

**ЛОГИСТИКА: Стр. 12–18****НЕФТЕПРОДУКТЫ: Стр. 22–25****НЕДВИЖИМОСТЬ: Стр. 30–33****НАШИ ПАРТНЕРЫ**

Saida, BELMAST,  
Tranzita Terminals,  
Baltransauto Terminals, LDz,  
Lukoil-Baltija R, Hotel Centra,  
CRC, Latio, Латвийское  
агентство инвестиций и  
развития, Даугавпилсская  
городская дума, Lokomotive,  
Балтийский Русский Институт,  
Kora, Sorainen Law Offices,  
Nordic Industrial Park, ITE LLC  
Moscow, RMS, LBS,  
SUDOHODSTVO MEDIA  
CENTER, Bi-Info

**Балтия****Экономика**

10 Можно ли рассчитать фондовый риск?

**Логистика**

- 12 Что нам стоит склад построить  
14 Таможенные склады балансируют на грани  
16 Евросклад как выгодная инвестиция  
18 Процветают те, кто нашел свою нишу

**Транспорт**

20 Что нам дала Европа

**Нефтепродукты**

22 ЧудЕС не предвидится

**Технологии**

- 26 Специализация и эффективность  
28 CRC приглашает в новое бюро

**Недвижимость**

- 30 Цены на столичное жилье растут  
32 Veberģ: особняки, дома, квартиры...

**Интеграция**

34 Три «экстры» Сиима Калласа

**Инвестиции**

36 ЛАИР: знания, опыт, конкурентоспособность

**Еврорегион**

- 38 Даугавпилс – это ворота Евросоюза  
40 АО Lokomotive: «Наш профиль неизменен...»  
41 SIA SAIDA: «Не найдем стратегического инвестора – справимся сами»  
42 Город обречен на развитие

**Право**

45 Что нужно знать, покупая или продавая предприятие в Балтии?

**Налоги**

46 Применение НДС для транспортных услуг

**Сотрудничество**

48 Эстония, Латвия и Литва – новички в ЕС

**Евросоюз****Финансы**

50 Структурные фонды ЕС и Балтийский регион

**Экономика**

52 Корпоративное управление

**Бухучет**

53 Аудиторская реформа в ЕС

**Расширение ЕС**

53 Льготы против правил

**Соседи**

54 Россия – ЕС: новые «старые» проблемы

**СНГ****Соседи**

56 Петербургское измерение балтийского сотрудничества

56 Все мы союзники и партнеры

57 Дни Москвы в Риге

58 Будем думать о будущем!

**Отдых**

60 До встречи в центре Европы!

**Цифры и факты**

62 Статистика

64 Форумы

**ЕВРОРЕГИОН: Стр. 38–44****СОСЕДИ: Стр. 54–55****СОСЕДИ: Стр. 56–57****ОТДЫХ: Стр. 60**



10-я Юбилейная международная  
выставка и конференция  
по транспорту и логистике

# ТРАНСРОССИЯ

22 - 25 МАРТА 2005

[www.transrussia.ru](http://www.transrussia.ru)

ВАШ ПУТЬ К УСПЕХУ!

МОСКВА, СК "ОЛИМПИЙСКИЙ"

ОРГАНИЗАТОР:



ITE LLC Moscow  
Тел.: +7 095 935 7350  
Факс: +7 095 935 7351

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



Министерство  
транспорта  
России



# www.baltkurs.com

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖУРНАЛ  
ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ

## БАЛТИЙСКИЙ КУРС

Журнал выходит с 1996 года, раз в квартал  
Лето 2004 (№ 29)

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: olgap@baltkurs.com

### Международный редактор

Юджин Этерис  
e-mail: euglis@home.se

**Ответственный секретарь** Лариса Яковлева  
e-mail: larisa@baltkurs.com

**Корректор** Алла Борикова

### Редколлегия:

Станислав Бука – Dr. Оес., председатель совета  
Балтийского Русского Института (Латвия)  
Райво Варе – 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)  
Бронисловас 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 (Дания)

### Издатель SIA Cordex Media

Баласта дамбис 3, Рига, LV-1081  
Тел./факс +371 7062664, 7062650

### Распространение и подписка

Лариса Яковлева  
e-mail: larisa@baltkurs.com  
Тел. +371 7062650, 6184074  
Факс +371 7062664

### Рекламный отдел Людмила Фомкина

e-mail: ludmila@baltkurs.com  
Тел./факс +371 7062664, 6183630

### Макет Петр Владимиров

e-mail: p.vladimirov@inbox.lv

### 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.



*Первые месяцы жизни в Евросоюзе не принесли летнего тепла, но добавили хлопот предпринимателям Балтии. Первое наблюдение – самое неприятное – неотрегулированные таможенные отношения на границе России и Латвии, приведшие к уходу части грузов в порты Эстонии и Литвы. Сопредельная проблема для транзитчиков – без работы осталось множество невостребованных складских помещений, ранее используемых в качестве транзитных складов. Об этом – в обзоре складского хозяйства Балтийских стран. Второе наблюдение. Подскочили цены на нефтепродукты. Кто сумел купить автомобиль, найдет денег и на бензин, успокаивает министр экономики Эстонии. Прояснить ситуацию на топливном рынке Балтии помогают эксперты БК. Сразу же после 1 мая проявилась тенденция, которой так опасался балтийский бизнес. Множество предприятий, созданных местным капиталом, покупают западные инвесторы. Хорошо это или плохо? Поживем – увидим. Среди отрадных моментов – появились признаки потепления в отношениях с Россией. Прежде всего это касается Латвии. Новые политики стали принимать участие в совместных форумах и конференциях. Тому пример, Балтийский форум в Юрмале, визит московского мэра в Ригу, встреча в Санкт-Петербурге. Вот и новый министр транспорта России заявил после очередной встречи глав правительств Совета государств Балтийского моря: отношения России и Латвии развиваются достаточно динамично. Причем обе стороны желали бы более активно использовать имеющиеся возможности для углубления контактов как в экономической, так и гуманитарной сферах. Еще бы решить «известные проблемы», связанные с положением русскоязычного населения...*

Главный редактор  
Ольга Павук  
e-mail: olgap@baltkurs.com

## Очень хочется лета

«Очень хочется, чтобы поскорее настало лето, и парламент, наконец, разошелся».

**Прийт Хыбемяги, главный редактор Eesti Paevaleht. DELFI, 8 июня.**

«Времени на полноценный отдых нет. Семью вижу только поздно вечером и очень боюсь, как бы меня вообще «не выписали» из дома».

**Индулис Эмсис, премьер-министр Латвии. DELFI, 26 апреля.**

«Россия и ЕС как икра и водка. Я не знаю кто икра, а кто водка, но это движение (интеграция) в правильном направлении».

**Романо Проди. DELFI, 22 мая.**

«Выборы в Европарламент превратятся в голосование против национальных правительств. В 17 странах из 21 в опросах лидирует оппозиция... Граждане используют выборы в Европарламент как шанс наказать правящие партии».

**Хейнц-Юрген Ахт, политолог из Дуйсбурга. Welt, 7 июня.**

«Политическая воля государства дала возможность добиться увеличения уровня расходов на оборону в размере 2% от ВВП, что соответствует требованиям НАТО. Хотя в стране еще немало узких мест, народ поддержал это решение».

**Арнольд Рюйтель, президент Эстонии. РИА «Новости», 3 апреля.**

«Обычно главы государств – очень открытые и искренние люди».

**Юхан Партс, премьер-министр Эстонии. Postimees/ DELFI, 5 мая.**

«Как только Эстония вступит 1 мая в Европейский Союз, ей придется сражаться за то, чтобы российские фирмы не поглотили ее крупные предприятия».

**Wall Street Journal/ DELFI, 17 апреля.**

«Нет смысла быть преданной пешкой большой страны в противостоянии с Российской Федерацией. Пешками жертвуют».

**Рейн Таагепера, почетный профессор, республиканец. Eesti Paevaleht/ DELFI, 7 мая.**

«Если купить мешок сахара сегодня и употребить его через год, то доходность затраченных 220 крон составит 58% годовых».

**Виллу Цирнаск, журналист. Eesti Paevaleht/ DELFI, 15 апреля.**

«Еще до того, как Эстония вступила в ЕС, Брюссель и Москва договорились между собой о сделке, расплачиваться за которую придется Эстонии и Латвии. Никакой солидарности в Евросоюзе не существует, нас просто продали».

**Март Хельме, советник министра сельского хозяйства Эстонии. BNS/ DELFI, 29 апреля.**

«Такой вот он, эстонец: злится, когда что-нибудь делается, и горюет, когда ничего не делается».

**Эда Веэроя, заведующая гостиницей из Вырумаа. Eesti Paevaleht/ DELFI, 12 мая.**

«Если говорить вообще об уровне цен, то у нас уже давно на некоторые виды товаров цены выше, чем в странах ЕС. Однако это ни у кого не вызывает паники и ажиотажа».

**Ингрида Удре, спикер Сейма Латвии. DELFI, 6 апреля.**

«Кто сумел купить автомобиль, найдет денег и на бензин».

**Меэлис Атонен, министр экономики Эстонии о повышении акциза на горячее. Postimees/ DELFI, 4 мая.**

«Я лично с ужасом жду 1 мая. Цены уже сегодня растут бешеными темпами. Меня трудно отнести к бедным слоям населения, но даже я почувствовал удорожание жизни».

**Раймонд Паулс. DELFI, 18 марта.**

«Для Латвии это преимущество – знание русский язык предприниматели, обладающие большим опытом сотрудничества с Россией и Украиной. Мы знаем, что эти страны предлагают возможности роста в будущем, и люди, которые знают российский рынок и бизнес, будут в лучшей ситуации, чем предприниматели нынешних стран-участниц».

**Паскаль Лами, комиссар по внешней торговле Европейской комиссии. BNS, 2 апреля.**



«Я вообще все время выступал за то, чтобы страна целиком отчитывалась за свои zakroma, а не каждый фермер или переработчик в отдельности. Но, к сожалению, в Еврокомиссии этот вопрос решался без участия стран-кандидатов. Наше мнение никого не интересовало».

**Мартиньш Розе, министр земледелия Латвии. DELFI, 13 апреля.**

«После вступления Латвии в НАТО мы уверены, что мы больше никогда не утратим свободы. Однажды мы лишились ее, так как нам пришлось бороться в одиночку».

**Рихард Пикс, министр иностранных дел Латвии. LETA/ DELFI, 2 апреля.**

«Европа не отвергнет нас и тогда, если на улицах будут протестовать школьники».

**Вайра Вике-Фрейберга, президент Латвии. DELFI, 30 апреля.**

«Последний опрос Eurobarometer показал, что только в одной из трех республик Балтии – Литве, число еврооптимистов (52%, «против» – 12%) превышает долю европессимистов... Кстати, Литва лидирует по числу еврооптимистов и в контексте всей десятки новичков, обгоняя на 2 пункта следующую за ней Мальту».

**news.lt, 9 мая.**

«Тогда было создано нечто, до сих пор упоминаемое в кулинарных книгах как «старо-литовская кухня». Это было что-то невероятное, это могли готовить только повара магнатов и очень богатых шляхтичей. Бык, фаршированный медведем, теленком, кабаном, бараном, гусем, фазаном, зайцем, перепелом и дроздом. Все это приправлено мальвазией, острым красным перцем, шафраном, можжевеловыми ягодами и имбирем».

**Иностранец, 11 апреля.**

**August 20, 2004**

Hotel Radisson SAS Daugava, Riga, Latvia



**RIGA  
FORUM**



**International Conference  
«CITY-PORT IN NEW EUROPE.  
DEVELOPMENT, FORECASTS»**

**Information and registration:**



**RMS-Forum**

Phone: (+371) 7333167, (+371) 7334346

Fax: (+371) 7334350

E-mail: [forum@rms.lv](mailto:forum@rms.lv), [rigaforum@rms.lv](mailto:rigaforum@rms.lv)

**[www.rms.lv](http://www.rms.lv), [www.rigaforum.lv](http://www.rigaforum.lv)**



EPA/A.F.I.

**Р. ФИНЧ:** Мы применяем PPP в разных областях.

## ЛОРД-МЭР ПОСЕТИЛ РИГУ И ВИЛЬНИЮС

Вскоре после майского визита президента Латвии **Вайры Вике-Фрейберги** в Великобританию лорд-мэр Лондона **Роберт Финч** посетил Ригу и Вильнюс. Гости из туманного Альбиона поделились опытом по внедрению в жизнь модели партнерства государственного и частного секторов – Public-Private Partnership (PPP). Модель PPP широко применяется во всем мире. Наиболее успешно подобная схема действует в Великобритании. Только в Лондоне в течение последних 12 лет было реализовано свыше 600 проектов PPP на сумму 56 млрд. фунтов стерлингов.

«Мы применяем PPP в самых разных областях: образовании, социальной сфере, строительстве, а также для улучшения городской инфраструктуры», – рассказал на встрече с балтийскими предпринимателями лорд-мэр Лондона Р. Финч.

По словам директора Латвийского агентства инвестиций и развития **Юриса Канелса**, самым серьезным препятствием является несовершенное законодательство. «Чтобы изменить ситуацию, уже в этом году планируется доработать ряд нормативных актов; главный из них – Закон «О концессиях», – сказал он. – Кроме того, Минэкономики готовит «Основные положения PPP», которые станут своего рода планом для внедрения государственно-частной кооперации в Латвии».

## ВЫБОРЫ БЕЗ АЖИОТАЖА

Процент участия в июньских Евровыборах оказался рекордно низким. В 25 странах ЕС на выборы пришли 44,6% граждан, имеющих право голоса. В странах-«ветеранах» ЕС проголосовало 47,7%, а в 10 только что вступивших государствах – всего 28,8% избирателей.

В Литве, где выборы в Европарламент совпали с выборами президента, в голосовании приняли участие 48% жителей. Партия труда получила 5 мандатов, ЛСДП, оппозиционная Партия консерваторов и Либерально-центристский союз – по 2, Союз Крестьянской партии и Партии новой демократии, Либерально-демократическая партия. Коалиция Избирательной акции поляков Литвы и Союз русских Литвы «Вместе мы сила!» – по 1 мандату. В первом туре президентских выборов ни одному из кандидатов не удалось набрать более 50% голосов избирателей. 27 июня, во втором туре, победу над **Казимиром Прунскене** одержал экс-президент **Валдас Адамкус**.

В Латвии в Евровыборах приняли участие 41,2% избирателей. С существенным перевесом победу одержали оппозиционные парламентские партии: объединение ТБ/ДННЛ – 4 и Jaunais Laiks – 2 мандата. Объединение политических организаций «За права человека в единой Латвии» – ЗаПЧЕЛ, союз Latvijas Cels и Народная партия получили по 1 мандату. Из партий нынешней правящей коалиции в Европарламент прошел только один депутат.



Э. Рудзитис, А.Ф.И.

**ЕВРОБЫБОРЫ:** Правящим не оказали доверия.

В Эстонии проголосовали 26,7% избирателей. В Европарламент прошли 3 представителя от Социал-демократической партии, по 1 кандидату от Центристской партии, Реформистской партии и Союза Отечества. Никто из представителей правящих в Эстонии Res Publica и Народного союза мест в Европарламенте не получил.

## ЛЮБОВЬ К ЗИЛ&FERRUS

Представители латвийского предприятия *Ferrus* и российского завода *ЗИЛ* подписали в мае протокол о продолжении начатого проекта по производству новой модели грузового автомобиля. Завод *ЗИЛ* и АО *Ferrus* разработали модель *ЗИЛ&Ferrus 4362*, презентация которой состоялась в присутствии мэра Москвы **Юрия Лужкова** и мэра Риги **Гундарса Боярса**. После пробной поездки на новом автомобиле Лужков сказал, что, кажется, «влюбился в модель с первого взгляда».



Б. Колесников, А.Ф.И.

**Ю. ЛУЖКОВ:** Москва поможет деньгами.

Ю. Лужков пообещал, что руководство Москвы окажет финансовую поддержку в создании производства в Елгаве. Мэр Риги также положительно отзывался о новом автомобиле. После его презентации Г. Боярс сказал, что этот проект служит доказательством тому, что *Ferrus* и *ЗИЛ* поверили в сотрудничество между Ригой и Москвой и в поддержку руководства городов в реализации проекта.

## ЕВРОБАНКИ ИДУТ В БАЛТИЮ

В мае в надзорные органы финансовых рынков Балтии поступили уведомления надзирающих структур восьми стран Евросоюза о желании участников рынков этих стран оказывать услуги в Латвии, Литве и Эстонии, не открывая здесь филиалов. Свои услуги собираются предложить австрийский *Raiffeisen Zentralbank*, британский *HSBC Bank Plc* и датский *Saxo Bank*, а также британские страховые компании *Lloyd's*, *Converium Insurance Limited* и *Great Lakes Reinsurance Plc*, люксембургская *Arisa Assurances S.A*, австрийская инвестиционная фирма *Trans Europe Financial Vermogenberatungs-, Vermittlungs- und Verwaltungs GmbH* и другие европейские компании.

Начиная с 1 мая финансовые учреждения стран ЕС имеют право на предоставление своих услуг на всей территории Союза. Специальное разрешение для оказания подобных международных услуг не требуется.

## ГЛУБОКОВОДНЫЙ ПРИЧАЛ В ПОРТУ МУУГА



**EURODEK:** Нефтяной терминал.

Датская компания *Eurodek* в мае ввела в строй новый глубоководный причал в таллинском порту Мууга. Специально для обслуживания этого причала *Eurodek* построила нефтяной терминал, ввод которого в строй состоялся одновременно с причалом.

В ближайшее время *Eurodek* рассчитывает начать в порту Мууга строительство еще одного нефтяного терминала, который предполагается сдать в эксплуатацию в 2008 году. В планах датской компании также инвестирование средств в расширение нефтеперевалочного комплекса и развитие железнодорожной инфраструктуры порта. С 2008 года фирма рассчитывает переваливать через порт Мууга до 16-18 млн. тонн нефти и нефтепродуктов в год. Общий объем резервуарного парка компании составляет 420 тыс. кубометров.

## ГРАЖДАНЕ ЕС МОГУТ ПОКУПАТЬ ЗЕМЛЮ В ЛАТВИИ, НО...

С мая граждане и предприятия стран ЕС смогут получать в собственность землю в Латвии. Однако согласно принятым поправкам с 1 мая 2004 года до 1 мая 2011 года устанавливается переходный период, в течение которого граждане и предприятия стран ЕС смогут без ограничений получать землю в собственность в Латвии лишь в том случае, если занимаются в Латвии предпринимательской деятельностью, не связанной с сельским или лесным хозяйством. Если Латвия сможет доказать, что отмена этого ограничения приведет к серьезным нарушениям или возможности их возникновения на латвийском рынке городской и сельскохозяйственной земли, она сможет продлить срок этого ограничения после 2011 года, но не дольше чем на три года.

Сделки с землей и лизинговые платежи с 1 мая не облагаются налогом на добавленную стоимость.

## КЛАЙПЕДСКАЯ СЭЗ ЖДЕТ ИНВЕСТИЦИЙ

Клайпедская СЭЗ до конца нынешнего года надеется привлечь не менее шести новых инвесторов, а вся сумма инвестиций может превысить 400 млн. литов. «Сейчас ведутся переговоры с семью потенциальными партнерами, которые выясняют условия работы в СЭЗ, и это позволяет со всем основанием надеяться, что в нынешнем году начнется реализация хотя бы нескольких новых инвестиционных проектов», – сообщил *BNS* генеральный директор компании по управлению Клайпедской СЭЗ **Эймантас Кюдулас**.

В первом квартале нынешнего года Клайпедская СЭЗ подписала договоры с двумя инвесторами. Представляющее российский химический концерн *Химтраст* предприятие *Vakaru nafta* инвестирует в завод по производству одноразовой посуды и упаковки 15 млн. литов, а компания *Baltijos nekilnojamojo turto pletra* собирается инвестировать 10 млн. литов в строительство бизнес-центра.

Достигнуто соглашение об условиях работы в СЭЗ с тайландским концерном *Indorama*, который собирается инвестировать в предприятие по производству пластикового сырья 280 млн. литов. С индийской компанией *Polyplex* подписан договор о намерениях строительства нового завода в СЭЗ, который будет производить полимерные изделия для упаковочной промышленности.

В прошлом году Клайпедская СЭЗ подписала договоры с компанией ирландско-датского капитала *Klaipedos verslo parkas*, которая завершает проект бизнес-комплекса стоимостью 12 млн. литов, а также с литовским предприятием *Veritas stili*, которое инвестирует в предприятие по производству заготовок для пластиковой тары около 32 млн. литов.

В Клайпедской СЭЗ (205 га) уже действует дочернее предприятие германско-японского концерна *Siemens-Yazaki* – *SU Wiring Technologies* и завод по переработке рыбы датской компании *A. Espersen* (открыт в прошлом году).

Предприятия, работающие в СЭЗ с сентября 2002 года, пользуются различными налоговыми льготами, которые сохранились и после вступления Литвы в ЕС. Около 67% Клайпедской СЭЗ принадлежит инвестиционному фонду *Baltic Fund Investments*, а также главе правления одной из крупнейших в мире пивоваренных компаний *Interbrew Пьеру Эверерту*.

О. Фреско

## ЭСТОНСКИЙ ТРАНЗИТ ОСВОБОДИЛИ ОТ НАЛОГОВ

Парламент Эстонии в мае принял поправки к закону о налоге с оборота, предусматривающие введение нулевой ставки налога с оборота на все оказываемые в стране транзитные услуги. Согласно действующему законодательству, нулевая ставка налога с оборота распространяется на осуществляемые за пределы ЕС транзитные железнодорожные перевозки в случае, если на границе не происходит замены локомотива. С момента вступления поправок в силу нулевая ставка налога с оборота будет распространяться на внешнетранзитные перевозки находящихся на таможенном обслуживании грузов, а также на связанную с этим и предусмотренную договором разгрузку, заправку и складирование в случае, если эти перевозки являются частью начинающихся или заканчивающихся на территории ЕС грузоперевозок при условии, что грузы вывозятся из Эстонии.

Нулевой ставкой налога с оборота будут также облагаться ввозимые с территории ЕС в СЭЗ или помещаемые на свободные таможенные склады грузы, которые будут экспортированы в 15-дневный срок.

## ВЕТРОСТАНЦИИ В ЛИТВЕ



**VEJU SPEKTRAS:** Победа в конкурсе.

Ветряные электростанции в западной Литве будет строить каунасская компания *Veju spektras*, которая была создана осенью прошлого года специально для этого проекта. Компания одержала победу на объявленном электропередающей компанией *Lietuvos energija* конкурсе на строительство ветряной электростанции общей мощностью 30 МВт в так называемой третьей (приморской) зоне и присоединение ее к линии передачи Клайпеда – Паланга – Швянтуйи. Опыт оборудования ветряных электростанций компания приобрела в Дании и Германии. Глава *Veju spektras* **Альвидас Науйокас** – владелец компании *Ekofondas* и бывший руководитель пивзавода *Kauno alus*. Он заявил, что предприятие собирается расширять деятельности настолько, насколько это позволит сделать литовское правительство.

Архив БК



Т. Страхова

**A.S.WATSON:** Сумма сделки не разглашается.

### ГОНКОНГСКАЯ КОМПАНИЯ ПРИОБРЕЛА DROGAS

Сеть магазинов бытовых товаров розничной торговли *Drogas* в странах Балтии приобрела торгово-производственная группа *A.S.Watson* гонконгской компании *Hutchison Whampoa Limited*. Сумма сделки не разглашается.

Учрежденная в 1993 году сеть *Drogas* имеет в Латвии 59 магазинов, а в Литве – 24. В июне откроются еще три магазина *Drogas*, и тогда их общее число достигнет 86. В прошлом году прибыль *Drogas* выросла в 12 раз – до 1,39 млн. латов, а оборот увеличился на 14% – до 22,7 млн. латов. На фирме работает 480 человек.

### ЕСOMETAL ВЫХОДИТ НА РЫНОК ЕС

Единственный в странах Балтии завод по переработке кислотного-свинцовых аккумуляторов АО *Ecometal* в эстонском городе Силламяэ, запущенный в конце 2003 года, после вступления Эстонии в ЕС начал получать сырье из стран ЕС. В мае в Силламяэ пришел первый контейнер с сырьем из Финляндии, ведутся переговоры с Голландией, в планах контракты с поставщиками сырья из Северо-Запада России. Мощность завода рассчитана на переработку 15 тыс. тонн старых аккумуляторов в год и выпуск около 10 тыс. тонн свинцовых слитков. Кислота нейтрализуется на силламяэском заводе. 7-8% оставшихся вредных отходов вывозятся на Вайвараскую свалку, построенную по нормам ЕС и предназначенную для складирования опасных отходов. По словам председателя правления, директора АО *Ecometal* **Маргуса Пуустгусмаа**, персонал предприятия большие надежды связывает со строительством в свободной зоне Силламяэского порта.

### НОВЫЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ LAUMA – ЭСТОНЦЫ

Иностранные инвесторы во главе с эстонской инвестиционной компанией *Alta Capital* приобрели 76,4% акций крупнейшего в Латвии производителя нижнего белья и текстильных изделий *Lauma*. 34,68% акций продала президент предприятия **Зигрида Русиня**, 34,31% – вице-президент *Lauma* **Виктор Айшпурс** и 7,45% – несколько мелких акционеров.



Б. Колесников, А.Е.

**З. РУСИНЯ:** Настало время браться за другие дела.

«Я проработала на *Lauma* 35 лет, 20 из них – в качестве президента предприятия. Настало время браться за другие дела», – прокомментировала *BNS* продажу акций З. Русиня, намеревающаяся продолжать работать в качестве советника нового руководства. Партнер *Alta Capital* **Индрек Рахумаа** сказал, что цель новых владельцев – «развивать предприятие, укреплять бренд *Lauma* и его позиции на рынке, используя нынешнюю платформу предприятия и сотрудничество с западным и восточным рынками».

### ИНДЮШАТИНА ИЗ МАРИЯМПОЛЕ НА ЭКСПОРТ

Продукция крупнейшего в Балтийских странах предприятия, занимающегося выращиванием индюков и переработкой их мяса – литовского *Arvi kalakutai* – продается не только в Литве, но и в больших торговых центрах Латвии и Эстонии, сообщила *Lietuvos rytas*. Переговоры с переработчиками мяса и торговцами идут и в других странах Евросоюза.

Комплекс по выращиванию индюков, переработке мяса и бойня были открыты в Марьямполе несколько месяцев назад. В строительство и оборудование было инвестировано около 50 млн. литов. Треть этой суммы финансировалась в рамках программы ЕС SAPARD. На комплексе, площадь 20 га, работает около 200 человек. Группе *Arvi* также принадлежит завод комбикормов *Marijampoles pasarai*, сахарозавод *Arvi cukrus* и компания *Noringe* – оператор пиццерии и гостиницы в Марьямполе.

### GENERAL ELECTRIC ПОКУПАЕТ 100% RD LIZINGA GRUPA

Отделение потребительских кредитов международной компании *General Electric (GE)* – компания *GE Consumer Finance* – подписало в мае договор с латвийской лизинговой компанией *RD Lizinga grupa* о покупке 100% ее акций. «Это важный этап в стратегии расширения компании *GE Consumer Finance*, поскольку он обозначает наш приход на латвийский рынок, а также и на более широкий рынок Балтии», – сказал *BNS* исполнительный директор *GE Consumer Finance* по региону Северных и Балтийских стран **Нильс Олл**.

Прежний председатель совета *RD Lizinga grupa* **Виталий Готлиб**, выразив мнение прежних акционеров, сказал, что идеология необходимого развития *RD Lizinga grupa* вступила в противоречие с финансовыми ресурсами, которые *RD Grupa* смогла предоставить для этой компании.



Т. Страхова

**GE:** Приход на латвийский рынок.

Специализирующаяся на потребительских кредитах финансовая компания *RD Lizinga grupa* была учреждена в 1997 году для обеспечения поддержки деятельности *RD Electronics*. Сейчас она является одним из лидеров латвийского рынка потребительского кредитования. В 2003 году ее торговый оборот составил 3,4 млн. латов, а чистая прибыль – 1,3 млн. латов. На конец марта сумма дебиторской задолженности компании составляла 11,3 млн. латов. Компания имеет 29 филиалов, в том числе 13 – в Риге.

### СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ КУРОРТОВ

Латвийские приморские города – Юрмала, Лиепая и Вентспилс, литовские – Паланга и Клайпеда, а также эстонский Пярну разрабатывают проект «Трансграничное сотрудничество в регионе Балтийского моря». К финансированию проекта планируется привлечь средства евросоюзной программы PHARE CBC.

## LATTELEKOM ПРИШЕЛ В ШВЕЦИЮ И ФИНЛЯНДИЮ



**АЙГАР ЦЕРУСС:** Заключены реальные договоры.

Крупнейший в Латвии оператор фиксированных телекоммуникаций *Lattelekom*, до сих пор работавший в трех Балтийских странах, начал предлагать услуги также в Стокгольме и Хельсинки. Теперь крупные предприятия, имеющие сеть филиалов в этих странах, смогут пользоваться предлагаемыми *Lattelekom* решениями международной передачи данных. В Швеции и Финляндии *Lattelekom* уже заключил реальные договоры с клиентами, отметил *BNS* директор отдела торговли и маркетинга **Айгар Церусс**. Еще одна причина для выбора именно этих скандинавских стран – наличие множества глобальных компаний, что дает возможность выхода в другие европейские страны.

Общие инвестиции в соединение сетей Балтийских и Скандинавских стран исчисляются в 580 тыс. евро – расходы сравнительно не велики, так как большую часть оптической сети предприятие арендует у партнеров в Эстонии, Литве и странах Скандинавии, а не создает заново.

## РОССИЙСКИЕ ДИПЛОМЫ В ЭСТОНИИ НЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ

Эстония расторгла межгосударственное соглашение с Россией о признании документов, подтверждающих получение образования и академических степеней. Причиной этого стала Лиссабонская конвенция, действующая в Евросоюзе. В соответствии с этим документом, основанием для признания дипломов является не его наличие, а оценка и сравнение квалификации. Отныне, чтобы узаконить полученные в России диплом или ученую степень, их обладателям необходимо обратиться в уполномоченное учреждение при Министерстве образования и науки ЭР. Новые правила не коснутся обладателей дипломов, выданных вузами СССР, а также дипломов российских вузов, выданных в период действия теперь уже расторгнутого соглашения.

## ПО ОБРАЗУ И ПОДОБИЮ ЛАТВИЙСКОГО LIDO

Затянувшийся процесс открытия в Минске первого ресторана-бистро, сделанного по образу и подобию латвийского *Lido*, близок к завершению. Курирующий этот проект *Белвнешторгинвест* – предприятие Управления делами Президента Республики Беларусь – заявил о готовности принять первых посетителей уже в июле. Создание комплекса на проспекте Ф. Скорины обошлось в 3 млн. долларов. Он будет рассчитан на одновременный прием 250 посетителей, а его пропускная способность оценивается в 2 тыс. человек в день. Меню пока насчитывает 100 блюд. «Затем его расширим, ориентируясь на блюда белорусской кухни и сырье местных поставщиков», – заявил *Б&Б* представитель *Белвнешторгинвеста*. Кстати, 38 поваров из Минска прошли стажировку в Риге.



**LIDO:** Обеды в этнических традициях.

Главное отличие заведений ООО *Lido* от многих других заведений общественного питания – оригинальный, выдержанный в народных традициях стиль внутреннего и внешнего убранства, и приверженность принципу *free floor* – свободного доступа. Первыми эти качества по достоинству оценили литовцы, купившие франшизу на открытие ресторана в вильнюсском гипермаркете *Akropolis* (вступил в строй в 2001 году).

## САМАЯ ДОРОГАЯ СТОЛИЦА В БАЛТИИ

Третий год подряд Таллинн остается самой дорогой столицей в странах Балтии, свидетельствует исследование *Verslo zinijs*. За последний год Вильнюс обогнал по дороговизне жизни Ригу. Быстрый рост цен в Вильнюсе фиксируется второй год подряд. За год в Вильнюсе и Таллинне цены выросли почти во всех категориях товаров и услуг. В Риге же цены многих продуктов и услуг остались на прежнем уровне.

## РЫЦАРИ ОРДЕНА ЗЕМЛИ СВЯТОЙ ДЕВЫ МАРИИ



**ОРДЕН:** Награждены друзья **БК**.

Накануне 86-й годовщины Эстонской Республики президент **Арнольд Руйтель** вручил государственные награды почти двум сотням граждан Эстонии и иностранцам. Среди иностранцев, награжденных орденами Земли Святой Девы Марии – «Крестами Маарьямаа» – были замечены член редколлегии нашего журнала, эксперт из Швеции по финансовым рынкам Балтии **Бу Краг** («Крест Маарьямаа» III степени) с официальной мотивировкой «За укрепление банковской системы Эстонии» и друг **БК** из России, социолог, автор монографии «Россия и страны Балтии» **Ренальд Симонян** («Крест Маарьямаа» IV степени).

Наградными были отмечены иностранцы, способствовавшие достижению двух главных целей: вступлению Эстонии в ЕС и НАТО. Среди награжденных бывший госсекретарь США **Мадлен Олбрайт** («Крест Маарьямаа» I степени), оперный режиссер **Борис Покровский** («Крест Маарьямаа» III степени), тележурналист **Евгений Кислев** («Крест Маарьямаа» IV степени) и др.

## АДВОКАТЫ ОБЪЕДИНЯЮТСЯ

С 1 мая латвийское адвокатское бюро *Lejins, Torgans un Vonsovcics*, литовское *Norcous & Partners*, эстонское *Raidla & Partners* и германское *Roschier Holmberg* под общим названием *RoschierRaidla* начнут совместно оказывать юридические услуги, сообщил *BNS* присяжный адвокат **Ромуалд Вонсович**. Каждое из этих адвокатских бюро продолжает самостоятельную деятельность в своей стране, а в международном масштабе они будут оказывать юридические услуги совместно. В этих адвокатских бюро сейчас работают в общей сложности 150 юристов.

О сотрудничестве также заявили литовское адвокатское бюро *Lideika, Petrauskas, Valiunas ir Partneriai*, латвийское *Klavins & Slaidins* и эстонское *Lepik & Luhaaar*, образовавшие группу *Lawin* для оказания юридических услуг в странах Балтии.

Т. Страхова

Т. Страхова

Архив БК

# Можно ли рассчитать фондовый риск?



Олег Божко

После приобретения североευропейским биржевым оператором OMHEX 80% акций Литовской фондовой биржи создан единый региональный рынок, охватывающий Швецию, Финляндию, Норвегию, Данию, Исландию и страны Балтии. Новый рынок заработает после освоения всеми участниками единой торговой системы SAXESS, предположительно – к концу года. Готовы ли балтийские инвесторы, особенно физические лица, к интеграции в евторынок?

