99	19.68	
38.79	+43	48.52	30.07	30.5	443	Mattel	20.71	-0.2	21.25	15.98	2.2	15.1	Intuit	44.07	-4.1	46.72	35.86	
54.41	-13	54.54	43.21	2.4	11.3	MayCoSt	36.60	-2.0	36.80	23.95	2.7	20.3	IngrNWks	22.35	-6.9	29.08	19.90	
56.57	-0.3	60.56	48.78	2.7	16.9	McAfee	24.49	-3.9	33.39	15.68	...	17.0	KLA-Tn	47.38	-1.58	53.88	35.69	
65.16	-33	67	44.91	4.5	14.2	McDerm	38.17	+1.8	38.06	31	1.7	24.3	KimBrew	10.56	-0.6	10.75	8.45	
78.47	-44	84.42	64.04	0.6	11.9	McDowd	32.05	-1.0	34.21	25.33	1.7	18.0	KonairHdCp	121.87	+9.78	121.87	23	
53.80	-23	56.92	48.11	0.9	20.1	McGrawH	86.91	+1.2	95.91	73.99	1.5	21.8	Lincare	41.04	-2.3	42.65	28.93	
55.24	-88	76.77	54.70	0.8	15.6	McKesson	37.79	-0.4	38.41	23.98	0.6	...	LibMedIntA	47.09	-3.1	47.40	29.15	
63.03	+71	103.83	62.22	1.2	10.3	MilWest	32.97	+0.6	34.23	25.60	2.8	45.2	LinearTec	39.57	-7.4	40.31	34.42	
49.88	-40	51.83	40.78	5.1	17.6	MedcoHlthS	47.56	+4.6	48.10	30	...	26.9	MaximInt	43.10	-1.30	52.42	38.17	
24.84	-24	25.08	15.75	...	13.8	MedPhar	54.51	-4.1	54.02	46.40	0.6	30.3	MCI	23.63	-1.0	26	13	
46.88	-17	47.62	34.16	1.3	32.1	MellonF	29	-3.0	33.12	26.54	2.5	15.2	MicroTch	27.02	-4.5	32.63	24.28	
18.80	+15	19	10.34	Merc	37.28	+0.6	48.32	24.47	11.7	20.0	MercBosh	58.66	-3.9	52.90	40.50	
60.41	...	63.68	49.91	0.2	15.5	Metro	37.28	+0.6	48.32	24.47	11.7	20.0	MicroTch	27.02	-4.5	32.63	24.28	
25.70	-11	26.90	21.95	3.9	14.9	Metro	37.28	+0.6	48.32	24.47	11.7	20.0	MicroTch	27.02	-4.5	32.63	24.28	
77.69	+68	81.37	50.55	0.9	12.1	Metro	37.28	+0.6	48.32	24.47	11.7	20.0	MicroTch	27.02	-4.5	32.63	24.28	
37.29	-56	50.73	33.57	0.6	24.9	Microm	10.51	-1.6	12.96	10.05	...	21.9	Mitsui & C	199.95	-1.93	206.20	137.50	
47.85	-16	54.29	47.25	2.0	17.1	Monsanto	61.26	+8.6	62.17	31.98	1.1	42.5	NCC	6.38	-0.8	8.85	5.45	
24.07	-11	28.99	18.20	2.5	11.2	Monsanto	61.26	+8.6	62.17	31.98	1.1	42.5	NCC	6.38	-0.8	8.85	5.45	
61.42	+65	65.69	38.97	0.5	12.0	Monsanto	61.26	+8.6	62.17	31.98	1.1	42.5	NCC	6.38	-0.8	8.85	5.45	
37.44	-81	39.21	27.88	0.4	...	Monsanto	61.26	+8.6	62.17	31.98	1.1	42.5	NCC	6.38	-0.8	8.85	5.45	
20.43	-0.5	22.31	18.65	0.8	20.4	Motorola	15.52	-1.1	18.54	12.64	1.0	16.7	NissanMtr	21.61	+1.2	23.45	19.31	
24.59	-20	25	17.11	Motorola	15.52	-1.1	18.54	12.64	1.0	16.7	NissanMtr	21.61	+1.2	23.45	19.31	
34.63	-30	38	27.11	Motorola	15.52	-1.1	18.54	12.64	1.0	16.7	NissanMtr	21.61	+1.2	23.45	19.31	
67.04	+2	67	49.11	Motorola	15.52	-1.1	18.54	12.64	1.0	16.7	NissanMtr	21.61	+1.2	23.45	19.31	
34.10	-0.9	34	27.11	Motorola	15.52	-1.1	18.54	12.64	1.0	16.7	NissanMtr	21.61	+1.2	23.45	19.31	
98.68	+62	99	72.25	...	13.7	Nabors	35.06	-1.1	39.44	33.10	4.0	5.0	NETMTR	28.77	+0.3	35.90	24.99	
51.05	+30	51.11	38.46	2.4	15.9	NSemi	20.91	-2.1	24.27	12	0.4	19.7	Pattern	50	-4.2	50.76	33.06	
43.98	+20	46.84	38.68	1.4	26.3	NYComBc	18.59	-1.4	34.28	17.39	5.3	10.8	Pbrar	89.96	-2.8	94.56	62.42	
19.41	-0.3	20	15.20	...	23.1	NY IntA	36.31	-0.3	47.09	36.13	1.7	13.3	Popular	26.92	...	28.87	20.04	
67.97	-68	75.30	48.90	4.2	23.3	NewellFbm	22.12	+0.8	25.66	19.11	3.0	...	Qualcom	37.81	+7.3	44.55	30.80	
13.74	...	17.73	12.05	...	29.8	NewellExp	72.57	+1.37	76.30	44.62	...	13.6	Ross Str	29.64	-2.3	31.51	21.15	
62.76	+93	65.78	54.90	2.4	20.6	NewmontM	46.05	+3.1	49.65	35.41	0.9	42.2	RochMl	61.27	-2.4	93.96	43.01	
42.05	+13	46.14	35.28	1.8	23.5	NewsCorpA	17.32	+0.4	18.73	16.40	0.3	...	22.46	Rochem	47.52	-2.7	49.35	31.75
39.79	-27	43.25	33.33	3.5	14.1	NewsCorpB	17.76	+0.5	19.22	17	0.1	...	550	Roxam	46.02	+3.2	46.29	37.44
49.81	+59	54	40.13	0.6	26.3	NSource	22.41	-0.7	23.14	19.77	4.1	13.7	177	Rymar	43.13	+5.1	49.65	26.16
16.09	+89	20.37	13.79	...	37.4	NikeB	67.19	+4.1	91.70	66.05	1.1	20.9	499	SAFECO	49.36	+0.7	52.24	41.16
44.76	+36	47.70	33.71	1.0	28.3	Nobis	67.43	+1.31	68.87	44.23	0.3	11.6	426	Sepcor	60.25	+7.5	65.70	41.99
45.51	+18	45.87	30.66	0.9	17.0	Nobis	67.43	+1.31	68.87	44.23	0.3	11.6	426	Sepcor	60.25	+7.5	65.70	41.99
45.68	-18	47.44	38.96	3.9	12.1	NorfolkS	47.65	+1.7	37.68	20.54	1.2	16.1	523	Staples	32.15	-4.9	33.71	23.96
30.31	-34	33.92	27.55	2.6	16.2	Nth Fork	28.69	...	30.69	23.69	3.1	15.5	474	Santos	28.70	-3.7	29.98	17.41
65.45	-0.9	70.65	46.50	0.7	22.6	NorthropG	54.27	+0.3	57.75	48.22	1.7	17.9	451	SanyoEkt	17.19	-1.0	25.40	15.96
49.83	+0.6	52.96	32.43	...	31.9	Nucor Corp	61.61	+3.96	63.83	78.05	1.0	8.7	3267	ShirePhm	33.65	-1.4	36.15	23.94
75	-27	75.27	56.95	0.7	24.8	OcadoPet	71.63	+1.12	73.65	43.50	1.7	10.9	938	SiebelSys	8.81	-2.2	12.40	7.05
35.25	-0.9	36.24	29.11	1.7	58.9	OffOp	9.15	-0.5	19.62	14.12	...	17.7	489	SigmaAI	63.40	+0.6	64.50	53.92
103.39	-92	106.68	76.62	1.0	9.5	OldReprt	24.23	-0.2	25.79	21.40	2.1	11.0	63	SiriusSat	5.42	-0.3	9.01	2.05
71.72	+1.95	71.72	50.05	0.8	21.0	Omnicom	86.03	-9.5	91.07	68.70	1.0	22.6	348	SmrtSt	16.70	-0.4	19.95	15.04
59.19	+69	59.98	46.41	1.2	22.9	PPG Inds	73.39	+1.8	73.80	59.18	2.5	18.4	245	Starbucks	53.98	-3.2	63.87	36.79
26.17	+0.3	28.84	24.82	4.1	14.1	Pentair	40.65	-5.6	44.32	25.47	1.3	29.5	239	SunMicro	4.46	+0.8	5.55	3.31
51	+61	52.85	38.83	0.5	9.8	PG&E	35.08	-2.7	36	26.23	3.4	3.8	588	Symantec	21.24	-0.2	33.48	20
90.50	-200	95.65	81.400	...	17.4	PMI Co	41.27	-4.3	44.63	36.15	0.4	10.4	231	T.RoweFr	61.47	-1.12	63.30	44.67
3.001	-6	3.184	2.703	...	17.3	PNCFinGp	53.73	-4.8	58.57	49.42	3.7	12.8	415	Tele2B	36.44	...	49	31.37
52.14	-45	62	44.27	0.8	19.2	PP&L	53.07	-5.6	55.77	40	3.5	14.3	194	Telenor	28.99	...	29.09	18.82
82.74	+31	89.19	51.05	1.4	15.0	Pachth	63.20	+7.0	64.88	29.70	...	17.6	341	TevaPhm	31.88	-1.7	34.28	23.85
52.25	-22	55	44.77	1.7	16.2	Pactiv	22.69	...	25.68	20.49	...	16.3	200	VeritasSfw	23.47	-0.6	31.16	16.55
57.58	-40	58.38	38.68	1.7	26.4	ParkIn	68.10	-1.6	77.81	52.58	1.2	16.7	297	VerSign	28.51	-4.9	35.96	15.04

Вы видите факты.

Мы видим Ваши

ВОЗМОЖНОСТИ.

Используйте уникальную возможность заработать вместе с профессиональным партнером - **Parex Asset Management!** С активами под управлением около 1 миллиарда USD, Parex Asset Management является крупнейшей инвестиционной компанией в Прибалтике и одним из самых опытных управляющих в Центральной и Восточной Европе.

Бульвар Бастая 14, Рига, LV-1050, Латвия
Тел.: 7010810 Факс: 7778822
www.parex.ru



Express Pasts: быстро, надежно, экономично

Лидер на рынке почтовой связи — ГАО *Latvijas Pasts*, ввело новый стандарт экспресс-доставки. Главный критерий работы предприятия — скорость плюс гарантия безопасности. О новых возможностях для клиентов рассказывает член правления, директор по маркетингу *Latvijas Pasts* Микс Стуритис.

Основной принцип современного бизнеса — динамичность плюс четкая гарантия соблюдения сроков реализации сделки. А поскольку рамки деятельности предприятий и компаний не ограничиваются пределами только одного города и даже страны, важно, чтобы клиент своевременно получил тот или иной товар, сырье и т. д. Еще несколько лет назад фирмы самостоятельно занимались доставкой. Однако с учетом современных тенденций рынка (дорожает топливо, содержание автопарка требует дополнительных средств, потери на простое техники и т. д.), этот вид деятельности становится нерентабельным. Надежнее поручить это профессионалам. Как показывает практика, накладные расходы снижаются на порядок, при этом фирма имеет стопроцентную гарантию соблюдения сроков.