До сих пор так называемый Балтийский индекс формировался виртуально, теперь он будет реально включать акции предприятий, котирующихся в Латвии, Литве и Эстонии в основном и официальном биржевых списках. Инвесторам будет доступен единый «балтийский пакет» со значительным ценовым преимуществом относительно североευропейских акций.

Эксперты надеются, что эти мероприятия, а также вступление стран Балтии в ЕС, возникновение пенсионных фондов и привязка лата к евро позволят оживить местный фондовый рынок. В Латвии (в отличие от соседей) резиденты предпочитают размещать свои портфельные инвестиции за рубежом, демонстрируя недоверие местному рынку.

Этому способствует и непредсказуемость фондового «товара», особенно для непрофессиональных инвесторов (а таких даже на мировом фондовом рынке – большинство). Характеризуя фондовые риски, местные специалисты ограничиваются лишь качественными характеристиками, вроде: «данному инструменту сопутствует больший риск, нежели остальным».

И в лучшем случае уточняют, что риск по конкретным акциям составляет, к примеру, 30%, подразумевая изменчивость котировок за конкретный период. Профессионал сможет извлечь из такой

информации какую-то пользу, а для непрофессионалов это «terra incognita».

## РИСК – ЭТО ВЕРОЯТНОСТЬ

Традиционно риск связывается с вероятностью наступления неблагоприятного события. Причем вышеприведенная цифра не означает 30-процентного риска, а лишь характеризует разброс акционных котировок. Возможность оце-

нить риск в вероятностном пространстве упрощает понимание ситуации.

До недавних пор методы теории вероятности не использовались финансовой математикой. Точкой отсчета стали работы М. Осборна в 60-е годы, использовавшего теорию случайных блужданий для анализа динамики фондового рынка. Сегодня вероятностный подход уже берется «на вооружение» при принятии инвестиционных решений.

## СТАТИСТИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КОТИРОВОК АКЦИЙ БАЛТИЙСКОГО ИНДЕКСА (БИ) ЗА 12 МЕСЯЦЕВ (НА 15 АПРЕЛЯ 2004 Г.). EUR

Наименование предприятия	Текущие котировки	Доля оборота в БИ, %	Котировки high	Котировки low
Baltic Index	379,00	100,00	379,00	182,20
Eesti Telekom	7,90	6,30	7,90	5,40
Harju elekter	8,20	2,20	8,30	3,70
Hansapank	25,90	46,30	25,90	15,50
Merko exitus	14,60	1,00	14,60	5,15
Norma	7,20	3,80	7,20	4,30
Tallinna kaubamaja	6,60	0,10	6,60	3,40
Latvijas Gaze	8,40	0,25	9,70	8,00
Latvijas Kugnieciba	0,75	0,40	0,75	0,40
Ventspils Nafta	2,50	0,09	2,53	1,20
Ekranas	2,45	0,70	2,45	1,35
Lietuvos Telekomas	0,70	5,90	0,70	0,29
Pieno zvaigzdes	1,40	1,20	1,45	0,35
Rokiskio suris	20,90	9,10	22,50	6,30
Snaige	76,90	17,20	76,90	34,20
Vilniaus vingis	2,70	5,60	2,90	1,70

Источник: фондовые биржи Балтийских стран.

Одна из посылок, на которые он опирается, состоит в том, что производная логарифмов случайных величин, характеризующих многие финансовые показатели (котировки акций, прибыль на акцию, дивиденды и т. д.), соответствует нормированному нормальному распределению. Причем процентные показатели (доходность гособлигаций, отдача на капитал или активы и т. д.), являющиеся в определенной степени производными от абсолютных, отвечают нормальному закону непосредственно (то есть даже не требуя логарифмического сглаживания).

В качестве характеристики изменчивости акционерных котировок используется среднеквадратическое отклонение (с. о.). Точность оценок повышается, если вместо множества текущих котировок использовать две оценки: high (самая высокая котировка) и low (самая низкая) за конкретный период.

### ХОРОШО БЫТЬ АКЦИОНЕРОМ ЭСТОНСКОГО БАНКА

В таблице приведена статистика акций Балтийского индекса за последние 12 месяцев (по апрель 2004 года). Ограничиться этой датой пришлось потому, что в конце апреля котировки акций *Hansapank*, формирующие до 50% оборота Балтийского индекса, резко (четырекратно) снизились. Из-за решения акционеров о премиальной выплате 3 новых акций на каждую находившуюся к тому времени в обороте.

Акционеры (*Hansapank* принадлежит шведскому *Swedbank*) сумели получить и дивиденды за прошлый год. А сам проект под лейблом *Hansapank* является одним из наиболее успешных на всем пространстве экс-СССР за последнее десятилетие. До апрельского «разводне-

ния» акция банка стоила 26 евро при номинале 0,64 евро – 40-кратный прирост стоимости за 10 лет!

Не исключено, что щедрость акционеров *Hansapank* – вынужденная. Известно, что доля одного эмитента в новом общебалтийском списке не должна будет превышать 10%, и для выполнения этого условия банку надо снижать стоимость акций или биржевые обороты (либо то и другое одновременно).

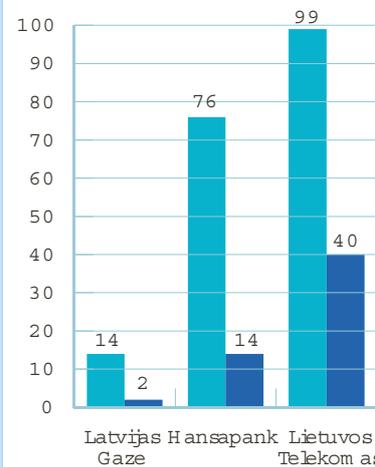
### HIGH И LOW ОПРЕДЕЛЯЮТ РИСК

По показателям high и low котировок акций *Hansapank*, *Latvijas Gaze* и *Lietuvos Telekomas* (по эмитенту от каждой страны Балтии) были подсчитаны годовые с. о., составившие в апреле 2004 года 35,7%, 8,9% и 68,7% соответственно. Затем из стандартных таблиц вероятностей были определены инвестиционные риски, то есть вероятности снижения акционерных котировок относительно текущего значения в течение ближайшего месяца и года (см. график).

Эти вероятности не гарантируют исполнения ожидаемых событий в конце периода, снижение котировок может произойти и в начале периода, а к концу может наблюдаться даже прирост. Тем не менее и это – заметный шаг вперед сравнительно с тем, чем «кормят» инвесторов аналитики сегодня. Аналогично можно определить и вероятности благоприятных инвестиционных событий (то есть роста котировок за определенный период).

Все это позволяет формализовать (автоматизировать) процедуру подготовки инвестиционных решений относительно необходимости сохранять конкретные акции в портфеле или избав-

### РИСК ИНВЕСТОРА ПО НЕКОТОРЫМ АКЦИЯМ БАЛТИЙСКИХ ЭМИТЕНТОВ, % (АПРЕЛЬ 2004 Г.)

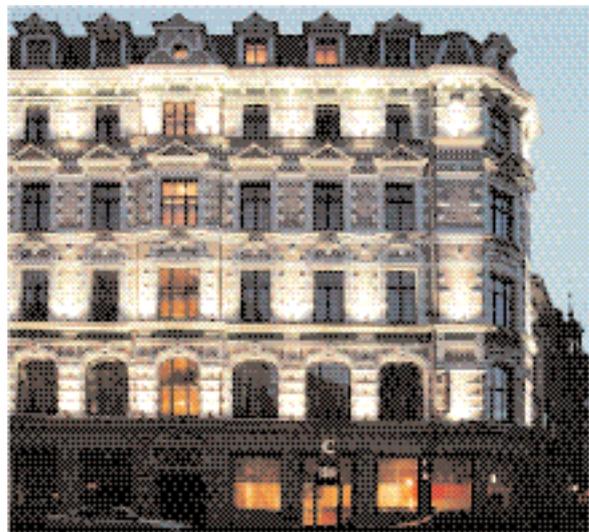


Источник: фондовые биржи Балтийских стран.

ляться от них, а если приобретать, то такие, для которых характерен минимальный риск или максимальная вероятность курсового роста и т. д.

Кроме того, вероятностный подход облегчает разработку и понимание механизма срочных финансовых инструментов, таких как опционы, которые называют высшей финансовой математикой. В чем балтийский фондовый рынок (за исключением Эстонии) намного отстает от европейского и мирового уровня.

Однако не следует обольщаться, вероятностная модель адекватна до тех пор, пока события развиваются «как до сих пор», она опирается на статистику и не способна предвидеть сюрпризы, подобные «разводнению» акций *Hansapank*, то есть может служить лишь подспорьем при принятии инвестиционных решений. ■



Гостиница "ЦЕНТРА" это:

центр старого города

центр комфорта

центр гостеприимства

26 номеров в современном стиле

Бесплатный доступ к интернету в номере

Эксклюзивный конференц-зал

Трансфер до/из аэропорта



Улицо Аудēju 1  
Рига, LV 1050, Латвия  
Тел. (+371) 7226441  
hotel@centra.lv  
www.centra.lv



# Что нам стоит склад построить

## Татьяна Андреева

На рынке складского хозяйства Латвии сложилась парадоксальная ситуация. Спрос и предложение по складам приблизительно одинаковые: на 10 объектов – 10 арендаторов. Вот только недвижимость не отвечает техническим и санитарным требованиям желающих ее приобрести. Поэтому из десятка предложений хорошо, если 4-5 находят арендаторов или покупателей. Крупные торговые сети строят современные центры дистрибуции.

## КЛАССИФИКАЦИЯ И МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ

Так уж получилось, что для обозначения типов складских помещений в Латвии не придумали классификации. Арнис Пурцenis, специалист по коммерческим площадям компании Latio, предлагает **БК** свой подход: «Очень условно их можно разделить на три группы: подвальные и полуподвальные помещения, расположенные в центре Риги в старых домах; кирпичные здания, принадлежавшие в советское время многочисленным заводам и фабрикам; а также ангары, железные конструкции, возведенные лет десять назад».

В центре латвийской столицы можно найти только первый тип склада. Как правило, они располагаются в тех районах столицы, которые принято называть неблагополучными (наркоманы, хулиганы и алкоголики). Речь идет об улицах Стабу, Тургенева, Авоту. Сразу стоит оговориться, что таких объектов очень мало, счет идет на десятки.

Иная картина складывается за пределами центральной части города. Кенгарас, Тейка, Саркандaugaва – здесь раньше находились крупные производства: «Красный квадрат», Рижская киностудия. Огромные площади сейчас не используются по назначению, вот и предлагаются клиентам в качестве склада.

Ангары же кучкуются прежде всего в Золитуде, Ильгуциемсе, а также за пределами столицы – на магистралях в сторону Румбулы и Марупе.

## ПОРТРЕТ ВЛАДЕЛЬЦА/АРЕНДАТОРА

Ими являются либо торговцы, либо производители. Первая категория – это бизнесмены, занимающиеся оптовой торговлей, продажей крупногабаритных, например строительных материалов (зачастую здесь же располагается и магазин розничной торговли). В свою очередь, производителей представляют собой те фирмы, которые за-

нимаются изготовлением хлеба и кондитерских изделий. Если у торговцев площадь складов превышает 10 тыс. кв. м, то производители довольствуются небольшими помещениями – в 200-300 кв. м. Зато таких фирм достаточно много.

Арендовать складские помещения любят новые компании, появившиеся на рынке недавно, у которых нет ни капитала, ни достаточной уверенности остаться здесь надолго. Зато те, кто закрепился – предпочитают строить свои. И причина не только в том, что так выгоднее. На рынке сложилась парадоксальная ситуация. Спрос и предложение по складам приблизительно одинаковые, иными словами на 10 объектов имеется 10 арендаторов. Вот только недвижимость не отвечает требованиям желающих ее приобрести: претензии вызывает отсутствие вентиляции, удобств и других важных нюансов. Поэтому из десятка предложений хорошо если 4-5 найдут арендаторов или покупателей.

В зависимости от технического состояния и месторасположения склада, меняются и цены. Покупка более-менее новых конструкций обойдется в 300-500 евро за кв. м. А помещение бывшего мясоперерабатывающего комбината можно найти и за 250 евро за кв. м. Что касается аренды, то сдача в наем площадей будет стоить от 1,5 до 2,5 латов за кв. м. Здесь важен и размер склада. Принцип простой: чем больше – тем дешевле.

## ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗЫ

Их, по мнению А. Пурценса, несколько.

Во-первых, склады перебираются из города за его пределы. Так предприниматели экономят время, которое для них, как известно, деньги.

Во-вторых, большая часть новых складов будет появляться в Пардаугаве. Поскольку там пока есть свободные участки земли и она дешевле.

В-третьих, владельцы подвалов и полуподвалов ждут большие проблемы при продаже или сдаче в аренду собственности. Учитывая специфику такого рода помещений, они годятся для хранения специфических вещей, например, зубоорудий, например, электроники, техники.

В-четвертых, ожидается увеличение числа складов в основном за счет роста в Латвии производства. Новые объекты будут располагаться на основных магистралях на выезде из города.

## КРУПНЫЕ ТОРГОВЫЕ СЕТИ И СКЛАДЫ

Бизнес торговца – обслуживать покупателя, а не складировать товары в кладовых. Мы не настолько богаты, чтобы замораживать оборотные средства, утверждают предприниматели. И все же какой-то запас продовольствия или промтоваров владельцы сети магазинов должны иметь здесь же на складе магазина. Сегодня практически

все магазины располагают такими помещениями. Правда, занимают они всего лишь небольшую часть общей площади магазина и рассчитаны на короткий срок хранения. Пополняют склады в магазинах поставщики по мере необходимости. Управление и оптимизация поставок и остатков товаров на складе играет большую роль как со стороны поставщиков, так и торговых сетей.

Прямые поставки от производителей в магазины стали не устраивать. И вот почему. «Три года назад мы проанализировали ситуацию в сети наших магазинов, – расска-



**А. ПУРЦЕНС:** Чем больше склад – тем дешевле.

зывает **Дзинтарс Рекснис**, руководитель сети поставок ООО *Rimi Latvia*. – В некоторых магазинах ежедневное число прямых поставок от поставщиков достигало 150. Это ненужные административные расходы, время, очереди, человеческие ресурсы со стороны магазинов и поставщиков».

Жесткая конкуренция на рынке розницы заставила торговцев искать пути как повысить досягаемость товара, эффективность поставок и, одновременно, четко контролировать качество и свежесть поставляемых продуктов. Мы хотим, чтобы деятельность магазинов фокусировалась на одном направлении – обслуживании клиентов, а не приеме товаров на рампе, у-

верждают торговцы и приступают к строительству центров дистрибуции.

Первой ласточкой в Латвии оказался центр, принадлежащий сети *Rimi*, в возведение которого инвестировано 13 млн. латов. Он был открыт в мае 2003 года и стал примером для организации работы другим коммерсантам.

Его общая площадь составляет 28 тыс. кв. м. Склад делится по группам товаров на четыре части: сухие, охлажденные, замороженные и фрукты-овощи. Помещения приспособлены для хранения товаров при температуре от -22 до +30 градусов. Сюда привозят товары все поставщики, и здесь же формируются грузы для каждого конкретного магазина. По утверждениям руководства, через центральный склад, а точнее центр дистрибуции, теперь проходит 45% всего оборота товаров. До конца лета цифра увеличится до 85%.

Примеру скандинавских инвесторов последовали предприниматели из Литвы. Владельцы сети *VP Market* осенью 2003 года сдали в эксплуатацию центр дистрибуции на ул. Баускас. И пока проводят через него только сухие товары.

«Однако, как показывает опыт европейских государств, многие крупные сети магазинов идут на централизованную модель поставок, используя центры дистрибуции. В Европе через один центральный склад проходят даже продукты с трехдневным сроком реализации, как бы скептики и утверждали о замедлении работы при появлении еще одного посредника. Поэтому будущее – за центрами дистрибуции», – считает Д. Рекснис.

В Европе, к примеру, работает даже два уровня дистрибуции. Специальные склады, т. е. профильные по видам товара. Со специальных складов товар поступает в региональные центры и только затем дальше по магазинам сети. Такая практика вряд ли приживется в одной из Балтийских стран, но вполне возможна на территории всей Балтии. ■



**TRANZITA**  
TERMINĀLS  
EXPEDITION AND BONDED CUSTOMS WAREHOUSE

**TRANZITA TERMINALS LTD., one of the major customs warehouses in Latvia, offers the following services to clients**

- import and transit cargo storage and handling
- excise cargo storage
- export/import cargo formalization
- cargo customs clearance
- customs broker services
- postponed tax payments in Latvia
- freight forwarding to Europe, the Baltic and CIS countries; road haulage and rail shipping all over the Baltic States.
- Cargo treatment (labelling, sorting, etc)

**Steadfast attention to clients' needs, great experience in logistic solutions, flexible price policy is the keystone of the success in business for TRANZITA TERMINALS LTD.**

[www.tterminals.com](http://www.tterminals.com)

**TRANZITA TERMINALS LTD.**

**18 Ilzenes Str., LV-1005 Riga, Latvia**

**Phone +371 7381320, Fax +371 7381716**

**e-mail: Info@terminals.lv**

## Таможенные склады балансируют на грани

**Татьяна Андреева**

О новой ситуации вокруг таможенных складов рассказывает **Михаил Фридман**, вице-президент Латвийской национальной ассоциации грузовых экспедиторов, вице-президент Международной федерации ассоциаций логистики и складов, президент производственно-коммерческой фирмы *Atlas*.

– Пока неизвестно, сколько из имевшихся в Латвии 200 таможенных складов сохранили свой статус. По всей Латвии не перерегистрировалось порядка 10 складов. Но май был месяцем не очень показательным, поскольку мы доработывали остатки того, что поступило на склады в апреле, а склады были полны – все старались в преддверие 1 мая загрузить мощности.

Структура таможенных складов в Латвии уже была подготовлена к переходу на законодательство ЕС. Поэтому типы складов А, В, С, D, E и F остались теми же, здесь трудностей не было. Регистрация прошла практически в срок. Хотя склады еще не получили свои разрешения в бумажном виде, но номера у таможенных складов уже новые и все склады работают.

Что касается июня и июля, то это время будет испытательным сроком для многих таможенных складов. Поток транспортных грузов через них сократился примерно на 50%. Большинство грузов из ЕС идут минуя таможенные склады.

### ЕВРОСКЛАДЫ И ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ

Что касается технического состояния складов, то здесь есть две группы предприятий. Одна – это те, куда вкладывают средства западные инвесторы, строящие новые и современные объекты, их состояние отвечает требованиям ЕС (наберется с десяток). И есть склады (таковых основная масса), принадлежащие местным предпринимателям, которые достались им в наследство от советских времен. Эти склады находятся в худшем техническом состоянии и требуют инвестиций, чтобы сделать их конкурентоспособными.

Современный склад – это не только конструкция, изготовленная из качественных и новомодных материалов. Там имеются современные экономичные системы вентиляции, отопления, автомати-

зированной техника складирования. Все компьютеризировано, работа идет по штрих-кодам, каждый погрузчик имеет радиосвязь с центральным компьютером. Себестоимость работы на таких объектах гораздо ниже, чем на построенных в советское время. Возведение современного склада площадью 2 тыс. кв. м обходится не менее 1 млн. евро без стоимости земли.

### ЕС ЛОББИРУЕТ НЕ ВСЕХ

Для Балтийских стран складская отрасль чрезвычайно важна, и я не понимаю, почему мы не настояли, чтобы Евросоюз включил ее в первоочередные народнохозяйственные отрасли Балтии, которые спонсируются фондами ЕС. Очевидно, что ЕС не заинтересован в развитии в Прибалтике транзитного бизнеса. Причина простая: еэсовцы не хотят создавать конкурентов для Финляндии, фактически из нее делают монополиста. Хотя такой подход противозаконен. Где же тут антимонопольные принципы торговли, которые декларирует ЕС?

Сейчас, когда мы пытаемся получить помощь от структурных фондов ЕС, становится очевидным, что отечественных предпринимателей хотят поставить в еще более неравное положение с европейским крупным бизнесом. И это одна из негативных проблем, которая сегодня ясно обозначилась. Выхода из этой ситуации пока нет по той простой причине, что молодые Балтийские государства не научились лоббировать свои интересы в Евросоюзе и смотрят в рот евробюрократам из Брюсселя.

### ТРАНЗИТ ЧЕРЕЗ ЛАТВИЮ СТАЛ ДОРОЖЕ

В мае месяце у нас была достаточно большая неразбериха в связи с новшествами в оформлении таможенных процедур, она еще в какой-то мере продолжается. Аналогичные неурядицы были и еще продолжают в других странах



Т. Стрехова

**МИХАИЛ ФРИДМАН:** Июнь, июль – испытательный срок для таможенных складов.

ЕС, таких как Франция, Италия и Германия. Потому что товары в Латвию или Эстонию надо отправлять по-новому. Не запланированный переходный период.

Раньше, когда Латвия была независимым государством, таможенный склад выполнял функции и таможенного, и акцизного, и склада НДС. Здесь концентрировалось все. К нам шел транзит из европейских стран. Здесь товар либо оставался и растамаживался, либо отправлялся в страны СНГ. Все шло через таможенную территорию, которая не являлась территорией Латвии. И поэтому никакие латвийские законы об акцизном налоге или НДС на складах не действовали. Это было разумно и выгодно для клиентов и не препятствовало транзиту.

Сегодня в отношении потока товаров из третьих стран ничего не изменилось: груз приходит на таможенный склад, растамаживается и отправляется в Латвию либо в другие государства ЕС. А вот все, что касается европейского товара,

### СОЦИАЛЬНАЯ ЦЕНА СКЛАДСКОГО БИЗНЕСА

В Латвии до 1 мая насчитывалось 186 таможенных складов. Среднее число работающих на одном – 30 человек. Выходит примерно 5 500 человек. Каждый платит социальный и подоходный налог, каждый получает зарплату, кормит свою семью и растит детей.

а это примерно 50% всех перевозимых транзитом грузов через Латвию, тут, если и необходимы, то обычные склады или склады НДС. Последние, почему-то, не понравились нашим чиновникам, и они решили их не вводить в Латвии, ограничив таким образом возможности бизнеса.

Поэтому сегодня правильно говорить не о таможенных складах, а о центрах дистрибуции товаров. Это комплексы, имеющие складские мощности, частично таможенные, частично акцизные или обычные. В зависимости от страны происхождения и категории товара он попадает на соответствующий склад. Существует множество регламентирующих документов разных департаментов, которые указывают на правила работы с различными группами товаров. Приходится согласовывать массу документов и отчетов одновременно с несколькими департаментами. Количество работы по оформлению грузопотока возросло непропорционально. Если раньше был один отчет перед таможенным департаментом, то сегодня помимо него – перед налоговыми службами об-

НДС, перед Акцизным управлением об акцизе. Объем грузов уменьшился, а работы прибавилось в несколько раз.

Что это означает? Что транзит через Латвию стал значительно дороже и мы стали менее конкурентоспособны по сравнению с другими странами ЕС. Зато у латвийских чиновников есть дополнительная работа, рук не хватает и надо срочно увеличивать штаты госслужащих. Чтобы было сподручнее пилить сук на котором сидим.

### ВЫВОД

Чтобы остаться на рынке коммерсантам, решившим работать в логистическом, складском бизнесе, надо в первую очередь добиться либерализации латвийских законов, которые усложняют порядок работы на внутреннем рынке. Уменьшить и максимально упростить отчетность в отношении товаров, следующих транзитом через нашу страну. Кроме того, надо добиться, чтобы наше правительство обеспечило доступ для отечественных предпринимателей транзитного бизнеса к евро-

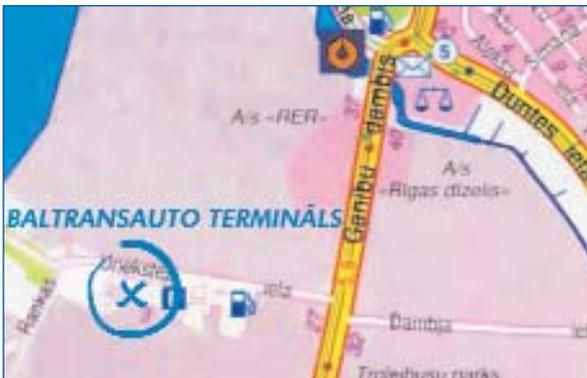
пейским структурным фондам, обеспечив им возможность реконструкции и модернизации своих основных средств. Тогда у них появится перспектива выстоять в жесткой конкурентной борьбе, создав собственную латвийскую предпринимательскую среду.

Пока ситуация не безнадежная и мы работаем. Нам помогают прогрессивные представители в нашем правительстве, которые выслушивают мнения практиков и находят вместе с предпринимателями конструктивные решения. Под руководством Министерства сообщения создана рабочая группа, куда вошли ассоциации логистической отрасли: экспедиторы, стивидоры, таможенные брокеры, автоперевозчики, железная дорога, порты. Мы вместе готовим свои предложения правительству для нормализации ситуации. Чем быстрее они будут реализованы, тем выше шансы выжить у латвийских предпринимателей.

Время пока еще не ушло. Ведь перед нами громадный растущий рынок России, СНГ, стран Азии. Работы хватит всем: и Эстонии, и Латвии, и Литве. ■



## BALTRANSAUTO TERMINĀLS



**Месторасположение: Латвия. Рига.**  
Территория непосредственно примыкает к контейнерному терминалу Рижского свободного порта.

- Комплексное таможенное оформление авто-, авиа- грузов (экспорт, импорт) в кратчайшие сроки
- Таможня – таможенные склады и таможенный брокер
- **Таможенные склады** с правом на обслуживание и хранение, в том числе продуктов питания не животного происхождения и акцизных грузов
- Таможенный брокер – брокерские услуги и гарантии
- Отапливаемые и не отапливаемые складские помещения (разных размеров), открытые территории
- Все виды погрузки, разгрузки, возможность сортировочных работ
- Возможность хранения контейнеров
- Таможенное оформление всех видов внутренних и транзитных грузов с учетом «индивидуальной» специфики
- Оптимизация таможенных платежей с целью минимизации расходов клиента
- Консультационные услуги квалифицированных специалистов по таможенному законодательству и прохождению таможенного контроля
- Аренда открытых асфальтированных площадей, складских и офисных помещений

**Ул. Уриекстес 3, Рига  
LV-1005, Латвия**

**тел.: + 371 7097900  
+ 371 7097911  
+ 371 7097912**

**факс: + 371 7097900  
e-mail: ave@ave.lv**



# Евросклад как выгодная инвестиция

Татьяна Коморская

Литва, специально для БК

На рынке складского хозяйства Литвы бросаются в глаза две новых тенденции. Одна – географическая. Таможенные склады выстраиваются вдоль новой границы ЕС. Вторая – техническая: большим и не удовлетворяемым пока спросом пользуются новые склады европейского типа.



Пресс-фото

В складском хозяйстве страны наблюдается оживление. Рынок старых складов относительно сбалансирован, и уже нельзя сказать, что предложение, как это было несколько лет назад, весьма превышает спрос.

Не слишком трудно продать, не слишком трудно купить. Разве что клиенту требуются какие-то особые габариты, особая география или другие специфические свойства. Компании по торговле недвижимостью отмечают, что наиболее ходовые размеры – от 800 до 2 500 кв. м, но бывают и совсем другие заказы, как например, на 15 тыс. кв м – для торговли. Потребность есть, и заметна тенденция к ее возрастанию. Стоимость зависит от товара.

## НОВАЯ СКЛАДСКАЯ ГЕОГРАФИЯ

На рынке складского хозяйства бросаются в глаза две новых тенденции. Одна – географическая. Таможенные склады выстраиваются вдоль новой границы ЕС.

Хотя цель у этой географии чисто практическая – перехватить транзитный сервис у нынешних их владельцев.

Вторая – техническая: большим и не удовлетворяемым пока спросом, как выяснилось совсем недавно, пользуются новые склады европейского типа. Выиграл тот, кто рискнул вложить деньги в их строительство. А таких находится все больше.

Несколько особое положение занимает портовое складское хозяйство. Здесь бум складов начался значительно раньше, чем в других секторах, где на рынок пока выкидываются лишь первые «пробнички». Складское хозяйство в порту растет с завидной регулярностью. Еще в конце прошлого года, накануне того, как литовско-белорусская граница стала внешней границей ЕС, значительно возросли инвестиции в таможенные склады, компании не жалеют средств на их развитие.

Бизнесменов не пугает новая отрасль, поскольку они надеются на то, что Литва станет страной, где будут перераспределять грузы из ЕС в СНГ, как это происходит на польско-германской границе. К тому же грузопоток в этом направлении растет по мере роста прожиточного уровня в странах СНГ.

Чуть больше года назад в Литве было 127 таможенных складов и 25 импортно-экспортных терминалов (для временного хранения товаров). Часть устаревших складов закрылась. Тем не менее сейчас имеются 143 склада и 25 терминалов. Ожидаемые товары из ЕС – лучший стимул для инвестиций. По сведениям Таможенного департамента только в I квартале 2004 года выдано 15 разрешений на оборудование таможенных складов.

Владелец нескольких таможенных складов *Vinges terminalas* инвестировал около 12 млн. литов. Инвестиции запланировал *Paneriū terminalas*, новый склад строит ЗАО *Vilniaus tranzitas*. Ими движет надежда на то, что для пересортировки товаров их поставщики выберут одну из приграничных стран, имеющую хорошие связи с ЕС. Почему бы и нет, если цена за складское обслуживание в Литве едва ли не в три раза меньше, чем в Финляндии, где накапливаются почти 66% всех грузов на Россию. Сейчас все ожидают, оправдаются ли инвестиции литовских субъектов в склады. И по некоторым прогнозам, в случае увеличения грузопотока владельцы складов могут увеличить цены за свой сервис. До последнего времени арендные цены на таможенных складах колебались от 10 до 15 литов за кв. м в месяц.

## СКЛАДОВ СТРОЯТ БОЛЬШЕ

Об этом говорят строительные фирмы. Так руководитель фирмы *Litana*, специализирующейся на проектировании и строительстве зданий из легких металлоконструкций, **Игорь Фризен** рассказывает: фирма строит торговые центры, цеха, спортзалы в Литве, Калининграде, Латвии. Однако треть всего их оборота в последнее время приходится на склады разного назначения, как то: сельскохозяйственные, легкой промышленности, пищевые (сыпучих грузов).

В зависимости от предполагаемых видов грузов их владельцы выдвигают всевозможные требования, например поддерживать тепловой режим. Высокие требования к полу: кроме основной функции он должен не пылить, хорошо поливаться (влагоустойчивость), отличаться прочностью покрытия (эпоксидность), стойкостью к химическим и физическим



Архив БК

**ИГОРЬ ФРИЗЕН:** Каждый третий склад, построенный Litana, – холодильник.

воздействиям. В клайпедском порту полтора года назад для компании *Bega Litana* построила мобильный, удобный для сыпучих грузов склад. По индивидуальному требованию клиента была спроектирована загрузка груза через большие крышевые двери – 4 люка. Для известнейшей в Литве компании по производству пива *Svyturys* был построен склад для хранения грузов на 3,5 тыс. кв. м.

Выделенные субсидии сельскому хозяйству, их распределение через SOPARD и подготовка к вступлению в Евросоюз оказали положительное воздействие на обновление складского хозяйства. По словам И. Фризена, каждый третий построенный *Litana* склад – это холодильник. Ранее фирма построила современный мясокомбинат *Rovisa*, а сейчас еще и холодильник на 300 кв. м, с воздушными путями подачи продукции.

В Клайпеде, в свободной экономической зоне, разрастается технопарк. По заказу ирландцев строятся и сдаются в аренду склады. Первая очередь заняла примерно 3-4 тыс. кв. м. Сейчас при участии *Litana* идут переговоры о строительстве второй очереди примерно на 500 кв. м складских и офисных помещений.

## В ПОРТУ СКЛАДЫ ПОЛУПУСТЫЕ

У специалистов *KLASCO*, крупнейшей в порту компании, создается впечатление, что спрос на склады в настоящее время превышает возможности владельцев грузов, поскольку клиенты очень активно интересуются складированием самых разнообразных грузов, однако фактически поток генеральных грузов не велик. В настоящее время за-

крытые склады стоят полупустые. Более всего складироваются сыпучие грузы: зерно, сахар, минеральные материалы. Все склады *KLASCO* имеют статус таможенных складов, общего А-типа и Е – продленного хранения.

Но, несмотря на выжидательную позицию клиентов, рыночные тенденции и прогнозы дают основание предполагать: спрос на специализированные склады под генеральные грузы будет возрастать, потому что, как в шутку говорят некоторые специалисты складского хозяйства, «вся Европа – большой магазин». Поэтому и места для грузов готовятся загодя.

Всего склады закрытого типа, принадлежащие грузовому терминалу *KLASCO*, занимают 56 865 кв. м. Из 11 складов – 5 современных, один среди них – для замороженных продуктов. За последние пять лет, прошедших после приватизации *KLASCO*, построены три закрытых склада, готовятся проекты закрытого склада генеральных грузов на контейнерном терминале и небольших специализированных складов на грузовом терминале.

В комплексе сыпучих грузов имеются цистерны для жидких удобрений емкостью в 87 тыс. тонн, трехкупольные склады для зерновых культур (сыпучие продовольственные товары) емкостью в 60 тыс. тонн. 9 июля 2004 года сдается крупнейший в порту склад емкостью в 120 тыс. тонн на терминале сыпучих минеральных материалов. На контейнерном терминале, наряду с площадками общей площадью в 70 тыс. кв. м, есть закрытый склад, площадью в 2 400 кв. м, будет строиться еще один – для упаковки товаров и других потребностей.

## НЕ ТОЛЬКО ЛОГИСТИКА, НО И ДИСТРИБЬЮЦИЯ

«Поскольку наша компания инвестирует только в здания высшего качества, – рассказывает Дита Пурлене, заместитель директора по маркетингу компании *Ranga IV*, – то и требования ставятся соответствующие. Склады должны иметь хорошие подъездные пути, быть не слишком удалены от центра, то есть удобной должна быть не только логистика, но и дистрибьюция. Евростандарты – это безопасная территория, удобные ramпы, проветриваемые помещения, поддерживаемая зимой плюсовая температура (точнее, возможность регулировать внутренний воздушный режим помещения). Возле складов должны быть помещения для бюро и т. д. В Литве до сих пор ощущается нехватка складов современного типа, поэтому еще в процессе строитель-

ства мы очень быстро нашли арендаторов. Спрос был столь велик, что весь проект (строения с составленными договорами на аренду) мы продали другому инвестору. То же произошло и в Латвии, с нашим складом возле Риги».

Построенный в Вильнюсе *Ranga IV* центр логистики в 22 тыс. кв. м приобрел *Baltic Property Trust Secura* – датский фонд инвестиций в недвижимость, инвестирующий в странах Балтии в здания коммерческого назначения высшего класса. Сделка финансируется вильнюсским отделом банка *Vereins und Westbank*. Посредник сделки – международная консультационная фирма по недвижимости *Koba*. Это одна из крупнейших сделок продажи и аренды, выполненных в Литве.

Сейчас финиширует другой перспективный проект *Ranga IV*: комплекс складов в Риге – всего в 7 км от города на участке в 77 200 кв. м. Комплекс обеспечен всеми коммуникациями, телефонными и компьютерными сетями, всем современным техническим оснащением, комфортабельными бюро.

## ТОРГОВЛЯ ВЫБИРАЕТ АРЕНДУ

Общая площадь складов крупнейшей в Литве торговой сети *Vilniaus prekyba* – 100 тыс. кв. м. Половина из них принадлежат собственно *VP Market*, еще 50 тыс. кв. м – компания арендует. Вся продукция умещается на 15 складах, которые дробятся еще на 30. Среди них склады для промышленных товаров, одежды, сезонных товаров (школьных, праздничных), пищевые (бакалея, напитки), для фруктов, овощей и мороженых продуктов, для собственных потребностей. Эти склады обслуживают 186 находящихся в Литве торговых центров (не следует забывать, что часть торговых центров этой сети, по сути, также приспособлены для складирования товаров).

Компания продолжает расширяться, а потому и склады для нее – актуальный вопрос. По всей вероятности, они будут арендоваться. На сегодняшний день качество арендуемых складов и их цена вполне удовлетворяют этого торгового гиганта. Не хватает разве что складов очень большой площади, для хранения огромного количества товаров. ■

## СТОИМОСТЬ СКЛАДСКОЙ АРЕНДЫ. LT/L/КВ. М

Простые строения	4-6
Несколько улучшенные, напр. ж.б.	6-8
Реконструированные	8-12
Новые, европейского типа	12-18

Составлено автором.

# Процветают те, кто нашел свою нишу

**Валентин Звегинцев**

*Эстония, специально для БК*

Складское хозяйство Эстонии за последние год-полтора претерпело большие изменения. Задолго до вступления в ЕС Эстонию предупредили, что срочно необходимо привести в порядок все склады и подогнать их под стандарты Евросоюза. 372 склада принялись лихорадочно работать в этом направлении, тем не менее многие не выдержали гонки и сошли с дистанции.

Сегодня Таллинн столкнулся с тем, что продается и сдается в аренду огромное количество складов и складских помещений.

Если говорить о потенциальном портрете бизнесменов, пользующихся складами, то это скорее два портрета. Крупный бизнесмен и средний. Мелкие предприниматели стараются сегодня не тратить деньги и экономить на всем.

В основном склады используют для хранения продуктов первой необходимости. Процветают те, кто нашел свою нишу. Например, *Tobaccoland* – фирма, занимающаяся распространением табачных изделий. Не бедствуют и склады алкогольной продукции.

## ТОРГОВЛЯ: РАЗНЫЙ ПОДХОД

Крупные торговые сети в Эстонии подходят к организации складов по-разному. Сеть магазинов *Prisma*, расположенная в Таллинне, принципиально решила не держать единого склада. **Рийна Уско**, заведующая сетью *Prisma*, ответила на вопрос БК о требованиях к складскому хозяйству так: «Мы решили, что не стоит снимать большие помещения только для того, чтобы устраивать там склад. Это дополнительные затраты, которых мы стараемся избежать. Если бы мы арендовали или сами строили склады, то деньги на их содержание автоматически добавлялись к стоимости товаров и мы не могли бы держать их на том уровне, который есть сегодня».

Нельзя сказать, что цены в магазинах *Prisma* так уж низки, тем не менее доля истины в словах заведующей есть, поскольку цены в других супермаркетах не значительно, но выше.

По словам г-жи Уско, в каждом отдельно взятом магазине *Prisma*, есть свой

меленький склад, на котором имеется необходимый минимум товаров. «Если какой-либо товар заканчивается на прилавках, то мы связываемся с поставщиками и полученный товар тут же выставляем в торговом зале».

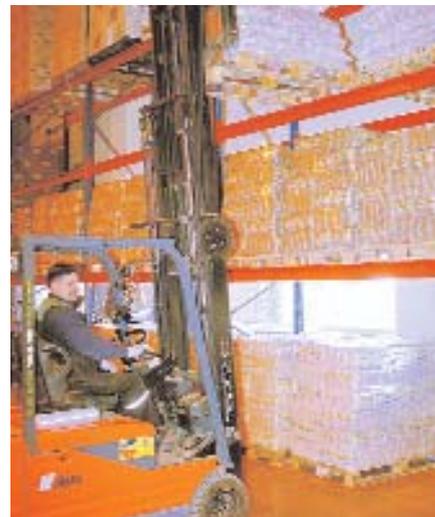
Другая торговая фирма (более крупная) *AS Kesko food*, которой принадлежат сети магазинов *Citymarket*, *Saastumarket* и *Supernetto* наоборот приняла решение, что ей необходим один склад средних размеров, чтобы в любой момент можно было доставить товар на прилавки.

Отметим, что магазины этой фирмы расположены по всей Эстонии, а склад находится в пригороде Таллинна. Площадь склада относительно небольшая – 15 тыс. кв. м. Почему фирма решила, что склад ей необходим, нам выяснить не удалось. Представители фирмы испугались наших вопросов. Решив, что мы интересуемся от имени их конкурентов, они даже имена свои называть не стали.

## ТАМОЖЕННЫЕ СКЛАДЫ МОГУТ ОПУСТЕТЬ

Еще пару лет назад ситуация с таможенными складами была аховая. Проблемы возникали на всех фронтах. Во-первых, эстонские таможенные склады использовались для афер. Например, возникла ситуация, когда часть товара со склада якобы пропала. Однако при более тщательном расследовании выяснилось, что стоимость товара была искусственно завышена и часть его морально устарела и была списана. Тогда даже расследование не стали проводить до конца.

В те же времена таллиннские таможенные склады перешли на новую систему контроля за складом – электронную. С 2002 года на всех складах используется



В. Салмуну

программа ASYCUDA. Поначалу это внесло сумятицу. Система давала сбои и уверяла, что товара на складе нет, хотя он стоял буквально возле компьютера.

**Айвар Пау**, пресс-секретарь Таможенного департамента, уверяет БК, что с тех пор многое изменилось. Сегодня система работает прекрасно. Ее внедрение значительно упростило работу как работников складов, так и владельцев товаров. Только в Таллинне находится более 100 складов, и благодаря тому, что все они объединены в единую электронную сеть, с товаром работать проще.

После вступления Эстонии в ЕС изменились и правила хранения товара. Если до 1 мая груз на складе хранился без уплаты НСО, то сейчас платить надо, поскольку таможенный склад теперь считается обычным складом для товаров из ЕС. Поначалу работники таможни считали, что это повысит количество контрабанды из третьих стран. Правда, пока, за два месяца европейской жизни, особых изменений не произошло.

Таможенники также ждут того, что в скором времени склады могут опустеть, поскольку большая часть товаров пойдет через Латвию, где получена отсрочка от уплаты пошлин на один год. Таможенники называют цифру в 70% потери товаров из-за этого. ■

### ПРОДАЖА СКЛАДОВ. ЕЕК/КВ. М

Место расположения	Новые помещения	Реставрированные	Амортизированные
Центр Таллинна	4000-6000	2000-4000	2000-3000
Окраина	3000-5000	500-2000	500-1000

Составлено автором.

### АРЕНДА СКЛАДСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ. ЕЕК/КВ. М

Место расположения	Новые помещения	Реставрированные	Амортизированные
Центр Таллинна	50-70	40-50	20-40
Окраина	40-50	30-35	15-30

Составлено автором.



11-12 Октября 2004 года

Выставочный комплекс ЛЕНЭКСПО, Санкт-Петербург, Россия

## БУДУЩЕЕ

# БАЛТИЙСКИХ ПОРТОВ

### При поддержке:



Организации Балтийских портов  
Мэрии города Таллинна  
Правительства Санкт-Петербурга  
Министерства транспорта РФ  
Министерства экономики и  
коммуникаций Эстонской  
республики



Министерства сообщения  
Латвийской республики  
Министерства транспорта и  
коммуникаций Литовской  
республики



Евроазиатского Транспортного  
Союза



ФИАТА



Института проблем тр-та РАН  
Ассоциации морских торговых  
портов



### В сотрудничестве с:



Международной выставкой  
ТРАНСТЕК-2004



### Ключевые вопросы:

- Проекты расширения и развития инфраструктуры
- Привлечение грузопотоков и инвестиций
- Условия работы портовых операторов
- Взаимодействие различных участников транспортного процесса

Известные эксперты и специалисты из стран Балтийского моря выступят с докладами по самым насущным вопросам дальнейшего развития портов.



### Кто должен принять участие:

- Грузоотправители и перевозчики
- Портовые операторы и операторы терминалов
- Стивидоры и агенты
- Ж/д и автоперевозчики
- Грузовладельцы
- Фрахтователи и экспедиторы
- Международные транспортные организации
- Ассоциации

У делегатов будет возможность посетить терминалы Морского Порта Санкт-Петербург и Высоцка, встретиться с партнерами по бизнесу и установить новые контакты.

Санкт-Петербург является сокровищницей исторических памятников и достопримечательностей. Не упустите шанс увидеть всемирно известную столицу.

### Страны-участницы:

Россия, Эстония, Латвия, Литва,  
Финляндия, Германия, Польша, Швеция,  
Дания, Беларусь, Украина, Казахстан

### Рабочие языки:

Английский, русский.  
Обеспечивается синхронный перевод.

Organizer:  
Организатор:

# B&i

Bi-Info

42 Narva mnt., 10150 Tallinn, Estonia

Tel.: + 372 6272787, 6272773

Fax: + 372 6272771

e-Mail: [conference@bi-info.ee](mailto:conference@bi-info.ee), [intermodal@bi-info.ee](mailto:intermodal@bi-info.ee)

Internet: [www.bi-info.ee](http://www.bi-info.ee)

# Что нам дала Европа

**Эрик Шмукстс**

*Директор управления грузовых перевозок Latvijas Dzelzceļš*

Руководство *Latvijas Dzelzceļš* (Латвийская железная дорога) не ожидало каких-либо больших изменений в деятельности компании после вступления Латвии в Европу. Мы можем рассматривать территорию ЕС как потенциальную возможность привлечения грузов на Латвию, но возникает вопрос: какого грузопотока и каких грузов?

У Латвии с ее населением 2,3 млн. человек потребительская способность очень маленькая, то есть на Латвию и даже на всю Прибалтику никакого грузопотока быть не может. Таким образом, перспектива грузопотока из Европы ничего нам не даст, и ожидать каких-то изменений в этом направлении не приходится.

## ЧТО ИМЕЕМ

Мы занимаемся транзитом грузов через территорию Латвии. Традиционно транзитный грузопоток существовал всегда с Востока на Запад (главным образом сырье) и перспектива того, что транзит пойдет с Запада на Восток через Латвию очень маловероятна, так как грузовладельцам это невыгодно. Дело в том, что есть более удобные маршруты: Берлин – Москва, например.

В связи с этим встает вопрос: чем же мы будем жить? В идеале остается ответ: мы хотим, чтобы ничего не менялось и приоритет оставался за транзитным направлением грузов с Востока на Запад. Поэтому мы остались в транспортном праве СМГС (Соглашение о международном грузовом сообщении) СНГ, и в связи с этим не меняем ни техническую, ни экономическую базу, ни подвижной состав, ни ширину колеи.

Кстати сказать, в наших условиях это вообще утопия: перешивать железнодорожную колею на европейский стандарт. Ну, перешьем колею на более узкую и что будем делать дальше – смазывать ее маслом?

## ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ЕС

Что нам дала Европа? Мизерный грузопоток, на котором заработать нельзя, плюс ряд нормативных проблем, возникших из-за того, что мы остались в правовом транспортном поле СНГ. Вступление в ЕС требует от нас исполнения европейских железнодорожных правил, ориентированных на транспортное право СМ, во многом отличающееся от СМГС. Это породило проблемы, связанные с необходимостью доказывать евро-

пейским комиссиям, что мы не можем выполнять требования Евросоюза по разного рода причинам. Доказывать это очень сложно, поскольку нас не хотят слушать.

Однако есть и плюсы – из Европы поступает финансовая помощь в виде проектов на реконструкцию инфраструктуры. Ожидаем получить от ЕС около 150 млн. евро до 2010 года, то есть за время реализации проектов. Согласно этой программе 2 июня 2004 года в Резекне был открыт новый сортировочный парк – первый проект на европейские деньги. Причем парк планируется использовать на российском направлении. Строительство обошлось в 10 млн. евро, из которых 25% – латвийские, а остальные – европейские средства.

Помимо парка в Резекне существуют проекты реконструкции Рижского железнодорожного узла, изменение системы централизации и связи, строительство двухпутных железнодорожных линий и еще ряд других проектов, уже находящихся в работе, несмотря на то, что финансирование из ЕС еще не началось.

## ПЕРСПЕКТИВЫ

Если говорить о перспективах деятельности *Latvijas Dzelzceļš* в реалиях Евросоюза, то пока они туманные. Мы надеемся, что в отдаленном будущем снимется политическое давление, улучшится ситуация в Латвии, и заработают экономические принципы. Тем более что в России уже прошла реорганизация железных дорог, которые перешли из политической организации МПС в чисто хозяйственную структуру – ОАО *Российские железные дороги*. Это, в свою очередь, означает, что российские железнодорожники будут теперь делать то, что экономически им выгодно, а не то, что прикажут делать сверху. Здесь плюсы на нашей стороне, поскольку чистая экономика раскладывается в нашу сторону. Хочу подчеркнуть, что это будет возможно только в том случае, когда не будет политического прессинга.

Более того, работа в транспортном праве СМГС СНГ дает нам огромные пре-



Т. Страхова

**ЭРИК ШМУКСТС:** Есть и плюсы – из Европы поступает финансовая помощь.

имущества: наши поезда стоят под таможенным оформлением на российско-латвийской границе всего 40 минут. Однако это преимущество пришлось отстаивать перед Еврокомиссией на недавнем заседании в Афинах.

Железнодорожники Эстонии, Латвии и Литвы остались в правовом поле СМГС и параллельно вступили в европейское транспортное право – СМ, актуальное только для 1-го международного транспортного коридора: для грузопотоков из Польши на Эстонию через Литву и Латвию (хотя грузопотоков там нет и в ближайшее время не ожидается).

Сегодня *Latvijas Dzelzceļš* готова перевезти 50-55 млн. тонн грузов в год, а в перспективе – и все 60 миллионов. Грузов хватает, даже есть не востребуемые возможности – сейчас очень много угля, которым не все хотят заниматься. Первое место по объемам перевозки занимают нефтепродукты, за ними следуют уголь и минеральные удобрения.

Открытым остается вопрос помощи *Latvijas Dzelzceļš* со стороны государства. Если автоперевозчики платят только за машину и горючее, то железнодорожники вынуждены платить и за подвижной состав, и за топливо, и за инфраструктуру, и за содержание железнодорожного пути, и покрывать убытки от пассажирских перевозок. Нужно переходить на европейскую модель, где государство частично покрывает расходы на содержание инфраструктуры и ремонт железнодорожных путей. Мы надеемся на выполнение Латвией директив ЕС, требующих от государства оказывать помощь железнодорожникам. ■



Государственное акционерное общество

**LATVIJAS DZELZCEĻŠ**

Латвийская железная дорога

## Латвийская железная дорога гарантирует

- сохранность грузов
- своевременность доставки грузов
- безопасность движения
- оперативное информационное обслуживание
- таможенное оформление транзитных грузов
- выгодные тарифы

**Мост между Востоком и Западом**



Государственное акционерное общество  
Латвияс дзелзцельш  
ул. Гоголя, 3, Рига, LV 1547, Латвия

Телефон: +371 5 834 940

Факс: +371 7 820 231

Управление грузовых перевозок: +371 5 834 208

[www.ldz.lv](http://www.ldz.lv)

[info@ldz.lv](mailto:info@ldz.lv)

TRANSIT  
LATVIA



Архив БК

# ЧУДЕС не предвидится

Михаил Тужиков

Повышение цен на нефтепродукты вызвало негативную реакцию населения стран Балтии. Почему же еще задолго до вступления в ЕС сложилась такая ситуация? **БК** попытался разобраться в этом вопросе. Материал подготовлен при содействии **Lukoil-Baltija R**.

Цены на бензин сложились не 1 мая, а задолго до вступления в Евросоюз новых членов. Министр экономики Латвии **Юрис Луяис**, общаясь с журналистами, сказал по этому поводу, что в настоящее время имеются два объективных фактора для увеличения цен. Один из них имеет местное происхождение – рост акцизного налога на горючее. Второй носит глобальный характер: цена на нефть установила рекорд. Однако специалисты считают, что это далеко не все факторы.

## БЕНЗИНОВЫЙ АПОКАЛИПСИС

В мире ничего не происходит случайно, и резкое повышение цен на горючее не является исключением. Еще в январе западные аналитические центры обнародовали информацию, что расширение ЕС на восток будет в обязательном порядке сопровождаться ростом цен на бензин в новых странах-членах Евросоюза.

Ситуация на рынке нефтепродуктов начала ухудшаться в апреле текущего года. В мае произошло ее обострение, пик которого пришелся как раз на последнюю декаду месяца: 17 мая была зафиксирована самая высокая цена нефти, начиная с 1988 года – 41,85 долларов за баррель.

По данным *Интерфакс-АФИ*, средняя цена на сырую нефть на Нью-Йоркской товарной бирже составляла за последние четыре года 29,17 долларов за баррель по сравнению с 19,84 долларов за период с 1996 по 2000 годы. Страны-экспортеры нефти ОПЕК неоднократно заявляли, что инфляция и падение курса американского доллара по отношению к евро оправдывают повышение цен, и еще в 2000 году определили так называемый справедливый коридор, который должен равняться 22-28 долларам за бар-

рель. Тем не менее с 3 декабря прошлого года цена сырой нефти держится выше отметки в 30 долларов за баррель, а страны ОПЕК почему-то теперь считают, что цена в 34 доллара вполне отражает реальные затраты на разработку нефтяных месторождений.

Держать высокие цены на нефть сейчас очень выгодно, поскольку спрос на нее превышает предложение. На мировом рынке появился новый игрок – Китай, который в последнее время бьет все рекорды, наращивая потребление нефти и нефтепродуктов в геометрической прогрессии, занимая второе место в мире после США. Это, в свою очередь, влияет на состояние рынка. Международные эксперты считают, что в связи с этим участники нефтяного картеля ОПЕК периодически (а некоторые и постоянно) превышают установленные квоты добычи нефти, а Саудовская Аравия в этом преуспевает более других. Нестабильная и взрывоопасная обстановка на Ближнем Востоке только способствует этому.

Британская газета *The Financial Times* в апреле писала, ссылаясь на мнение экспертов: «Решение организации стран-экспортеров нефти ОПЕК повысить в ближайшем будущем квоты на нефтедобычу вряд ли позволит ценам на нефть упасть ниже 35 долларов за баррель, поскольку такое решение не ликвидирует дисбаланса между спросом и предложением на рынке».

Специалисты считают, что ОПЕК осуществляет жесткий контроль соотношения спроса и предложения, чтобы не

допустить образования больших запасов в странах-потребителях нефти.

Однако основная причина бензинового кризиса заключается в истощении мировых запасов нефти, которые по данным компании *British Petroleum* будут израсходованы через 40-50 лет.

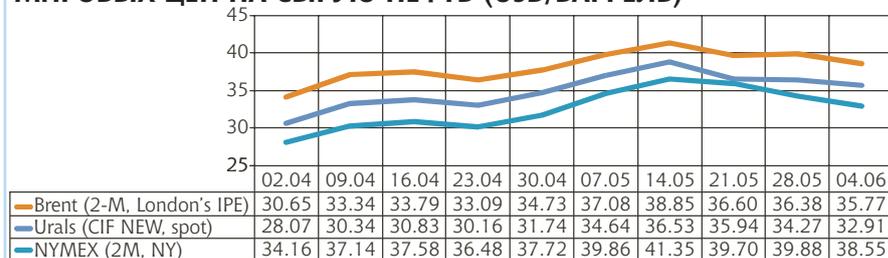
В США ресурсы углеводородного сырья практически исчерпаны. Заканчивается оно в Южной Америке и Африке. Все надежды на Средний Восток, лишь на четверть израсходовавший свои запасы, да на Россию, освоившую половину разведанных месторождений. Становится понятно, почему с 1 июня 2004 года ставка экспортной пошлины на российскую нефть увеличена с предыдущих 35,2 долларов за тонну до рекордно высоких 41,6 долларов и почти на 6 долларов увеличена ставка на экспортируемые из РФ жидкое топливо, пропан и бутан. И это еще не предел: эксперты полагают, что с 1 августа в России начнет применяться новая шкала экспортных пошлин на нефть – 55,4 доллара за тонну.

В настоящее время мировая добыча нефти почти достигла максимума. По мнению специалистов, ее можно увеличить еще на 5-10% приблизительно к 2010 году. А дальше – неминуемый спад. К 2050 году добыча уменьшится в полтора раза, а цены вырастут катастрофически.

## ПРИБАЛТИЙСКАЯ СПЕЦИФИКА

Самый массовый бензин – марки 95 E – в начале июня был самый дешевый в Латвии (0,879 доллара за литр). На втором месте стоит Эстония (0,913 доллара)

### ДИНАМИКА КОЛЕБАНИЙ МИРОВЫХ ЦЕН НА СЫРУЮ НЕФТЬ (USD/БАРРЕЛЬ)



Источник: агентство Bloomberg, Новости мировой экономики, 05.06.2004 г.

и самый дорогой бензин этой марки в Литве (0,991 доллара). Основные игроки на рынке нефтепродуктов в странах Балтии давно определились – это компании розничной торговли: норвежская *Statoil*, финская *Neste*, российская *ЛУКОЙЛ* и российско-литовская компания оптовой торговли *Mazeikiu nafta* (53,7% акций владеет *ЮКОС*, 40,66% – правительство Литвы, 5,64% – частные инвесторы). По логике вещей в лучшем положении должны быть Литва и Эстония, так как у одной собственный нефтеперерабатывающий завод (НПЗ), а у другой под боком Финляндия, везущая нефтепродукты танкерами. А реально оказалось все наоборот: самые низкие цены в Латвии, а самые высокие в Литве.

В Европе стратегические запасы нефтепродуктов рассчитаны на 3 месяца, в Японии на 5. Стратегические запасы, например, Франции составляют 15 млн. тонн, что практически равно среднему годовому потреблению нефти на Украине.

Получилось это вследствие того, что ЕС выравнивает акцизные ставки на бензин, составляющие 287 евро за тонну для новых членов Евросоюза, и 359 евро – для старых. Первой из стран Балтии подняла акцизную ставку Литва, что и вывело ее в лидеры по ценам на бензин. Сделано это было несмотря на то, что страны-новички имеют переходный период для постепенного повышения ставок: Эстония должна иметь акциз в 359 евро к январю 2010 года, а Литва и Латвия – к январю 2011 года.

По мнению председателя правления *Lukoil-Baltija R Хайма Когана*, в Прибалтике создалась специфическая ситуация с нефтепродуктами. Единственное место, откуда страны Балтии получают бензин 95 Е – это Мажейкяйский НПЗ, работающий на российской нефти. Топливо, которое привозит танкерами из Скандинавии компания *Neste*, составляет

довольно малый процент от общего количества потребляемого горючего и существенно картину не меняет.

Из собственных источников **БК** стало известно, что президент российского нефтяного концерна *ЛУКОЙЛ Вагит Аликперов* намеревается на Нижегородском НПЗ к концу этого года освоить выпуск бензина 95 Е, соответствующего всем европейским стандартам. В этом случае ситуация в странах Балтии может улучшиться, но говорить об этом пока рано.

В ЕС цены на бензин 95 Е, как правило, превышают 1 евро за литр (Нидерланды – 1,31 евро, Германия – 1,15, Португалия – 1,05). При нынешних зарплатах прибалтийский потребитель с трудом может себе позволить такую роскошь. Хотя, с другой стороны, по информации Службы госдоходов в первом квартале этого года в Латвии было продано 226,6 тыс. тонн нефтепродуктов, что на 2% больше, чем за аналогичный период прошлого года. За прошедший май объем продаж бензина тоже немножко вырос. Цена повысилась, а вместе с ней повысился и объем продаж – совсем как в советское время: кругом дефицит, а у всех холодильники ломаются от продуктов. Одним словом, специфика.

## ВО ЧТО ВСТУПИЛИ

«Вступление в ЕС не внесло никаких серьезных изменений в нашу работу, – считает Х. Коган. – Тем не менее возникли некоторые трудности в связи с требованиями Европейского Союза:

- иметь государственный стратегический резерв на 23 дня (стоимость 1,5 млн. долларов);
- модернизировать нефтехранилище и реконструировать нефтебазу, чтобы они соответствовали экологическим нормам ЕС (стоимость реконструкции около 6 млн. долларов).

Таким образом, если суммировать все издержки, то вступление в ЕС обошлось *Lukoil-Baltija R* в 7,5 млн. долларов».

Остается нерешенным вопрос с рисками при создании государственного стратегического резерва, составляющего в странах Балтии 23 дня. Дело в том, что запас горючего должен периодически меняться: старое продается, а новое заливается в резервуары. Если сегодня топливо стоит, скажем, 350 долларов за тонну, а зав-

тра упадет до 200, то кто возьмет на себя эти риски? Сейчас убытки несет только владелец нефтепродуктов. Государство при этом не ударяет пальцем о палец, хотя резерв называется «государственным». Более того, никто не платит за хранение горючего. Получается ерунда: сам покупаешь, сам хранишь, и сам рискуешь – государство не вкладывает ни сантима.

Евросоюз требует у своих новых членов иметь стратегический резерв нефтепродуктов на 60 дней (старые члены ЕС – 90 дней). Объем этого запаса складывается следующим образом. Берется процент от импортированных в течение года в страну нефтепродуктов и делится на 365 дней. Полученное количество топлива умножается на 60 дней и получается искомая величина резерва. Для стран Балтии был сделан переходный период на несколько лет, чтобы создавать стратегический запас в 60 суток постепенно. Эстония взяла на себя обязательство иметь на первом этапе 5 дней, Литва – 11 дней, и только Латвия оказалась «впереди планеты всей» – подписалась сразу на 23 дня.

С 1 июля 2004 года государственный стратегический резерв нефтепродуктов в новых странах-членах ЕС должен быть 30-дневным, а это, несомненно, в очередной раз повлияет на цену топлива.

«По большому счету стратегический резерв – это глупость, – считает Х. Коган. – Дело в том, что по директиве ЕС владелец горючего может хранить его в любой из стран Евросоюза. Допустим, латвийский предприниматель хранит стратегический резерв в Португалии или на Мальте. Что это даст Латвии, когда грянет гром и наступит час икс? Подобная абсурдная ситуация сложилась из-за того, что когда писалась директива, в ЕС входило всего 6 стран, расположенных в центре Европы. Тогда это было разумно, но сегодня – потеряло свое значение и только создает головную боль предпринимателям».

## ЦЕНЫ УСТАНАВЛИВАЕТ РЫНОК...

### В Эстонии:

Крупнейшие топливные фирмы, работающие в Эстонии, практически одновременно объявили о росте цен на автомобильное топливо. *Neste*, *Statoil*,

## КОЛИЧЕСТВО АЗС ОСНОВНЫХ КОМПАНИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В СТРАНАХ БАЛТИИ

	Литва	Латвия	Эстония
Lukoil	109	30	37
Neste	29	32	30
Statoil	53	52	52
Hydro Texaco Baltic (UNO-X)	21	5	24
Aris	7	11	5
Прочие	227	437	250
Всего	446	567	398

Источник: данные компаний.

## ДИНАМИКА РОСТА ЦЕН НА БЕНЗИН 95 Е (USD/ЛИТР)

Страна	23.04.04	30.04.04	07.05.04	14.05.04	21.05.04	28.05.04	04.06.04
Литва	0.879	0.898	0.937	0.928	0.966	0.986	0.991
Латвия	0.785	0.803	0.842	0.833	0.848	0.868	0.879
Эстония	0.764	0.779	0.878	0.859	0.875	0.894	0.913

Источник: BNS, Новости экономики стран Балтии, 05.06.04 г.



Я. Тамме

**ИНДРЕК КАЮ:** Свободная конкуренция на рынке сбалансирована ценообразованием.

*Olerex, Alexela Oil, Hydro Texaco* повысили стоимость одного литра от 10 до 20 центов в зависимости от марки. Эксперты обратили внимание на одновременность процесса повышения цен, что указывает, с одной стороны, на очевидный сговор фирм-конкурентов, а с другой стороны – не стоит забывать, что эстонское государство взяло на себя обязательства сравнить внутренние эстонские цены на автомобильное топливо с ценами ЕС за счет увеличения акцизов.

Генеральный директор фирмы *Neste Eesti AS* **Индрек Каю** на вопрос **БК** о способах борьбы с ростом цен ответил просто: «Я думаю, что свободная конкуренция на рынке все поставит на свои места и сбалансирована ценообразованием. Других действенных способов бороться с ростом цен я не вижу. Можно, конечно, протестовать, отказавшись от покупки того или иного товара, но согласятся ли потребители ограничивать себя, я сомневаюсь. Я не слышал, чтобы у нас устраивали гражданские акции протеста, видимо, их нет, потому что нет повода для возмущения».

По мнению г-на Каю, в дальнейшем влияние на стоимость бензина в Эстонии будут оказывать два фактора: мировая цена на нефть и курс доллара по отношению к эстонской кроне. «Все, что было связано с ЕС, уже состоялось», – уверяет он.

Крупнейшие бензозаправки в Эстонии имеют топливные компании: *Lukoil Tanklad, Neste Eesti, Statoil Eesti, Hydro Texaco Eesti* и *Aris*, работающие и в других странах Балтии. Только на территории ЭР работают 235 АЗС, принадлежащих различным мелким фирмам, самой большой из которых является *Alexela Oil*, имеющая 30 АЗС. Всего в Эстонии зарегистрировано 398 АЗС.

### В Латвии:

Председатель правления компании *Lukoil-Baltija R X*. Коган не видит никакой неожиданности в возросших ценах, поскольку представители Ассоциации торговцев горючим давно уже говорили об этом: повышается акциз, делаются стратегические запасы горючего – государственный стратегический резерв. Никто не думал, что так подскочит цена на нефть, но это же ни от кого не зависи-



Т. Страхова

**ХАЙМ КОГАН:** Прежних цен не будет никогда.

щий глобальный фактор. «Самое интересное, – подчеркнул в беседе с **БК** г-н Коган, – что на наши предупреждения никто не обращал внимания. А вот когда припекло – начался шум, гам, ажиотаж со стороны прессы и телевидения. То ли еще будет – с 1 июля ожидается очередное повышение акцизов.

Сегодня мы еле-еле сводим концы с концами, так как горючее – очень дорогой товар и нас душат большие налоги. Плюс ко всему истощение мировых запасов нефти, неразбериха на Ближнем Востоке и высокие цены на черное золото не создают никаких радужных иллюзий. Поэтому тешить себя надеждой, что все вернется к прежним ценам, не нужно. Этого не будет никогда.

Только на территории Латвии розничной торговлей занимаются фирмы: *Astarte nafta* – 16 АЗС, *Latvijas nafta* – 30 АЗС, *RusLatNafta* – 25 АЗС, *Virsi-A* – 19 АЗС, *Viada* – 22 АЗС, *Trest* – 18 АЗС, *OVI* – 10 АЗС. Всего в Латвии насчитывается 567 АЗС, имеющих лицензию на торговлю нефтепродуктами.

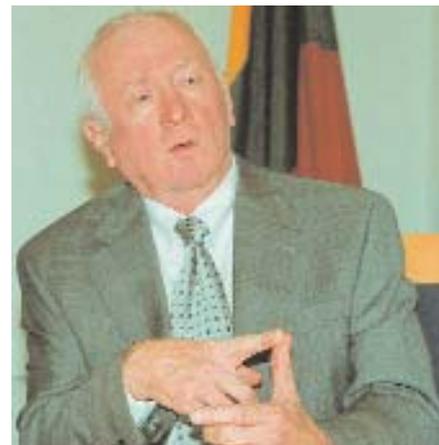
К осени, по всей вероятности, цены на горючее незначительно снизятся, так как должна снизиться мировая цена на нефть – в противном случае наступит «перегрев экономики». Акциз останется

тот же, стратегический резерв останется тот же, поэтому чудес на рынке нефтепродуктов не предвидится».

Председатель правления Латвийской ассоциации торговцев топливом **Ояр Карчевскис** прогнозирует, что вслед за ростом стоимости бензина произойдет лавинообразное повышение цен на все виды транспорта. В первую очередь повышение акциза скажется на цене автобусных перевозок.

### В Литве:

Прибалтийские СМИ приводят высказывание начальника отдела коммуникаций *Mazeikiu nafta* **Гедрюса Карсокаса** по поводу существующих цен на горючее: «Пока все только много говорят о планируемом импорте с Востока. На деле ничего не происходит, а мировые цены на нефть тем временем растут. Поэтому на данный момент, ни о каком снижении цен речи у нас не идет».



П. Лиейкис

**ПОЛ НЕЛЬСОН ИНГЛИШ:** Мы не должны ориентироваться только на западную манеру ведения бизнеса.

Генеральный директор единственного в странах Балтии и одного из крупнейших нефтеперерабатывающих предприятий Европы *Mazeikiu nafta* **Пол Нельсон Инглиш** считает: «Мы обладаем нефтеперерабатывающим заводом, который может поставлять свою продукцию как в страны Балтии, так и на обширный восточный рынок. И еще наш терминал в Бутинге, представляющий собой порт, открывает нам возможности для экспор-

В Литве зарегистрированы 446 АЗС. Только внутри страны розничной торговлей нефтепродуктами занимаются фирмы: *Venus-Nafta* – 37 АЗС, *Baltic petroleum* – 36 АЗС, *Livena* – 17 АЗС, *Lariteksas* – 13 АЗС, *Garolita* – 12 АЗС, *EMSI* – 10 АЗС, *Degaline* – 8 АЗС.

та на Запад. В своей деятельности мы не должны ориентироваться только на западную манеру ведения бизнеса, потому что для нашего предприятия наиболее оптимальной была бы модель, сочетающая все лучшее, что было накоплено за эти годы и на Западе, и на Востоке».

Концерн *Mazeikiu nafta*, исходя из своих стратегических планов, передал функции отдела реализации своему торговому дому, открывшему представительства в Латвии и Эстонии. Именно эти структуры и призваны убрать лишних посредников и гарантировать потребителям качество продукции. Директор литовского представительства в Риге *Mazeiku nafta tirzniecibas nams (MNTN)* **Янис Блумс** в беседе с **БК** сказал, что считает своей главной задачей в текущем году не допустить снижения занимаемой доли латвийского рынка: по бензи-

ну – 70%, по дизтопливу – 20%, а также увеличить объемы поставок на 5%.