Одно из старейших в Латвии предприятий, специализирующееся на доставке, — ГАО *Latvijas Pasts*. Помимо традиционных почтовых отправок, *Latvijas Pasts* предлагается современную услугу — *Express Pasts*.

ИЗ РУК В РУКИ

“Справедливости ради следует отметить, что *Latvijas Pasts* начало предоставлять экспресс-услуги еще в конце 80-х годов прошлого века, — рассказывает М. Стуритис. — Тогда, конечно, это были только госзаказы, так называемые секретные посылки. Ныне среди наших клиентов — крупнейшие банки, операторы телекоммуникаций, торговые центры, автосервисы и, конечно, государственные предприятия. Основной принцип нашей работы — доставка до двери адресата (*door-to-door*) и непосредственное вручение отправления.



Ныне ГАО *Latvijas Pasts* оказывает срочные услуги по доставке из рук в руки по всей Латвии, в странах Балтии, а также является партнером *Express Mail Service (EMS)*. Это самая известная в мире почтовая услуга, которая предполагает прием и доставку посылок экспресс-почты до двери адресата во всем мире. *EMS* — продукт сотрудничества мировых почтовых администраций, который был создан как противопоставление дорогим международным доставкам курьерских служб. Используя сеть *EMS*, отправитель платит только за то, что ему действительно необходимо.



Используя широкую сеть *Latvijas Pasts*, мы способны доставлять посылки быстро и надежно. *Express Pasts* предлагает наиболее приемлемые бизнес-решения, каждый клиент получает индивидуальный подход. Это особенно удобно для торговых компаний, предприятий, которые работают в других странах. Заключив договор о сотрудничестве с ГАО *Latvijas Pasts*, они имеют гарантированную поставку товара в любую точку Латвии.”

ТРИ ШАГА К УСПЕХУ

“В прошлом году мы ввели новый стандарт доставки *Express Pasts: x3, x2, x1*, который действует как на территории Латвии, так и за ее пределами, — отметил М. Стуритис.

x3 — доставка посылок на территории Латвии от **6 часов**. При выборе уровня срочных услуг экспресс-почты, посылке присваивается высший приоритет, и получатель сможет получить ее уже в тот же день. Данный уровень услуг доступен в рамках Рижского района и из Риги в Лиенаю, Вентспилс, Кулдигу, Валмиеру, Резекне и Даугавпилс.

x2 — доставка посылок на территории Латвии от **15 часов**. *Express Pasts* является первой услугой в Латвии, которая в пакете стандартной услуги предлагает доставку в период времени от 15 часов или на следующий рабочий день до 11.00 в любой поселок Латвии.

x1 — доставка на территории Латвии от **20 часов**. В пакете стандартной экономичной услуги мы предлагаем доставку в период времени от 20 часов или на следующий рабочий день до 16.00 в любой поселок Латвии. В рамках данного уровня услуги доступна также вечерняя доставка до 21.00”

ГИБКИЙ ПОДХОД К КАЖДОМУ КЛИЕНТУ

С учетом интересов каждого клиента, в рамках услуги *Express Pasts* ГАО *Latvijas Pasts* предлагает: широчайшую сеть доставки по Латвии и странам Балтии, возможность обработать большое количество отправок, отправить товары по почте с взысканием оплаты при посредничестве курьера, доставку отправок от двери до двери, возврат подписанных товарных накладных-счетов отправителю, уведомление о вручении отправления, возможность хранения отправок в ближайшем почтовом отделении, прием письменной корреспонденции у клиента и доставку на почту, лучшие цены и гибкую систему скидок.

Дополнительную информацию об услуге *Express Pasts* вы можете получить по телефону: +371 7018796, или в интернете: www.expresspasts.lv (здесь же имеется калькулятор цен). •

Становление и развитие нормативной базы на рынке недвижимости Латвии

Ольга Дардик,
финансовый директор Volas, Латвия

14 лет для возникновения, развития и становления рынка недвижимости, по мировым меркам, — достаточно короткий срок. Западным странам для этого понадобилось почти столетие. О зрелости рынка можно судить по количеству циклов, которые он прошел на пути развития.

Один цикл занимает 7–11 лет. В Латвии же с 1991 года рынок недвижимости пережил следующие стадии: бурное развитие; стабилизацию; кризис; новый подъем; новую предкризисную ситуацию. До этого почти вся недвижимая собственность принадлежала государству, но именно в 1991 году началась реформа прав на собственность.

Можно отметить два основных момента, которые ускорили становление рынка и позволили достаточно близко подойти к званию цивилизованного. Закон о денационализации жилья, принятый в 1992 году еще Верховным Советом Латвийской Республики, и процесс приватизации жилья, ведущий свое начало с 1 ноября 1995 года, после вступления в силу Закона о приватизации жилых домов, находящихся в ведении государства и самоуправлений (24.07.1995).

БУРНОЕ РАЗВИТИЕ

В период с 1992 по 1995 гг. на латвийском рынке недвижимости было совершено большое количество сделок (до 90%), носивших спекулятивный характер, который заключался в принципе дешевой покупки и продажи со значительной наценкой. Это объясняется тем, что после вступления в силу Закона о денационализации появилось много потомственных домовладельцев (собственников “первой руки”), как правило, не имеющих средств для ремонта и содержания полученных от государства зданий. В этот период многие объекты продавались за бесценок, поскольку не были урегулированы нормы оценки недвижимости и никакой централизованной системы купли-продажи не существовало. Чтобы предложить объект на продажу, достаточно было, выкупив его, расселить жильцов.

В это время появилось много объектов с отягощением, то есть заложенных и перезаложенных в кредитных учреждениях с целью получения денег, по причине того, что тогда еще банки не придавали большого значения залого (играющего техни-

чески-вспомогательную роль при получении ресурсов).

Кроме того, оценки объектов недвижимости того времени на 80% были фиктивными, в результате чего возникла ситуация, когда рыночная стоимость оказывалась намного ниже оценочной. Рынок ипотечного кредитования, находящийся в этот период в зачаточном состоянии, во многом сдерживал развитие рынка недвижимости. В связи с тем, что кредит был труднодоступен, а процентные ставки непомерно высоки (с 1991 по 1995 гг. они постепенно снижались со 150% до 25–30%), количество значительных проектов по реконструкции или новому строительству в описываемый период было весьма незначительно.

СТАБИЛИЗАЦИЯ

С 1993 года началась интенсивная работа по созданию общего регистра недвижимости: с апреля стали функционировать отделения Земельной книги ЛР в соответствии с Законом о земельных книгах от 22 декабря 1937 года. В первые годы услугами Земельной книги в основном пользовались частные владельцы недвижимости, которые получили собственность в результате денационализации и стремились закрепить за собой все права для скорейшего использования собственности в коммерческих целях. Регистрация собственности способствовала появлению на рынке значительного количества новых объектов недвижимости для купли-продажи.

Состояние рынка недвижимости самым тесным образом связано с финансово-экономической ситуацией в стране. В связи с либеральным отношением к транзиту денежной массы в 1992–95 гг. в латвийских банках произошло стремительное накопление денежных ресурсов, которые в значительной мере перераспределялись в сферу недвижимости. Закон о денационализации и Единый земельный регистр создали хорошие стартовые условия для развития рынка, а активные инвестиции способствовали подъему цен. Однако банковский кризис

1995 года достаточно сильно охладил участников рынка недвижимости.

КРИЗИС И НОВЫЙ ПОДЪЕМ

Начиная с мая 1995 года в Латвии резко сократилось количество операций практически на всех сегментах рынка недвижимости, образовалась кризисная ситуация, характеризовавшаяся тем, что на рынке происходили лишь незначительные колебания, а все основные процессы замерли.

По окончании банковского кризиса вместе с общим подъемом экономики начинается период активного роста во всех сферах деятельности. Это относится к продажным ценам, к арендной плате, а также к темпам строительства. Период активного роста характеризуется ажиотажным спросом на отдельных сегментах рынка, что является самым благоприятным временем для спекуляций, когда за короткий промежуток времени цены могут меняться на 100–200%.

Бурную стадию спекулятивного подъема Латвия прошла с конца 1997 года до августа 1998-го.

В 1997 году банки стали предоставлять кредиты под залог недвижимости своим клиентам на достаточно выгодных условиях. Сроки увеличились до 10 лет, а процентные ставки снизились до 18–20% годовых. Это дало толчок для увеличения количества сделок и, как следствие, роста цен (доступные кредиты увеличили спрос, что повлекло за собой подъем цен).

Приватизация государственного и муниципального жилья за сертификаты способствовала повышению покупательской способности населения. (Большое значение имели принятые в эти годы поправки к Закону о приватизации жилых домов, находящихся в ведении государства и самоуправлений: первые ввели понятие “ускоренная приватизация”, то есть приватизации жилья до общей приватизации дома; вторые — разрешили приватизировать квартиры с долгами).

Именно в этот период активизировалась деятельность крупных западных инвесторов, которые начали масштабные приобретения объектов недвижимости в центре Риги.

Российский финансовый и экономический кризис, случившийся в августе 1998 года, воспрепятствовал перенасыщению рынка недвижимости Латвии.

За исключением некоторых сегментов (рынок аренды эксклюзивного жилья в цент-

ре Риги и стоимость земли в Юрмале), в целом рынок остался в стадии устойчивого развития, в то время как рынок офисных помещений вступил в стадию усиления конкуренции. Массовое расселение квартир в центре Риги и процесс приватизации способствовали плавному росту цен на жилье в типовых микрорайонах. Стабилизировалась цена на таком сегменте рынка, как аренда торговых площадей.

Но произошло перераспределение активности среди инвестиционных компаний.

Снизилась активность местных инвесторов в виду повышения ставок на банковские ресурсы (процентная ставка увеличилась на 2—4%, а банки стали осмотрительнее в выборе кредитополучателей). Снизилась активность иностранных компаний, пострадавших от российского кризиса. В результате на рынок пришли новые инвесторы, которые стали рассматривать возможность перекупки конкретных проектов у фирм, испытывающих финансовые трудности.

Темпы развития, набранные рынком недвижимости в 1998 году, оказались несколько выше темпов развития латвийской экономики в целом, вследствие чего весной 1999 года цены на латвийскую недвижимость стабилизировались, и в течение года наблюдались лишь незначительные колебания.

ВЛИЯНИЕ ПРАВОВОЙ БАЗЫ

В период с 1999 по 2000 год произошли события, оказавшие определенное влияние на дальнейшее развитие рынка недвижимости Латвии:

- весной 1999 года Кабинет министров ЛР поддержал деятельность рабочей группы по разработке системы ипотечного кредитования, предложенной Минфином. С этого момента можно говорить о запуске программы по жилищному кредитованию с привлечением кредитной линии, гарантированной государством (80%) и средствами коммерческих банков (20%);

- 16 декабря 1999 года Сейм ЛР принял очередные поправки к Закону о приватизации жилых домов, находящихся в ведении государства и самоуправлений, которые вступили в силу с 1 января 2000 года. Срок действия приватизационных сертификатов был продлен на год — до 31 декабря 2000 года, что повлекло за собой сохранение активности на квартирном рынке;

- в первой половине 2000 года произошли достаточно серьезные изменения в условиях кредитования частных и юридических лиц под залог недвижимости. В рамках конкурентной борьбы за клиента банки стали понижать процентную ставку и увеличивать сроки кредитования. Появились предложения долгосрочных кредитов сроком на 20—30 лет под 9—12% годовых;

- с 1 января 2000 года утратил силу Закон о налоге на собственность, ему на смену пришел Закон о налоге на недвижимость, переходный период до полного вступления в силу которого продлился до 31 декабря 2000 года. Ставка налога на собственность составляла от 0,5 до 4% от стоимости имущества. В свою очередь, ставка налога на недвижимость стала 1,5%, а с 2002 года она снизилась до 1%.

К 2000 году законодательство в сфере недвижимости стабилизировалось и утвердилось. Сегодня сделки с недвижимостью регулируют:

Гражданский закон ЛР; Закон о Земельной книге; Закон о записи недвижимого имущества в Земельную книгу. Данные законы в полной мере регулируют сделки с недвижимостью, а также в достаточной мере регулируют вопросы ипотечного кредитования.

НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ

После 2000 года большее влияние на рынок недвижимости имеет становление административно-правовой сферы этого бизнеса, в отличие от девяностых годов, когда свою максимальную роль играло восстановление гражданско-правовых механизмов сделок с недвижимостью.

Наиболее значимыми нормативными актами после 2002 года являются:

- Закон о прекращении приватизации государственного и муниципального имущества и прекращении действия приватизационных сертификатов. Закрывает возможность получения сверхприбылей с приватизации и дальнейшей продажи государственного и муниципального имущества (когда имущество приватизируется за сумму, которая в сто раз меньше рыночной стоимости приватизируемого объекта, а после продается за рыночную стоимость);

- Закон о развитии территориального планирования. Данный закон устанавливает порядок планирования территорий, в том числе порядок застройки территорий, который детально определяется самоуправлениями, принимаемая план застройки (развития) местности. Тем самым часть недвижимости потеряла свою стоимость из-за неликвидной цели использования. А часть — приобрела. Так, например, если взять во внимание общие тенденции рынка к постройке новых многоквартирных домов и достаточно ограниченное количество земель в Риге, то это привело к повышению стоимости таких участков в Риге и ее окрестностях.

- Закон о защитных зонах (1997 год, с поправками в 2002, 2003, 2005 годах) установил ограничение на застройку вблизи водоемов, особенно серьезно ограничив застройку в защитной зоне Балтийского моря и Рижского залива, установив, что застраиваться там

можно только при наличии утвержденного генерального территориального плана самоуправления. Сейчас вопросы возможного застраивания и цели использования земельного участка являются основными факторами, влияющими на стоимость.

На определенный рост стоимости земли сельскохозяйственного назначения повлияло вступление в ЕС и возможность получения субсидий на ведение сельскохозяйственной деятельности или компенсации за неиспользование сельскохозяйственных земель.

Закон о подоходном налоге населения устанавливает обязанность персоны платить налог с прибыли 25%, если недвижимость продается в течение года с момента ее покупки. Нельзя сказать, что данное правило сильно повлияло на рынок недвижимости, т. к. в случае необходимости недвижимость продается за приобретенную стоимость или оформляется дарение. Зачастую недвижимость удерживается в течение года для получения максимального прироста ее стоимости.

В Кабинете министров находится законопроект, который предусматривает увеличение этого срока до 3 лет. На наш взгляд, существенного влияния на рынок недвижимости он не окажет, так как уже сейчас действуют механизмы ухода от налогов при продаже недвижимости, бывшей в собственности физического лица менее года. Влияние будет оказано на так называемую прозрачность сделок с недвижимостью.

1 декабря 2005 года был принят Закон о государственном кадастре недвижимости имущества, на основании которого кадастровые стоимости будут приближены к рыночным. Это обстоятельство повлияет на увеличение налога на недвижимое имущество и увеличит пошлину для регистрации сделки в Земельной книге.

Кроме того, разрабатываются изменения в нормативных актах, регламентирующие нотариальную форму оформления сделок с недвижимостью в виде нотариальных актов как обязательную. Тем самым поднимутся издержки, связанные с приобретением недвижимости.

На рынок найма жилья непосредственно повлияет решение Конституционного суда от 8 марта 2006 года, признавшее не соответствующими Конституции Латвии потолок квартплаты для денационализированных домов и отменяющими потолок квартплаты с 1 января 2007 года. Это приведет к оживлению на рынке найма жилья и дальнейшему росту цен на рынке вторичного (более дешевого) жилья.

В данный момент рынок недвижимости в Латвии находится на подъеме, который продлится около 3-4 лет. •



Процесс приватизации в Латвии, начавшийся сразу после обретения страной независимости, зачастую сопровождался для многих его участников драматическими, а то и трагическими событиями. Работая в те годы в газете *Бизнес&Балтия*, мне довелось прикоснуться ко многим историям, связанным с приватизацией госсобственности. Кажется, пришло время превратить их в серию очерков по новейшей экономической истории Латвии. Первая история рассказывает о вхождении в страну первого венчурного фонда *New Century Holdings*, многие годы считавшимся самым крупным зарубежным инвестором в Латвии.

Инвестиции с американским оптимизмом

Ольга Павук

Так называлась нашумевшая публикация 1994 года в газете *Бизнес&Балтия* об американском инвестиционном фонде *New Century Holdings (NCH)*, пришедшем в Латвию вместе с “песенной революцией” в самом начале 90-х годов прошлого столетия. Сегодня мы можем подытожить деятельность американских инвесторов в Латвии, показав, на примере *NCH*, схему внедрения венчурного капитала во все сферы латвийской экономики и снимавшего сливок на очень рискованном, и от того очень доходном рынке.

Заметим, что информации о *NCH* в самом доступном на сегодня источнике — интернете — практически не нашлось, за исключением небольшого болгарского сайта, где говорится о деятельности фонда с таким названием на рынке недвижимости Болгарии с 1993 года. Вся предлагаемая информация получена автором из разных источников, в том числе из встреч с представителями холдинга в Латвии.

СНАЧАЛА ОБ ИСТОРИИ NCH

История *NCH* своими корнями уходит в 60-е годы прошлого века, когда в недрах Стэнфордского университета (считающегося основателем Силиконовой долины), родился один из первых американских венчурных фондов. Наряду с привлечением средств для финансирования быстро развивающейся электронной индустрии такие фонды занимались инвестированием в развивающиеся экономики стран Латинской Америки. Именно этот опыт позволил

американцам быстро включиться в работу на новых рынках постсоветских стран.

NCH был основан в 1991 году специально для инвестиций в республику бывшего СССР и страны Восточной Европы. Общие активы *NCH* составляли на ноябрь 1996 года порядка 750 млн. долларов, время их вложения ограничено 2006 годом. Львиная доля этих средств — около 550 млн. долларов была вложена в Россию. Не были обделены вниманием фонда также Украина, Казахстан, Румыния, Болгария и страны Балтии. Из сообщений российской прессы известно, что американскому фонду принадлежало 40% акций *Северо-Западного пароходства*, 25% акций *Петербургской телефонной сети* и 40% *Востоктрансфлота* (через группу аффилированных компаний).

Конкретно в Латвию были инвестированы средства двух фондов *NCH* с общими активами 310 млн. долларов.

В 1995 году *NCH* подписал соглашение с американским правительственным фондом *OPIC (Overseas Private Investment*

Corporation), в соответствии с которым последний гарантировал инвесторам фонда возврат до 75% от вложенных средств. Заметим, что *OPIC* действовал отнюдь не из благородных побуждений — за эти гарантии *NCH* отчисляет заранее оговоренный процент прибыли. Таким образом, *OPIC* взял на себя функции страхового агента для инвестиционных фондов, что значительно снизило риск инвестиций в целом.

Строго говоря, на ноябрь 1996 года *New Century Holdings* включал в себя девять фондов с различными по величине активами и сферами деятельности, которые для удобства управления объединены в холдинг. Основатели и главные инвесторы *NCH* — это в основном крупные американские банки и финансовые корпорации, а также американские университеты (в частности *Harvard Endowment Fund* с активами около 5 млрд. долларов). Активы каждого инвестора измеряются миллиардами долларов, так что вложенные в *NCH* средства составляют очень небольшую часть от их общих инвестиций. Ни один из инвесторов не вложил более 10% от общего капитала, и только несколько имеют долю, превышающую 3%.

В управлении активами фонда его инвесторы не принимают никакого участия — все решения выносит команда управляющих. Для удобства управления налогами большинство дочерних предприятий *NCH* зарегистрировано в оффшорных зонах (сам *NCH* зарегистрирован на Бермудских островах). Штаб-квартира холдинга находится в Нью-Йорке, откуда и осуществляется все фактическое управление фондами.

В Балтии (Литве и Латвии) *NCH* поначалу стал представлять рижанин **Григорий Левин** (хорошо известный с советских времен среди любителей джаза). И только в 1994 году информация об американском фонде появилась в прессе. В 1994 году Г. Левин впервые поведал автору этих строк о первых шагах *NCH*, который, по его словам, пришел в Балтию вместе с “песенной революцией”, одновременно с одной из международных религиозных организаций. Три года деятельность фонда оставалась незамеченной СМИ. Сегодня мы уже знаем, что такие компании весьма осторожны в общении с прессой, являясь в то же время мастерами по использованию СМИ для продвижения своих инвестиций.

Но это сегодня... Тогда же, в начале 90-х, мы только овладевали азами рыночной экономики. Накопленный за прошедшие годы опыт позволяет рассказать о том, как шаг за шагом рискованные инвесторы покоряли нашу экономику.

ПЕРВЫЕ ДОХОДЫ ПОЛУЧЕНЫ В БАНКАХ

В начале 90-х *NCH* стал соучредителем сразу в нескольких коммерческих банках (в том числе в *Depozitu banka* и *Sakaru banka*). Что позволяло получать неплохой доход в виде ежегодных дивидендов. Напомним, что банковские дивиденды тогда доходили до 60 и более процентов. Одновременно можно было заработать и на банковских вкладах, проценты по которым предлагались весьма завораживающие (от 36% в *Sakaru banka* до 90% в *Banka Baltija*). Неплохой доход, по крайней мере, до 1995 года — краха *Banka Baltija*, а вместе с ним и многих других компаний, заработавших на отъеме денег у населения. Однако все перечисленные банки через некоторое время оказались неплатежеспособными, и *NCH* приходилось искать другие способы вложения средств.

ИГРА НА РЫНКЕ РОССИЙСКИХ ГОСБУМАГ

После финансового кризиса 1995 года *NCH* перекочевал в другие коммерческие банки, в том числе в *Рижский коммерческий*, продолжая зарабатывать на модном тогда для зарубежных

инвесторов направлении — игре с российскими госбумагами. Этими операциями занималось большинство латвийских банков вплоть до 1998 года, когда в Латвии разразился еще один финансовый кризис, как следствие российского дефолта. Несколько банков, среди которых и *Рижский коммерческий*, вложившие в госбумаги РФ значительную часть своих активов, были вынуждены заявить о своей неплатежеспособности. Кстати, интересы *NCH* в *Рижском коммерческом*, будучи там членом совета, представлял тогда **Карлис Цербулис**, о нем мы расскажем несколько позднее.

ГЛАВНЫЙ ИГРОК НА РЫНКЕ ПС

Еще одним шагом — вполне логичным для *NCH* — стало участие в приватизации, сначала в России, затем в Балтии. Можно даже предположить, что это была главная цель фонда, равно как десятков других, пришедших на просторы бывшего СССР с тем, чтобы с помощью очень выгодных сделок с ваучерами и другими приватизационными бумагами поучаствовать в приватизации госсобственности.

Именно тогда, в 1994 году, в *Б&Б* появилось упоминание о другом **Левине, Владимире** (названном г-ном N), родном брате Г. Левина. Из разных источников мы тогда получили информацию о В. Левине, скупавшем на территории одного из рижских банков приватизационные сертификаты (ПС) в любых количествах. Можно говорить о том, что *NCH* через связанных с ним лиц стал главным оператором на рынке приватизационных сертификатов Латвии. При номинале 2 лата сертификаты в 1994 году можно было купить у населения по цене от 50 сантимов до 5-6 латов. В Латвии действовало более 350 фирм, занимавшихся скупкой ПС по всей Латвии. А когда в начале 1995 года их цена начала ползти вверх, тут же случилась неприятность с поддельными сертификатами на общую сумму около 1 млн. латов, о которой первой рассказала общественности тоже ваша покорная слуга. После этой истории с фальшивыми ПС их цена упала до 1-2 латов и не росла в течение нескольких лет. Уголовное дело о поддельных сертификатах кануло в Лету, так и не установлено, кто был виновником этой аферы, в которой участвовало несколько посреднических фирм и *Сбербанк*.