«Сегодня в странах Балтии к новой логистической схеме *Mazeikiu nafta* присоединились такие солидные покупатели, как *Neste*, *Statoil* и *Lukoil Baltija*, заключившие с нами договоры о партнерских отношениях, – с удовлетворением констатировал г-н Блумс. – Однако если в Эстонии и Литве обстановка более или менее нормальная, то в Латвии сложилась напряженная ситуация. Дело в том, что к 1 января 2010 года, когда закончится отведенный Евросоюзом переходный период, только 10 нефтехранилищ из более чем 70 будут соответствовать евростандартам. Такое положение сложилось вследствие отсутствия свободных финансовых средств на своевременную модернизацию резервуаров. Более того, лат-

вийское правительство до сих пор не оказывает помощь владельцам нефтепродуктов в создании государственного стратегического резерва и его хранении. Порядок создания и хранения резерва нефтепродуктов ставит латвийских предпринимателей в неравные условия по сравнению с бизнесменами других стран ЕС».

Резюмируя «бензиновые страсти» в беседе с *BNS*, Гедриус Карсокас сказал: «Мы следим за тем, что происходит на нефтяном рынке, и поступаем в соответствии с ситуацией. Для своей продукции мы не устанавливали необоснованных цен – их устанавливает рынок».

Создание трехмесячного резерва объемом 165,9 тыс. тонн обойдется Литве примерно в 373 млн. литов. Еще 30 млн. литов необходимо для того, чтобы модернизировать нефтехранилище. ■

## НефтеНовости

### ЧЕРЕЗ ВЫСОЦК В США

В начале июня в Высоцке (Ленинградская область) состоялась торжественная церемония пуска в эксплуатацию первой очереди распределительно-перевалочного комплекса *РПК ЛУКОЙЛ-II*, построенного компанией для экспорта нефти и нефтепродуктов. Мощность первой очереди терминала – 4,7 млн. т в год. Полная проектная мощность – около 12 млн. т в год. Строительство объекта началось в июне 2002 года. Планируется, что через терминал в Высоцке *ЛУКОЙЛ* сможет осуществлять поставки нефтепродуктов на свои автозаправочные станции в США.

Строительство терминала на условиях «под ключ» ведет ЗАО *ЛУКОЙЛ-Нефтегазстрой* совместно с ведущей американской инжиниринговой компанией *Fluor Corporation*.

В сентябре 2003 года американский частный инвестиционный фонд *NVK Fund* предоставил кредит на строительство терминала в размере 225 млн. долларов сроком на 12 лет. Гарантом по кредиту в размере 130 млн. долларов выступило государственное агентство США по страхованию частных инвестиций за рубежом (*OPIC – Overseas Private Investment Corporation*). Организатор финансирования – банк *Credit Suisse First Boston* – дал гарантию в размере 75 млн. долларов. *ЛУКОЙЛ* впервые привлек кредитные средства на столь длинный период, не используя при этом свою экспортную выручку в качестве залога. Со своей стороны, *OPIC* впервые в своей

практике профинансировал проект, в котором 100% акционерного капитала принадлежит российской компании.

Нефть и нефтепродукты поступают на *РПК ЛУКОЙЛ-II* в основном по железной дороге. Кроме этого в летний период предусмотрена доставка мазута танкерами типа «река-море» дедевейтом 6 тыс. т.

### В КЛАЙПЕДЕ СТРОЯТ НОВЫЙ НЕФТЕТЕРМИНАЛ

Концерн *Acherna Group* вместе с партнерами возводит в Клайпедском порту еще один терминал для перевалки нефти и химических грузов, в который планируется инвестировать более 70 млн. литов. Мощность терминала, строительство которого началось в северной части Клайпедского порта, – 2 млн. т в год. Планируется, что на полную мощность терминал начнет действовать уже в конце лета будущего года.

### РИЖСКАЯ ДУМА НАЛОЖИЛА ЗАПРЕТ

Депутаты Рижской думы после острой дискуссии и пикета жителей Кундзиньсалы отвергли заявленные компаниями *Man-Tess* и *Naftas serviss* проекты строительства в этом микрорайоне портового комплекса по перевалке нефтепродуктов.

Принятое Рижской думой решение не поддерживать строительство на Кундзиньсале нефтеперевалочного комплекса – это удар не только по интересам предпринимателей, но и по бюджету города и порта, считает исполнительный директор компании *Man-Tess* **Карлис**

**Лицис**. Он напомнил, что несколько лет назад дума согласовала первую очередь проекта, которая предусматривала строительство причала и трубопровода. В целом в его реализацию было вложено примерно 5 млн. латов.

### VNT СНИЖАЕТ ОБОРОТЫ

ООО *Ventspils nafta terminals (VNT)* – дочернее предприятие холдинговой компании *Ventspils nafta (VN)* – в январе-июне этого года перевалило 5,2 млн. т нефти, поступившей по железной дороге, и нефтепродуктов, поступивших также и по трубопроводу Полоцк – Вентспилс, что на 20% меньше, чем было перевалено на терминале за аналогичный период прошлого года. В июне этого года на *VNT* было перевалено 0,6 млн. т нефти и нефтепродуктов, что на 40% меньше, чем в июне прошлого года.

В прошлом месяце на *VNT* перевалено дизтоплива, нефти и бензина по 0,2 млн. т. По сравнению с январем-июнем прошлого года, объем переваленного в первой половине этого года дизтоплива сократился с 3,7 до 2,2 млн. т, нефти – увеличился с 1,5 до 1,6 млн. т, а бензина – с 1,3 до 1,4 млн. т. Пресс-секретарь *VN Гундега Варпа* пояснила *BNS*, что грузооборот *VNT* уменьшился в связи с сокращением поставок по железной дороге экспортного дизтоплива из стран СНГ в результате роста мировых цен на нефть, а также из-за того, что перевозка железнодорожных грузов по территории России в порты стран Балтии обходится в 3-5 раз дороже, чем в российские порты.

# Специализация и эффективность

**Эгле Стаситите**

*Prime Investment, Литва*

Для достижения конкурентоспособности балтийские ИТ-лидеры добиваются сотрудничества и большей специализации. Компании ИТ-услуг сосредотачиваются на эффективности. Предлагаем очередной обзор событий в секторе информационных технологий, фиксированных телекоммуникаций и интернета.

В предлагаемом в таблице анализе ИТ-рынка доход ИТ-услуг включает разработку программного обеспечения, программирование, внедрение, адаптацию и ведение систем, внедрение программного обеспечения и систем, обучение и консультации, а также продажу разработанного предприятием программного обеспечения. В доходы не включены никакая-либо продажа «железа», перепродажа программного обеспечения, офисного оборудования или другой продукции. Основываясь на методологии, применяемой Eurostat, добавленная стоимость рассчитана из текущего валового дохода, установленного по текущим субсидиям и косвенным налогам. В таблицах не включены результаты дочерних компаний и филиалов иностранных компаний.

Согласно данным балтийских ИТ-компаний, в 2003 году рынок информационных технологий-услуг уменьшился на 0,2% по сравнению со средним ростом на 2,9% общего объема ИТ-продаж. Три лидирующие компании – *MicroLink Group*, *Dati Group* и *Sonex Group*, которые вместе охватывают 52% балтийского рынка ИТ-услуг, снизили свои доходы, получаемые от ИТ-услуг на 10,4%, сбавив тем самым темпы развития всего рынка услуг инфотехнологий. Продажи ИТ-услуг, не включая три лидирующие в Балтии компании, выросли в 2003 году на 14,2%. В то же самое время конкуренция продолжает усиливаться, так как три лидера в сфере ИТ-услуг потеряли часть рынка, перешедшего к их более маленьким конкурентам.

Способность компаний конкурировать все более зависит от хорошо квалифицированной рабочей силы, способной непрерывно производить добавленную стоимость для своих компаний. Мы расширили наш обзор, введя новый индикатор – стоимость, добавленную в коэффициент цены. Добавленная стоимость на одного работника является размером эффективности работы компании. К сожалению, при нашей первой попытке ввести размер эффективности балтийских ИТ-компаний, мы не смогли собрать данные по некоторым фирмам, которые, на наш взгляд, заняли бы хорошее место в рейтинге.

В 2003 году средний работник балтийской компании ИТ-услуг создал добавленную стоимость в 101 евро за рабочий день – рост 17% по сравнению с 87 евро в 2002 году. В 2003 году *Helmes* (Эстония) стал лидером в Балтии по эффективности его работы, которая составляла 169 евро на служащего за рабочий день, далее шли *Elva-1* (Латвия) –

## ЛИДЕРЫ ИТ-РЫНКА. ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ В 2003 Г.. ТЫС. EUR

	Добавленная стоимость на одного работника		Рост	Добавленная стоимость		Рост	Среднее число работников	
	2003 г.	2002 г.	03/02	2003 г.	2002 г.	03/02	2003 г.	2002 г.
Helmes (Эстония)	43	39	12%	2641	1937	36%	61	50
Elva-1 (Латвия)	36	37	-4%	1582	1234	28%	44	33
MicroLink Group (Эстония)	31	24	32%	21000	15200	38%	677	646
HNIT-Baltic GeoInfoServisas (Литва)	31	31	-1%	1104	995	11%	36	32
Informacines Technologijos (Литва)	31	40	-24%	3719	3424	9%	122	85
Alna Group (Литва)**	22	н. д.	н. д.	5445	н. д.	н. д.	251	н. д.
Tilde Group (Латвия)	21	17	22%	1569	992	58%	75	58
IT Alise (Латвия)	21	23	-11%	3066	3025	1%	147	129
Dati Group (Латвия)	19	18	6%	6571	7065	-7%	350	400
Sintagma Group (Литва)	18	14	31%	1944	1395	39%	110	103
BCS (Эстония)	13	12	13%	1409	1373	3%	108	119
New Vision (Литва)****	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	110	н. д.
Blue Bridge (Литва)***	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	66	48
Algoritmu sistemas (Литва)	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	44	45
Baltic Amadeus (Литва)	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	110	108
Sonex Group (Литва)	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	500	400
Среднее	26	22	17%	-	-	22%	-	-
Среднее за рабочий день, EUR	101	87						

Источник: Prime Investment.

\* Примерная часть дохода ИТ-услуг в общем доходе.

\*\* В финансовые результаты не включены финансовые данные *Alnos biuro sistemas* и его дочернего предприятия *Konferenciju ir audiovizualines sistemas*.

\*\*\* Только для материнского предприятия.

\*\*\*\* Член *Varos Group* – *New Vision* был сформирован после структурного преобразования в *Varos Group* в 2003 году, поэтому результаты за 2002 год отсутствуют.

141 евро, *MicroLink Group* (Эстония), *HNIT-Baltic GeoInfoServisas* (Латвия) и *Informacines Technologijos* (Литва) – в каждой из них служащий произвел 122 евро добавленной стоимости за рабочий день.

Предполагая, что сосредоточив внимание на основном бизнесе, компании повысят темпы роста и конкурентоспособность на рынках Балтии и ЕС, крупнейшие фирмы ИТ-услуг отказались от побочных сфер деятельности и сосредоточились на оказании услуг. Для чего они усилили сотрудничество с лидерами международной индустрии.

*MicroLink* усовершенствовал свою деятельность в области ИТ-решений и услуг, продав в декабре 2003 года *Delfi*, крупнейший в Балтии интернет-портал, и избавившись в мае 2004 года от своей доли в *SAF tehnika*.

*Alna* пробовала расширить свои границы, установив в феврале 2004 года стратегический союз с *Moksha Technologies*, лидером ИТ-услуг в Индии. В апреле 2004 года прежние конкуренты – *Alna* и *Sonex Group* – решили обменяться своими бизнес-структурами, сосредоточившись таким образом на специализации их основного бизнеса и став стратегическими партнерами. ■

### SONEX + ЕБРР

*Sonex grupe* вместе со своим основным акционером Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР) учреждает новую группу компаний, которая будет заниматься программированием и созданием систем управления бизнесом. «В учреждение группы будет инвестировано минимум 10 млн. литов. Какова будет структура ее акционеров пока не ясно, поскольку кроме ЕБРР инвестициями в группу интересуются и прочие иностранные инвесторы», – сказал *BNS* председатель правления *Sonex grupe* **Арунас Бартусявичюс**.

### ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТА: ТЕМПЫ СНИЗИЛИСЬ

В 2003 году распространение интернета во всех Балтийских странах замедлилось, показало исследование *TNS Emor*. Темпы роста интернет-пользователей в Эстонии сократились с 30% в 2002 году до 9% в 2003 году, в то время как в Латвии эти показатели составили 24% и 10% соответственно. Литва показала наибольший рост пользования интернетом среди Балтийских стран – 25%, тем не менее, темпы снизились – в 2002 году рост составлял 82%.

### ДОЛЯ ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ В ЛИТВЕ СОСТАВИЛА 1,4%

В 2003 году расходы на интернет-рекламу в Литве выросли по сравнению с 2002 годом (0,43 млн. евро) почти на 150% и составили 1,07 млн. евро, свидетельствуют данные *TNS Gallup*. Доля интернет-рекламы в рекламном бюджете литовских СМИ увеличилась с 0,6% до 1,4%. Рынки интернет-рекламы в Латвии и Эстонии в 2003 году составили 1,26 млн. евро и 1,79 млн. евро, соответственно – 1,9% и 3% от всех затрат на рекламу в СМИ.

### ПИРАТЫ-2003

Самый высокий уровень нелегального программного обеспечения среди Балтийских стран, согласно исследованию *BSA* и *IDC*, в 2003 году был отмечен в Литве – 58% (годом раньше – 53%). В Латвии и Эстонии доля пиратских программ держится примерно на уровне 2003 года – соответственно 57% и 54%. Потери от компьютерного терроризма в Литве составили 17 млн., в Латвии 16 млн., а в Эстонии 14 млн. долларов.

Средний уровень пиратского программного обеспечения в 2003 году составил в ЕС 37%, в России – 87%.

### ЛИДЕРЫ БАЛТИЙСКОГО РЫНКА ИТ-УСЛУГ В 2003 Г.. ТЫС. EUR

	Доход ИТ-услуг		Рост дохода ИТ-услуг	% услуг в общем доходе	Общий доход		Рост общего дохода
	2003 г.	2002 г.	03/02	2003 г.	2003 г.	2002 г.	03/02
<i>MicroLink Group</i> (Эстония)*	18624	18972	-2%	32%	58200	61200	-5%
<i>Dati Group</i> (Латвия)	10386	13338	-22%	100%	10386	13338	-22%
<i>Sonex Group</i> (Литва)	9268	10426	-11%	17%	55317	41995	32%
<i>Alna Group</i> (Литва)**	7623	7343	4%	40%	18946	22675	-16%
<i>Informacines Technologijos</i> (Литва)	6266	4821	30%	83%	7552	6699	13%
<i>IT Alise</i> (Латвия)	5059	4802	5%	85%	5938	6222	-5%
<i>BCS</i> (Эстония)	2549	2697	-5%	41%	6153	7701	-20%
<i>Tilde Group</i> (Латвия)	2480	1681	48%	83%	3002	2055	46%
<i>Blue Bridge</i> (Литва)***	2201	2288	-4%	14%	16045	16958	-5%
<i>Sintagma Group</i> (Литва)	1998	1564	28%	30%	6632	4634	43%
<i>Helmes</i> (Эстония)	1879	1612	17%	31%	6091	6605	-8%
<i>New Vision</i> (Литва)****	1668	н. д.	н. д.	20%	8515	н. д.	н. д.
<i>Algoritmu sistemas</i> (Литва)	1412	1063	33%	92%	1526	1066	43%
<i>HNIT-Baltic GeoInfoServisas</i> (Литва)	1403	1011	39%	62%	2273	1863	22%
<i>Baltic Amadeus</i> (Литва)	1039	888	17%	12%	8386	8081	4%
<i>Elva-1</i> (Латвия)	628	481	31%	19%	3355	2758	22%
<i>Compservis</i> (Литва)	н. д.	999	н. д.	н. д.	н. д.	5659	н. д.
<i>DataPro</i> (Латвия)	н. д.	827	н. д.	н. д.	н. д.	1410	н. д.
Среднее	-	-	-0.2%	35%	-	-	2.9%

Источник: *Prime Investment*.

\* Примерная часть дохода ИТ-услуг в общем доходе.

\*\* В финансовые результаты не включены финансовые данные *Alnos biuro sistemas* и *Konferenciju ir audiovizualines sistemas*.

\*\*\* Только для материнского предприятия.

\*\*\*\* Член *Varos Group* – *New Vision* был сформирован после структурного преобразования в *Varos Group* в 2003 году, поэтому результаты за 2002 год отсутствуют.

# CRC приглашает в новое бюро

В Риге распахнул свои двери новый офис компании CRC – пожалуй, самого известного в Латвии продавца оргтехники Canon.



**ИГОРЬ ЗАВОРИН:** Мы создаем нашим клиентам удобный сервис.

«Наша страна вступила в Евросоюз, и перед местными предприятиями открываются перспективы расширить границы своего бизнеса. Фирмы развиваются, стремясь к европейскому уровню, и параллельно возрастает спрос на качественное офисное оборудование. Потому мы создали нашим клиентам удобный сервис», – заявил генеральный директор CRC Игорь Заворин.

## НЕМНОГО ИСТОРИИ

CRC начала свою деятельность в 1993 году. Это был небольшой салон в Риге, на улице Дзирнаву, в котором трудилось всего пять специалистов. «Мы просто работали все это время. Никогда не переоценивали свои возможности и ставили перед собой реально достижимые на конкретных этапах задачи. Наши стартовые ресурсы были более чем скромными, но инвестирование средств в развитие фирмы всегда оставалось для нас главным приоритетом», – говорит директор CRC Олег Курков.

В 1994 году CRC получила право присоединиться к мировой сети представителей Canon и стала официальным дилером японского производителя. В течение последующих пяти лет

компания открыла три магазина-салона Canon: в Риге – на ул. Лачплеша, 56, и Кр. Валдемара, 57/59, и Даугавпилсе – на ул. Алеяс, 76.

Сейчас у CRC уже более 3 тыс. клиентов, а финансовый оборот приближается к полутора миллионам латов. Ее услугами пользуются многие известные корпоративные клиенты, предприятия, государственные и военные организации, банки. Как отметил г-н Заворин, одним из главных факторов, способствующих доверию со стороны клиентов, был высокий профессиональный уровень подготовки сотрудников и четкая организация работы сервисной службы, отработанная более чем за десятилетнюю практику. Сейчас в CRC трудятся 32 высококвалифицированных специалиста, регулярно повышающих свой профессиональный уровень на курсах в Институте Canon в Хельсинки. Постоянно на выезде 12 машин, доставляющих на вызовы специалистов по обслуживанию и наладке оборудования.

## ЕВРОПЕЙСКИЙ УРОВЕНЬ

Мы вступили в ЕС, и значит в нашей стране будет открываться больше представительств зарубежных компаний. Да и местным для успешной коммерции не-

обходимо обновлять свое оснащение. Соответственно спрос на качественную оргтехнику будет возрастать. Современное офисное оборудование создается на основе новейших high-tech решений, и для его обслуживания и ремонта требуются соответствующее оборудование, подготовленные специалисты, техническая документация и солидный оперативный склад запасных частей. «Простой прирост торгового оборота – необходимое, но недостаточное условие для успешного сотрудничества с Canon. Эта компания уделяет самое серьезное внимание технической грамотности своих партнеров и развитию сети сервисного обслуживания. Перед нами стояла задача создать инфраструктуру, подготовить специалистов и разработать логические процедуры для сервисной службы. Сейчас эти задачи практически решены, и с вводом в эксплуатацию нового здания наша сервисная служба будет соответствовать европейскому уровню», – поясняет директор CRC Олег Курков.

Основной профиль CRC – продажа, ремонт и обслуживание техники Canon: копировальных аппаратов, принтеров, факсов, сканеров, фото- и видеотехники, калькуляторов, мультимедийных проекторов. На эти товары приходится 75% ее оборота. Кроме того, CRC торгует расходными материалами (картриджами, тонерами, офисной бумагой и т. п.) для различной офисной техники ведущих мировых производителей: Epson, Hewlett-Packard, Lexmark, Xerox, Kyocera-Mita и т. п. Импортирует картриджи и бумагу для струйных принтеров InkTec, являясь эксклюзивным дистрибьютором товаров этой корейской фирмы на территории Латвии. Кроме того, тесно сотрудничает с немецкой компанией Integral, британской D.C.I. (торговая марка JetTec), сингапурской Fullmark, французской Armor, белорусской Optitek.



Новый офис размещается в Риге, на ул. Даугавпилс, 45. Общая полезная площадь четырехэтажного здания – 600 кв. м. Предусмотрены складские помещения для оптовой торговли и автостоянка для клиентов. Место выбрано не случайно – до центра города буквально пять минут езды. Сюда можно без проблем доехать и припарковаться, что в условиях бесконечных рижских пробок весьма актуально.

Магазин розничной торговли в новостройке CRC пока открывать не собирается. Здесь будет работать управленческий персонал компании, расположатся отделы оптовой торговли и сервисная служба, которая получила в свое распоряжение новые ремонтные и складские помещения.

### ОПЕРАТИВНАЯ СВЯЗЬ

CRC инвестировала немалые средства в развитие новой информационной системы. Установлено современное телекоммуникационное оборудование, позволяющее операторам по телефону принимать одновременно до 8 заявок на доставку товаров или сервисные вызовы. «Эти инновации помогут быстро реагировать на сервисные запросы и улучшат скорость и качество обслуживания клиентов. Темп современного бизнеса очень высок, часто



**CRC:** Новый офис в Риге, на ул. Даугавпилс, 45.

от бесперебойной работы офисного оборудования зависит исход серьезных сделок, и клиент не может ждать. Мы должны максимально быстро реагировать на его звонки и быть способными устранить любые дефекты в кратчайшее время», – раскрывает принципы работы фирмы И. Заворин.

### ГАРАНТИЙНЫЙ СЕРВИС

Как и ранее, компания выполняет гарантийные ремонты оборудования Canon, кушленного не только у CRC, но и в любой

фирме как в Латвии, так и за рубежом. Ведь случаи приобретения техники Canon в других странах или у неофициальных поставщиков довольно распространены. И при появлении дефектов пользователи не знают, куда можно обратиться для гарантийного ремонта. «Поэтому мы приглашаем обращаться к нам всех, кто приобрел копировальные аппараты, факсы, принтеры, сканеры и другую технику Canon. Условие: клиент должен иметь правильно заполненный оригинальный гарантийный талон Canon с голограммой, реквизитами продавца и печатью, а с 1 мая 2004 года – и гарантийный талон EWS (European Warranty System), – напоминает г-н Заворин. – Несмотря на открытие нового офиса, мы по-прежнему продолжаем прием неисправной техники в ремонт в наших салонах там, где вам будет удобнее».

#### Наши адреса:

#### РИГА

ул. Лачплеша, 56

тел. 7242027

ул. Кр. Валдемара, 57/59

тел. 7332833

ул. Даугавпилс, 45

тел. 7814949

ДАУГАВПИЛС

ул. Алеяс, 76

тел. 5429521

### МЕЛКИЕ ФИРМЫ НАСТУПАЮТ

В этом году оборот от оказания интернет-услуг, не считая торговли компьютерной аппаратурой, может увеличиться на 38% и составить 174 млн латов, показали результаты исследования, проведенного Латвийской ассоциацией интернета среди 72 фирм. По данным ассоциации, в прошлом году оборот от оказания интернет-услуг в Латвии составил 12,6 млн латов.

«Размножились небольшие фирмы по предоставлению интернет-услуг, цены которых намного более доступны», – пояснил член правления ассоциации Виестур Плешс, добавив, что в микрорайонах Риги образовалась целая сеть таких фирм – до пяти на один дом. За пределами Риги также активизировались небольшие фирмы по оказанию интернет-услуг, покупающие у Lattelekom сетевые мощности и предлагающие их своим клиентам по сравнительно низкой цене. Таким образом, начинает складываться конкуренция Lattelekom также и вне Риги. Эта конкуренция влияет на ценовую политику. «Теперь абонировать интернет можно дешевле чем за 10 латов в месяц», – сказал Плешс. По

его словам, эта рыночная тенденция заставляет крупные фирмы по оказанию интернет-услуг снижать цены, что напрямую сказывается на числе клиентов и размере оборота.

### САМЫЕ ПРИБЫЛЬНЫЕ В ЛАТВИИ

Самым прибыльным в Латвии предприятием в 2003 году стал оператор мобильной связи *Latvijas Mobilais Telefons (LMT)*, заработавший 42,3 млн латов прибыли (+ 22% за год). В 2002 году прибыль LMT тоже была самой большой среди латвийских предприятий.

Второе место по размеру прибыли в 2003 году в Латвии занимает *Lattelekom* – крупнейшая компания услуг фиксированных телекоммуникаций – 27,2 млн латов (в 2002 году – 21,8 млн.).

На третьем месте – оператор мобильной связи *Tele2*, заработавший в 2003 году 16,63 млн. прибыли – вдвое больше, чем в 2002 году.

Показатели прибыли обобщены с использованием информации, предоставленной предприятиями агентству BNS, и данных годовых отчетов, представленных Регистру предприятий.

### Льготы для домашних ПК

Высокие цены на персональные компьютеры, по сравнению с остальными Балтийскими странами, препятствуют распространению ИТ в Литве. Согласно данным *eEurope+2003*, в Литве в 2003 году 22% домашних хозяйств имели по крайней мере один компьютер, в то время как тот же самый показатель в Латвии и Эстонии достигал 30% и 37% соответственно. Средние затраты на приобретение персонального компьютера в Литве составили 366% ежемесячного семейного брутто-дохода, в Латвии – 204% и в Эстонии – 184%.

Чтобы способствовать распространению в Литве ИТ, правительство согласилось с предложением о вводе налоговых льгот для людей, приобретающих персональный компьютер для домашнего использования. Согласно предложению, раз в три года литовские жители могут вычесть из их налогооблагаемого дохода затраты на приобретение персонального компьютера, включая лицензированное программное обеспечение, – до 4 тыс. литов (около 1158 евро). Предложение должно быть одобрено парламентом.

## Цены на столичное жилье растут

Гунтарс Бернхардс

*Ober-Haus, Латвия*

В этом году цены на жилье в центре больших городов Балтии продолжают расти. Во всех Балтийских странах иностранцы могут свободно покупать и продавать жилую собственность.

В течение 2003 года цены на жилье в центре балтийских столиц выросли: в Таллинне – на 9%, в Риге – на 20%. В Вильнюсе цены на новые квартиры в центре города подскочили примерно на 50%. 2004 год продолжил эту тенденцию. Вследствие ограниченного предложения снова стала расти стоимость квартир в типовых районах.

### В РИГЕ НЕ ПРЕДЛАГАЮТ...

Май ознаменовался значительным ростом цен на жилье в центре латвийской столицы. Так, минимальные расценки на квадратный метр в однокомнатной квартире, расположенной в исторической части Риги, умудрились подняться с 1 700 до 2 500 долларов. Объяснение такому скачку одно: на рынке практически отсутствуют предложения как на отремонтированные, так и на неотремонтированные варианты. Площади в Старой Риге выставляются на продажу лишь в случае крайней необходимости – многие владельцы по-прежнему рассчитывают на дальнейший рост цен.

Такое положение дел привело к тому, что стоимость квадратного метра отремонтированных и мебелированных квартир в самых престижных уголках города нередко зашкаливает за 3 тыс. евро.

При этом специалисты *Ober-Haus* напоминают: еще полгода назад аналогичные варианты предлагались по 1 000-1 200 евро.

В остальной части рижского центра ситуация более стабильная, и в конце мая отремонтированные площади можно было приобрести как минимум по 1 400 евро/кв. м.

Цены на новые квартиры с «серой» отделкой в Риге варьируются от 600 до 700 евро/кв. м, что на 10% выше, в Вильнюсе – от 600 до 800 евро/кв. м, что на 15-25% выше по сравнению с началом 2003 года.

Цены на жилье в домах советской застройки стабилизировались и составляют в среднем 410 евро/кв. м, или минус 25% (для сравнения в Таллинне цены на аналогичное жилье выросли на 5%).

*Ober-Haus* ожидает дальнейшего роста цен на отремонтированные и неотреставрированные квартиры в центре города, обусловленный интересом иностранцев в связи с вступлением Латвии в ЕС и повышением местного спроса. Ожидаемый рост в Риге в 2004 году – в пределах 20-25%.

Продавцы на вторичном рынке все еще указывают цены в долларах, в то время как цены на новые квартиры указываются в латах.



Т. Страхова

Рынок аренды (главным образом для иностранных рабочих) в Риге можно разделить на три ценовых сегмента: Старый город – 10-12 евро/кв. м в месяц, тихий центр – 8-10 евро/кв. м в месяц, центр города – 6-8 евро/кв. м в месяц. В большинстве случаев квартиры самого высокого качества располагаются в отремонтированных довоенных зданиях. Наблюдается рост арендной платы в подобных квартирах со встроенной мебелью и соответствующим расположением.

### ... В ТАЛЛИННЕ ПРЕДПОЧИТАЮТ ПОКУПАТЬ...

Арендная плата в новых квартирах в центре Таллинна (главным образом для иностранцев) – 11-14 евро/кв. м в месяц, доход – 8-10%. Эстонцы предпочитают не арендовать, а купить собственную квартиру. Так как предложение на квартиры увеличивается, арендная плата должна понизиться в среднем на 10-15%.

### ...А В ВИЛЬНЮСЕ СНИЖАЮТ АРЕНДУ

Следя тенденции в Центральной Европе, из-за появления новых предложений арендная плата в Вильнюсе для иностранных рабочих понизилась в прошлом году на 25%. Арендная плата за хорошо мебелированную квартиру площадью 45-65 кв. м в центре города колеблется в пределах 350-600 евро/кв. м в месяц.

Наибольший спрос наблюдается на одно-, двухкомнатные квартиры, площадью 60-75 кв. м за 800-1 000 евро в месяц. Спрос на большие квартиры, 200 кв. м и больше, сокращается. ■

### ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ В ИЮНЕ 2004 Г.. EUR/КВ. М

	Латвия	Прогноз	Литва	Прогноз	Эстония	Прогноз
Столица	Рига		Вильнюс		Таллинн	
Старый город	1500-3500	^	1500-2300	^	1200-2300	^
Центр города, с ремонтом	1100-2500	^	1200-1700	^	1000-1950	^
Центр города, без ремонта	850-1400	^	900-1000	^	650-1100	^
Район, новостройка	600-800	^/=	600-850	^/=	600-900	^/=
Район, постройка сов. врем.	350-600	=/v	450-800	=/v	450-650	=/v
Большие города						
Квартира/большие города						
Центр города	300-400	^/=	150-800	^/=	300-600	^/=
Постройка сов. времени	250-350	^/=	100-600	^/=	100-400	^/=

Источник: Ober-Haus.

### АРЕНДНАЯ ПЛАТА, EUR/КВ. М

	Рига	Прогноз	Вильнюс	Прогноз	Таллинн	Прогноз
Центр города	7-15	^/=	6-15	^/=	6-13	^/=

Источник: Ober-Haus.



10th Anniversary Annual International Conference

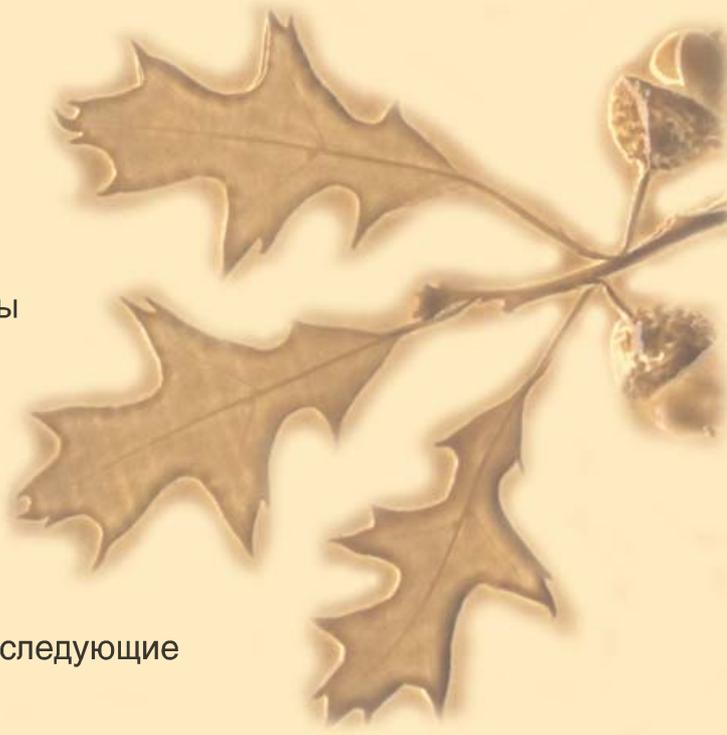
# Banking and Finance in the Baltics 2004

25-26 октября, 2004 г. Reval Hotel Latvija, Рига, Латвия

## 10-я юбилейная международная ежегодная конференция «БАНКИ И ФИНАНСЫ В БАЛТИИ»

### Основные темы конференции:

- ▶ Развитие экономик стран Балтии в новых условиях Европейского Союза;
- ▶ Макроэкономика, регулирование, возможности для предприятий;
- ▶ Введение евро в странах Балтии: перспективы и риски для банков и их клиентов;
- ▶ Развитие экономических отношений между новыми странами-членами ЕС, Россией и СНГ;
- ▶ Развитие спектра банковских услуг.



### Во второй день конференции состоятся следующие

тематические параллельные секции по темам:

- ▶ Бизнес с Россией;
- ▶ Информационные и банковские технологии;
- ▶ Налогообложение и бухгалтерия.

### Организаторы:

Министерство финансов  
Латвийской Республики

Ассоциация латвийских  
коммерческих банков

Ассоциация литовских банков

Ассоциация эстонских банков

Латвийская школа бизнеса

### Партнер:



### Медиа-партнеры:



**В рамках конференции состоится выставка «Финансовые услуги и технологии».**

### Дополнительная информация и регистрация:

LBS International Conferences, Бульвар Бастея, 4, Рига, LV 1050, Латвия,  
Тел.: +371 7326562; факс: +371 7224429; e-mail: lbs@lbs.riga.lv; www.lbs.riga.lv

## КОНЦЕПЦИЯ

Жилище, не ограниченное четырьмя стенами (в лучшем случае – огороженное четырехугольником двора), дающее ощущение безопасности (за себя, своих близких и, прежде всего, детей) и свободы (и за пределами своей частной территории). Гармоничное и экологически чистое место, щадящий и размеренный ритм – более естественный, чем лихорадочная спешка больших городов, безликая отчужденность спальных районов или непроницаемые заборы, охраняемые «избранных».

Все это «Veberī» – первый поселок в Латвии, образованный в соответствии с концепцией нового урбанизма (new urbanism), как максимально приемлемой и благоприятной среды для жизни человека XXI века.