ВЫХОД НА ФОНДОВУЮ БИРЖУ

К. Цербулис — латыш американского происхождения, в 1988 году издал первый путеводитель по странам Балтии на английском языке. В 1993 году, будучи советником президента *Depozitu banka* (именно тогда состоялось наше с ним знакомство), он возглавил группу по созданию концепции рынка ценных бумаг в Латвии, согласно которой в стране могла работать только одна фондовая биржа — *Rigas Fondu birza*. Концепция предполагала, что поначалу торги на бирже могли проводиться только с акциями приватизированных с помощью сертификатов предприятий.

В том же 1993 году К. Цербулис стал первым президентом *Rigas Fondu Birza*. А первые акции на бирже появились летом 1995 года. В течение нескольких лет во всех сколько-нибудь значимых предприятиях, котируемых на бирже, имелись доли *NCH*, приобретенные через публичное предложение (*Valmieras stikla skiedras rupnica, Rigas transporta flote, Ventspils nafta* и др.) и позволяющих войти в круг так называемых миноритарных акционеров. Автору этих строк на память от тех времен досталось благодарственное письмо от г-на Цербулиса за публикацию в защиту тех самых миноритарных акционеров, которых не допускали к управлению предприятиями.

Венцом таких приватизационных сделок стала покупка около 8% акций *Latvijas Unibanka* братьями Левиными и их дражайшими половинами, впоследствии перешедших на время

к *NCH*. Напомним, что до покупки латвийского банка в 1998 году шведским банком *SEB* операции с акциями *Unibanka* составляли до 90% всего биржевого оборота. А с уходом банка с биржи она потеряла на некоторое время значение для инвесторов.

Отдельно стоит отметить, пожалуй, самую удачную покупку контрольного пакета акций *Sidrabe*, *NCH* вложило в предприятие 1,5 млн. долларов, после чего стоимость компании выросла в десяток раз. Это одно из немногих в Латвии предприятий, изготавливающих высокотехнологичное оборудование (вакуумные установки) на экспорт, объемы которого исчисляются миллионами долларов.

Среди неудачных проектов *NCH* — участие в приватизации кондитерской фабрики *Staburadze*, *Ventspils transporta ekspedīcija*, *Latvijas kugniecība* и *Preses nams*.

В 2001 году *NCH* и АО *Bastions ZS* продали принадлежащие им 73,5% акций латвийской страховой компании *Balta* датскому страховому обществу *Codan*. А в 2004 году финансовая компания *NCH* — *Development Partners L.P.* — продала также все свои 2,024 млн. акций (8,47%) *Valmieras stikla skiedras rūpnīca*.

КРУГ ЗАМКНУЛСЯ

В феврале 1996 года *Rigas Fondu Birza* сменила президента, им стал **Улдис Церпс** (сегодня возглавляет Комиссию рынка финансов и капитала — главный надзорный орган страны).

А К. Цербулис заявил о своем нежелании баллотироваться на этот пост на очередных выборах президента биржи и сообщил журналистам, что остается в Латвии и будет представлять в ней группу американских фондов *New Century Holdings*. Стоит заметить, что до этого момента он всегда отрицал какую-либо связь с американским фондом.

И сегодня К. Цербулис входит в руководящие органы сразу нескольких латвийских фирм (*Domuss*, *Nokte*, *Nadas* и др.),



РИГА, УЛ. ВАЛДЕМАРА, 7: Одним из самых примечательных приобретений *NCH* сейчас владеет гражданин России.

представляя в них интересы *NCH*. Ведь в Латвии до сих пор ждут приватизации несколько крупных объектов и около миллиона гектаров земли, и остаются неиспользованными более 7 млн. приватизационных сертификатов, в том числе на счетах юрлиц — более 3,5 млн. (данные на начало апреля 2006 года). Цены же на сертификаты только за 2005 год выросли вдвое, впервые за всю их историю приблизившись к номиналу.

НЕДВИЖИМОСТЬ НА УРОВНЕ

Еще одна сфера, которая не могла пройти мимо *NCH*, — рынок недвижимости с неуклонно стремящимися вверх ценами. Американский фонд обратил на него свой взор еще во времена денационализации жилья в самом начале 90-х. Тогда многие объявившиеся за рубежом владельцы столичного жилья, вернув потерянные в 1940 году владения в свою собственность, спешили продать их подвернувшимся инвесторам. Небольшая часть домов приобретена у государства.

Недвижимость фонд приобретал в несколько этапов и практически по одной схеме, обозначенной газетой *Телеграф*. В середине 90-х дома и землю на свое имя приватизировал В. Левин, предварительно заключая договор об аренде земли. Через пару лет после вступления в права владения В. Левин продавал недвижимость фирме, которая основывалась специально под объект. Она была юридическим владельцем, а управляла недвижимостью компания *Domuss*. (Владельцами *Domuss*, согласно информации *Lursoft*, являются структурные подразделения *NCH* — *Development Capital Corporation* (97,34%) и *Vista Capital Corporation LLC* (2,66%).

В более позднее время — в конце 90-х — В. Левин исчез из схемы приобретения собственности. Дома и земли регистрировались сразу на фирму. Связано это, скорее всего, с тем, что до мая 1997 года 20-я статья Закона о земельной реформе разрешала покупать землю у физических лиц только гражданам Латвии. Поэтому иностранцы и неграждане приобретали землю через доверенных лиц, коим и являлся в середине 90-х В. Левин.

Так *NCH* стал владельцем самых привлекательных объектов в центре Риги. Управлять домами с 1998 года стала одна из фирм *NCH* — *Domuss*. К 2005 году во владении *NCH* находилось более 40 домов и 30 земельных участков. Американцы стараются выбирать дома в престижном районе “тихой Риги”, где во времена первой Латвийской Республики селились весьма состоятельные люди, или в хорошем центре. Здания реставрируются по мировым стандартам и сдаются в аренду по самым дорогим в столице ценам. Некоторые свои дома *NCH* через некоторое время продает — всегда по очень высоким ценам.

Одно из самых примечательных приобретений *NCH* — здание на ул. Валдемара, 7, в котором в советское время расположилось Политуправление штаба Прибалтийского военного округа (не совсем уверена в точности названия). История этого роскошного особняка очень характерна для эпохи денационализации жилья в латвийской столице. Весной 1940 года этот дом был заложен его владельцами под кредит в размере около 400 тысяч современных латов, а в начале 90-х возвращен, как говорится в Законе о денационализации, “законному владельцу”; в данном случае гражданам США Г. Е. Грауде и А. Р. Лиеб (сумма оценки составили 2452, 25 лата). Господа из Америки в 1994 году заложили дом в *Sakaru banka* под 1,2 млн. латов, передав банку права аренды и обслуживания здания (одним из акционеров *Sakaru banka* был в то время *NCH*). В 1996 году дом перешел в собственность В. Левину уже за 676500 латов. По нашим сведениям где-то в 2000 году фирма *Domuss* предлагала здание за миллион долларов. Но еще несколько лет на фасаде

здания красовалась табличка о его продаже фирмой *Domuss*. С 2003 года по настоящее время во владение особняка вступила россиянка **Елена Орлова**, заплатив согласно Земельной книге 1,037 млн. латов. Покупка отягощена несколькими ипотеками на сумму, превышающую сумму сделки. Сегодня на Валдемара, 7 активно ведется реконструкция, и, очевидно, скоро здесь разместится высококлассный отель. По оценкам экспертов, рыночная стоимость здания составляет не менее 5–7 млн. латов.

NCH пытается продать и некоторые другие свои здания: комплекс магазинов и бюро в Старой Риге *Basteja Pasaza*, реконструированные в 1998 году, расходы составили 5 млн. латов, обеспеченные кредитом. Первая стоимость объекта после денационализации в 1993 году — 24865 латов, владельцем его в 1996 году в Земельной книге числился К. Цербулис (1,46 млн. латов). И заново построенное торговое здание *Gertrudes centrs* — в объект было вложено 3,2 млн. долларов, еще 2 млн. в свое время ушло на создание многоэтажной автостоянки, в которую тоже инвестировал *NCH*, а строительством занимался экс-премьер **Марис Гайлис**. Поквартирно распродаются дома в тихом центре на ул. Виландес и ул. Антонияс. Приблизительная общая стоимость четырех продаваемых зданий — около 25 млн. латов. Общая площадь — более 22 тыс. кв. м.

Однако рынок недвижимости *NCH* покидать не собирается. По словам председателя правления *Domuss* **Андриса Купциса**, сегодня фонд отдает предпочтение инвестициям в другие проекты. Самые актуальные из них — жилое здание *Saules loks* в Яунмарупе и торгово-развлекательный комплекс *Riga Plaza* в Пардаугаве. Масштабные планы холдинга связаны с застройкой микрорайона Дрейлини, где *NCH* принадлежит более 50 га земли.

Недавно латвийское представительство *NCH* совместно с голландскими партнерами приступило к строительству в Риге производства по тонированию стекла в вакууме. Продукция завода будет использоваться для остекления теплиц. Стоимость проекта составляет около 20 млн. евро.

С 1993 года дочернее предприятие *NCH Advisors* — АО *Abava* занимается сдачей в аренду складов. С советских времен предприятия досталась территория в 18,8 га, на которой располагалась некогда третья по величине оптовая база Кооппотребсоюза.

СКАНДАЛ В БЛАГОРОДНОМ СЕМЕЙСТВЕ

Несмотря на осторожность в общении со СМИ, скандалов *NCH* избежать не удалось. Несколько лет, вплоть до 2002 года, директором фирмы *Domuss* был **Калвис Брицис**, пересевший в кресло гендиректора Государственного агентства недвижимости. Из-за внутренних интриг в 2004 году он утратил эту должность, был восстановлен на работе, и все-таки вновь ее потерял под благовидным предлогом — в связи с реорганизацией ГАН в АО *Valsts nekustamie ipasumi*.

ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТОРЫ, ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ!

В 2003 году в Латвии о своем рождении заявила Латвийская ассоциация рискованного капитала, собравшая под своим крылом венчурных инвесторов. В нее вошел и *NCH Advisors Inc.* наряду с *Baltcap Management Latvia*, *EKO Investors*, *Hanseatic Capital Latvia*, *Small Enterprise Assistance Funds* и др. Эти структуры предоставляют финансирование для реализации рискованных, экспериментальных, но многообещающих проектов. Схема их работы предельно проста: организация инвестирует деньги в уставный капитал предприятия (скажем, до сотни тысяч латов) и становится его совладельцем. Если компания успешно осваивает первоначальные ресурсы, она вправе рассчитывать на дополнительные вложения — еще несколько тысяч латов. “Спонсор” по-

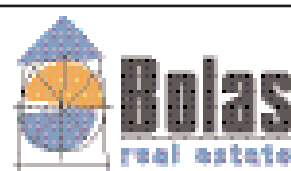
лучает прибыль вместе со своим подопечным, а через 3–8 лет выходит из состава фирмы и продает доли капитала совладельцу, стратегическому инвестору или более крупному фонду.

В течение 2006–2008 годов малые и средние предприятия Латвии смогут получить на реализацию своих перспективных проектов 21,8 млн. латов. Латвийское агентство гарантий подписало договор о распределении данных средств с тремя финансовыми компаниями — победителями соответствующего конкурса: *TechVentures Fondu Vadibas Kompanija*, *Zalas gaismas investicijas* и *EKO investors*. Средства Латвии были выделены из европейской программы “Государственная поддержка рискованного (венчурного) капитала малых и средних предприятий”.

В феврале 2006 года Кабинет министров одобрил приватизацию государственного ООО *Uzņēmējdarbības valsts atbalsta fonds*. Фонд была первой в стране местной инвестиционной компанией рискованного капитала, вкладывающей деньги в основной капитал зарегистрированных в Латвии малых и средних предприятий, становясь их совладельцем. Однако министры посчитали, что государству более не следует заниматься бизнесом и напрямую конкурировать в данной нише с частными компаниями.

Что касается нашего фонда *NCH*, то он в течение нескольких лет входит в еще одну уважаемую организацию — Совет иностранных инвесторов, созданный крупнейшими инвесторами для ведения активного диалога с латвийским правительством с целью улучшения предпринимательской среды.

Должно было пройти более 10 лет, чтобы понятие “венчурный капитал” стало частью инвестиционной политики Латвии. •



Сделки с недвижимостью

Юридические услуги

Аренда квартир

Кредитование

ул. Матиса, 31-31, Рига, Латвия

Тел.: +371 7362599

Факс: +371 7362631

Энергетические проблемы ЕС

Юджин Этерис

Обострение энергетических проблем, вызванное несурaziцей с поставками энергосырья из России в начале 2006 года, стало серьезным катализатором перспективных действий для политиков как в Евросоюзе в целом, так и в отдельных странах и субрегионах Европы.

БК уже вкратце описал некоторые уроки и последствия этих проблем, но судя по всему необходим более серьезный и систематизированный подход к проблеме (см. БК №36, 2006, стр. 56–57). В этой связи БК решил подготовить серию статей по этой тематике, первая из которых и предлагается вашему вниманию. Две другие, посвященные энергополитике ЕС и ресурсным проблемам Балтийского региона, наши читатели увидят в ближайших номерах.

ЗАВИСИМОСТЬ СТРАН ЕС ОТ ИМПОРТА ЭНЕРГОСЫРЬЯ, В % ОТ ВНУТРЕННЕГО ПОТРЕБЛЕНИЯ

Ирландия	87.1
Португалия	85.3
Италия	84.0
Бельгия	78.8
Испания	76.4
Австрия	69.8
Греция	67.4
Словакия	64.6
Германия	62.0
Венгрия	61.1
Финляндия	59.2
Латвия	58.7
Словения	53.4
Франция	50.5
Литва	45.3
Швеция	42.9
Голландия	37.6
Эстония	27.4
Чехия	24.9
Польша	14.3

Источник: Eurostat, 2005.

ЗАВИСИМОСТЬ — ЭТО ВСЕГДА ПЛОХО

Европейский регион всегда беспокоила зависимость от энергетического импорта: сегодня больше чем наполовину ЕС зависит от зарубежных поставщиков нефти и газа, в основном российских. Для всех становится очевидным, что если не предпринять решительных мер, то через пару десятилетий такая зависимость возрастет до 70%.

И это не только политический вопрос для ЕС; дело в том, что растут и цены. Так, например, за 2005 год цены на газ в Европе возросли в среднем на 8%. Но если в странах Балтии этот рост был, в общем-то, не очень заметным (около 4–5%), то в Дании — 27%, Швеции — 22%, в Германии и Голландии — около 15%. В Англии и Франции — несколько меньше, соответственно 7% и 12%; в среднем по ЕС-25 повышение равнялось 12%. Это уже ощутимо и тревожно.

В целом по ЕС стран, совершенно независимых в энергетическом плане, всего две — Дания и Великобритания. Первая “в плюсе” примерно на 30%, вторая — на 6%. В “старом” ЕС-15 эта зависимость составляла почти 52%. Новый расширенный ЕС-25 примерно на 50% зависит от импорта энергии. Зависимость остальных стран от импорта энергосырья смотрите в таблице. Три страны почти полностью завязят от энергоимпорта: Кипр, Мальта и Люксембург.

ШЕСТЕРКА ГИГАНТОВ

То, что энергетика — важный потенциал национальной экономики, факт

общеизвестный. Гораздо меньше мы знаем о том, что энергорынок в Европе — вотчина крупных гигантов. Однако в Европе есть и компании с меньшей капитализацией, но не меньшим влиянием в своих странах. Это, например, *Gaz de France* — 32,1 млрд. евро, *РАО ЕЭС России* — 28,6 млрд., *Electrabel* (Бельгия) — 27,7 млрд., *Centrica* (Англия) — 18,0 млрд., *Vattenfall* (Германия) — 10,3 млрд. евро.

В результате исторического развития структуры рынка в Западной Европе доминирует шестерка гигантов — производителей и распределителей всех видов энергетики. Совершенно очевидно, что эти гиганты не только сторонники дальнейшей концентрации (о чем говорят недавние усилия по слиянию германской и испанской сетей — *E.ON-Endesa* или итальянской и французской сетей), но и приверженцы защиты рынка. В частности, им удавалось дольше всего держать монополию на этом рынке; шаги к либерализации здесь намечены лишь на 2007–2008 гг. Другая негативная сторона — им удавалось также диктовать завышенные цены на энергетику. Все предполагаемые консолидации в этом секторе, что тоже очевидно, проходят без ведома потребителей, и цены вряд ли понизятся. В странах с высокой стоимостью энергии, например, Дании, либерализация оказалась чисто символическое влияние на цены — маржа составила примерно 100–200 крон (или 15–30 евро) на потребителя. Все это противоречит позиции ЕС: больше конкуренции и ниже цены.

Причин нежелания многих стран идти на “освобождение” энергорынка довольно много. Одна из главных состоит в том, что инфраструктура энергоснабжения (энергосети, теплоцентрали, трубопроводы и т. д.) создавалась государством многие десятилетия и на деньги на-

логоплательщиков, то есть общественности. И вот вдруг эти “коммунальные” услуги надо полностью приватизировать. Логика свободы предоставления услуг вступает в противоречие с логикой здравого смысла. Как тут учесть все предстоящие затраты при “свободном” распределении энергоресурсов и как не наломать дров? Решение этих вопросов долго отодвигало либерализованное предоставление таких услуг. Но, похоже, что ЕС уже не хочет более мириться с таким положением.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

В конце февраля 2006 года Еврокомиссия подготовила “Зеленую книгу” (набор предложений для будущих законов), в которой впервые за последние десятилетия серьезно ставится вопрос об энергетической безопасности ЕС и мерах по укреплению стабильности энергорынка Европы. В работу включились все заинтересованные комиссары ЕС: по торговле, энергетике, конкуренции, внешним сношениям с ближайшими соседями. Последней, представителю Австрии г-же **Бените Ферреро-Валднер** (Benita Ferrero-Waldner), досталась особенно серьезная задача.

Дело в том, что у нынешней энергозависимости ЕС от внешних источников есть целый ряд составляющих — как внутри союзных (энергомониополии и ценообразование), так и вне союзных — отношения с поставщиками. Так, Б. Ферреро-Валднер предложила: “Внутренняя и внешняя политика ЕС должна способствовать обеспечению ЕС доступными, устойчивыми и безопасными сырьевыми ресурсами. И дело не в выборе какого-то одного партнера, речь идет о диверсификации энергоснабжения”. Комиссар по конкуренции **Нили Кроу** (Neelie Kroes) заверила, что она ускорит работу по снятию диспропорций на рынке газа и электричества, где властвуют монополии. А комиссар ЕС по энергетике **Андрис Пиебалгс**, представитель Латвии, добавил, что его за-

дача — заставить страны ЕС выполнить законы и открыть энергосектор для снижения цен и повышения эффективности. В противном случае он грозит судебными разбирательствами за невыполнение странами существующих директив в этой области. Стало быть, работы у ряда комиссаров хоть отбавляй.

На внешнем фронте — задачи не менее сложные. Что касается поставок в ЕС газа, самого чистого сырья, то примерно половина приходится на Норвегию, Алжир и Россию; и эта зависимость постоянно растет. “Зеленая книга” предлагает инвестировать около 600 млрд евро в течение 20 лет на снятие этой зависимости.

В Еврокомиссии уже сформировался общий подход к “снятию напряженности”, в первую очередь в отношении российских поставок. Они, по общему мнению, считаются далеко не стабильными, и, стало быть, тут нужны дополнительные меры. Вкратце эти меры сводятся к ограничению поставок или... отнесению этой проблемы к двусторонним договоренностям отдельных стран с Россией. Очевидно, что такой ход заставляет Россию искать новые, более стабильные рынки, например в Китае, США и др. странах, и идти по линии твердых договоренностей с крупными потребителями, такими как Германия или Италия.

КАК СНЯТЬ “НАПРЯЖЕНИЕ”?

Еврокомиссия, как главный энергорегулятор в ЕС, должна учитывать три фактора: обеспечение устойчивости поставок энергоносителей в страны ЕС, поддержание конкурентных систем ценообразования и охрану окружающей среды. Последнее обстоятельство очень важно, так как производство энергии и ее потребление в промышленности и на транспорте приводит к серьезным экологическим последствиям. И это тесно связано с энергобезопасностью ЕС.

Совершенно очевидно, что энергогиганты (особенно во Франции) ни-

как не способствуют созданию оптимальных условий энергетической безопасности: логика развития таких гигантов органически отвергает всякую “устойчивость”.

У энергобезопасности есть и еще один аспект, который ЕС стремится всячески развить. Речь идет о том, чтобы подталкивать страны ЕС к созданию “сбалансированных комплексов” источников энергии, которые включали бы оперативную замену нынешних традиционных на “чистую угольную” или иные формы возобновимых источников (например ветра, солнца и др.). Можно смело сказать, что в Европе идет возрождение углевого бума, только на новой экологически чистой основе.

В ЕС думают также над тем, чтобы предложить странам Союза экономические стимулы для опоры на “низкозагрязнительные” формы энергии. В целом, ЕС не против и атомной энергии — это, как правило, дело национальное.

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Стоит напомнить, что энергополитика ЕС, как и все серьезные проекты, развивается по определенным планам. Нынешний план-программа на период 2003—2006 годов носит весьма претенциозное название — “Разумная энергетика для Европы” (Intelligent Energy for Europe). Бюджет этой программы весьма невелик — около 250 млн евро, но дело не столько в этом, сколько в том акценте, который сделан на наиболее перспективные и “умные” проекты или направления работ в этой сфере. Судите сами:

- Разработка новых и альтернативных источников энергии (Altener),
- Сокращение потребления энергии (Save),
- Рациональное использование энергии на транспорте (Steer),
- Международная энергетическая координация и кооперация (Cooperener).

На первые две — они считаются приоритетными — будет использовано 160 млн евро и около 50 млн. — на две другие. Так и хочется сказать: ах, если бы все планы и программы выполнялись в полной мере! Или хотя бы частично. Но это делается далеко не всегда и в данном случае — тем более, так как результаты программы весьма скромные. И, видимо, будет нужна еще не одна такая или подобная ей программа. Но скорее всего важнее будет решимость лидеров, как в отдельных странах, так и ЕС в целом, в достижении серьезных результатов. •

КРУПНЕЙШИЕ ЭНЕРГОГИГАНТЫ В ЕВРОПЕ

Компания	Страна	Рыночная стоимость, млрд. EUR	Оборот, млрд. EUR	Количество занятых
EdF	Франция	76.2	51.1	156152
E.ON	Германия	66.5	56.4	69710
Enel	Италия	44.2	34.0	61898
Suez	Франция	40.5	40.7	160712
RWE	Германия	39.0	41.8	97777
Endesa	Испания	29.96	18.2	27204

Источник: International Energy Agency and Oxford Institute for Energy Studies.