Сегодня «Veberī» не только дерзкая идея в головах его создателей или теоретическое видение на чертеже архитектора – это совершенно реальная и конкретно «осязаемая» возможность найти для себя и своей семьи новое и привлекательное жилище. Если сейчас или в ближайшем будущем вы думаете приобрести новое жилье, имеет смысл ознакомиться с «Veberī» и убедиться своими глазами, насколько продумано, дальновидно и ценно это предложение.

## АРХИТЕКТУРА

Многофункциональный поселок «Veberī» создается в соответствии с главными принципами нового градостроительства (new urbanism), в его архитектуре соединены как ряд неразрывно связанных архитектурных стилей (например, национальный романтизм и функционализм), так и особенности местного менталитета, региональные архитектурные традиции латвийских малых городов и чувства по отношению к дому, критериям выбора строительных материалов и визуальных образов.

## ЗАСТРОЙКА

Для того чтобы содействовать перспективному развитию поселка «Veberī», не допустить появления сооружений и среды, не характерных для традиций латвийских малых городов, и облегчить принятие решений потенциальными жителями, *Latīo* не предусматривает в Бебери продажу земли для частной застройки и реализации индивидуальных строительных проектов. Все здания проектируются и строятся по заказу *Latīo* и обретут своих владельцев только тогда, когда они будут закончены полностью.

«Veberī» – один из немногих поселков вне Риги, оснащенных всеми городскими коммунальными услугами. Все здания подключены к централизованному водоснабжению, канализации, газу, телекоммуникационным и электрическим сетям.



Самый близкий к «Veberī» населенный пункт – Пиньки в Бабитской волости, который по замыслам авторов проекта будет соединяться с поселком пешеходным переходом – мостом, возвышающимся над окружной дорогой Рига – Саласпилс. Пиньки, скорее всего, будут тем местом, где жители поселка в случае необходимости смогут решить различные бытовые вопросы. В Пиньках находится также совет Бабитской волости, средняя школа (в которой имеется бассейн), музыкальная школа, детский сад, библиотека и хоккейный холл.

## ПРИРОДНЫЙ ПАРК

В месте, где дорога сворачивает с шоссе Рига – Юрмала на Бабите, по обеим сторонам простирается природный парк Бебербеки. Он находится между Бебери, Приежциемсом, Бабите, железнодорожной линией Рига – Тукумс и Ригой. Парк, площадью 302 га, административно входит в территорию Бабитской волости.

Природный парк основан в 1977 году. Цель его создания – сохранить для общества территорию, приемлемую для отдыха и познания природы, и ценности самого парка.



## КРЕДИТОВАНИЕ

Если для приобретения выбранного в «Beberī» жилища вы желаете взять кредит в каком-либо латвийском кредитном учреждении, то сейчас для этого подходящий момент – условия кредитования недвижимого имущества действительно благоприятны. О возможностях кредитования для приобретения имущества вы можете поинтересоваться в бюро недвижимости *Latio* или в своем банке.

*Hansabanka, Latvijas Krajbanka, Parex banka* и банк *NORD LB/Latvija* положи-

тельно оценивают проект поселка «Beberī» и удостоверяют свою поддержку, предлагая особые, разработанные именно для этого проекта, условия кредитования.

## ОСОБНЯКИ ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ

Строительство особняков первой очереди завершено. Все они уже обрели своих новых владельцев. 11 особняков квартала возле леса уже заселены.

Во вторую очередь будут построены 16 особняков в квартале, прилегающем к природному парку Бебербеки. Дома перей-

дут к покупателям в ноябре 2004 года, но с предложением можно ознакомиться уже сегодня. К кварталу подведено централизованное водоснабжение, канализация, газ, телекоммуникационные сети, проложены улицы. Особняки будут строиться по проверенным проектам первой очереди, но абсолютно одинаковых домов не будет – многочисленные модификации проекта придадут каждому дому свою индивидуальность.

## ГОРОДСКИЕ ДОМА

Вы не хотите или не можете приобрести особняк, а квартира становится тесной. Решение – городской дом в Бебери. Зданиям именно такого типа это название дано не случайно, так как это не будет хорошо известный вам до этого ряд домов – вереница идентичных жилых «блоков». Для того чтобы создать разнообразие застройки, избегая предложений серийного типа, а также вписаться в общую архитектурную концепцию поселка, городские дома в «Beberī» создаются так, как будто они строились в разное время: различные по стилю, размеру, отделке фасада, но вместе с тем гармонирующие между собой. Это создает образ улицы маленького города – романтического, исторического и многообразного. Ощущение еще более усиливают объекты инфраструктуры, расположенные на первых этажах отдельных зданий: хлебный магазинчик-пекарня, кондитерская, магазин хозтоваров, аптека. В общем виде важный акцент вносит центр с искусственно вырытым прудом, речушкой, мостиком и солнечными часами.

Ко всем городским домам «присоединен» свой участок земли от 300 до 400 кв. м, и его можно приобрести площадью от 138 до 215 кв. м.

## КВАРТИРЫ

Экономичное, но вполне приличное жилище в поселке «Beberī», конечно же, – квартира. Экономичное, потому что в отличие от городского дома к квартирам в «Beberī» не присоединен свой отдельный участок земли. Почти во всех квартирах этот недостаток компенсируют террасы на крышах и балконы. В большинстве случаев имеется свой вход уже с первого этажа и своя закрываемая лестничная клетка.

Среди других преимуществ, которые дает «Beberī»: территории общего пользования, природный парк Бебербеки, инфраструктура. Все они будут доступны владельцам квартир в той же самой мере, что и всем остальным жителям поселка.

Есть возможность выбрать как небольшие квартиры студийного типа площадью 48 кв. м, так и большие 2-х и 3-х уровневые квартиры. ■

# Три «экстры» Сиима Калласа

**Инна Рогачий**

*Финляндия – Эстония, специально для БК*

Комиссар Европейского Союза от Эстонии, в недавнем прошлом премьер-министр ЭР **Сиим Каллас** отвечает на вопросы **БК**.

Мы говорили с комиссаром ЕС от Эстонии Сиимом Калласом в его офисе в эстонском парламенте в беспокойное время накануне вступления Эстонии, наряду с девятью другими новыми государствами-членами, в Европейский Союз. Если бы не плотный график, обычный для такого периода, определенно каждый обратил бы особое внимание на тот факт, что в случае трех Балтийских государств мы сталкиваемся с первыми представителями стран, которые восстановили свою независимость относительно недавно; эти люди, комиссары, будут не только представлять свою страну в сообществе западных демократий, но и станут новой решающей силой для всей новой расширенной Европы. Такая задача требует трех экстр: экстра-ответственности, экстра-знания и экстра-мотивации. В случае с 55-летним Калласом, одним из самых видных и известных международных эстонских политических деятелей, все три «экстры», к счастью, присутствуют.

## ВНОВЬ ПРИБЫВШИЕ В ЕС

**БК** *Г-н Каллас, каково ваше нынешнее положение в ЕС и каким, Вы надеетесь, оно станет после официального присоединения Эстонии к ЕС в мае 2004 года?*

В настоящее время я, как все новые комиссары от десяти новых государств-членов ЕС, сотрудничаю со «старым» комиссаром, в моем случае, это комиссар по вопросам финансов и экономики. Мы работаем вместе некоторое время, и я вижу, что это очень хорошо действующий принцип, поскольку ничто не может быть более полезным в реальных условиях и в то же самое время более обучающим, чем настоящая работа с практикующим комиссаром, а не простое сидение и ожидание в кабинете. Нынешний статус новых комиссаров будет действовать до осени 2004 года, когда новая Комиссия изберет свой новый исполнительный орган. Тогда наши должности будут подтверждены, и во многих случаях это будут новые и полностью отличные портфели от тех, которыми мы владеем сейчас. Но в любом случае, нынешний опыт очень ценен, поскольку это дает нам возможность не только наблюдать, но и на самом высоком уровне ЕС учиться и работать в таком жизненно важном секторе, как финансы и экономика.

По образованию я экономист и в продолжении своей карьеры много времени проработал в этой области будучи президентом Банка Эстонии в середине 1990-х, позже министром финансов (до прошлого года С. Каллас также был премьер-министром страны – И.Р.). С этой точки зрения, весьма естественно, что я очень хотел получить должность в Комиссии ЕС, связанную с финансами и экономикой. Не только я, но и нынешний премьер-министр Эстонии и все правительство также стремились получить в ЕС подобное место для нашей страны. Разговаривая с руководством ЕС, мы действительно выражали наши надежды, но, откровенно говоря, не ожидали, что решение будет принято так быстро и полностью нас удовлетворит.

Мы очень рады этому месту в Еврокомиссии, и я достаточно много работаю, чтобы понять проблемы, которые есть у ЕС



Архив БК

**СИИМ КАЛЛАС:** Наш путь в ЕС – путь колоссального самообразования и важных изменений.

в настоящее время. Ведь все мы знаем, что экономика не единственное что есть, но все-таки она является ядром ЕС. Так что, чем лучше комиссар, отвечающий за экономику, ознакомится с причинами и обстоятельствами самых острых и насущных проблем, чем более полную и многостороннюю картину он будет в состоянии сформировать для себя как основу для действий и принятия решений, тем более объективной будет природа этих решений, и они будут приниматься самым коротким и оптимальным способом.

## ПРОБЛЕМЫ ВНУТРИ ЕС

**БК** *Каковы самые острые проблемы, которые Вы видите как комиссар, отвечающий за экономику и финансы?*

Экономика и финансы ЕС – сферы, полные проблем. Так было до присоединения десяти новых членов, и, естественно, после этого проблем будет еще больше. Сегодня самая большая проблема – конфликты между ЕС как институтом с одной стороны и Германией и Францией с другой из-за борьбы по преодолению 3-процентного национального бюджетного профицита. Надо сказать, что с моей точки зрения, и особенно в случае Германии проблема является частично объективной, потому что в большой стране с громадной экономикой действительно трудно достигнуть жесткого контроля профицита и сохранять его. Я довольно много путешествую, говорю с людьми на местах, пробую изучить обстановку и найти причины этой тревожной ситуации и увидеть, как поступают государственные чиновники, ответственные за экономику. У меня такое чувство, что обе страны действительно очень стараются взять это под контроль; они понимают необходимость решения ЕС относительно 3-процентного барьера для профицита. К настоящему времени многое уже сделано, и, на мой взгляд, ситуация во Франции в этом отношении легче и развивается быстрее; Германии труднее из-за объективной ситуации в их экономике, которая в настоящее время переживает весьма сложный период.

Но еще большая проблема, с моей точки зрения, – Пакт о стабильности в ЕС. Его принятие вызывает большую напряжен-

ность между большими и малыми государствами, и я должен заметить, что в настоящее время ситуация весьма путана и противоречива. С одной стороны, мы имеем недовольство со стороны больших стран, так как они полагают, что их предприятия – крупнейшие налогоплательщики – не принимаются во внимание. С другой стороны, мы сталкиваемся со многими различными предприятиями маленьких стран, с которыми тоже надо считаться. Когда мы резюмировали все возражения, поступившие с обеих сторон, список оказался бесконечным, действительно, очень большим.

Опираясь на свой личный опыт, могу заметить, что находясь в таком сложном экономическом положении, отношение больших стран к нам на самом деле позитивное, и мы должны ценить это. Зная экономическую ситуацию ЕС изнутри, могу сказать, что весь проект расширения ЕС был настоящим, серьезным обязательством со стороны больших государств.

У меня нет сомнений в том, что ближайшие пять лет будут очень сложными для экономики ЕС, имея в виду ее основную задачу – гармонизацию. Объединение разных экономических систем стольких государств плюс тот факт, что приходят не одна или две, а десять новых стран разом, – это настоящий вызов, даже супервызов ЕС. И это задача не из легких.

Еще две вещи, которые, на мой взгляд, являются срочными и наиболее важными целями ЕС как единого органа: взаимопонимание и достижение настоящего баланса между двумя группами в ЕС – большими игроками и всеми остальными. И я верю, что, особенно в случае больших игроков, не только экономика, но и политические точки зрения и основные направления должны быть гармонизированы. Чем быстрее всеми членами будет принята взаимосогласованная позиция и устойчивая платформа, тем способнее и гибче будет новая Европа как политический и экономический орган. И с расширением ЕС важность этого момента возрастает.

И наконец, как экономист и представитель моей страны, я убежден, что уже сегодня мы должны начать работать над основными вопросами для будущего расширения зоны евро. Это другой жизненно важный инструмент для того, чтобы ЕС, охватывающий сегодня почти весь континент, стал современным и эффективно функционирующим пространством для комфортного проживания его граждан.

## ЭСТОНСКИЙ ПУТЬ В ЕС

**БК** *Вы вели страну к членству в ЕС фактически на всех высших государственных постах в течение прошлого десятилетия: как министр иностранных дел, министр финансов, премьер-министр. Каким был путь Эстонии к ЕС для эстонского народа и страны?*

Для Эстонии это был путь колоссального самообразования и важных изменений. Наблюдая путь к ЕС, я вижу, какое большое воздействие было оказано на наше общество, страну и систему, сколько нам дал сам процесс движения к ЕС, как много мы узнали за такое короткое время. Я убежден, что было бы невозможно обойтись без стимула, без сильной мотивации, которую дал нам ЕС в процессе присоединения.

Все это имело большое воздействие на нашу правовую систему, окружающую среду, сельское хозяйство, институциональную структуру. Правовая система была преобразована весьма радикально, и должен сказать, что если бы не конкретные цели, конкретные графики и действия по их достижению, пришедшие к нам в виде европейского знания, опыта и компетенции, мы никогда не достигли бы таких разительных перемен за столь короткое время. Эстония обратилась с просьбой о членстве в ЕС в 1995 году. Прошли семь лет преобразований нашей системы и институций, прежде чем мы полу-

чили формальный допуск в 2002 году. Семь лет не слишком долгий период в развитии страны. До недавнего времени это был только один президентский срок во Франции. По моему мнению, существенное улучшение в стране не одной, а многих сторон системы и ее функционирования за «один срок» – видимый результат. И прежде всего это была колоссальная учеба. Мы узнали так много, что это изменило наше видение, понимание и отношение во многих вопросах.

Например, мы сильно нуждались в знаниях, ноу-хау, технологиях, и даже в принципах организации и проведения надлежащей работы по сохранению окружающей среды. Мы эти знания получили и успешно применили в нашей стране – в настоящее время страна наполнена туристами не только из Эстонии, но и из Финляндии, Швеции, Германии и других мест; туристы приезжают не только на уик-энд, но и остаются на все лето. Сейчас эта сфера деятельности процветает.

В наших маленьких городах, а таких в Эстонии много, существовали большие проблемы с качеством воды, что во многих случаях характеризует качество жизни. Без знания и опыта ЕС, без мотивации действовать в соответствии с успешной европейской практикой, где были бы эти маленькие города сейчас? Эта проблема была решена, и будет правильно сказать, что качество жизни во многих из тех мест на сегодня сильно улучшилось.

Из своего опыта министра финансов я помню, что мы просто не имели контрольной системы, системы регуляторов ни в наших банках, ни в страховании, ни в финансовой системе в целом. И так как в Эстонии такой, просто жизненно важной для эффективного и адекватного функционирования финансов любой страны, инфраструктуры прежде не существовало, мы потратили бы намного больше времени и конечно сделали бы намного больше ненужных ошибок, если бы мы не приняли существующую европейскую модель.

Главным результатом нашего пути в ЕС, длиной почти в десятилетие, я нахожу чувство уверенности в себе, в том, что эстонский народ продолжает развиваться: мы можем торговать с европейскими компаниями, с ЕС, где мы становимся равноправным торговым партнером. Это дает большой толчок для развития эстонских компаний и эстонской экономики. Недавно мы провели исследование динамики и ситуации во многих наших компаниях и выявили, что благодаря торговле с ЕС они стали намного более стабильными. Определенно, это создает положительную и обнадеживающую атмосферу в стране в целом, и я нахожу это жизненно важным для будущего Эстонии.

Анализируя путь Эстонии в ЕС, вещь, которую я нахожу особенно хорошей, состоит в том, что мы не тратили времени понапрасну, нас не оставили блуждать в лабиринте западной законодательной и институциональной системы, которая была практически полностью нам неизвестна. Вместо этого болезненного выбора нам дали реальную возможность принять уже существующие, проверенные, способные хорошо работать, высоко компетентные и функциональные законы и институциональные принципы практически во всех ключевых областях. Помню, когда я увидел закон о финансовых регуляторах и прочитал его, то подумал: «Что, если бы мы не ознакомились с цивилизованной практикой европейского законодательства в этой области, были бы в неведении и пытались бы создать подобный закон самостоятельно?.. Сколько потребовалось бы времени и сколько было бы белых пятен, так как мы затронули бы совершенно неизвестную для нас область». Думаю, что намного лучше учиться у хорошо отлаженной системы. И пример Эстонии только подтверждает мое мнение. ■

© Inna Rogatchi,

Rogatchi Productions & Communications Ltd., 2004

## Латвийское агентство инвестиций и развития: знания, опыт, конкурентоспособность

**Юрис Канелс**  
Директор ЛАИР

Цель Латвийского агентства инвестиций и развития (ЛАИР) – содействовать развитию предпринимательской деятельности в Латвии, способствуя увеличению объема иностранных инвестиций и повышая конкурентоспособность латвийских предпринимателей как на латвийском, так и на международном рынках.

Немногим более 10 лет ЛАИР, руководствуясь развитием предпринимательской деятельности и требованиями внешнего рынка, консультирует и помогает латвийским и иностранным предпринимателям. Агентство постоянно повышает эффективность своей работы, сравнивая ее с лучшим мировым опытом. И как результат, внедряет в свою практику все новые способы работы.

Главная задача ЛАИР – повышение конкурентоспособности латвийских предприятий, что стало особенно актуально после вступления Латвии в Европейский Союз и интеграции в общий рынок Европы. Новые аспекты создали для ЛАИР необходимость поиска новых способов по содействию конкурентоспособности предпринимателей, в том числе эффективного использования финансирования структурных фондов ЕС.

В настоящее время ЛАИР предлагает предпринимателям интегрированные решения не только оказывая комплекс услуг по реализации инвестиционных проектов и содействию внешней торговли, но и внедряя и администрируя программы государственной поддержки предпринимателей, финансируемые структурными фондами ЕС.

Возможность предложить решения, отвечающие потребностям предпринимателей, характеризует конкурентоспособность агентства, что в большей степени обусловлено знаниями и опытом, накопленными его работниками.

### ОРГАНИЗАЦИЯ

ЛАИР является государственным учреждением, подконтрольным Министерству экономики Латвийской Республики. Агентство работает с 1993 года, когда была учреждена бесприбыльная организация государственное акционерное общество «Латвийское агентство развития», реорганизованное в 2003 году в государственное агентство «Латвийское агентство инвестиций и развития».

ЛАИР предпринимает меры по привлечению иностранных инвестиций и поощрению внешней торговли. С 2004 года ЛАИР является также распорядителем грантов структурных фондов ЕС и администрирует программы государственной поддержки, предназначенные для предпринимателей. В сотрудничестве с организациями предпринимателей ЛАИР предпринимает меры по улучшению предпринимательской среды, особенно в вопросах, касающихся административных процедур.

ЛАИР привлечено к осуществлению национальных программ по поощрению экспорта и инноваций, к проекту 5-ой рамочной программы Европейского Союза, касающейся экономического развития, научного и технологического прогресса, и др.

### РУКОВОДСТВО И СТРУКТУРА

Работу ЛАИР обеспечивает директор в соответствии с договором об управлении, заключенным с Министром экономики. У



**ЮРИС КАНЕЛС:** ЛАИР – распорядитель грантов структурных фондов ЕС.

директора имеется два заместителя, отвечающие за главные направления деятельности агентства – привлечение инвестиций и осуществление торговли, а также внедрение и администрирование программ государственной помощи для частных коммерсантов.

Результаты деятельности агентства оценивает Консультативный совет, сформированный министром экономики.

### МЕЖДУНАРОДНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Созданная ЛАИР в Латвии и за рубежом сеть представительств обеспечивает доступность услуг каждому предпринимателю и служит мостом между важнейшими зарубежными рынками и предприятиями и Латвией.

ЛАИР оказывает услуги в центральном бюро в Риге (ул. Персес 2), в представительствах в Великобритании, Германии, Франции, Швеции, Нидерландах, России и Казахстане. В ближайшее время представительства будут открыты также в Норвегии и Дании. Планируется, что до 2008 года представительства будут работать в 15 странах. Кроме представительств работают также 8 общественных представителей ЛАИР в Германии, Израиле, Австралии, США, Китае и на Украине.

ЛАИР тесно сотрудничает с Министерством иностранных дел ЛР, дипломатами, отвечающими за экономические вопросы более чем в 50 странах мира, и латвийскими дипломатическими представительствами, открытыми в 75 странах мира.

Благодаря активному сотрудничеству агентства с латвийскими самоуправлениями и агентствами регионального развития, планируется открытие региональных представительств ЛАИР.

### ВОЗМОЖНОСТИ БИЗНЕСА

ЛАИР дает разностороннюю информацию об экономической ситуации, законодательстве, товарах, перспективных для сбыта на рынке, выставках и потенциальных деловых партнерах за рубежом.

На домашней странице ЛАИР в интернете [www.liaa.gov.lv](http://www.liaa.gov.lv) доступны новые бизнес-предложения иностранных компаний.

Специалисты ЛАИР дают консультации по вопросам, связанным с разработкой экспортной стратегии, выбором рыночной цели, оценкой конкурентоспособности продуктов/услуг, подготовкой маркетинговых материалов, планированием мероприятий по внешнему маркетингу, началом экспорта и предложением продуктов/услуг, а также подготовкой к вхождению в экспортные и частные инвестиционные проекты.

### ВНЕШНИЙ МАРКЕТИНГ

До и вовремя международных выставок ЛАИР проводит прямые маркетинговые компании, касающиеся инвестиций и возможностей сотрудничества в различных отраслях. При этом с помощью зарубежных представительств ЛАИР ежедневно дается информация о хозяйственной деятельности Латвии, отраслях, предприятиях, проектах, товарах и услугах.

ЛАИР организывает зарубежные визиты предпринимателей в рамках визитов высших государственных должностных лиц, дни бизнеса, торговые миссии и контактные биржи предпринимателей. Агентство также занимается поиском за границей потенциальных деловых партнеров, устанавливает контакты и организует бизнес-визиты потенциальных деловых партнеров

и инвесторов на латвийские предприятия, а также визиты латвийских предпринимателей к зарубежным коллегам.

### ИНТЕГРАЦИЯ В РЫНОК ЕС

ЛАИР сотрудничает с Европейским информационным центром (EIC), информирующем о Европейском Союзе, его политике, законодательстве, программах и возможностях бизнеса на едином рынке ЕС. Специалисты EIC консультируют по вопросам, касающимся правовых актов ЕС и регул, помогают в поиске деловых партнеров в базе данных, размещая предложения о сотрудничестве в единой информационной сети EIC, объединяющей 42 государства.

### ПРОГРАММЫ ГОСПОДДЕРЖКИ

ЛАИР как распорядитель грантов структурных фондов ЕС администрирует следующие программы государственной поддержки:

- консультации и участие коммерческих объединений в международных выставках, ярмарках и торговых миссиях;
- развитие новых продуктов и технологий;
- модернизация инфраструктуры коммерческой деятельности;
- повышение квалификации, переквалификация и дальнейшее образование работников.

В рамках программ государственной поддержки в период с 2004 до 2006 года для предпринимателей предусмотрено выделить более 95 млн. латов.

ЛАИР принимает проектные заявки, оценивает их соответствие административным критериям, заключает договоры с проектантами, следит за проектами и контролирует их реализацию во время и в течение 5 лет после их осуществления.

Дополнительная информация – на домашней странице в интернете: [www.liaa.gov.lv](http://www.liaa.gov.lv). ■

BALTIJAS KURSS, BALTI KURSS, BALTIJAS KURSAS, THE BALTIC COURSE, DER BALTISCHER KURS

Международный журнал

для деловых людей

на русском и английском языках

ТРАНЗИТ, ФИНАНСЫ,  
ИНДУСТРИЯ И ТЕХНОЛОГИИ

РУССКАЯ И АНГЛИЙСКАЯ  
ВЕРСИИ ДОПОЛНЯЮТ ДРУГ ДРУГА

ДЕТАЛИЗИРОВАННАЯ ИНФОРМАЦИЯ  
И АНАЛИЗ ЗНАЧИМЫХ ДЛЯ ЛАТВИИ,  
ЛИТВЫ И ЭСТОНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
И ПОЛИТИЧЕСКИХ ВОПРОСОВ

An international magazine

for decision makers in

English and Russian

TRANSIT, FINANCES,  
POWER INDUSTRY AND TECHNOLOGIES

RUSSIAN AND ENGLISH VERSIONS  
COMPLEMENTING EACH OTHER

DETAILED REVIEWS AND ANALYSIS  
OF THE MAIN ECONOMIC AND  
POLITICAL ISSUES IN LATVIA,  
LITHUANIA AND ESTONIA



• [HTTP://WWW.BALTKURS.COM](http://www.baltkurs.com) •

Contact us: Mediju nams, 3 Balasta dambis, Riga, LV-1081, Latvia.  
Phone +371 7062650. Fax +371 7062664. e-mail: [clgap@baltkurs.com](mailto:clgap@baltkurs.com)

# Даугавпилс – это ворота Евросоюза

**Рита Строде**

*Председатель Даугавпилсской городской думы*

На днях к нам в городскую думу обратились предприниматели с отличной идеей. Предлагают ввести специальный городской фирменный знак для некоторых местных товаров, а какая-то доля от их реализации пойдет на полезное дело в честь юбилея Даугавпилса.

Городу нашему в следующем году будет ни много ни мало – 730 лет! Что именно будет создано на эти деньги – решим вместе с Советом предпринимателей. Может, сквер разобьем или фонтан сделаем. Не об этом сейчас речь. Но, готовясь к празднику, невольно задумываешься, почему семь веков этот город много раз разоряли дотла, а он снова и снова восставал из пепла?

## СЕМЬ ВЕКОВ ТРАНЗИТА

Ответ прост. Еще со времен наших предков, проложивших путь из варяг в греки, город на берегу Двины-Даугавы был важным торговым центром. Транзит – вот функция Даугавпилса. Его сжигали в войнах, но он за несколько лет восстанавливался. Но стоило опустить железный занавес на границе – и город на глазах уменьшался и хирел. В очередной раз

после вступления Латвии в Евросоюз Даугавпилс оказался самым крупным промышленным центром на границе с Россией и Беларусью. Некоторые журналисты уже окрестили его форпостом Европы на Востоке. Мне не по душе такая терминология и больше нравится другое определение: Даугавпилс – это ворота ЕС. Никто ведь не собирается запираить эти ворота на замок, не правда ли?

Во всяком случае, в последнее время наблюдается постоянный прирост объемов перевозок по железной дороге и автомобильным транспортом. Город пересекают важные железнодорожные транзитные коридоры: Витебск – Даугавпилс – Рига; Санкт-Петербург – Резекне – Даугавпилс – Варшава. В этих же направлениях идут автотранспортные коридоры международного значения. В 15 километрах от центра города находится аэро-

**Даугавпилс – второй по величине город Латвии.** Расположен на юго-востоке республики, в Латгалии, на берегу реки Даугавы, самой крупной реки Латвии. Первое упоминание о городе датируется 1275 годом. История города полна драматическими событиями и его название менялось несколько раз. В прошлом город был известен как Динабург, Борисоглебск и Двинск, получив свое нынешнее название Даугавпилс в 1920 году.

### Основные преимущества:

- Географическое положение
- Благоприятная среда для бизнеса
- Концентрация учебных заведений
- Низкий уровень затрат
- Развитая инфраструктура
- Квалифицированный персонал

У города очень выгодное географическое положение, так как он находится в непосредственной близости от границ с Беларусью, Литвой и Россией. Расстояния до них соответственно 33 км, 25 км и 120 км.

• Население (2004 г.)	111 159
• Экономически активное	49 000
• Занятое	37 400

• Действующие компании (2004 г.)	1 561
• Общественный сектор	25
• Частный сектор	1 536
• В т. ч. компании с иностранным капиталом	49

• Уровень безработицы (2004 г.)	9,84%
---------------------------------	-------



Даугавпилсская городская дума

**РИТА СТРОДЕ:** Транзит – вот функция Даугавпилса.

дром. Сейчас он обслуживает чартерные рейсы, но ведутся переговоры с инвесторами о том, чтобы провести реконструкцию и ввести международные рейсы. От Даугавпилса до Литвы – 25 километров, до Беларуси – 32, до России – 120. Стоит ли удивляться, что у нашего города есть побратимы в соседних странах, что мы постоянно укрепляем экономические и культурные связи с ними.

## КАДРЫ РЕШАЮТ ВСЕ

Промышленный потенциал Даугавпилса в 90-е годы, в период кризиса, не использовался в полной мере. После закрытия завода химического волокна резко возрос уровень безработицы. Для многих тружеников это стало личной трагедией. В то же время наличие не просто нескольких тысяч безработных (их число составляет порядка 9% экономически активного населения), а подготовленных, ответственных, быстро обучаемых технических специалистов стало плюсом для новых инвесторов. К примеру, директор ООО Axon Cable Алан Генон в интервью сказал: «Во время нашего первого пребывания в Даугавпилсе у нас не было представления о высоких стандартах качества труда рабочих Даугавпилса. В нашем бизнесе при производ-

стве электронных кабелей для печатных устройств и телекоммуникационных технологий очень важна ответственность сотрудников и качество их работы. Мы увеличили число сотрудников на нашем Даугавпилском предприятии, отметив, насколько там высокий уровень трудолюбия и умений».

Довольно быстро наращивает обороты предприятие *Ziglera masinbuve*, которое занимается выпуском сельскохозяйственных машин. Практически на тот же объем выпуска технической нити, что был у химического гиганта, вышел концерн *Rhodia Industrial Yarns*. Промышленность города представляют сейчас 40 крупных предприятий и 2 тыс. различных коммерческих структур. В свою очередь самоуправление предоставляет налоговые льготы тем, кто создает новые рабочие места.

У нас уже присутствует немецкий, французский, скандинавский капитал. Только что принято решение о крупных инвестициях в завод *Локомотив* со стороны дочернего предприятия российского концерна *Северсталь*. Американцы начинают строительство завода в промышленной зоне.

Интересная деталь. Как и все пограничные города Даугавпилс многонационален. Большинство жителей – русские, примерно поровну латышей и поляков. Понятно, что здесь абсолютно своими чувствуют себя гости из России и Беларуси. Но оказалось, что такая мультикультурная среда близка и еропейцам, и американцам. И все отмечают, что редко где ощущают такое дружелюбие, душевный комфорт.

Каждую неделю ко мне в кабинет мэра приходят потенциальные инвесторы.

Честно скажу, что далеко не все предложения подходят городу, и свое мнение на этот счет в таком случае высказывают эксперты. Но то, что достаточно быстро осваивается индустриальная зона, – это факт.

### БИЗНЕС-ПАРК

Самоуправление Даугавпилса, естественно, не распоряжалось судьбой государственных предприятий и мало могло повлиять на ход приватизации. Но было сделано все, чтобы сохранить коммуникации и создать привлекательную для инвесторов зону. Один из проектов, осуществленных на деньги европейских фондов, так и называется – «Индустриальная зона». Что это такое? Это хорошие дороги, освещение, подведенные к объектам трубопроводы. Площадь индустриальной зоны – 250 га, что составляет 3,5% от общей городской территории. В настоящее время здесь расположились уже 20 предприятий. Предполагается, что еще столько же откроются в ближайшие годы.

Еще один реализованный проект – создание на территории бывшего завода химического волокна бизнес-парка. Чтобы вы представили себе, о чем идет речь, отмечу, что только в главном корпусе предприятия могут расположиться 15 футбольных полей. А есть еще множество помещений, и не все пока используются. Чтобы не допустить разрухи, городская дума выкупила все сети и здание цеха водоснабжения. Производится модернизация сетей. Более того, в бывшем цехе контрольно-измерительных приборов инновационная фирма *Evimas* уже создала бизнес-центр и мощную лабораторию. В Даугавпилсе фирма занимает

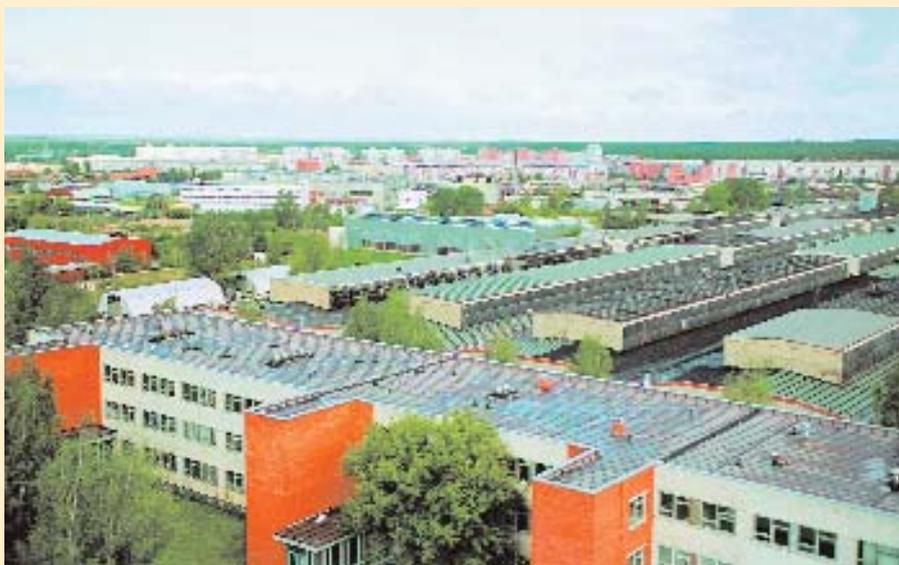
ся тем же, в чем преуспела в столице – внедрением энергосберегающих технологий. А второе направление ее деятельности – учебный центр для переподготовки инженерно-технических работников. Дело в том, что уже ощущается нехватка технического персонала, так что в ближайшее время совместно с высшими и средне-специальными учебными заведениями города мы будем решать эту проблему.

Для чего все это делается? Для того чтобы потенциальный инвестор увидел – здесь можно и нужно развивать производство. Чтобы исчезли печальные очереди в Центре социальной помощи и в Центре занятости.

### ПРАВИЛА ИГРЫ НУЖНЫ НЕ ТОЛЬКО В БОУЛИНГЕ

Недавно один бизнесмен в разговоре заметил: «У вас такой живой, веселый город, здесь до поздней ночи не утихает жизнь. Поверьте моему слову – лет через пять Даугавпилс будет по темпам развития обгонять Латвию». Вообще-то уже сейчас объем производства растет быстрее, чем в среднем по стране: у нас на 10% в год, в Латвии – примерно на 7%. И что особенно примечательно, быстро развивается сфера услуг, в том числе индустрия развлечений. Вскоре после реконструкции откроется многоэтажная гостиница на центральной площади. Как грибы, растут маленькие кафе и гостиницы. Один за другим распахивают двери супермаркеты. Наш гость прав: вечером и возле Ледус-халле, где идут хоккейные баталии, и возле Сити-центра, где никогда не пустуют дорожки для боулинга, и в других местах толпится народ. Будут ли вкладывать деньги предприниматели в эти объекты, если они не видят перспектив города?