Экономический патриотизм в ЕС: угроза интеграции

Юджин Этерис

Нынешний этап экономического развития ЕС и перспективы дальнейшей интеграции находятся в стадии глубокого кризиса. С момента подписания Лиссабонской стратегии 2000 года, которая должна была превратить экономику всего региона в одну из самых эффективных в мире, руководители стран ЕС многократно изменяли изначальный план. Объяснение тому довольно простое — на европейскую экономику воздействуют не только факторы глобализации, но и региональные процессы корпоративной консолидации.



ДОМИНИК ДЕ ВИЛЬПЕН запустил в политический лексикон термин “экономический патриотизм”.

Оба явления, очевидно, представляют и угрозу для развития общего рынка ЕС. В качестве реакции на такие вызовы многие страны ЕС избрали защитную стратегию, направленную на охрану национальных экономических интересов. Такая стратегия могла бы служить хорошим инструментом национального выживания, если бы не противоречила принципам общего рынка ЕС и перспективам экономической интеграции.

ПРИЧИНЫ “ПАТРИОТИЗМА”

Когда в июле 2005 года французский премьер **Доменик де Вильпен** запустил в политический лексикон термин “экономический патриотизм”, многим это казалось почти единственным в данный момент инструментом защиты национальных интересов. Дело в том, что под истинным “экономическим патриотизмом” премьер подразумевал единственно возможную реакцию государства на глобальные вызовы, когда следовало собрать силы “для защиты отечества”. В этом смысле “экономический национализм, или патриотизм” выступает как до-

полнительный рычаг для защиты национальных экономик стран ЕС, в особенности тех секторов промышленности и энергетики, которые продолжают находиться в монополии государства.

В последнее время французские эксперты-политологи неоднократно задавались вопросом о природе такого “патриотизма”. Что это — выражение твердолобого прагматизма, имеющего крепкие корни в Европе, либо свидетельство шизофренической реакции французского истеблишмента на вызовы глобализации, если не сказать и всего Евросоюза? Не случайно многие эксперты ЕС (в частности, **Доминик Муоси**, ведущий консультант Института международных отношений Франции) подвергают сомнению исторически возрастающую роль государства в национальной экономике.

Политическая элита современного государства, похоже, разлюбила капитализм. Но так уж это ужасно? Например, ученые Мэрилэндского университета в США опросили примерно тысячу человек в 20 странах летом прошлого года на пред-

мет выяснения — насколько свободный рынок и предпринимательство хороши для оптимального развития экономики. Бесспорным лидером оказался Китай (74% — “за”), затем шли Филиппины и США. В Британии и Германии уровень поддержки держался на уровне 60%. Серьезная утрата веры в капитализм была отмечена в России и Аргентине. Однако последнее место, как ни странно, пришлось на Францию, где лишь около 36% были “за” и более 50% — “против” капитализма.

Тревожен и другой феномен: Европа все более погружается в пучину “регионального изоляционизма” или, что более точно, национальной самоизоляции, в которую вполне удобно вписываются и идеи экономического патриотизма.

ЧТО ХОРОШО ДЛЯ СТРАН ЕС — ХОРОШО И ДЛЯ ВСЕГО СОЮЗА

Нет ничего удивительного в том, что идеи национальных гигантов или “экономических чемпионов” нашли приют в умах нынешних политических элит как последний шанс в сохранении госмонополий в некоторых видах хозяйства (энергетики, связи и др.), где решающими факторами являются концентрация и монополия. Тревогу вызывает только то, что эти политические воззрения никак не вяжутся с нынешними решениями ЕС по дальнейшей интеграции и идут вразрез с регулированием корпоративной консолидации.

Вопрос можно поставить так: могут ли быть французские гиганты одновременно хороши для страны и для всего ЕС? Как ни странно, но утвердительный ответ может быть дан только через пересмотр стратегии экономической интеграции Евросоюза и роли главных его игроков, в первую очередь — государства.

Нельзя не вспомнить, что родоначальником активной роли государства был К. Маркс, который утверждал, что для социалистического государства совершенно необходимо завоевание “командных высот” в экономике (или — национализации). Эта идея весьма пришлась для многих стран, шедших по пути коммунизма.

Но иная роль уготована для государства в рыночной экономике, только один пример — британская экономика не испытывает совершенно никаких напряжений в связи с тем, что французские фирмы руководят как электроэнергией, так и водо-

снабжением в стране. Дело в том, что эти иностранные фирмы (в эсовском смысле они — фирмы общего рынка) подчинены тем же нормам регулирования и контроля, что и “местные британские”. Так что ни законы страны, ни государственные интересы никак не нарушаются.

Пожалуй, самое главное “воздействие” приходится на те ряды политической элиты, которые используют патронаж для “дружеской помощи” и получения неправедных дивидендов, поддержки каких-то шкурных интересов, одновременно выпячивая себя в качестве “истинных патриотов”.

Руководители ЕС недавно заметили, что главные противники свободного общего рынка — это Германия и Франция (*Financial Times*, 2 March, 2006, p.12). И негативным для этих стран становится то, что здесь не только очень медленно идет процесс внедрения в национальное законодательство директив ЕС, но чаще всего они здесь и нарушаются.

АРГУМЕНТЫ ПРОТЕКЦИОНИЗМА

Как уже говорилось выше, движение в сторону “патриотизма” (или, вернее, изоляционизма — в экономическом понимании слова) не лишено смысла. Фактически можно выделить три главных элемента, которые поддерживают этот феномен:

- **Политические традиции.** По аналогии с британской моделью “системы старых друзей”, во многих странах действует такая же традиция, когда в правительстве собираются люди из самых элитных и престижных университетов. Наиболее типично это во Франции, где не только в правительстве, но и в крупных компаниях — выходцы из национальной высшей школы управления — ЭНА.

- **Комплекс превосходства.** Во многих госструктурах таких стран, как Франция, Германия или Италия, всякое сопротивление иностранным попыткам слияний и поглощений считается хорошим признаком патриотизма. Значит, эти руководители делают что-то хорошее для своих стран. Во Франции, например, центральная роль государства в развитии экономики воспринимается не как анахронизм, но как практическое олицетворение теории А. Смита о “сравнительных преимуществах”. В самом деле, из всех стран ЕС наиболее сильна роль государства в экономике именно во Франции.

- **Усилия приватизации.** Если во Франции элементы такого “патриотизма” чаще носят скорее тактико-экономический, чем политический характер, то это дань специфики исторического развития государства (в других политических культурах

такое заимствование может иметь более печальные последствия). Один из примеров “приватизации на службе протекционизма” — попытка итальянской *ENEL* захватить французский энергокомплекс *Suez*. Что делает правительство, чтобы избежать вторжения итальянской компании? Она издает указ о слиянии *Suez* с крупнейшей госкомпанией Франции — *GdF*, которую уже давно обещала приватизировать руководству ЕС. Кроме того, многие профсоюзы — сторонники укрепления роли государства.

Недавно эстафету патриотизма подхватила и Польша, которая всячески пыталась воспрепятствовать “зарубежному” проникновению на свой финансовый рынок из Италии.

ЭГОИСТИЧНЫЙ ПОПУЛИЗМ И “ИСТИННЫЙ” НАЦИОНАЛИЗМ

Все происходящее в настоящее время в экономике ЕС — яркое подтверждение превратной логики интеграционных процессов в Евросоюзе. И дело даже



ДОМИНИК МУОСИ подвергает сомнению исторически возрастающую роль государства в национальной экономике.

не столько в пресловутой аграрной политике, ставшей анахронизмом. Так, еще совсем недавно в ЕС наблюдалась весьма пикантная ситуация: правительства стран использовали Брюссель для принятия непопулярных в народе, но важных для общего рынка реформ, что помогало правительствам защищать непопулярные на местном поприще меры (мол, мы бы и рады сделать иначе, но надо следовать правилам ЕС!). Сегодня таким странам, как Франция, надо искать другие аргументы, один из них — спрятаться за патриотическую риторику.

В этой связи уместно одно замечание. Известный британский философ и поэт **Самуэль Джонсон** (Samuel Johnson, 1709—1784) в свое время говорил, что патриотизм есть последнее прибежище плутов и негодяев. Было бы несправедливо обвинять нынешних политиков, стремящихся помешать корпоративным слияниям под эгидой национальных интересов в этих грехах. Но невольно возникает вопрос: чьи же интересы защищают такие политики — национальные или свои собственные (и своих патронов)? Именно такой эгоистичный популизм стал сегодня самым распространенным явлением в Испании, Франции, Италии и даже Польше.

И если, с одной стороны, в Европе стало больше корпоративных слияний (что хорошо), то с другой — возникают все более ухищренные методы воздвижения барьеров на пути региональной интеграции (что плохо). Если с точки зрения правительства Франции, слияние *Suez* с крупнейшей госкомпанией *GdF* — дело хорошее, то для компаний других стран — не очень. Все ограничения “свободному движению”, которые воздвигают правительства стран ЕС, есть, по сути, угроза и нарушение принципов общего рынка. В довершение ко всему рост такого экономического протекционизма совсем не способствует ответу на вызовы, которые предъявляет глобалистика.

ЕВРОПЕЙСКИЕ ИЛИ НАЦИОНАЛЬНЫЕ “ЧЕМПИОНЫ”

Уже упоминавшиеся “вызовы глобалистики” вскрывают еще одну важную проблему — возрастающую угрозу эрозии государственной власти. Политическая элита в ЕС старается об этом не заикаться, но ускоряющиеся процессы либерализации и контроль госзаказов — яркое подтверждение этой тенденции.

Побочным эффектом такой эрозии и является усиление протекционистских явлений, поскольку ослабление государства рассматривается как угроза националистическим чувствам и государственности в целом. На другом полюсе проблемы — возникновение и укрепление национальных и региональных “чемпионов” в экономике, т. е. крупных и мощных компаний с международным влиянием и значением. Многие страны ЕС сегодня поддерживают такое “чемпионство”, например итальянская *ENEL*, которая является не только крупнейшей национальной компанией, но и третьей в Европе по рыночной капитализации. Такие тенденции поддерживаются и в Германии, что не может не вызывать обоснованного беспокойства. •

Санкт-Петербург становится ближе



Анжела Ржищева,
Латвия

С 23 по 26 марта впервые в Латвии проходили Дни Санкт-Петербурга в Риге. Основная цель мероприятий — создать условия для развития туризма и расширения торгово-экономического сотрудничества между предприятиями обоих городов. А еще — вспомнить о том, что Рига и Санкт-Петербург географически расположены рядом. “Отношения между соседями зачастую более теплые и дружественные, чем между родственниками”, — отметил на открытии мероприятия глава делегации Северной Пальмиры, вице-губернатор Санкт-Петербурга **Виктор Лобко**. С ним солидарны мэр Риги **Айварс Аксенокс** и посол России в ЛР **Виктор Калужный**.

В течение четырех дней состоялся ряд деловых, культурных и спортивных мероприятий, подписано соглашение о сотрудничестве между Санкт-Петербургом и Ригой, а также торгово-промышленными палатами обоих городов, навели между собой контакты и предприниматели. Но самое, пожалуй, главное — обе стороны осознали: быть друзьями выгоднее, чем врагами. Этот постулат был выбран в качестве девиза мероприятия.

ЛЕД ТРОНУЛСЯ

Мероприятие организовало правительство Санкт-Петербурга в сотрудничестве с Рижской думой. Его партнеры — *Балтийский исследовательский центр*, *Международный культурный центр*, информационное агентство *Росбалт* и *Русский клуб*. Дни проходили при спонсорской поддержке *Parax banka*, банка *Советский* и компании *Пеноплекс*.