Пришло время (а если честно, то это надо было сделать уже пару лет назад) разработать четкий, научно обоснованный план развития города. Над этим сейчас трудятся специалисты, к работе привлекаем и Совет предпринимателей города. Помимо всего прочего, мы хотим создать и ясные правила для инвесторов. Допустим, нужен ли нам еще один супермаркет или автозаправка, на каких условиях будет предложена аренда? И какими будут условия для наукоемкого, экологически чистого производства? Согласитесь, что чем меньше коррупции и бюрократических проволочек, тем более привлекательной для инвесторов становится территория. Вот это и станет еще одним нашим плюсом. ■



Даугавпилская городская дума

**ИНДУСТРИАЛЬНАЯ ЗОНА:** На территории в 250 га уже работают 30 предприятий.

## АО Lokomotive:

### «Наш профиль неизменен – ремонт подвижного состава»



**Эмиль Буш**  
*Президент АО Lokomotive*

Даугавпилсское акционерное общество *Lokomotive* – старейшее и на сегодня самое крупное предприятие Латвии. В этом году заводу исполняется 138 лет.

Построен он был специально для обслуживания железной дороги в направлениях Варшава – Санкт-Петербург, Рига – Орел. И все годы своего существования предприятие занималось ремонтом подвижного состава – теплушек, вагонов-бань, паровозов, грузовых и пассажирских вагонов. Мы совершенствовали работу вместе с развитием железнодорожного транспорта и осваивали ремонт новых видов тяги – паровозов и тепловозов: от узкоколейных до самых мощных – магистральных.

#### ГЕОГРАФИЯ

В советское время тепловозы 1-2 серий ремонтировались на всем пространстве бывшего СССР: от Владивостока до Ленинграда и от Архангельска до Кушки. Объем выпуска вагонных и локомотивных запасных частей был одинаковым – 50 на 50 процентов. Завод производил локомотивные оси, зубчатые колеса, цилиндрические втулки и другую продукцию. Коллектив насчитывал 3,8 тыс. человек.

#### УДАР, ЕЩЕ УДАР

Распад Союза и переход на рыночные отношения вызвали немало изменений, которые коснулись и номенклатуры производства, численности работающих и условий труда. Создание самостоятельных государств и образование границ стало для нашего предприятия

настоящим потрясением. Мы не могли получать заказы от прежних партнеров, а LDz не могла отправлять свою продукцию за пределы Латвии.

В итоге ремонт подвижного состава на железных дорогах страны был сконцентрирован на нашем заводе, а вот численность работников уменьшилась. Постепенно деловые контакты с прежними заказчиками (но с новой номенклатурой продукции) восстановились, и к 1996 году производственные объемы уже возросли, а с ними и число работников до 3,6 тыс. человек.

Российский кризис 1998 года стал для нас очередным ударом. Российский рынок был для нас основным, поэтому в этот период завод особенно пострадал. Не лучшим образом сказались высокая инфляция в России и денежные реформы в Латвии. Мы работали не за деньги – по бартеру и взаимозачетам. Все это очень осложнило финансовую ситуацию на заводе и повлекло за собой долги по налогам и заработной плате до 3-4-х месяцев.

#### СОХРАНИЛИ ИТР

В 1998 году завод из государственного АО превратился в частное предприятие. Чтобы выжить, нам пришлось освоить ремонт многих серий подвижного состава и запасных частей для собственных нужд.

Мы стали ремонтировать от 8 до 10 серий тепловозов – маневровых, грузовых, пассажирских. А по просьбе *Латвийской железной дороги* освоили ремонт электровозов. Сначала – постоянного тока для Латвии, а затем постоянного и переменного тока для железных дорог России, Беларуси, Литвы, Эстонии, Грузии, а также дизель-поездов рижского производства ДР-1 и венгерского Д-1. Предприятие стало выпускать много видов запчастей со сложными технологиями и очень

важные детали для локомотивно-ремонтного производства.

Своим главным достижением мы считаем полное сохранение состава инженерно-технических работников. Он менялся только с уходом специалистов на заслуженный отдых.

#### СВОЯ СЛУЖБА КАЧЕСТВА

Мы ремонтируем 10 серий тепловозов, 2 серии электровозов и 2 серии дизель-поездов, и вопросы улучшения качества приобретают особое значение.

На заводе создана служба качества, которой руководит замдиректора предприятия. В состав службы вошли ОТК, отдел маркетинга системы качества, отдел неразрушающего контроля и отдел метрологии. На стадии завершения сертификация электropоездов, в процессе – отдельных запчастей.

Для ремонта подвижного состава завод имеет все виды производства: сборочное, ремонт дизелей и агрегатов тепловозов, электромашин всех серий, тяговых двигателей и главных генераторов всех видов, электроаппаратное производство, механическое, гальвано-термическое, литейное и кузнечное. Все виды тепловозов, дизелей и электромашин испытываются на специальных стендах.

Наличие полного цикла собственного производства способствовало выживанию завода.

Львиную долю рынка заказов – 50-70% – сегодня составляет Россия. В числе наших партнеров – Казахстан, Узбекистан, Литва, Латвия, Эстония, Беларусь, Грузия, Туркменистан. Заказчикам мы предлагаем ремонт серий тепловозов грузового движения 2ТЭ-10, М-62, 2ТЭ-116, пассажирского – ТЭП-60, ТЭП-70, маневрового – ТЭМ2, ЧМЭ-3, ТГМ-6, ТЭМ-7, ТГМ-3.



**ЭМИЛЬ БУШ:** Мы верим в будущее предприятия.

#### ГОСУДАРСТВО СПИСАЛО ДОЛГИ

Отдельно надо сказать, что даже в самые трудные для завода периоды государство никогда не пыталось остановить производство или банкротировать предприятие. Напротив, оно помогло капитализировать и списать наши долги. И 5 декабря 2002 года мы освободились от всех долгов по бюджету. Сейчас на заводе трудится 2 450 человек.

#### С ВЕРОЙ В БУДУЩЕЕ

Наш российский заказчик изменил свой статус, став открытым АО *Российские железные дороги*. Нужно какое-то время, пока наступит стабилизация.

Однако во все времена *Lokomotive* не менял своего основного профиля производства – ремонт подвижного состава для железных дорог. Мы отказались от строительства жилья, оказания коммунальных услуг. Но сохранили детский лагерь отдыха, базу отдыха для наших работников и их детей.

Со времени приватизации завода в 1998 году мы постоянно ищем инвесторов. Мы верим в будущее предприятия и приглашаем к сотрудничеству. ■

## SIA SAIDA:

### «Не найдем стратегического инвестора – справимся сами»

О Даугавпилсской индустриальной зоне (ДИЗ) рассказывают совладельцы SIA SAIDA, Алексей Закржевский, инженер механик, и Андрей Закржевский, инженер химик, доктор технических наук, объединившие свои усилия и создавшие фирму, которая занимается исключительно владением и развитием Завода химического волокна.

#### ПРЕДЫСТОРИЯ

Когда в 2001 году после ряда успешных сделок с фирмой *Rhodia Industrial Yarns* руководство этой уважаемой фирмы предложило нам выкупить основную часть Завода химического волокна, мы восприняли это как не очень удачную шутку. Особенно веселила кадастровая стоимость объекта – более 3,5 млн. латов. Мы хорошо знали предысторию завода от флагмана химической промышленности ЛССР с 7 800 работающими до полностью уничтоженного героическими усилиями многочисленных владельцев предприятия.

Перемены к лучшему, наметившиеся после прихода французского капитала в лице *Rhodia Industrial Yarns* и *Axon Cable*, оставляли слабую надежду на возможность восстановления колосса. Для нас было важно и заинтересованное отношение городских властей к созданию новых рабочих мест в городе, а так же выделение городу в рамках программы PHARE 2000 2,6 млн. долларов для обустройства территории ДИЗ. Независимо от партийной принадлежности городские власти всегда помогали не только советом, но и предлагали поддержку при общении с банками и европейскими структурами.

#### НОВАЯ ИСТОРИЯ

В 2001 году фирма SAIDA купила у франко-швейцарского концерна *Rhodia Industrial Yarns* большую часть зданий и сооружений Завода химического волокна, который находится в ДИЗ. Общая площадь производственных площадей превышает 220 тыс. кв. м, расположенных на огороженной и охраняемой территории в 53 га.

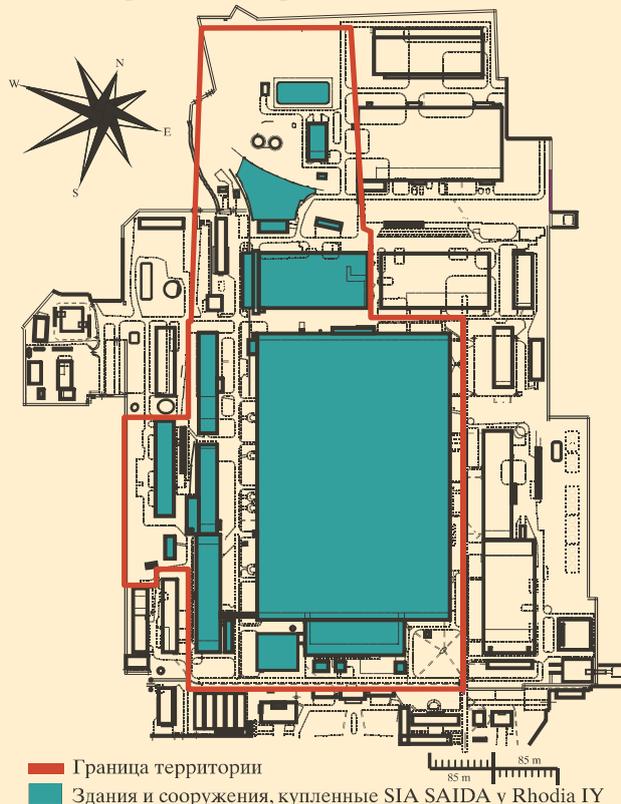
В момент покупки основное оборудование для химического синтеза капролактама было уничтожено предыдущими владельцами и представляло собой груду металла. Для внедрения новых проектов в зданиях завода необходимо было сначала очистить помещения от остатков неработающего оборудования, привести в порядок систему обеспечения производства, сделать ремонт кровли.

Сегодня на территории, принадлежащей SAIDA, имеется вся инфраструктура, коммуникации, газ, электро- и водоснабжение, асфальтированные дороги, железнодорожные пути, необходимые для обеспечения индустриального парка. В настоящее время производится поэтапный запуск различных производств на освободившихся площадях.

#### ПАРТНЕРЫ

Нами проводятся многочисленные переговоры с потенциальными инвесторами и партнерами, заинтересованными в аренде, покупке или совместном использовании производственных и офисных помещений.

В качестве примера организации производства на площадях SIA SAIDA можно привести чрезвычайно успешное SIA BELMAST ([www.belmast.com](http://www.belmast.com)). Несмотря на наше давнее знакомство с его руководителями Анатолием Прецениексом и Сергеем Кумейским, мы достаточно долго вели переговоры и различные подготовительные работы для создания совместного предприятия на базе наших производственных площадей. Задача объединить усилия двух успешных



#### ЧАСТЬ ТЕРРИТОРИИ ДИЗ

компаний трудно по определению. Однако развитие BELMAST было парализовано нехваткой площадей, которые к тому же арендовались в нескольких местах. В результате реорганизации компания BELMAST перенесла производство из цехов площадью 1 500 кв. м в специально отремонтированное здание площадью 11 тыс. кв. м.

#### Тем самым был решен комплекс задач:

- Ранее успешная компания получила новый импульс к развитию и увеличила оборот в несколько раз, став признанным лидером в Балтии по изготовлению мачт, башен и строительных металлоконструкций.
- Компания получила в собственность ликвидное здание рыночной стоимостью более 1 млн. долларов.
- Появилась возможность планировать дальнейший рост объемов производства, а также осваивать новый ассортимент изделий.
- На месте склада с 4 рабочими местами создано рентабельное производство, обеспечивающее работой более 160 человек.

На компактной территории завода успешно ведут деятельность ряд предприятий, среди которых французские – *Rhodia Industrial Yarns* (выпуск кордовых нитей) и *Axon Cable* (кабели различных видов); *Aurora* (колготки, носки), *Gartda* (озеленение территорий), *AGA* (промышленные газы); *Falck* (охрана, пожарная часть); украинское – *GUMATEX Baltija* (выпуск промышленного корда); SIA BELMAST (изготовление и проектирование металлоконструкций, в том числе мачт и башен, строительство), муниципальный асфальтовый завод. ■

Visku 21 z, Daugavpils, Latvia, LV-5400

Тел: +371 7322792, +371 7322793, Факс: +371 7322793

e-mail: [az@belmast.com](mailto:az@belmast.com), [www.belmast.lv](http://www.belmast.lv)

# Город обречен на развитие



**ПЕТР САВОСТЬЯНОВ И РИТА СТРОДЕ**



**ЕВГЕНИЙ ВЛАДИМИРОВ И МАРИС ЭЛЕРТС**



**БЕРНАДЕТТА ГОЛОВАНЬ И ИВАН РЫБНИКОВ**

Миллюн

## Ольга Павук

В конце июня Даугавпилский совет директоров и предпринимателей в лице его председателя **Петра Савостьянова** пригласил на встречу за круглым столом бизнесменов Латгалии. Тема для обсуждения: экспортные и инвестиционные возможности региона. Организовали встречу Латвийское агентство инвестиций и развития (ЛАИР), представлял которое руководитель отдела проектов **Марис Элертс** и . В обсуждении принимала участие мэр города **Рита Строде**.

Латгальский регион и особенно Даугавпилс (когда-то Двинск), второй по величине город в Латвии, издавна славился своими производственными традициями. В последнее десятилетие Латгалию упорно причисляют к депрессивным регионам страны. Обходят вниманием латгальцев и рижане, отчасти это вызвано «излишней» русскостью жителей – в Даугавпилсе, к примеру, русские составляют 55%, а латыши всего 16% (15% населения – поляки, 9% – белорусы). Городская глава г-жа Строде, первой вступившая в дискуссии, категорически отвергает тезис о депрессивности.

**Рита Строде.** Все говорят о страшной депрессивности Даугавпилса. В этом виноваты мы сами и, прежде всего, дума своим безразличным отношением к имиджу города, отсутствием продуманной маркетинговой политики. Наши предприниматели зачастую дальше своей «Малиновки» не выезжают, занимаясь, тем не менее, инвестированием своего производства, привлечением денег структурных фондов самостоятельно. Чему немало примеров. Заявляю официально: мы по-прежнему являемся промышленным центром Латвии. Благодаря уму, энергии и желанию наших предпринимателей мы сохранили практически все наши предприятия. Да, количество рабочих мест сократилось. Один лишь пример: компания *Rhodia* производит 150 работниками технологической нити столько же, сколько в былые времена весь завод химического волокна – 4 тысячами. Не стоит сегодня цепляться за количество рабочих мест, надо чтобы работодатель увеличивал объемы производства, зарплату, чтобы продукция продавалась, а не хранилась на складах. А работник мог нормально содержать семью. Это главная задача. На отдельных предприятиях, в том числе на тех, где уже 5-7 лет есть иностранные инвесторы, это и делается.

К огромному сожалению пока у нас не получается привлечь инвесторов из России и стран СНГ. Во многом этому препятствует отсутствие межправительственного договора между

Латвией и Россией. У Даугавпилса множество городов побратимов: и Нарофоминск, и Центральный округ Москвы, и Выборгская сторона Санкт-Петербурга, и Витебск. Но сегодня, кроме песен и танцев, культурного обмена, мы ничего не можем. Нам откровенно говорят: политическая ситуация такая, что как со стороны латвийских политиков, так и со стороны россиян присутствует стена амбиций, которую мы никак не можем переступить.

И все же мы продолжаем говорить о наших преимуществах – это месторасположение города. Мы действительно город – где начинается и заканчивается Евросоюз. Мы – его восточные ворота. Уверена, что в будущем мы станем восточной столицей ЕС. Другого такого города нет. У нас имеется крупнейший железнодорожный и автотранспортный узел. Наступит момент, когда в городе просто не останется свободной земли. Уже сегодня вся привлекательная для бизнеса земля застолблена и вот-вот уйдет с молотка.

Наше самоуправление интересуют небольшие заводики, им с нашей стороны будет дана «зеленая улица». К сожалению, сегодня приходится хвалить немецких предпринимателей (*Ziglera masinbuve*). За то, что они регулярно платят зарплату и налоги, поддерживают социальную инфраструктуру, мы даем им послабления от налогов. Но обидно, что пока российский бизнес обходит нас стороной.

**Петр Савостьянов.** Полностью согласен с Ритой Альбертовной, что только от нас самих зависит, как будет представлен наш город и регион в других государствах. Нам кажется, что нас знают. Действительно, многие чиновники и бизнесмены в Москве нас знают. Но предметно нас не знает никто. Конечно, каждый бизнесмен сам наводит мосты со своими партнерами, но правильнее рассказать о городе, о его возможностях при поддержке городской думы. Поэтому надо использовать любые способы для поднятия нашего имиджа.

**Евгений Владимиров,** президент АО *Pallada* (производство ликероводочной продукции, минеральной воды и лимона-

да, поставки нефтепродуктов, нефтехимии). Даугавпилс богат человеческими ресурсами, у нас много грамотных специалистов. Но этот ресурс пока ничем не поддержан. Действительно, раньше *Даутекс* производил тот же объем продукции гораздо большей численностью персонала. Но чтобы производить те же объемы меньшим количеством работников, нужны современные технологии, которые стоят денег. Наши предприятия, чтобы устоят, требуют больших инвестиций. Сегодня мы в пять раз быстрее тратим деньги, чем зарабатываем. Для того чтобы вести речь о развитии, нужна концепция развития города и региона. И в рамках этой программы с участием думы подтягивать инвестиции. Отдельное предприятие не в состоянии привлечь средства для развития, для получения европейских сертификатов. Структурные фонды пока не работают, и неизвестно, когда заработают. Только вместе с политиками можно говорить о будущем наших предприятий.

**П. Савостьянов.** Знаю, что городская дума уже начала работу по разработке программы социально-экономического развития города. Наш совет включен в проект со стороны экономики. Но делать это надо сообща – бизнесу и городу.

**Р. Стрде.** К концу года такой проект будет готов. К работе над ним привлечены и бизнесмены, и ученые. Над планом социально-экономического развития города работает отдел архитектуры. Но думе нужна поддержка и более внимательное отношение к городу Латвийского агентства инвестиций и развития. Должно пройти много десятилетий, чтобы изменилось отношение к нам, как к русскоговорящему городу. Говорю это как политик. А плакаться нам не к лицу.

**Вячеслав Голубев,** президент фирмы *KORA*. Не сказал бы, что у нас кладезь человеческих ресурсов. Существует два мифа: квалифицированная рабочая сила и безработица. Множество институтов в городе выпускает юристов, экономистов, психологов. Однако сеть ПТУ разрушена. Не хватает инженеров, специалистов в сфере услуг. Нет ясного понимания о качестве и количестве трудовых ресурсов. Инвестору же в первую очередь нужны квалифицированные рабочие руки.

**Светлана Милусе,** директор Даугавпилсского филиала Балтийского Русского Института. Проблема недостатка технических специалистов действительно стоит достаточно остро, и не только в Даугавпилсе. Можно говорить о гуманитаризации высшего образования в целом в Латвии. БРИ в ближайшие 1-2 года готовится открыть целый ряд технических специальностей в области гражданского строительства, технологий легкой промышленности и автомобильно-дорожного хозяйства. Безусловно, для Даугавпилса это будет очень актуально.

Кроме того, БРИ заинтересован в увеличении числа иностранных студентов. Уже сейчас у нас учатся граждане России, Беларуси, Украины, Литвы, Израиля, Польши. Можно сказать, что речь идет об экспорте образования. А прибалтийское высшее образование ценится всегда.

**Бернадетта Головань,** финансовый директор *AS Lokomotive*. Нашему заводу 138 лет. Наше предприятие всегда было ориентировано на Россию, поскольку входило в состав МПС. Такая ориентация сохранилась и после обретения Латвией независимости. Мы слишком велики по числу работающих, чтобы рассчитывать на помощь структурных фондов ЕС. Единствен-

# 9000 студентов из 16 стран

## БАЛТИЙСКИЙ РУССКИЙ ИНСТИТУТ

Обучение на русском и английском потоках

### Правоведение

- правоведение
- международное право и право ЕС

### Управление предпринимательской деятельностью

- менеджмент (управление фирмой)
- информационные системы в управлении
- международный менеджмент
- Business Administration (английский поток)
- финансовый менеджмент

### Общественные отношения

### Компьютерный дизайн

### Управление культурой

- руководство проектами в сфере культуры
- руководство межкультурными проектами
- руководство проектами в области туризма

### Профессиональная магистратура

- Управление предпринимательской деятельностью и администрирование (Master of Business Administration)
- Гражданское право

### Колледж БРИ 1 уровень высшего образования

### Экономика и организация малого предприятия

- управление туристическим бизнесом
- коммерческая деятельность

### Правоведение

### Дизайн среды

- дизайн интерьера
- дизайн рекламы
- web - дизайн

### Высшая Школа Психологии

Аккредитованный вуз ЛР

Высшее профессиональное образование с присвоением квалификации «Психолог»

специализация:

- психология развития
- социальная психология

Профессиональная магистратура по психологии

Рига, ул. Ломоносова, 1/24,

тел. (+371) 7100610

Филиалы БРИ:

Даугавпилс – тел. (+371) 54-44236,

Лиепая – тел. (+371) 34-25448,

Вентспилс – тел. (+371) 34-24505



ная возможность – раздробиться. Но мы так долго держались единым предприятием. У нас есть свой план развития. Очень надеемся, что инвесторы, которым интересно наше предприятие, получают поддержку от городской думы.

**Марис Элертс**, ЛАИР. Многого зависит от нас самих. ЛАИР выполняет три главных функции: привлечение в Латвию иностранных инвестиций, помощь латвийским производителям в развитии экспорта, подготовка и обслуживание структурных фондов ЕС. Имеются четыре программы поддержки предпринимателей.

Немного о связи Агентства с Даугавпилсом. Наша заслуга в том, что в городе работает *Ziglera masinbuve* (производство сельхозтехники), владелец которого заинтересовался предприятием на выставке в Ганновере. Надо сказать, что предыдущий директор завода г-н Ханзельман неоднократно участвовал в зарубежных семинарах по привлечению инвестиций и везде представлял Даугавпилс с самой лучшей стороны. Признаю, что в городе есть проблема рабочей силы, но именно г-н Хальземаан положительно высказывался о трудовом потенциале Латгалии.

Некоторая заслуга агентства и в том, что в Даугавпилсе работает *Rhodia* (производство технической нити), *Axon Cable* (производство кабелей). Сегодня мы сотрудничаем с *Daugavpils Maiznieks* (хлебобулочные изделия) по поиску экспортных рынков в Германии и других странах Евросоюза.

По поводу экономических связей с Россией. Страны СНГ – Россия, Украина, Беларусь, Казахстан. Неоднократно делегации латвийских предпринимателей посещали эти страны, встречаясь там с представителями местного бизнеса. Организовывались встречи с российскими предпринимателями и в Латвии, к примеру, в Лиенае. После российского кризиса 1998 года эти инициативы, к сожалению, были прерваны. Мероприятий проводилось немало, но результаты, к сожалению, не очень хорошие в масштабах всей Латвии. Тем не менее, российские предприятия у нас работают, но количество их слишком мало. Конечно, нужны договоры на уровне правительства и городов. Но если не будет заинтересованности самих предпринимателей, мало что получится. Чтобы инвесторы задерживались в Даугавпилсе, надо поддерживать его положительный имидж.

Что касается поддержки латвийского бизнеса со стороны еврофондов, то в ЛАИР существует пять программ господдержки на 2004-2006 годы. Это и помощь для участия коммерческих обществ в международных выставках. И поддержка на развитие новых продуктов и технологий; модернизацию инфраструктуры; поддержка рискованного капитала малых и средних коммерческих обществ; помощь в повышении квалификации и продолжении образования. Подробнее с программами можно ознакомиться на домашней странице ЛАИР [www.liaa.gov.lv](http://www.liaa.gov.lv).

В конце июля начинается прием заявок на финансирование структурных фондов. Помимо этого за финансированием можно и нужно обращаться в коммерческие банки и инвестиционные фонды. Деньги у них есть, они ждут хорошо проработанных проектов.

**Вячеслав Голубев**. Один из российских специалистов по развитию города, не раз посетивший Даугавпилс, утверждает, что у города большой потенциал, и не важно – будет утвержден план его развития или нет. Город обречен на развитие. Об этом же говорят и рижане, сотрудничающие с нами.

**Александр Дадерко**, президент *Latgales alus*. Рыночная стоимость Даугавпилса растет. Надо искать возможности экономии электро- и тепловой энергии. Нужны равные условия для всех бизнесменов. Это задача думы. Считаю, что в Латгалии надо развивать сельскохозяйственные проекты, близкие региону. Вот мы построили завод по производству рапсового масла, а производство стоит – нет сырья. И если нас считают депрессивным регионом, надо и из этого извлекать пользу, брать деньги и под это.

**Сергей Гусаров**, президент *TEKS*. Мы изучаем вопрос перехода электросетей на экологически чистое сырье из отходов деревообработки. Отрабатывается программа сотрудничества с Россией. Есть три предпроекта с Москвой, в том числе по развитию транспортной инфраструктуры. Есть поддержка из министерства экологии и охраны среды. Нацеливаемся и на еврофонды, хотя скепсиса пока много.

**Николай Чаленко**, *EuroInfoCentre*. В городе недавно начал работать Инфоцентр в Латгалии. Все его услуги оплачивает Европейская комиссия, и предприятия могут получать через интернет бесплатно информацию о предприятиях разных стран. [www.latgale.lv](http://www.latgale.lv)

**ЛУЧШИЙ РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР В ЛАТГАЛИИ**

**city | center**

У нас самые широкие возможности для отдыха:  
 боулинг (12 дорожек);  
 бильярд (9 столов);  
 ресторан "Европа";  
 меню суши;  
 ночной клуб "Банзаї";  
 эспрессо-бар "Арабика";  
 подземная автостоянка.

Go-Go в "Банзаї"

**Внестура 8, Даугавпилс, т. 54 54 54 0, [www.citycenter.lv](http://www.citycenter.lv)**

**Дмитрий Несин**, президент Ассоциации по торговле недвижимостью. Цены на землю в Евросоюзе в 10-15 раз выше, чем в Даугавпилсе. На жилье – в 4-5 раз. В городе растет стоимость промышленных объектов. Самое время вкладывать деньги в недвижимость.

**Михаил Саврасов**, директор *Lokomotive Serviss*. У нас в настоящее время растет и зарплата, и объемы производства. Работаем с Эстонией, Литвой и Россией. При желании точки соприкосновения всегда можно найти. Для развития предприятий региона нужны три уровня отношений: сами бизнесмены, желающие помочь себе и городу, городская дума и правительство. Если такая связь будет, будет и толк. Инвестор – не альтруист, и не меценат. Им он станет только тогда, когда заработает 20-30 миллионов. ■

## Что нужно знать, покупая или продавая предприятие в Балтии?

**Дмитрий Петров**

Присяжный адвокат, Sorainen Law Offices

Вступление трех Балтийских стран в Евросоюз сделало экономику этих стран чрезвычайно привлекательной для зарубежных инвесторов: недели не проходит без сообщения об инвестициях с участием заморского капитала.



Sorainen Law Offices

**ДМИТРИЙ ПЕТРОВ:** Опыт международных сделок дорогого стоит.

Иностранцы в буквальном смысле атакуют юридические консультации, желая поскорее уладить формальности и стать обладателем балтийской недвижимости или завода. Однако без знания нюансов нашего права «в нагрузку» к акциям успешно работающей компании можно запросто получить сотню недовольных кредиторов, а к гектару земли в живописном уголке – обойденных наследников.

### ПОМОГАЕТ ОПЫТ И НАДЕЖНЫЕ ПАРТНЕРЫ

В Балтии приняты все необходимые законы для того, чтобы инвестор чувствовал себя здесь спокойно. Другое дело, что практика их применения еще только развивается. Например, тот же Гражданский закон, хотя и был принят в 1937 году, до войны фактически не работал, да и сейчас действует лишь около 10 лет. Ситуация усугубляется тем, что не выросло пока еще поколение ученых-юристов, которые могли бы растолковать отдельные положения нормативных актов, вызывающие вопросы при их практическом применении.

Немаловажный нюанс, о котором следует помнить: наше законодательство приведено в соответствие с нормами Евросоюза. Но делалось это достаточно поспешно,

и в результате мы получили во многом «сырые» документы, вызывающие опять же много вопросов. Некоторые законы, на мой взгляд, вообще перенимались механически, не задумываясь о деталях и, самое главное, об их месте в общей системе законодательства.

Если говорить о предпринимательском праве, то помимо недостатка академических комментариев, ощущается нехватка судебной практики. На то имеется несколько причин, в общем-то единых для всех стран постсоветского пространства. Во-первых, зачастую вопрос решается коммерсантами неформально, иными словами не доводя дело до суда. А во-вторых, это характерно для предпринимательских споров вообще: бизнесмены предпочитают обращаться в третейские суды, которые соблюдают конфиденциальность, и поэтому детали разногласий не доступны публике.

Очень помогает то, что у нашего адвокатского бюро есть отделение и в Финляндии, стране, успешней накопить неоценимый опыт деятельности в Евросоюзе. Наше адвокатское бюро одно из крупнейших в Балтии и, что немаловажно, специализируется именно на международных слияниях и поглощениях компаний. Такой опыт международных сделок дорогого стоит.

### ДОВЕРЯЙ, НО ПРОВЕРЯЙ

В настоящее время главный объект интереса иностранцев – это жилые дома и офисные здания в центре города, а также предприятия и сельскохозяйственная земля. Что касается предприятий, то, как правило, в поле зрения инвесторов попадают лучшие или имеющие хороший потенциал в своей отрасли компании.

К нам обращаются, как правило, тогда, когда проведено исследование рынка, а объект приобретения уже подыскан. Теперь коммерсантам требуется юридическая помощь. Мы сопровождаем сделку, начиная от составления протокола о намерениях, проведения юридической проверки, составления документов и до полного завершения сделки, включая регистрацию права собственности покупателя на приобретенное имущество. Для того чтобы понять, для чего это нужно, приведу несколько примеров из практики.

Инвестор купил производственный объект и через какое-то время задумал построить на участке еще один цех. Но оказалось, что сделать это непросто, поскольку часть территории предприятия расположена в так называемой природной зоне. По закону соответствующее обременение должно было быть занесено в Земельную книгу, но по каким-то причинам это не было сделано. Или возьмем совсем недавний случай, связанный с приобретением предприятия. В ходе нашей проверки обнаружилось, что заключенные прежним хозяином договоры содержат такие условия, которые фактически делают предприятие заложником поставщиков и клиентов. Покупатель, естественно, отказался от сделки.

Часто покупают не акции компании, а ее отдельные активы, или, например, какой-то самостоятельный бизнес. Закон предусматривает такого рода сделку, но практики применения соответствующих норм очень мало. Возникает много вопросов. Главная проблема в том, что, покупая отдельные активы, новый собственник может внезапно для себя оказаться ответчиком и по сопутствующим обязательствам продавца – начиная с невыполненных договорных обязательств и заканчивая, например, долгами по налогам.

Наша задача как раз таки и заключается в том, чтобы обезопасить клиентов от возникновения потенциальных неприятностей, сводя такой риск к минимуму.

Стоит заметить, что в своей работе мы пользуемся не только и не столько публичными источниками информации – услугами Зе-

мельной книги, Регистра предприятий и других учреждений. Как правило, мы работаем непосредственно на предприятии, проверяя все соответствующие документы, а также выясняя все возникающие вопросы, как говорится, «из первых рук».

### С ПРИЦЕЛОМ НА БУДУЩЕЕ

Жизнь доказала, что упорядочение законодательства – это естественный процесс, необходимый прежде всего самим участникам экономической жизни. Все по большому счету заинтересованы в стабильной и прогнозируемой правовой среде, позволяющей спокойно развиваться и строить свой бизнес. Оглядываясь назад видно, какие огромные перемены мы пережили. Не думаю, что процесс качественного улучшения правовой среды замедлится. Скорее, в том числе и благодаря членству в Евросоюзе, он только ускорится, и государства Балтии станут во всех отношениях нормальными европейскими странами. Наша же задача остается прежней – помогать клиентам соблюдать закон, а также бороться с теми, кто нарушает их права и интересы. ■

**SORAINEN**  
**LAW OFFICES**

www.sorainen.com

#### ТАЛЛИНН

Parnu mt. 15

10141 Таллинн, Эстония

Тел.: +372-6 651 880

Факс: +372-6 651 881

sorainen@sorainen.ee

#### РИГА

Kr. Valdemara iela 21

LV-1010 Рига, Латвия

Тел.: +371-7 365 000

Факс: +371-7 365 001

sorainen@sorainen.lv

#### ВИЛЬНЮС

Odminių g. 8

01122 Вильнюс-1, Литва

Тел.: +370-5 2685 040

Факс: +370-5 2685 041

sorainen@sorainen.lt

#### ХЕЛЬСИНКИ

Museokatu 9 В 17

00100 Хельсинки, Финляндия

Тел.: +358-9 43 690 840

Факс: +358-9 43 690 841

sorainen@sorainen.com

# Применение НДС для транспортных услуг

Кристина Лозовска

«Latvijas Auto»

С 1 мая 2004 года в силу вступили изменения к Закону «О налоге на добавленную стоимость», а также правила Кабинета министров Латвийской Республики № 247 от 22.04.2004 года «Порядок применения норм Закона «О налоге на добавленную стоимость», оговаривающие применение НДС для сделок на территории Европейского Союза.

Изменения в законодательстве вызвало множество вопросов со стороны предпринимателей. На семинарах, организованных Латвийской ассоциацией международных автоперевозчиков «Latvijas Auto», руководитель отдела косвенных налогов Департамента налоговой политики Министерства финансов **Солвита Амаре** и главный инспектор отдела НДС Главного налогового управления ГСД **Мара Чаксте** разъяснили автоперевозчикам и экспедиторам порядок применения НДС для транспортных услуг.

## ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ

Начиная с 1 мая в Латвии применяются три ставки: 18% – основная ставка, 5% – пониженная ставка и 0%. Пониженная ставка 9%, применявшаяся до вступления в ЕС, отменена.

В Латвии порядок применения НДС изменен для ряда ветеринарно-медицинских товаров, продуктов питания для грудных детей, средств массовой информации, услуг по размещению гостей, водоснабжения и канализации, а также сбора бытовых отходов, услуг по перевозкам и для похоронных услуг. Точнее, для них применялась 9-процентная ставка, а с 1 мая эти товары и услуги облагаются 5-процентной ставкой.

До сих пор для медикаментов, входной платы в кино и на спортивные мероприятия НДС не применялся, а с 1 мая также и на них распространяется применение пониженной налоговой ставки.

Позитивные изменения (по правде говоря, уже с 1 апреля 2004 года) коснулись международных пассажирских перевозок, к которым в Латвии применяется процентная ставка НДС 0% вместо прежних 18%. Для медицинского оборудования и медицинских товаров, не предусмотренных для инвалидов и личного применения больными, с 1 мая 2004 года применяется ставка НДС в размере 18%, до сих пор они были освобождены от уплаты НДС.

С 1 мая услуги по транспортировке облагаются НДС. Как до, так и после 1 мая все транспортные услуги, связанные с экспортными и импортными сделками, облагаются ставкой НДС 0%, однако с 1 мая доставка в государства-члены ЕС больше экспортом не является.

## МЕЖДУНАРОДНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ

Новые нормы закона предусматривают, что с 1 мая границы между Латвией и другими государствами-членами ЕС будут отменены. Поэтому сделки, относящиеся к перевозке грузов в пределах ЕС, рассматриваются больше не как импорт и экспорт, а как приобретение и доставка груза внутри Союза. Предпринимателям больше не надо декларировать товары на таможене и платить НДС на государственной границе. В свою очередь для сделок с третьими странами, не входящими в состав ЕС, НДС применяется так же, как и прежде.

Для того чтобы разъяснить, как применяется ставка НДС, в первую очередь необходимо уточнить место оказания услуг, связанных с транспортировкой товаров: территория Латвийской Республики, какого-либо другого государства-члена ЕС или третьей страны. В случае если получатель услуги зарегистрирован как облагаемое лицо в другом государстве-члене, а не в государстве-члене переезда или хранения груза — то это место, где предприятие зарегистрировано.

Местом оказания товарно-транспортной услуги на территории ЕС является то государство-член ЕС, в котором начинается транспортировка товаров. Исключение: если товарно-транспортная услуга оказывается для облагаемого лица другого государства-члена, местом оказания товарно-транспортной услуги является то государство-член ЕС, в котором получатель услуги зарегистрирован как облагаемое лицо.

Для услуг, связанных с экспортом, импортом, транзитом товаров, а также

для услуг в свободной зоне и на таможенном складе, прямо связанных с товарами, ввозимыми на территорию ЕС из третьих стран и третьих территорий и не пущенных в свободный оборот, если эти услуги связаны с экспортом, импортом и транзитом товаров, применяется ставка НДС 0% независимо от того, кто является получателем данной услуги.

Если получатель транспортной услуги на территории ЕС является лицом третьей страны, и услуга оказывается в Латвии (транспортировка началась в Латвии), латвийское облагаемое лицо выписывает налоговый счет с НДС 18%. В свою очередь, если услуга оказывается в другом государстве-члене (транспортировка началась в другом государстве-члене), надо зарегистрироваться там, где услуга оказывается, и счет необходимо выписать с НДС соответствующего государства.

Если лицо, оказывающее посреднические услуги, например экспедиторские, получает полную оплату за доставку товаров и оказание услуг и от своего имени выписывает налоговый счет, это лицо рассматривается как лицо, доставляющее товар или оказывающее услуги, и стоимость по оказанию услуг или доставки товаров облагается налогом.

Если посредническая услуга связана с транспортной услугой на территории ЕС, то место оказания услуги – государство-член ЕС, в котором транспортировка товаров началась. Исключение составляет ситуация, когда товарно-транспортная услуга оказывается для облагаемого лица другого государства-члена: местом оказания услуги является то государство-член ЕС, в котором получатель услуги зарегистрирован как облагаемое лицо или данные услуги связаны с экспортом, импортом, транзитом товаров и иностранными товарами (ставка 0%).

На домашней странице ГСД [www.vid.gov.lv](http://www.vid.gov.lv) или позвонив специалистам по информационным номерам **7028792** и **7028785**, предприниматели могут удостовериться, является ли их деловой партнер, чей указанный регистрационный номер НДС действителен, лицом, облагаемым НДС.

## ТИПИЧНЫЕ СИТУАЦИИ

На семинарах был приведен ряд примеров, в которых рассмотрены типич-

ные ситуации, возникающие при выполнении международных автоперевозок.

**Пример 1.** Латвийское предприятие (облагаемое лицо) в июне 2004 года заключило договор с германским предприятием (облагаемое лицо). В договоре предусмотрено, что латвийское предприятие доставленные товары германского предприятия будет хранить в Латвии и позже загрузит в транспорт заказчика германского предприятия.

В данной ситуации латвийское предприятие, выписывая налоговый счет, применяет НДС 0%. В свою очередь германское предприятие платит немецкие налоги (+/-) НДС 16%.

**Пример 2.** Договор с такими же самыми условиями (товары хранятся и загружаются в Латвии) латвийское предприятие (облагаемое лицо) заключило с нидерландским предприятием (необлагаемое лицо).

В таком случае латвийское предприятие, выписывая налоговый счет, применяет НДС 18%, а нидерландское предприятие, как необлагаемое лицо, НДС не платит.

**Пример 3.** Латвийское предприятие (необлагаемое лицо) заключило договор с германским предприятием (облагаемое лицо) о транспортировке товаров из Германии в Латвию. В договоре предусмотрено дополнительное условие: германское предприятие должно обеспечить хранение и выгрузку товаров в Латвии.

В таком случае германское предприятие до оказания услуги должно зарегистрироваться в Латвии и, выписывая налоговый счет, применить НДС 18%.

**Пример 4.** Латвийское предприятие (облагаемое лицо) заключило договор с нидерландским предприятием (облагаемое лицо). В договоре предусмотрено, что латвийское предприятие после доставки товаров в Голландию там же их выгрузит и позаботится о хранении.

Для услуги необходимо применить НДС Голландии. Принимая во внимание, что голландское предприятие зарегистрировано в том же самом государстве, где услуга оказывается, латвийское лицо до оказания услуги должно поинтересоваться: надо ли регистрироваться в Голландии?

**Пример 5.** Товары находятся в Германии. Латвийское предприятие заключило договор в нидерландским транспортным предприятием (облагаемое лицо) о перевозке товаров из Германии в Латвию.

В таком случае латвийское предприятие – получатель услуги, облагаемое лицо – платит (+/-) НДС 18%. Нидер-

ландское транспортное предприятие – облагаемое лицо – применяет НДС 0%.

**Пример 6.** Товары находятся в Германии. Нидерландское предприятие (необлагаемое лицо) заключило договор с латвийским транспортным предприятием (облагаемое лицо) о перевозке товаров из Германии в Нидерланды.

В таком случае латвийское предприятие, зарегистрированное в Германии, где начинается перевозка, выписывая налоговый счет, применяет германский НДС 16%. Нидерландское предприятие, являющееся необлагаемым лицом, НДС не платит.

**Пример 7.** Германское предприятие (облагаемое лицо) заключило договор с латвийским транспортным предприятием (облагаемое лицо) о перевозке грузов из Германии в Нидерланды.

В таком случае латвийское предприятие применяет НДС 0%. Для германского предприятия рассчитывают налоги Германии (+/-) 16%.

**Пример 8.** Латвийское предприятие (облагаемое лицо) заключило договор с нидерландским предприятием (облагаемое лицо). В договоре сказано, что нидерландское предприятие должно найти транспорт и обеспечить доставку товаров латвийского предприятия из Германии в Латвию.

В таком случае латвийское предприятие, являющееся получателем услуги, платит НДС (+/-) 18%, нидерландское предприятие, обеспечивающее посреднические услуги, НДС не платит.

## ВОПРОСЫ И ОТВЕТЫ

Участникам семинара были также даны ответы на интересующие их вопросы, касающиеся применения НДС:

**С помощью каких документов необходимо обосновывать применение НДС 0% для транзита, экспорта и импорта?**

В качестве документов, удостоверяющих экспорт, используют таможенную декларацию (или ее копию) с отметкой о том, что товары вывозятся за пределы ЕС, а также:

- 1) договоры, заключенные с лицами из третьих стран или зарегистрированных на территориях третьих стран;
- 2) международные товарно-транспортные накладные;
- 3) спецификации товаров;
- 4) документы, удостоверяющие оплату за экспорт товаров.

Для того чтобы подтвердить применение экспортной или налоговой ставки 0%, в каждом конкретном случае кроме вышеперечисленных документов можно

использовать другие документы, которые однозначно и недвусмысленно удостоверяют, что товары вывезены из ЕС или ставка 0% применена обосновано.

**В каких случаях предприятие должно регистрироваться как плательщик НДС в Латвии, других странах ЕС или вне ЕС?**

Регистрацию в Латвии оговаривают статьи 3 и 26 Закона «О налоге на добавленную стоимость». Регистрацию в других государствах-членах ЕС (или государствах вне ЕС) оговаривает закон о НДС каждого конкретного государства-члена ЕС (или государства за пределами ЕС), необходимость регистрации оценивается по критерию, находится ли место оказания услуги в другом государстве.

**Какие ожидаются изменения в применении НДС для лизинговых операций?**

Для лизинговых договоров, вступивших в силу до 1 мая 2004 года, применение НДС не изменилось. Что касается лизинговых договоров, вступивших в силу после 1 мая 2004 года, то лизингодатель должен платить в бюджет (со всей суммы) налог на лизинговые сделки в тот период таксации, когда лизинговый договор заключен.

**Какую ставку НДС необходимо применять, если фирма приобрела основные средства в государстве ЕС?**

18%, если фирма, которая приобрела основные средства, является латвийским плательщиком НДС.

**Какой НДС необходимо применять, если приобретенные в ЕС основные средства вывозятся (перерегистрируются) за пределы ЕС?**

Ставка НДС – 0%.

## ПОЗВОНТЕ В ГСД

На семинарах, организованных «Latvijas Auto», были рассмотрены только некоторые вопросы применения НДС в транспортной сфере. Если у вас возникли какие-либо вопросы, связанные с НДС, вы можете получить на них ответы, позвонив в ГСД:

Централизованная телефонная линия по координации консультаций налогоплательщиков Главного налогового управления для информирования налогоплательщиков. Информацию можно получить по телефону **7211011**, проверка действительности регистрационного номера НДС для сделок на территории ЕС по телефонам: **7028792, 7028785.** ■

## Эстония, Латвия и Литва – новички в ЕС

**Ральф Тишлер**

Исполнительный директор Германо-Балтийской промышленной палаты (DINК)

**Дагмар Бовинг**

Член DINК

Три Балтийские республики имеют много общего, и потому в Германии часто считают Балтию вполне однородным рынком. Однако взаимоотношения Балтийских государств между собой в любом случае не однозначны, а иногда и достаточно прохладнее, чем может навеять объединяющее их слово «Балтия».

Тем не менее, различия в языках, культуре и менталитете делают дифференцированное исследование рынка, в частности, для средних фирм Германии, просто необходимым. При этом, как оказалось, фирмам предпочтительнее сконцентрировать свои деловые интересы на рынке одной какой-либо республики и лишь затем постепенно распространять их на рынки двух других стран. Вступление Балтийских государств в ЕС вполне совпадает с известными стараниями многих немецких фирм создать в одном из экономических регионов Европы, в данном случае – в Балтии, крепкую основу для успешного бизнес-посредничества. Этому способствует как географическое расположение республик возле Балтийского моря, так, впрочем, и их роль так называемого моста между Востоком и Западом, создающая перспективные предпосылки для стратегического посредничества в пользу иностранных предприятий.

### И ДАЛЕЕ КУРСОМ РОСТА

В балтийских государствах мы наблюдаем постоянный рост ВВП. Благодаря растущему частному потреблению, оживленным инвестициям, дееспособ-

ным финансовым институциям и сильной динамике своего экспорта Эстония, Латвия и Литва смогли и в 2003 году достичь от 4 до 9% прироста ВВП. Благоприятная конъюнктура мировой экономики обеспечит, пожалуй, в этом году постоянно возрастающий коэффициент прироста, и по всему видно, Балтия значительно превысит его среднее значение в странах ЕС, и не в последнюю очередь – вследствие экономической интеграции со своими восточными соседями. Но проблемы могут возникнуть из-за еще достаточно высокого дефицита эффективности, что вызвано, в первую очередь, сильным спросом на импортную продукцию.

Ожидается, что примерно 60% этого дефицита будут компенсированы прямыми иностранными инвестициями. Балтийские страны заинтересованы держать под контролем свою внешнюю задолженность, как впрочем, и сокращать ее в долгосрочной перспективе. Эстонская крона и литовский лит привязаны к евро, что значительно облегчает коммерческую деятельность. Для латвийского лата еще до 2005 года будет действовать привязка к особой валютной корзине.



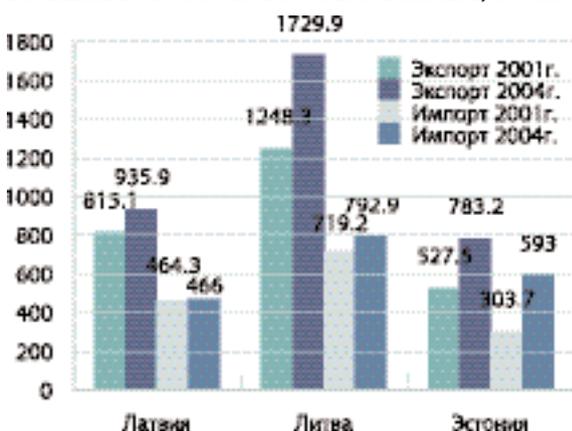
DINК

**РАЛЬФ ТИШЛЕР:** Немецкие предприниматели готовы инвестировать в Балтию.

### ГЕРМАНИЯ – ПРЕДПОЧТИТЕЛЬНЫЙ ТОРГОВЫЙ ПАРТНЕР

Внешняя торговля между странами Балтии (примерно 4,9 млрд. евро) с ее в течение ряда лет постоянным приростом, вполне может интерпретироваться как успешная. При этом Литва, как самая большая Балтийская республика, обеспечивает почти половину объема внешней торговли. Резюме: Германия для всех трех государств уже длительное время являет-

#### ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ С ГЕРМАНИЕЙ, МЛН. EUR



Источник: DINК.

#### ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ С ГЕРМАНИЕЙ, ЯНВАРЬ – АПРЕЛЬ 2004 Г., % В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ



Источник: госстатистика Балтийских стран.

ся важнейшим торговым партнером. Наряду с автомобилями это, в частности, всевозможные машины и устройства, химические изделия, а также пищевые продукты и деликатесы, которые хорошо продаются в Балтии. В Германию же главным образом экспортируется текстиль (одежда), древесина и лесоматериалы, а также железо и стальные изделия.

## НЕМЕЦКИЕ ИНВЕСТОРЫ ПОКА ОСТОРОЖНИЧАЮТ

Пригодность стран в качестве естественных партнеров для Outsourcing-проектов знакома северным странам, которые определяют эти рынки как стратегически важные.

На предпочтительность иностранных инвестиций для Балтии указывает и то, что почти четверть всех брутто-инвестиций в Латвии и Эстонии приходится на иностранные фирмы – самый высокий показатель в Центральной и Восточной Европе. (У Литвы это значение лежит в пределах 20%.) Немецкие предприятия, напротив, инвестируют довольно сдержанно. Так, в Эстонии зарегистрированы только около 300 средних предприятий с немецким капиталом, в Латвии (чаще это Рига) – уже добрых 900 фирм, ну а в Литве, в силу ее географического положения и большего по объему рынка, – уже 1 200 промышленных компаний и фирм, предлагающих услуги, чувствуют себя достаточно уверенно.

В недавнем опросе инвесторов, вкладывающих свои средства в Балтию, немецкие предприниматели обозначили свой бизнес как хороший и подтвердили свою готовность к дальнейшим инвестициям. 90% из них ожидают значительно-го улучшения ситуации, 57% уже запланировали свои инвестиции и 10% предпринимателей планируют экспансию в обе другие Балтийские республики. Несмотря на энергичный рост экономики и непрерывно растущую покупательскую способность населения в Балтии, растет и так называемый качественный компонент. Итак, географическое положение стран Балтии и роль моста между Востоком и Западом – суть интересные пред-

Внешняя торговля между странами Балтии (примерно 4,9 млрд. евро) с ее в течение ряда лет постоянным приростом, вполне может интерпретироваться как успешная. При этом Литва, как самая большая Балтийская республика, обеспечивает почти половину объема внешней торговли. Резюме: Германия для всех трех государств уже длительное время является важнейшим торговым партнером.

посылки для стратегического и главное – своевременного создания иностранных предприятий.

Многие опрошенные предприниматели опасались, что со вступлением в ЕС либеральные рынки будут чрезмерно зарегламентированы. Назывались и такие часто встречающиеся в реформируемых государствах «проблемные зоны»: неэффективные взаимоотношения с органами власти и недостаточная прозрачность при общественных конкурсах. К другим подводным камням, согласно информации от предприятий, можно отнести миграцию специалистов и чересчур энергичный рост кривой доходов.

## ПАЛАТА ПОМОГАЕТ ВОЙТИ НА РЫНОК

Германо-балтийская международная торговая-промышленная палата с ее филиалами во всех трех Балтийских государствах существенно облегчает немецким предпринимателям их вхождение в рынок. В связи с открытием региональных бюро в Таллинне (Эстония), Риге (Латвия) и Вильнюсе (Литва) стало возможным более эффективно представлять деловые интересы предпринимателей. В соединении с ее сервисом существенно облегчается непосредственный доступ к рынку либо одной какой-либо республики, либо постепенное вхождение сразу на рынки всех трех Балтийских стран.

Конечно же, это предоставление полной информации о рынках, но, прежде всего, это индивидуальное посредничество и подготовка деловых контактов, включая непосредственную помощь на

месте. Все это облегчает заинтересованному предпринимателю сделать свой первый шаг к этим рынкам. Германо-Балтийская промышленная палата увязывает три Балтийских государства воедино и предлагает своим членам льготные услуги, как, к примеру, информацию о выставках, экономические сведения о различных рынках, подготовка и проведение деловых контактов, юридические справки и сведения о платежеспособности компаний, а также индивидуальное посредничество. ■

[www.ahk-balt.org](http://www.ahk-balt.org)



Т. Справа

### ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ С ГЕРМАНИЕЙ, ЯНВАРЬ – АПРЕЛЬ 2004 Г.

	Экспорт		Импорт	
	Место	Доля в общем объеме, %	Место	Доля в общем объеме, %
Латвия	2	13.6	2	14.9
Литва	2	10.1	2	15.4
Эстония*	4	7.9	3	10.7

\*Данные за апрель 2004 г.

Источник: госстатистика Балтийских стран.

## Структурные фонды ЕС и Балтийский регион

**Юджин Этерис**

*Дания, специально для БК*

Министерство внешней торговли Дании и Торговый совет Дании в сотрудничестве с Европейской комиссией организовали в Копенгагене конференцию «Структурные фонды и Фонд кохезии в новых государствах-членах ЕС». Участвовать во встрече был приглашен и БК.

Бок о бок с представителями Еврокомиссии, Чешской Республики, Венгрии, Польши и Дании три Балтийских государства были представлены высокими должностными лицами из ключевых министерств, отвечающих за структурные фонды ЕС. Круг рассматриваемых на конференции вопросов сводился к трем наиболее важным секторам экономики в новых государствах-членах: окружающая среда, транспорт, а также обработка пищи и торговля сельскохозяйственными продуктами.

Выбранные темы фактически отражают нынешнее распределение структурных фондов (см. таблицу). Видно, что четыре главные цели структурных фондов ЕС (пятая – техническая

помощь – предназначена, главным образом, для администрирования фондов в новых государствах) распределяются среди трех Балтийских стран практически одинаково. Деятельность по координации фондов осуществляется главным управлением Европейской комиссии по региональной политике (DG Regio).

Глава DG Regio **Эрих Унтервурцахер** подчеркнул, что финансовая помощь ЕС новым государствам-членам в 2004-2006 годах будет распределена следующим образом: главная часть помощи пойдет в структурные фонды – около 14 млрд. евро, в Фонд кохезии – около 7,6 млрд. евро. В шестилетний переходный период, 2000-2006

годы, для ISPA будет ассигновано около 7 млрд. евро.

### ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ

На период 2004-2006 годов структурные фонды и Фонд кохезии ЕС ассигновали около 22 млрд. евро, что в три раза больше, чем страны-кандидаты в ЕС получили через такие фонды, как PHARE, ISPA (Фонд проведения структурных преобразований в странах кандидатах на вступление в ЕС), SAPARD (Специальная программа помощи сельскохозяйственному сектору), а также через программы двусторонней, между старыми и новыми государствами-членами, помощи. Несмотря на то что действия фондов находятся в компетенции новых государств-членов, ЕС обеспечивает генеральную линию по квалификации проектов. Социально-экономическое единство в «семье ЕС» – важная часть экономического развития; достаточно сказать, что эта деятельность является

второй по важности после Единой сельскохозяйственной политики, и на нее выделяется приблизительно 35% бюджетных средств ЕС, что только в 2004 году составит около 33 млрд. евро.

За 2000-2004 годы из финансовых ресурсов ISPA DG Regio выделил уже около 7 млрд. евро для 324 проектов во всех десяти новых государствах-членах: 211 – по окружающей среде, 102 – в транспортном и более чем 10 – в других различных секторах. В течение 2000-2003 годов ассигнования DG Regio были почти одинаково разделены между окружающей средой (50%) и транспортным сектором (49%).

### ЦЕЛЬ СТРУКТУРНЫХ ФОНДОВ ЕС

Практически все государства-члены ЕС имеют разный уровень экономического развития и качества жизни. Цели по достижению «единого рынка» не предполагали уменьшения региональных различий. Еди-



**ГИНТС ФРЕЙМАНИС**



**АНДУЛИС ЖИДКОВС**



**АРЕНИЮС ЯЦКУС**



**РАЙНЕР РОХЕСАЛУ**

Все фото из архива БК

### УЧАСТНИКИ ИЗ БАЛТИЙСКИХ ГОСУДАРСТВ

**ЛАТВИЯ:** **Гинтс Фрейманис**, заместитель государственного секретаря Министерства финансов, отвечающего за национальную программу структурных фондов; **Андулис Жидковс**, директор инвестиционного департамента Министерства транспорта, отвечающего за структурные фонды и другие инвестиционные проекты в транспортном секторе Латвии. Полное ассигнование Латвии в 2004-2006 годах составляет 1 141 млн. евро: 626 млн. евро – из структурных фондов и 515 млн. евро – из Фонда кохезии.

**ЛИТВА:** **Арениюс Яцкус**, директор отдела стратегического планирования и финансирования Министерства транспорта, отвечающего за структурные фонды и Фонд кохезии в транспортном секторе страны; **Саулиус Силицкас**, замминистра Министерства сельского хозяйства, отвечающего за распределение структурных фондов ЕС в аграрном секторе страны. Ассигнование Литвы в 2004-2006 годах составляет 1 503 млн. евро: 895 млн. евро – из структурных фондов и 608 млн. евро – из Фонда кохезии.

**ЭСТОНИЯ:** **Райнер Рохесалу**, начальник отдела стратегии и инвестиций Министерства охраны окружающей среды. Полное ассигнование Эстонии в 2004-2006 годах составляет 680 млн. евро: 371 млн. евро – из структурных фондов и 309 млн. евро – из Фонда кохезии.

ный европейский акт, действующий с июля 1987 года, представил региональную политику в базовых документах Сообщества, таким образом признавая важность экономического и социального единства. Новая региональная политика Союза вступила в силу в январе 1989 года вместе с распределением около 64 млрд. евро (тогда – экю) до 1993 года. Договор о Европейском Союзе, или Маастрихтское соглашение, действующее с ноября 1993 года, повысило значение экономического и социального единства до одной из фундаментальных задач ЕС. Главная роль была приписана четырем структурным фондам, собранным вокруг «трудных задач».

Специальный протокол к Договору о Европейском Союзе и его статья 161 предусматривают создание Фонда кохезии (позже эта статья была воспроизведена в проекте Конституции ЕС, ст. III-119). Фонд кохезии обеспечивает поддержку проектов, связанных с защитой окружающей среды, а также трансъевропейскими транспортно-коммуникационными сетями.

**Задача 1:** три четверти денег регионального бюджета направляются в «традиционные регионы», 35% из резервного фонда идут в самые отсталые регионы в новых государствах-членах ЕС. Задача состоит в том, чтобы способствовать развитию и структурному регулированию отстающих регионов под руководством Европейского фонда регионального развития (ERDF), Европейского структурного фонда (ESF) и Европейского фонда ориентации и гарантий в области сельского хозяйства (EAGGF).

**Задача 1а:** 22 млрд. евро в течение бюджетного периода ассигнуются тем регионам в новых государствах-членах, которые не получают никаких денежных средств по существующей системе распределения.

**Задача 2:** 18% бюджетных денег идут на образование, окружающую среду и другие на-

учные проекты, главным образом в новых государствах-членах. Цель данной задачи – содействии преобразованию регионов, например приграничных, пораженных промышленным спадом (Европейский фонд регионального развития (ERDF), Европейский структурный фонд (ESF)).

**Задача 3:** 4% бюджета направляются на сотрудничество приграничных регионов, так называемая программа Interreg. Эта задача нацелена на борьбу с долгосрочной безработицей, способствует облегчению профессиональной интеграции молодежи (Европейский структурный фонд (ESF)).

На эти три задачи, из более чем полдюжины в фондах ЕС, выделяется приблизительно 95% структурного бюджета ЕС.

### ВАЖНАЯ ДАТСКАЯ ИНИЦИАТИВА

Дания всегда была заинтересована в экономическом развитии Центральных и Восточно-европейских государств: ее экспорт в этом регионе в 2002 году достиг приблизительно 3 млрд. евро. И после новой волны расширения потенциальный экспорт обещает быть еще больше. Важность конференции заключается в том, что датские фирмы и компании, приглашенные участвовать в конференции, ближе познакомились с новыми фондами ЕС и были представлены высшим должностным лицам государств-членов.

### ЧТО ДЕЙСТВИТЕЛЬНО МОЖНО СДЕЛАТЬ?

На конференции представители бизнеса в основном интересовались практическими шагами и возможностями по сотрудничеству с новыми государствами-членами. Поскольку структурные фонды доступны новым государствам-членам уже с января 2004 года, необходимо упомянуть некоторые изменения в проекте ISPA, такие как: увеличение общего доступного бюджета (с 0,75 до 2,9 млрд. евро в 2004 году), ми-

### РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СТРУКТУРНЫХ ФОНДОВ ЕС МЕЖДУ ТРЕМЯ БАЛТИЙСКИМИ СТРАНАМИ, %

Объект СФ	Эстония	Латвия	Литва
Общая инфраструктура	37.2	32.6	39.4
Конкуренция, промышленность	19.7	25.0	25.3
Подготовка людских ресурсов	20.5	21.2	18.3
Сельское хозяйство и рыболовство	18.7	18.5	15.3
Техническая помощь	3.9	2.7	1.7

Источник: статистика Еврокомиссии.

нимальная стоимость проекта – 10 млн. евро, более высокая норма помощи (до 80-85%), условия (ВВП ниже 90% от среднего в ЕС), вся ответственность по выполнению лежит на государствах-членах.

Чрезвычайно важно то, что государственные органы в новых странах-членах становятся главными партнерами структурных фондов и других проектов ЕС. Это означает, что Комиссия больше «не давит и не управляет» государствами-членами, передавая выполнение проектов национальным властям. Несмотря на применение национальных принципов, необходимо помнить, что они, фактически, перенесены и являются соответствующими европейскими принципам конкуренции, охраны окружающей среды и т. д., которые должны применяться при выполнении проектов. Так или иначе, было решено, что в Балтийских государствах министерства финансов станут главными координирующими и управляющими органами фондов ЕС. Более подробная информация: [http://europa.eu.int/comm/regional\\_policy/funds/prord/sf\\_en.htm](http://europa.eu.int/comm/regional_policy/funds/prord/sf_en.htm)

Поскольку речь идет о двусторонней помощи, Торговый совет Дании через посольства Дании в Балтийских странах может оказать необходимую помощь в получении возможных грантов. Например, в прошлом году в посольстве Дании в Риге появилась должность специального консультанта; с г-ном **Ван Эриком Гаардом Петерсеном** можно связаться по электронной почте: [rixamb@um.dk](mailto:rixamb@um.dk) или [www.denmark.lv](http://www.denmark.lv)

Претенденты по отраслевым проектам в Балтийских государствах должны обращаться в соответствующее министерство, например: транспорта, окружающей среды, сельского хозяйства и т. д.

### ИЗМЕНЕНИЯ В ФИНАНСИРОВАНИИ

После того как новые государства стали полноправными государствами-членами, инструменты, действовавшие до вступления, стали инструментами политики кохезии, например: вместо PHARE придут структурные фонды, ISPA станет Фондом кохезии, SAPARD – EAGGF. Эти изменения уже действуют с января 2004 года. Последний контракт по программе PHARE может быть одобрен до 2005-го, а выплата произведена до 2006 года. Для так называемых транзитных проектов ЕС создан финансовую программу для облегчения процесса, стоимостью 400 млн. евро.

Как подчеркнул г-н **Фрейманис**, Латвия уже создала институциональную систему для использования структурных фондов ЕС. Она состоит из 4 уровней. Первый – Министерство финансов (управляющий орган) и Государственная касса (выплачивающий орган). Второй – комитеты по регулированию и мониторингу управляющего органа. Третий – уровень министерств (или так называемые промежуточные органы), состоящий приблизительно из 9 национальных отраслевых министерств. И четвертый – уровень конечных бенефициариев. Подробная информация: [www.esfondi.lv](http://www.esfondi.lv) ■

# Корпоративное управление

## Юджин Этерис

За последние несколько лет корпоративные скандалы вызывают возмущение алчностью высших должностных лиц и недоверие к советам директоров, покрывавших преступления своих компаний. В ходе уголовных расследований и на судебных процессах все чаще задавались вопросы о коррупции и некомпетентности советов директоров. Разобраться в проблеме попробовало популярное британское еженедельное издание *The Economist*.



КЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ: Семинар «Новое корпоративное управление в США и Европе».

## СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ: КОЛЛЕГИ ИЛИ ПОЛИЦЕЙСКИЕ?

Регуляторы в Америке и Европе уже возложили на советы директоров новое бремя, но, тем не менее, излюбленным средством для их приличного корпоративного поведения стало назначение нового штата совета директоров, который, в идеале, должен быть по-настоящему независимым и бдительным.

Наряду с изменениями правил касательно совета директоров, остается большая путаница относительно того, насколько хорошо они смогут представлять акционеров и как это сделать наилучшим образом? В чем состоит цель директора: помогать генеральному директору, давая советы относительно ежедневного управления или стратегии в целом? Новая тенденция – призыв независимых директоров – достаточно хороша; но должны ли они контролировать менеджеров компании и быть уверенными, что они выполняют правила, не платят ли себе слишком много и т. д. Что такое советы директоров на самом деле: коллеги компании или «внутренние полицейские» или, скорее всего, и то, и другое вместе?

Члены совета директоров или независимые директора становятся более независимыми, чем прежде, но нет никакой гарантии, что они смогут работать лучше. Не-

давняя борьба за власть в *Shell* и *Hollinger International* показала, что хорошо организованные и непоколебимые члены совета директоров могут быть мощной силой в улучшении корпоративного управления при «обуздании всесильных генеральных директоров». Верен ли ответ, что членам совета директоров одновременно нужно дать больше работы и больше независимости?

Во многих крупных компаниях директора не сочли возможным быть и эффективными «сторожевыми собаками», и лояльными членами команды; фактически, большинство выбрало последнее. Отчасти так произошло потому, что намного более удобно работать с умным человеком, которому благодарен за назначение, чем все время задавать неудобные и смущающие вопросы. Вполне ясно, что большинство директоров так и поступают, но мы должны согласиться, признает *The Economist*, что это неправильно.

## НЕЗАВИСИМОСТЬ И КОНТРОЛЬ

Первичная функция независимых директоров правления в большой фирме – контролировать менеджеров компании, а не давать стратегических или относящихся к управлению советов. Директора не должны ослаблять свою контрольную роль. Причина

ясна: большинство крупных фирм работают на высококонкурентных рынках, и стратегически честный, но неправильный совет будет быстро использован конкурентами. Вдобавок ко всему, генеральные директора не нуждаются в профессиональных советах посторонних экспертов и консультантов, не говоря уже о собственных подчиненных. Что рыночная конкуренция все еще не может регулировать или контролировать – внутренний рабочий процесс в фирме, мошенничество и обман в бухгалтерском учете, например. Только независимые директора могут выполнить эти важнейшие задачи и обязанности компании.

Для выполнения таких деликатных функций, совету директоров необходимо знать о компании достаточно много. Конечно, если члены совета думают, что руководство фирмой осуществляется неправильно, они должны об этом сказать. Но они должны помнить, что их первичная обязанность состоит в том, чтобы говорить для акционеров! И это не легкая задача, так как часто в залах заседаний советов директоров коллегальность берет верх над независимостью. А если независимость – под угрозой, то в проигрыше оказываются миллионы акционеров, что мы уже не раз наблюдали и в США, и в Европе.

## ПРИБЫЛЬНАЯ РАБОТА

Место члена совета директоров и независимого директора совета директоров, в отличие от регулярного члена правления, стало прибыльной работой для известных людей, например: ушедших в отставку генеральных директоров и политических деятелей, видных общественных деятелей и адвокатов, с единственной целью – повысить доход. Ситуация изменилась после дела *Enron* в США и, вероятно, *Parmalat* в Европе. Правление компании последнего до отказа было наполнено членами семьи Танзи и «шишками» из Пармы, которые помогли им обойти закон, строго требующий от итальянских компаний иметь в правлении независимых директоров.

Согласно недавним исследованиям *Fortune*, в 2003 году 60% членов советов директоров большую часть времени занимались вопросами правления, 85% – счетами их компании, 83% – практикой управления и 51% – контролем финансовой работы. Лиха беда начало! ■

Источник: Специальный репортаж: Члены совета директоров. – *The Economist*, 20 марта 2004 г.

## Аудиторская реформа в ЕС

### Подражание американскому опыту или оригинальный подход?

#### Юджин Этерис

Во время финансовых скандалов в Америке трехлетней давности вокруг таких компаний, как *Enron* и *WorldCom* европейцы не усмотрели никаких признаков для беспокойства и надвигающуюся беду. Все эти злодеяния были расценены как «чисто американское» явление. Скандалы в *Ahold* (голландский розничный продавец) и *Parmalat* (итальянская компания по производству молочных продуктов) показали, что проблема может стать и европейской. Действительно, проблема должной бухгалтерии и корпоративного аудита – универсальна.