По словам руководителя отдела маркетинга Рижской думы **Инги Немше**, латвийские предприниматели очень заинтересованы в торгово-экономическом сотрудничестве. В первую очередь — в использовании возможностей гигантского рынка Санкт-Петербурга и Северо-Западного округа. Если считать потенциальных потребителей, например, в сфере розничной торговли, то в Петербурге жителей в не-

сколько раз больше, чем во всей Латвии. Богаче только Москва. Однако пока латвийские экспортеры не так хорошо освоили город на Неве. Существует лишь несколько удачных примеров сотрудничества, один из них — компания по недвижимости *Nira Fonds*, работающая в СПб с середины 90-х. Остальной двусторонний бизнес, увы, ограничивается лишь поставками мелких партий рыбных консервов и организацией туров.

За четыре дня ситуацию, конечно, не исправишь. Однако удалось, что называется, растопить лед. По крайней мере, так считают не только государственные чиновники, но и руководители и генеральные менеджеры более 70 питерских предприятий и компаний, которые прибыли в Ригу в составе официальной делегации.

ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ НА “РИЖКОМ ДВОРИКЕ”

Зампредседателя комитета по внешним связям и туризму правительства Санкт-Петербурга **Сергей Марков** открыл журналистам маленький секрет — оказывается, идея проведения Дней зародилась в сентябре 2005 года, в питерском кафе “Рижский дворик”. Именно здесь состоялась неофициальная встреча на высшем уровне, одним из участников которой был А. Аксенокс. Мэр Риги лишь утвердительно кивнул в знак согласия.

Изначально планировалось, что главой делегации Санкт-Петербурга будет губернатор **Валентина Матвиенко**. Однако она не смогла приехать, так как получила личное приглашение **Владимира Путина** отправиться с ним в зарубежный визит. Именно поэтому “десант” из города на Неве возглавил вице-губернатор В. Лобко.

На открытии Дней и медиафорума “Санкт-Петербург и Рига: города одного берега” были намечены главные аспекты сотрудничества.

В своем выступлении В. Калужный отметил, что Латвии и России необходимо “конкретное, точечное сотрудничество”. В качестве примеров он привел две яркие идеи российско-латвийского делового партнерства: сборка в Елгаве малотоннажного автомобиля на базе российского “бычка” и производство низкопольного трамвая. Ни та, ни другая пока не реализованы.

В. Лобко особое внимание привлек к совместной работе в области экологии. В частности это касается Балтийского моря, на берегах которого находятся и Петербург, и Рига. В этой связи упомянул вице-губернатор и о предприятии *Водоканал Санкт-Петербурга*, представители которого в Ригу привезли идеи и предложения.

А. Аксенокс говорил о том, что Рига является торгово-финансовым и культурным центром Европы. И свое развитие она намерена строить на человеческих знаниях и новейших технологиях. В этой связи не обошлось без казусов. А. Аксенокс упомянул о том, что Рига является “воротами в ЕС” и это, мол, особенно должно привлекать россиян, ибо, сотрудничая с Ригой, они сотрудничают с ЕС. В. Лобко не растерялся: “Не исключено, что Петербург тоже станет столицей ЕС. На прошлой неделе я был в Страсбурге, в Совете Европы: там проходило второе чтение проекта решения Совета Европы по созданию еще одной структуры помимо Парламентской ассамблеи, Страсбургского суда и др. Предполагается, что штаб-квартира этой новой структуры будет располагаться в Санкт-Петербурге. И тогда Санкт-Петербург наравне с Брюсселем и Страсбургом станет столицей Европы.” Зал зааплодировал.

ПЕРВЫЕ ШАГИ ДВУСТОРОННЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА

23 марта состоялось подписание договора о сотрудничестве между латвийской и петербургской торгово-промышленными па-

латами (ТПП), а также соглашения в сферах торговли, экономики, науки, техники и культуры между Рижской думой и правительством Санкт-Петербурга.

По словам гендиректора ТПП Латвии **Яниса Лея**, это первое подписанное соглашение о сотрудничестве с региональным субъектом Российской Федерации. Соглашение подразумевает обмен деловой информацией и визитами, а также поддержку на местах предпринимателей: латвийских — в Санкт-Петербурге и питерских — в Латвии. Я. Лея также подчеркнул, что и без этого документа латвийские предприятия *Parex banka, Olainfarm, Kvadrapak и Nira Fonds* уже успешно работают на петербургском рынке. Однако никто не смог припомнить обратных примеров — чтобы питерские компании работали в Латвии.

В свою очередь, зампрезидента ТПП Санкт-Петербурга **Юрий Бурчаков** отметил, что обе палаты являются давними партнерами, но документально взаимоотношения оформлены не были. «Знайте, теперь у вас есть дом, куда вы можете прийти и где вам помогут», — обратился к предпринимателям Ю. Бурчаков.

КРУГЛЫЙ БИЗНЕС-СТОЛ

В рамках мероприятия состоялся круглый стол «Актуальные вопросы торгово-экономического и культурного сотрудничества Санкт-Петербурга и Риги». В деловой и конструктивной дискуссии приняли участие представители промышленных предприятий, строительных, транспортных фирм, банков, страховых компаний, деятели науки и культуры, представители органов самоуправления Петербурга и Риги.

Как отметил зампрезидента комитета развития экономики, индустриальной и торговой политики Санкт-Петербурга **Сергей Зимин**, в последнее время торговые связи между двумя городами стали шире и эффективнее. За минувший год объем товарооборо-

та между Ригой и Санкт-Петербургом вырос на 40%. Правда, его абсолютная величина в 2005 году составила всего 70 млн. долларов.

В этой связи участники дискуссии единодушно признали: как одна, так и другая стороны использовали далеко не все возможности в развитии взаимовыгодного сотрудничества. Это касается всех областей, в том числе и туризма. Самое время наверстывать упущенное. Назрела необходимость в создании специальных информационно-консультативных бюро по вопросам бизнеса как в Риге, так и в Санкт-Петербурге.

Кстати, по словам В. Лобко, правительство Санкт-Петербурга планирует открыть в Риге деловой центр. А как признался В. Каложный, ведутся работы над открытием в Риге агентства российских технологических инноваций. Целью агентства станет привлечение частных западных инвестиций, в том числе и латвийских, использование структурных фондов ЕС и привлечение высоких западных технологий, а также продвижение российских товаров с высокой добавленной стоимостью на европейский рынок.

ГЛАВНЫЕ КОНКУРЕНТЫ — ПОРТЫ

Любопытно, что в день подписания вышеперечисленных соглашений в Риге российские информационные агентства сообщили ошеломляющую новость: порты России объявляют войну портам Прибалтики. Вот как прокомментировал ситуацию В. Лобко: «Моя голубая мечта, чтобы СМИ стали ветвью власти, чтобы они не только имели право, но и несли ответственность за то, что пишут, показывают и рассказывают. Я даже не хочу это комментировать, потому что, на мой взгляд, это недостаточно выверенная позиция».

Как отметил Ю. Бурчаков, между собой конкурируют абсолютно все порты Балтийского моря, от чего потребитель только выигрывает. А С. Марков думает, что двустороннее сотрудничество

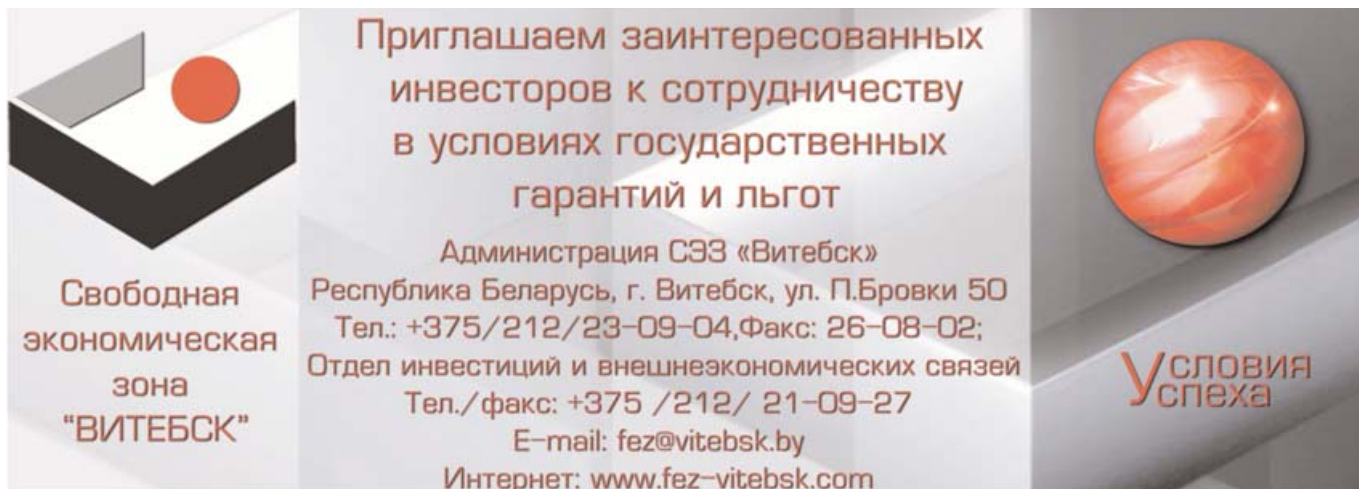
возможно за счет диверсификации рисков и специализации грузоперевалок.

С ним солидарны представители бизнеса. «Есть две морские столицы — Санкт-Петербург и Рига, и они должны быть объединены одним мостом. В первую очередь, грузопассажирской паромной переправой, — отметил генеральный директор судоходной компании **Евроком Владимир Пониматкин**. — Пока таковой, к сожалению, нет, но мы должны ее построить». Следует отметить, что в Дни Санкт-Петербурга в Риге компания *Евроком* заключила серьезную сделку с латвийскими партнерами. Поскольку еще не оформлены все необходимые документы, подробности пока не разглашаются.

А вот председатель правления латвийской судоходной компании *Pildene* поделился планами сотрудничества с Санкт-Петербургом. «У нас уже установлены крепкие взаимоотношения с предприятиями города на Неве. В результате достигнута договоренность с администрацией Санкт-Петербурга об установке стоечных нефтеналивных судов». Во время Дней представители Петербурга посетили производственное предприятие *Pildene*. Были утверждены окончательные детали. Так что в ближайшее время будет начата непосредственная реализация проекта».

СТУДЕНТАМ — ЛЬГОТНОЕ ОБУЧЕНИЕ

Особое внимание уделялось вопросам культуры и образования. Как отметил С. Марков, у города есть интерес к латвийским абитуриентам. Ныне для них предусмотрен такой же порядок поступления в питерские вузы, как для всех иностранцев. Это прежде всего касается платы за обучение. Прошедшие встречи на высшем уровне будут способствовать льготному подходу к учащимся из Латвии. Также предусмотрена учеба питерских студентов в рижских вузах на льготных условиях. •



Приглашаем заинтересованных инвесторов к сотрудничеству в условиях государственных гарантий и льгот

Администрация СЭЗ «Витебск»
Республика Беларусь, г. Витебск, ул. П.Бровки 50
Тел.: +375/212/23-09-04, Факс: 26-08-02;
Отдел инвестиций и внешнеэкономических связей
Тел./факс: +375 /212/ 21-09-27
E-mail: fez@vitebsk.by
Интернет: www.fez-vitebsk.com

Свободная экономическая зона «ВИТЕБСК»

Успеха

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ

	Латвия	Литва	Эстония
ВВП в фактических ценах, млн. EUR			
2005 г.	12713	20587	10540
2004 г.	11060	18084	9043
ВВП в сравнимых ценах, %			
к 2005 г.	110.2	107.5	109.8
к 2004 г.	108.6	107.0	107.8
ВВП на одного жителя, EUR			
2005 г.	5527	6030	7832
2004 г.	4782	5264	6702

Источник: ЦСУ Латвии.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

На конец квартала	Латвия	Литва	Эстония
Накопленные ПИИ, всего, млн. EUR			
4 кв. 2005 г.	4035	5446	10371
4 кв. 2004 г.	3359	4690	7381
На одного жителя, EUR			
4 кв. 2005 г.	1759	1600	7697
4 кв. 2004 г.	1457	1369	5477
Полученные за опред. период, млн. EUR			
4 кв. 2005 г.	77	167	-38
4 кв. 2004 г.	156	129	298
% к ВВП			
4 кв. 2005 г.	2.1	2.9	-1.4
4 кв. 2004 г.	5.2	2.6	12.9

Источник: ЦСУ Латвии.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, EUR

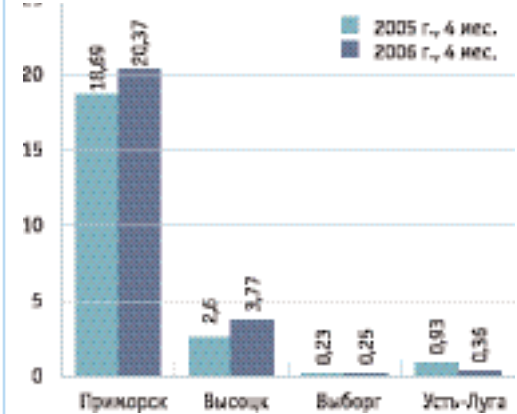
	Латвия	Литва	Эстония
В среднем за месяц, 4 кв. 2005 г.			
брутто	382.0	421.0	555.0
% к 4 кв. 2004 г.	116.9	110.9	112.8
Мин. зарплата, апрель, 2006 г.	128.0	159.0	192.0
% к апрелю 2005 г.	112.5	110.0	111.5
Пенсия по старости, в ср. за мес., 1 кв. 2006 г.	131.0	129.0	175.0
% к 1 кв. 2005 г.	118.7	110.9	119.0

Источник: ЦСУ Латвии.

ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ И УСЛУГИ, EUR ЗА КГ

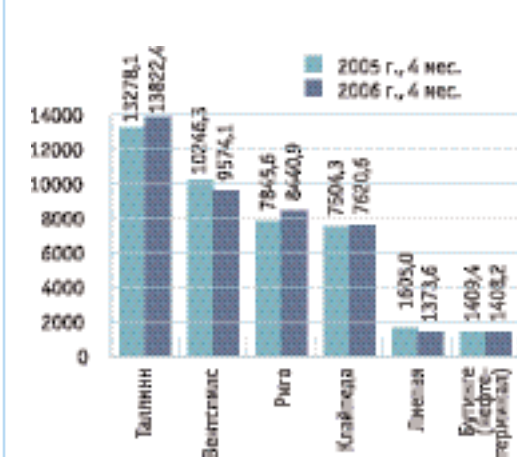
	Латвия		Литва		Эстония	
	апрель		апрель		апрель	
	2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.
Говядина	2.67	2.97	3.04	3.32	2.83	2.98
Свинина	2.56	2.66	2.38	2.55	3.18	3.39
Куры	1.91	1.98	1.62	1.58	2.32	2.30
Вареная колбаса	2.52	2.77	2.59	2.62	2.65	2.91
Масло бутерб.	3.32	3.56	4.53	4.55	3.95	3.97
Молоко жирн. 2,5%, 1 л	0.47	0.54	0.52	0.48	0.44	0.44
Яйца, 10 шт.	0.85	0.90	0.78	0.86	0.84	0.81
Ржаной хлеб	0.68	0.80	0.65	0.71	0.82	0.87
Пшеничный хлеб	0.83	0.97	0.85	0.88	0.91	0.91
Сахар	0.94	0.97	0.89	0.85	0.99	0.96
Картофель	0.26	0.33	0.24	0.39	0.35	0.34
Водка 40°, 1 л	7.29	8.45	7.20	7.27	8.82	8.47
Бензин А-95	0.77	0.87	0.81	0.96	0.76	0.89
Электроэнергия, 100 kWh	6.40	6.83	8.98	8.98	7.86	7.99

Источник: ЦСУ Латвии.

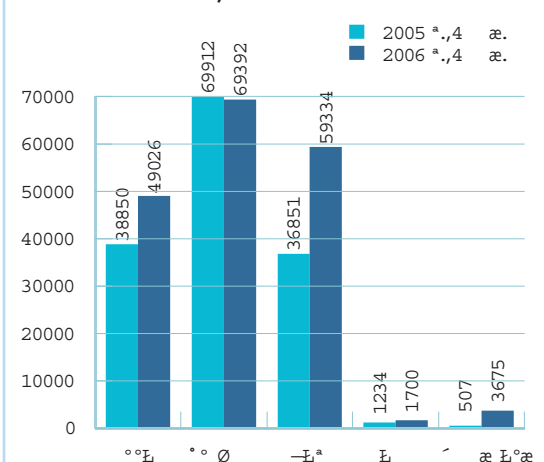
ГРУЗОБОРОТ ПОРТОВ ФИНСКОГО ЗАЛИВА (ЛЕНИНГРАДСКАЯ ОБЛАСТЬ), МЛН. Т*

* В общем объеме переработанных грузов экспорт составил 99,8%.

Источник: regions.ru.

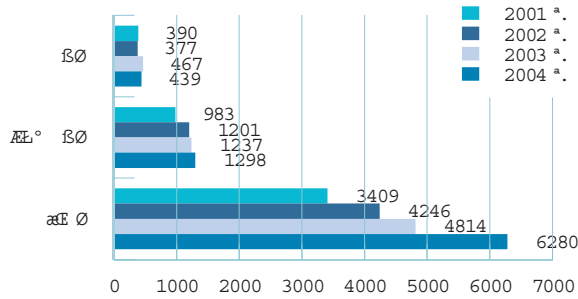
ГРУЗОБОРОТ ПОРТОВ БАЛТИЙСКИХ СТРАН, ТЫС. Т

Источник: Статистика портов.

КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ В ПОРТАХ БАЛТИИ, ТЕУ

Источник: Статистика портов.

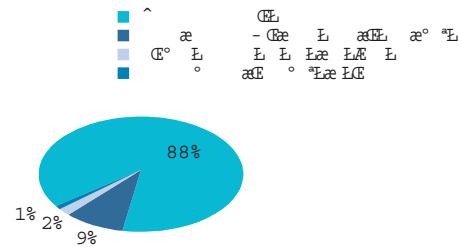
ДИНАМИКА ИМПОРТНОГО КОНТЕЙНЕРНОГО ГРУЗОПОТОКА ПО ВИДАМ ТРАНСПОРТА, 2001-2004 ГГ.



Источник: ФТС РФ, РБК.

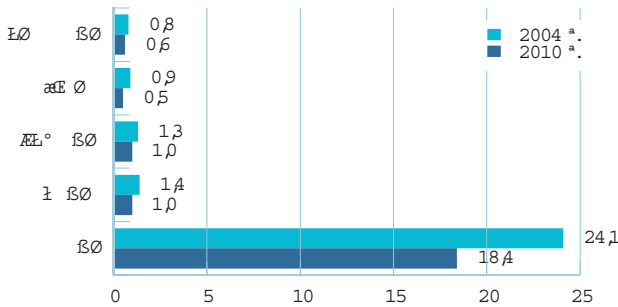
ОБЪЕМ И СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ, 2004 Г., %

Всего: 24,2 млрд. USD



Источник: Госкомстат РФ, Минтранс РФ, РБК.

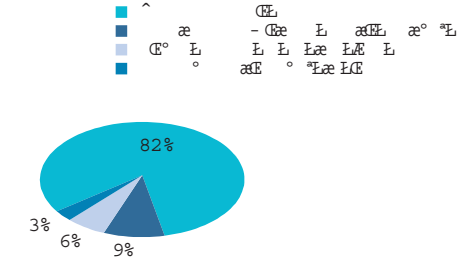
ПРОГНОЗ РОСТА РОССИЙСКОГО РЫНКА ГРУЗОПЕРЕВОЗОК ПО ВИДАМ ТРАНСПОРТА, 2004-2010 ГГ.



Источник: Минтранс РФ, Минэкономразвития РФ, РБК.

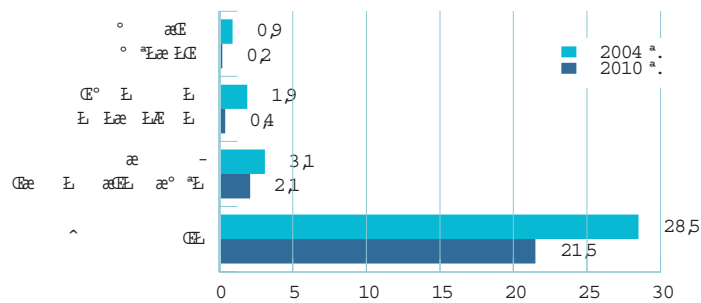
СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ, ПРОГНОЗ НА 2010 Г., %

Всего: 34,2 млрд. USD



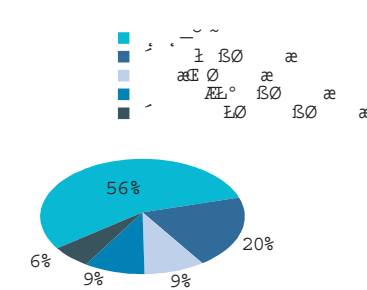
Источник: Минэкономразвития, РБК.

ПРОГНОЗ РОСТА СЕГМЕНТОВ РОССИЙСКОГО РЫНКА ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ, 2004-2010 ГГ.



Источник: РБК.

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО РЫНКА МЕЖДУНАРОДНЫХ ПЕРЕВОЗОК, 2004 Г., %



Источник: ФТС РФ, Минтранс РФ, РБК.

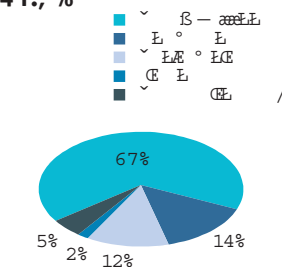
ПРОГНОЗ РОСТА РОССИЙСКОГО РЫНКА КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК ПО СЕКТОРАМ ДО 2008 Г.

Сектор рынка	2004 г.	2005 г.*	2006 г.*	2007 г.*	2008 г.*
Железная дорога	101467	111614	122775	135053	148558
Санкт-Петербург	771990	926388	1157985	1447481	1809352
Северо-Запад России	94420	141630	198282	257767	309320
Дальний Восток России	398964	534612	711034	924344	1201647
Юг России	154473	223986	302381	377976	453571
Прибалтийские порты	253545	316931	380318	456381	538530
Финские порты	293250	337238	404685	505856	607028
Украинские порты	35703	46414	58946	73093	87711
Итого	2103812	2638813	3336406	4177951	5155717

* Прогнозное значение по годам.

Источник: ФТС РФ, РБК.

СТРУКТУРА РОССИЙСКОГО КОНТЕЙНЕРНОГО РЫНКА, ПО ОБЪЕМУ ПЕРЕРАБОТАННЫХ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ГРУЗОВ В ПОРТАХ И ПО Ж/Д, 2004 Г., %



Источник: SeaNews.



Mice

RUSSIA

2 октября 2006

Центр Международной Торговли - 2

**3-я Международная
Конвенция по деловому
и инсентив туризму**

Организатор:



ITE LLC Moscow
Департамент туристских
Тел: +7 495 926 7050
Факс: +7 495 935 7351
E-mail: info@mice-russia.ru
Web: www.micerrussia.ru

ITE Group Plc
ITE Travel Exhibitions
Tel: +44 (0) 20 7596 5000
Fax: +44 (0) 20 7596 5102
E-mail: travel@ite-exhibitions.com
Web: www.micerrussia.ru