В середине марта Европейская комиссия предложила более строгие правила, касающиеся аудита компаний в Евросоюзе. Нововведение готовилось в течение нескольких лет, и теперь Совет министров и Европейский парламент должны его одобрить; ведь последний медленно, но прочно становится важным законодательным органом в Союзе.

Нынешние правила Европейской комиссии не столь радикальны как соответствующий американский Акт *Sarbanes-Oxley*, служащий ускорителем и двигателем для законодателей ЕС, но все же это решение не менее важно для корпоративной жизни в Союзе. И это не означает, что ЕС, скорее всего, последует американскому примеру; это – признание факта, что корпоративное мошенничество стало международной проблемой. В этом смысле, в проекте ЕС весьма очевидно некоторое следование американскому закону. Ориентируясь на американский пример, Совет по надзору за бухгалтерской отчетностью публичных компаний (РСАОВ), а также Комиссия ценных бумаг и бирж (SEC) призывают ЕС прекратить саморегуляцию аудито-

ров, требуя создать подобные контрольные органы. Комиссия хочет обязать акционерные общества учреждать независимые комитеты, занимающиеся наймом и увольнением auditors, как это происходит в США. И так же как в американском законе, предложение ЕС требует, чтобы аудиторы не из ЕС были зарегистрированы местными властями.

Проект, предложенный Комиссией, также призывает к более жестким санкциям против «непослушных бухгалтеров» и увеличившегося сотрудничества между различными контролерами ЕС. Это дает государствам-членам ЕС право выбора обязательной регулярной ротации auditors или главных партнеров, имеющих дело со счетом компании. По поводу ротации существуют два мнения: первое – из-за взаимоотношений постоянных auditors ревизии становятся слабыми; второе, весьма негативное, – ротации ухудшат качество аудита, так как из-за смены клиентов бухгалтеры должны будут изучать дела своих клиентов заново каждые несколько лет.

В то же самое время предложение ЕС несколько отличается от американ-



Архив БК

**ХУАН МАНУЭЛЬ ФАБРА ВАЛЛЭС:**  
Президент Палаты auditors.

ского «оригинала», последний, например, является более описательным и разносторонним. Так, американский закон запрещает бухгалтерским фирмам выполнять для клиентов работу, не связанную с аудитом, а также запрещает сертификацию счетов компании генеральным директором фирмы и т. д., что, фактически, является отражением более сутяжнического американского общества. Как верно предсказывает британское еженедельное издание, «еще один большой корпоративный скандал» может легко изменить предложение Союза на «подобное американскому» и более детальное законодательство относительно правил аудита. ■

*По материалам The Economist,  
20 марта 2004 г.*

#### Расширение ЕС

## Льготы против правил

Как правило, новые государства-члены присоединяются к Евросоюзу с различными оговорками. Так повелось начиная с первых волн расширения в 1980-х. Нынешнее расширение – не исключение.

Так, Мальта, договариваясь о своем присоединении к ЕС, просила для себя 70 исключений из различных законов Союза. Следующая страна, по количеству испрашиваемых для себя облегчений, – Польша – вошла в ЕС с 43 льготами, далее следует Латвия – 32 льготы.

Такие переходные меры предназначены для того, чтобы дать новым членам время для привыкания к правилам ЕС – слишком дорогостоящими или непопулярными для немедленного внедрения. Это касается таких вещей, как: увеличение на-

логов на сигареты до уровня ЕС, прекращение субсидий для отраслей тяжелой промышленности или усовершенствование ветеринарных стандартов и т. д.

Ограничения в свободном передвижении рабочей силы – из другой «корзины», эти переходные меры были навязаны новым государствам-членам существующими членами ЕС. Так, практически все старые государства-члены ЕС выбрали ряд ограничений относительно перемещения «свободных рабочих рук». Другой тип мер затронет центральноевропейских фермеров, которые в рамках Единой сельскохозяйственной политики (САР) получают более низкие субсидии.

Большинство переходных мер относится к специальным привилегиям. Например, Мальта добилась права на запрет иностранного труда в течение семи лет, а также покупки недвижимости летних домов на острове в неограниченном количестве – единственное постоянное послабление, предоставленное какой-либо из вступивших стран. ■

## Россия – ЕС: новые «старые» проблемы



С. Тюленев, 2004

**Юджин Этерис**

*Доктор права, Дания*

По мере приближения Евросоюза к границам Российской Федерации все сложнее становятся отношения между ними. Теперь уже два раза в год руководители этих двух «федераций» встречаются на саммитах, чтобы определить общую позицию по целому ряду проблем. Недавно завершившийся очередной саммит Россия – ЕС не был исключением: проблем оказалось больше, чем решений. Главное, с чем трудно смирится руководителям РФ, то, что торговля с Балтией и другими новыми странами ЕС теперь строится по правилам Союза.

### ИЗ ИСТОРИИ ОТНОШЕНИЙ

Взаимоотношения самого большого государства на европейском континенте с ЕС с самого начала были полны драматизма и противоречий. Более 35 лет кремлевские руководители старались «не замечать» Европейское Сообщество; больше того, это экономическое объединение «клеилось позором» как вражеская капиталистическая формация, направленная против стран социалистического лагеря. Последние – через Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ) – старались показать преимущества «нового типа» международных экономических отношений, основанных на братстве и взаимопомощи. Собственно, СЭВ и создавался, почти одновременно с ЕС как противовес «буржуазной интеграции».

Официальный Кремль «снизошел» до признания ЕС лишь в середине 1988 года, когда в бывшем соцлагере и

СССР вовсю шли перестроечные процессы, и воинствующее безразличие к ЕС сменилось на конструктивный диалог. Совместная Декларация СССР и ЕЭС открывала дорогу новым экономическим интересам в соцстранах в европейской коммерции и торговле. Но реализовать эти соглашения тогда не удалось в виду роспуска СЭВ и распада Советского Союза в 1991 году.

На новой основе и в новом качестве отношения между Российской Федерацией и Евросоюзом стали развиваться после заключенного 24 июня 1994 года в Греции Соглашения о партнерстве и сотрудничестве (СПС). Иначе уже РФ трудно было действовать в Европе: Финляндия протянула границу РФ – ЕС на более 1 200 км к территории России. Но и тут не все было так просто – на то, чтобы СПС вступило в силу ушло больше трех лет: сначала российский парламент затянул ратификацию

до ноября 1996 года, потом ждали последнюю из стран-членов ЕЭС германскую ратификацию, которая последовала только в декабре 1997 года. В результате СПС было заключено на 10-летний срок (оно заменило предшествующее соглашение 1989 года) с возможностью последующей автоматической ежегодной его пролонгацией, если какая-то из сторон не заявит о расторжении СПС.

### ДИПЛОМАТИЯ – ЭКОНОМИКЕ

Нынешний весенний саммит ЕС – РФ в Москве был необычным во многих отношениях. Еще в январе 2004 года заговорили о кризисе в отношениях Брюсселя и Москвы, об определенном «пороге непонимания», подстегнутого экономическими аспектами майского присоединения стран Балтии к ЕС. Плюс к этому – экспорт российских энергетических ресурсов: ЕС ввозит более трети своих потребностей в газе, нефти, угля и др. из России. Евросоюз весьма критически отнесся к весенним думским и президентским выборам в РФ, прямо называя их недемократичными. Москва, в ответ, всячески охаивала действия ЕС у своих границ... А новая граница Евросоюза с РФ теперь составляет 2 200 км, то есть почти в два раза больше, чем прежнее с Финляндией. Расширение ЕС грозило обернуться ежегодными убытками для РФ в размере 200-300 млн. долларов. Ведь более десяти лет торговля РФ с Балтией шла на очень льготных условиях – почти нулевые пошлины с обеих сторон, отсутствие квот и др.

Надо было что-то делать! Понимая, что твердолобое противостояние ничего не даст, Россия начала с того, что распространила на страны Балтии все положения СПС. Правда, с внесением списка требований из 14 пунктов, которые должны были хоть как-то нивелировать убытки внешней торговли. В ответ ЕС согласился на особые российские условия вступления в ВТО, чего руководители РФ так страстно желают. Этот достигнутый компромисс было решено срочно зафиксировать, что и было сделано в совместном заявлении РФ – ЕС в Люксембурге 27 апреля. Руководители ЕС «закроют глаза» на квотирование поставок газа и электроэнергии из РФ. Увеличится почти на 450 тыс. тонн ежегодная квота на поставку в ЕС российской стали.

Но предприниматели России и Украины уже предвидели осложнения и, как го-

ворится, пошли другим путем. Один из них – приобретение сталелитейных заводов в странах ЕС, поставка туда всевозможных стальных «полуфабрикатов» (что не лимитируется квотами) и изготовление стального профиля «под заказ». На два металлургических гиганта РФ *Северсталь* и *Мечел*, которые имеют филиалы в Латвии и Литве, российские квоты вообще не будут распространяться. Но самое главное на этих переговорах – снижение средней ставки на российский импорт в ЕС до 4%. Хотя по отдельным группам товаров тарифные ограничения были и менее скромными: на промышленные товары – до 8%, на рыбную продукцию – на 11%, продукты аграрного сектора – на 13%. Так ЕС старается хоть как-то защитить себя от российских товаров с низкими энергетическими ценами и стоимостью труда.

## ПРОБЛЕМЫ ВТО

Отношения ЕС – РФ затрагивают три главных аспекта: политический, укрепление стабильности в мире и безопасности в Европе и экономический; последний включает также и проблему присоединения России к Всемирной торговой организации (ВТО). Формы «политического диалога» РФ – ЕС достаточно просты и определены. Они закреплены в ст. 7-9 СПС и осуществляются в виде: а) саммитов – встреч президента России с одной стороны, и руководства ЕС с другой (председателей Еврокомиссии и Евросовета); б) на уровне отраслевых министров; в) на парламентском уровне; г) на уровне «старших должностных лиц» России и «тройки» руководства ЕС. Вопросы общей внешней политики и безопасности урегулированы в «Общей стратегии ЕС по отношению к РФ» (документ № 1999/414/CFSP), составленной в середине 1999 года.

Сложнее оказалось с вопросами экономическими, которые включают в себя вопросы торговли с качественно новыми соседями, вступившими в ЕС, и примерно аналогичные вопросы в рамках вступления России в ВТО.

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ЕС – РФ

Главное, с чем трудно было смириться руководителям РФ, было то, что торговля с Балтией и другими странами в новых реалиях должна была строиться «по правилам ЕС», заменившим порой очень выгодные для обеих сторон условия торговли. Опять же следует иметь в виду, что на 60% российский экспорт в Латвию, например, состоит из поставок

энергоресурсов (газ, нефть, уголь, электроэнергия). И кроме того, половина всего грузового транзитного потока через Латвию – российского происхождения. Учитывая, что ЕС нейтрально относится к взиманию пошлин за транзит, эти вопросы будут оставаться предметом соглашения между Россией и Латвией.

Но это совсем не означает, что таких пошлин и квот не будет вообще! Все может в одночасье измениться. Правда в ЕС всегда были весьма незначительные импортные тарифы на товары из России (в среднем около 0,5%), так как российский импорт состоит в основном из сырьевых ресурсов, которые в ЕС не облагаются налогом. В ЕС исходят из того, что дешевое сырье – главный источник создания прибавочной стоимости при имеющихся высоких технологиях. Однако достаточно часто в ЕС применяются и антидемпинговые процедуры в отношении товаров из России. Многие вопросы торговли из России. Многие вопросы торговли из России. Многие вопросы торговли из России.

В рамках СПС имеется также и система специальных экономических соглашений; в настоящее время их около пяти: по торговле изделиями из стали, о торговле текстилем, о сотрудничестве в сфере науки и техники, о ядерной безопасности и атомной технологии. Так, например, устанавливаются специальный режим торговли текстильными товарами между ЕС и РФ на основе взаимных количественных ограничений на импорт. Определены специальный режим торговли изделиями сталелитейной промышленности, который устанавливает целый ряд количественных ограничений для экспорта товаров РФ из стали в страны ЕС.

Разрабатываются также двусторонние соглашения РФ – ЕС в других сферах экономики и торговли, например фармацевтики, рыболовства, охраны природы и ветеринарии, по торговле ядерными материалами и энергетическими ресурсами.

Основные финансовые аспекты РФ – ЕС в СПС регулируются в программе ТАСИС, созданной решением Совета ЕС в декабре 1990 года, и специальной «индикативной» программе партнерской помощи государствам Восточной Европы (в том числе РФ) на период 2000-2006 годы.

## ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА

Россия – четвертая после Швеции, США и Дании страна по объему инвестиций в Латвию – на уровне 170 млн. долларов. Доля Латвии во внешней торговле России составляет меньше процента (0,6%).

При интенсивном росте ВВП в России обращает на себя внимание одна важная деталь: более трети (почти 33%) ВВП занимает сектор розничной торговли. Другое дело, что этот ВВП еще очень незначителен – всего прим. 434 млрд. долларов; это меньше чем нынешний дефицит бюджета США. Поэтому для латвийских производителей продуктов питания есть серьезная ниша на российском рынке. Еще одна ниша – сборка из каких-то российских комплектующих компонентов законченных изделий с маркой «ЕС» и реализацией во всех странах огромного рынка Евросоюза.

## ДЕКЛАРИРОВАНИЕ СООТВЕТСТВИЯ

Одно из общих правил торговли – требование от экспортеров сертификации экспортной продукции. Если раньше такая сертификация проходила на двусторонней основе, то теперь ЕС расширила на новые страны свои гораздо более строгие требования. Особенно по продуктам питания. Российская сторона тоже решила подтянуться до европейского уровня и совсем недавно приняла закон о техническом регулировании (который должен заменить пресловутые ГОСТы, на смену которым приходят технические регламенты на различные группы товаров). Почти также, как это сделано и в ЕС – в Таможенном кодексе и Коде внешней торговли Евросоюза. Таковы же, между прочим, и основные требования торговли в ВТО. Поэтому декларирование соответствия есть легализация конкретного вида или типа товара как на территории ЕС (в том числе и Латвии), так и России.

Наряду с сертификационными «грамотами» и учреждениями ЕС имеются и национальные (в Латвии, к примеру, это Presu Sertifikācijas Agentūra), поэтому российская сторона и создала соответствующее свое учреждение – Ростест при Госстандарте России. Для того чтобы сертификация продукции проходила успешнее и быстрее, последние приводят свое производство в соответствие с мировыми стандартами, например ISO. Однако следует ожидать новых ставок таможенных пошлин ЕС на поставки в Латвию технических изделий и более жестких условий сертификации.

Сертификация является и хорошим средством для борьбы с поддельной продукцией. Так можно быстрее и оперативнее выявить подпольное изготовление популярных брендов. В настоящее время примерно 10% мировой торговли приходится на поддельную продукцию. ■

## Петербургское измерение балтийского сотрудничества

**Ольга Павук**

Такое название получила международная конференция, организованная Балтийским исследовательским центром в северной российской столице. На удивление теплые апрельские дни способствовали теплой и уважительной атмосфере, царившей в течение двух дней на заседаниях.

Примечательно, что спонсором мероприятия стало Министерство иностранных дел Дании. Эксперты из Швеции, Эстонии и Латвии, а также специалисты по балтийской тематике из Москвы и Петербурга обсуждали вопросы экономической интеграции и приграничного сотрудничества с Европейским Союзом. Отрядным фактом стало участие в конференции сразу трех официальных лиц из Латвии – консула ЛР в Санкт-Петербурге **Юриса Аудариньша**, представителя МИД **Ариса Вигантса** и депутата Сейма **Яниса Страдиньша**.

### ХВОСТ КРУТИТ СОБАКОЙ

Председатель комитета по международным делам Риксдага Швеции **Урбан Алин** предложил «избавиться от политической риторики и перейти в рамки деловых отношений». Сделать это труднее всего было московским гостям. Выступления директора политических программ Совета по внешней и оборонной политике **Андрея Федорова**, директора Института стратегических оценок **Сергея Ознобищева** и бывший зама руководителя аппарата правительства, ныне возглавляющего

Издательский дом Родионова **Алексея Волина** трудно было назвать оптимистичными. А. Федоров: «...сотрудничество в мертвом или полумертвом состоянии, шанса на встречи на высшем уровне мало». С. Ознобищев: «Политика верховодит экономикой. Хвост крутит собакой». И все же даже московские гости признали необходимость для России осознать, что экономика Балтии становится экономикой ЕС и правила игры в отношениях шаг за шагом надо менять. А. Волин: «У России сегодня коридоров во внешний мир гораздо больше, чем у Балтии».

Запомнилось взвешенное и очень интеллигентное выступление профессора Латвийского университета **Карла Даукшта**, заметившего, что Балтия – самый стабильный регион на границе

## Все мы союзники и партнеры

Неординарный подход на конкуренцию за грузопотоки между портами Балтики продемонстрировал профессор Санкт-Петербургского университета, директор Центра трансграничных исследований **Николай Межевич**: «Здесь мы все союзники. На Балтийском море ситуация на фоне Балкан идеальная».



**НИКОЛАЙ МЕЖЕВИЧ:** На Балтийском море ситуация на фоне Балкан идеальная.

**БК** *Г-н Межевич, как вы оцениваете роль Санкт-Петербурга в экономическом и политическом сотрудничестве в регионе Балтийского моря?*

Исторически балтийские народы торговали с Россией. Петербургское измерение балтийского сотрудничества

началось в 1990 году в рамках неформального переговорного процесса с Эстонией осуществляемого еще демократически настроенным Ленинградским городским советом народных депутатов. Все последующие годы органы власти города, ученые и интеллигенция независимо от общей конъюнктуры российско-балтийских отношений старались делать акцент на том общем, что нас объединяет, а не разъединяет. В 2003 году в Санкт-Петербургском государственном университете вышла в свет не имеющая аналогов книга Н. Рязанцевой «Культурные связи Санкт-Петербурга со странами Балтии».

В экономике ситуация конечно более сложная. Город не государство и на режим двойного таможенного обложения может в лучшем случае влиять. Моя точка зрения заключается в том, что следует уходить от режима увязок экономического сотрудничества и политических проблем. Такой подход вызовет резкий рост регионального сотрудничества Северо-Запада России и стран Балтии. Даже в этих условиях есть перспективные направления развития сотрудничества и прежде всего туризма. Однако 13 лет для открытия первого морского маршрута Таллинн – Санкт-Петербург – Хельсинки слишком много. В этом кон-

тексте показателен пример Финляндии. За последние три года только в Иматре ночевки российских туристов увеличились в три раза. Думаю, что это пример и для стран Балтии.

Балтийский курс Санкт-Петербурга имеет не только нефтегазовое и транспортное измерение, но в целом должен являться инструментом сотрудничества со странами Балтики.

**БК** *Что нового принесет ЕС в петербургское измерение балтийского сотрудничества?*

Сегодня путь из Москвы в балтийские столицы может лежать и через Брюссель, Страсбург, но трудно назвать эту дорогу самой прямой. Вступление в ЕС, безусловно, придаст новый импульс российско-балтийским отношениям. Градиент российско-балтийских отношений в перспективе будет увязан с общим характером отношений НАТО – Россия и ЕС – Россия, а здесь нет непреодолимых проблем. В этой ситуации странам Балтии важно отрешиться от исторических проблем и обид и найти свое особое место в системе региональных международных отношений. Мы должны помнить о том, что в ЕС существует не только северное, но и южное измерение. Балтийское и Средиземное моря конкурируют за деньги Брюсселя. В этом контексте все мы – союзники и партнеры. ■

с Россией: «Впервые маленькая страна становится равноправной в большой семье европейских народов».

### ИЗ ИМПОРТЕРОВ БЕЗОПАСНОСТИ В ЕЕ ЭКСПОРТЕРЫ

Такой тезис для Балтии предложил руководитель орготдела Балтийского исследовательского центра Санкт-Петербурга **Владимир Кузнецов**, с успехом сыгравший роль хозяина конференции. Несколько позитивных тезисов, предложенных им в развитие отношений с Балтийскими странами: «Создание единого информационного пространства. Бизнес как связующее звено. Формирование новых молодых элит, говорящих на одном языке. России следует в одностороннем порядке ввести безвизовый режим для партнеров из Балтии». И еще одно конкретное предложение: «На ближайшие четыре года Санкт-Петербург может стать центром по лоббированию этих идей, если не окном, то форточкой в ЕС».

### ПЕРИФЕРИЙНЫЙ ФАКТОР

Об экономической составляющей стран Балтии в экономике Петербурга поведал председатель комитета по инвестициям и стратегическому планированию Правительства Санкт-Петербурга **Андрей Михайленко**. По итогам 2003 года объем внешнеторгового оборота с Эстонией составил 95 млн. долларов (прирост за год 88%), с Латвией – 38 млн. (минус 34%), с Литвой 31 млн. (плюс 30%). При этом Эстония во внешнеторговом обороте с Санкт-Петербургом заняла 23 место, Латвия – 34, а Литва еще ниже. Уровень стран Юго-Восточной Азии. Несмотря на то что сегодня «Балтия для среднестатистического жителя Санкт-Петербурга является периферийным фактором», А. Михайленко заметил, что «Санкт-Петербург прихорашивается для знакомства с новыми инвесторами из Европы», подчеркнув необходимость взаимодействия в вопросах транспорта и логистики, торговли и туризма.

Конструктивную ноту в дискуссию ввел представитель Международного банка Санкт-Петербурга в Эстонии **Михаил Петров**, рассказавший о создании международного консорциума малой энергетики, куда вошли Россия, Украина, Эстония и Чехия, а также о других совместных проектах. К примеру, российские турбины лидируют по поставкам в страны Балтии: за последние 10 лет из 16 турбин – 12 российских. ■

## Дни Москвы в Риге



Н. Мезиньш, А.Ф.И.

**ЮРИЙ ЛУЖКОВ, АЙНАРС ШЛЕСЕРС, ГУНДАРС БОЯРС:**  
Сотрудничество без посредников.

В конце мая в Ригу вновь наведался московский мэр **Юрий Лужков**, открывший деловой центр Дом Москвы. В те же дни в Юрмале прошел очередной Балтийский форум, которые впервые посетили официальные лица Латвии.

Три министра: по делам общественной интеграции **Нилс Муйжниекс**, министр экономики **Юрис Лужанс**, министр по делам регионального развития и самоуправления **Андрей Радзевич**, один вице-премьер – **Айнарс Шлесерс** и президент Банка Латвии **Илмар Римшевиц** – такого присутствия официальных лиц Латвии Балтийский форум еще не видел. И хотя прорыва на международной конференции «Балтия и Россия в большой Европе XXI века» не произошло, тем не менее стороны получили возможность высказать все, что они думают друг о друге.

По поводу экономических отношений между странами высказался президент банка Латвии И. Римшевиц: «Вряд ли кто-то будет спорить с тем, что экономические отношения между Россией и Латвией сегодня далеки от оптимальных. Достаточно упомянуть, что в 1993 году торговля с Россией давала 29% от общего внешнеторгово-

го оборота Латвии. Сейчас эта цифра упала до 8%. Думаю, при таком развитии событий победителем не может считаться ни одна из наших стран. Тем более, что, на мой взгляд, Латвия сегодня является правильным местом для инвестиций с прицелом на рынок ЕС».

В свою очередь, московский мэр встретился с вице-премьером Латвии Айнаром Шлесерсом (у самого латвийского премьера не нашлось времени для встречи с московским гостем). В переговорах за закрытыми дверями приняли участие также послы ЛР и РФ, представители Рижской думы и Правительства Москвы. Обе стороны пришли к одному выводу: параллельно с деловым партнерством между двумя столицами необходимо начать официальный диалог на высшем уровне между правительствами Латвии и России. «Очень жаль, что сопредседатели Межправительственной комиссии до сих пор не встретились,

– заявил А. Шлесерс. – Чем быстрее мы сядем за стол переговоров, тем скорее приступим к решению проблем и станем способствовать взаимовыгодному экономическому сотрудничеству без посредников – прессы и политиков»

По возвращении в Москву, Юрий Лужков выступая на столичном телеканале *ТВЦ*, заметил, что Латвия должна дружить с Россией, если хочет стать «транспортным узлом» Европы. «Премьер [Латвии] говорит, что Латвия имеет перспективу стать транспортным узлом Европы. Но если он не вовлечет в эту идею Россию, она окажется на краю Европы... Она действительно может стать транспортным узлом, только если грузы из Китая, Индии и других стран пойдут через Россию в Европу». По словам Лужкова, для успешного существования в составе Евросоюза Латвия должна решить две главные внутренние проблемы – дать гражданство русскоязычным жителям с паспортами неграждан и узаконить право школьников из русскоязычных семей обучаться на русском языке. «В соседней Финляндии два национальных языка – финский и шведский».

Он добавил, что сейчас в Латвии из 2,5 млн. жителей около 500 тысяч не имеют гражданства этой страны. «12 июня будут выборы в Европейский парламент, и власти Латвии боятся голоса неграждан, – считает московский мэр, – хотя русские являются большими патриотами Латвии, чем представители титульной нации». ■

# Будем думать о будущем!

**Ольга Павук**

В марте латвийские предприниматели при содействии Латвийского агентства инвестиций и развития побывали в Пскове, где встретились с губернатором Псковской области **Евгением Михайловым**. Вслед за тем **БК** удалось побеседовать с губернатором о развитии приграничного сотрудничества с Европейским Союзом.



**ЕВГЕНИЙ МИХАЙЛОВ:** Есть ряд предложений по приграничному сотрудничеству.

10 ноября 1996 года Евгений Михайлов стал самым молодым российским губернатором в одном из наиболее сложных регионов России. Российские СМИ называют его одним из трех наиболее успешных губернаторов страны. Сам же Михайлов относится к сделанному критически, расставляя акценты на проблемах, которые предстоит решать.

**БК** *Евгений Эдуардович, как вы оцениваете экономическое состояние вверенной вам области?*

Экономическую ситуацию в области можно назвать стабильной и позитивной. Динамика в целом положительная: есть сектора, где достигнут прогресс, есть отрасли, где показатели пока неутешительные. В целом же наблюдается экономический рост и улучшение психологического состояния жителей области. Во многом именно этим

объясняется тот факт, что в последние годы в области наметился рост рождаемости.

Хотя нерешенных проблем много. Главная из них – демография. Сокращение населения сильно влияет на все сферы жизнедеятельности. У нас самая тяжелая демографическая ситуация в России. С 1964 года начался отрицательный прирост населения, то есть смертность превысила рождаемость. Молодежь уезжала отсюда в близрасположенные мегаполисы. Скажем, в Новгороде, такой процесс начался в 1985 году, хотя области очень близки. Частично, ситуация смягчается положительным салдо миграции последние 10-15 лет. Так, в 2002 году в область приехало 600 человек, в 2003 году – 1 000 человек. До середины 90-х годов в год прибавлялось 5-6 тыс. человек за счет миграции из республик бывшего СССР. Сейчас поток сократился и в год

мы теряем в среднем 10-11 тыс. населения. Это очень много для нас.

Вторая проблема – деньги, которые, как известно, являются всеобщим эквивалентом. Денег не хватает и в экономике, и в областном бюджете. Если в 2003 году наш бюджет составил более 7 млрд. рублей при установленном дефиците 2 млрд., то в этом году в бюджете будет 6,5-6,7 млрд., а нехватка составит уже 3-3,2 млрд. Это для нас текущая, очень тяжелая проблема.

**БК** *1 мая Псковская область станет приграничной территорией с ЕС. Какие изменения ожидаются в связи с этим в экономической политике администрации?*

Трудно дать детальный анализ ожидаемых изменений. Но по аналогии с Карелией и другими финскими регионами мы знаем, что деловая активность в соседних Эстонии и Латвии повысится. Мы в свою очередь, ожидаем активизацию деятельности на границе и появление множества новых программ развития с участием ЕС. Размер европейских субсидий явно должен вырасти. В интересах Европы иметь нормальные отношения с соседями, и нам это выгодно.

**БК** *Насколько важны для области зарубежные инвестиции?*

Иностранные инвестиции в область не велики. Они колеблются в пределах 10 млн. долларов в год. Конечно, для Северо-Запада маловато. Но в России есть области, где зарубежных денег вообще нет. Наша характерная особенность в том, что инвестиционные проекты не большие, но их много. Инвесторы в основном из Прибалтики, как ни странно.

**БК** *Приведите примеры крупных инвестиционных проектов, финансируемых международными финансовыми институтами, которые предполагается реализовать в ближайшие пару лет.*

Мы надеемся на продолжение финансирования Европейским банком реконструкции и развития проекта в Великих Луках. Там действует группа предприятий с итальянскими инвестициями, работающих на рынке торгового оборудования и использующих уникальные технологии, не имеющие аналогов в России. Это достаточно удачный проект с точки зрения бизнеса.

В настоящее время в стадии подписания совместный проект со шведами и Сбербанком на 3 млн. долларов для инвестирования в Псковский молочный комбинат.

Современная Псковская область – это территория на северо-западе РФ площадью 55,3 тыс. кв. км. Главная особенность расположения области – наличие внешних границ России (с Эстонией – 270 км, с Латвией – 214 км, с Республикой Беларусь – 305 км). Административно область разделена на 24 района и имеет 14 городов, из которых два – относительно крупные экономические центры: Псков (206 тыс. населения) и Великие Луки (117,2 тыс. населения). В области проживает 827,1 тыс. человек (0,5% населения России). Трудопособная часть составляет 55,1%. Средний возраст – 38,8 лет.

Есть ряд предложений по приграничному сотрудничеству, которые сейчас обсуждаются. Администрация заинтересована в более активном вовлечении в реализацию программ, осуществляемым в рамках Европейского Союза (ТАСИС, «Северное измерение» и др.).

#### **БК** Какое в области соотношение частной и государственной собственности?

На предприятиях превалирует частная собственность. Как уже отмечалось, абсолютное большинство наших предприятий относится к малому и среднему бизнесу. В то же время область занимает первое место в России по количеству населенных пунктов (около 8 тысяч). В 5 тысячах из них проживает до 10 человек. В такой ситуации обеспечивать село продовольствием даже малому бизнесу не под силу. Спасает ситуацию потребкооперация. Псковский облпотребсоюз уже шестой год подряд признается лучшим в России. В его системе работает 1 564 предприятия, в том числе 1 369 магазинов, из них 1 147 находятся в сельской местности, 117 автомагазинов, 240 предприятий общественного питания и бытовых услуг. Только в 2003 году новые рабочие места получили 488 человек, временную работу – 872. Оборот за прошлый год достиг 2,68 млрд. рублей, что составляет 120,1% по отношению к 2002 году.

#### **БК** Сколько предприятий с иностранным капиталом зарегистрировано в области и сколько реально работает, в том числе из Эстонии и Латвии?

Анализ географии иностранных инвестиций показывает ее ярко выраженную балтийскую направленность. Из 422 предприятий с иностранным капиталом на территории области зарегистрировано 179 предприятий с латвийским и 98 с эстонским капиталом. В регионе учреждено предприятий: Латвией – 118, Эстонией – 64, Литвой – 13. Реально работает более половины совместных предприятий, более точно оценить реальный вклад СП достаточно сложно.

Администрация области стремится сделать наиболее привлекательной область для привлечения инвесторов из приграничных государств, а также из стран Балтийского региона. В рамках межрегиональных связей Псковская область поддерживает отношения с провинциями Швеции и Финляндии.

#### **БК** Какие отрасли наиболее привлекательны для иностранных инвесторов?

Прежде всего машиностроение, которое постепенно восстанавливает объемы, утерянные после распада СССР. Одна из серьезных проблем – квалифицированные кадры нового типа. Развивается пищевая и легкая промышленность. Псковский

молочный комбинат стал единственным предприятием пищевой промышленности города, получившим в марте сертификат систем управления качеством ISO 9001. Помимо него обладателями сертификатов стали швейная фабрика *Славянка* и *Псковский завод механических приводов (ПЗМП)*. Нуждается в инвестициях строительная и деревообрабатывающая отрасли.

Еще в XIX веке богатство Псковской губернии обеспечивал лен, спрос на льняные ткани и изделия из них, превышающие качеством хлопчатобумажные, устойчив во все времена, и потенциал Псковской области в этой отрасли велик. Выработана специальная программа развития льняного комплекса, предусматривающая значительное увеличение площадей его посева и расширение производства по всем направлениям: как по заготовке сырья, так и по выработке готовой продукции, поскольку основные производственные мощности льнопереработки в Пскове и Великих Луках загружены сегодня не полностью. В отрасли особенно актуально стоят вопросы об участии иностранного капитала, о выработке совместных программ и создании совместных производств, решение которых сулит значительные выгоды участникам.

#### **БК** Что делается для привлечения зарубежных средств в экономику области?

Законы Псковской области устанавливают пониженные ставки по налогам на прибыль и на имущество предприятий для отраслей, определенных в качестве приоритетных (легкая, пищевая, деревообрабатывающая, торфяная промышленность). Отдельным значимым категориям производителей устанавливаются налоговые льготы (по налогу на имущество, налогу на пользователей автомобильных дорог). Кроме того, в целях привлечения в область инвестиционных проектов, в 1998 году был принят Закон Псковской области «Об инвестициях», предусматривающий создание в регионе благоприятного инвестиционного климата.

#### **БК** Какие шаги предпринимаются в таможенной сфере для облегчения прохода

деня грузов через границу с Латвией и Эстонией, а также по развитию приграничной инфраструктуры?

Это больше вопрос, относящийся к компетенции Федерации. Но кое-что нам удалось сделать самим. Мы добились принятия решения об открытии водного сообщения Псков – Тарту. Планируем открыть пропускной пункт через латвийскую границу, пока не хватает средств для его оснащения. Ставим вопросы перед Москвой об упрощении таможенных процедур. Это тяжелая работа по постепенной отладке механизма.

#### **БК** Что мешает более тесному сотрудничеству с Европой?

Во-первых, чисто технические проблемы. Все новшества требуют отладки и времени.

На мой взгляд, России больше мешают внутренние проблемы, такие как отсутствие нормальной южной границы с Китаем. Получается, что из Китая в Европу можно вести все, что угодно, без нормального контроля. Это проблема России, и мы сами страдаем от этого. Граница же на западе даже излишне укреплена. Латыши и эстонцы все уже сделали сами.

Вторая проблема – политическая. Прежде всего это ситуация с русскоязычным населением в Латвии. Для нас это очень важно, этот вопрос я ставлю при любых переговорах. Здесь наша позиция совпадает с позицией руководства страны. И в плане политическом, и в плане моральном мы не можем позволить себе спокойно взирать, как в Латвии, входящей в Европу, чисто по этническому признаку ущемляют интересы неграждан. Если правовые и политические вопросы будут решаться, то и экономика не будет страдать. Вот, к примеру, вентспилсская труба опустела – у нас сократились рабочие места по ее обслуживанию, меньше налогов идет в бюджет. Мы страдаем от перенаправления потоков грузов в сторону российских портов.

Перестанем, наконец, жить прошлым. Будем думать о будущем! ■

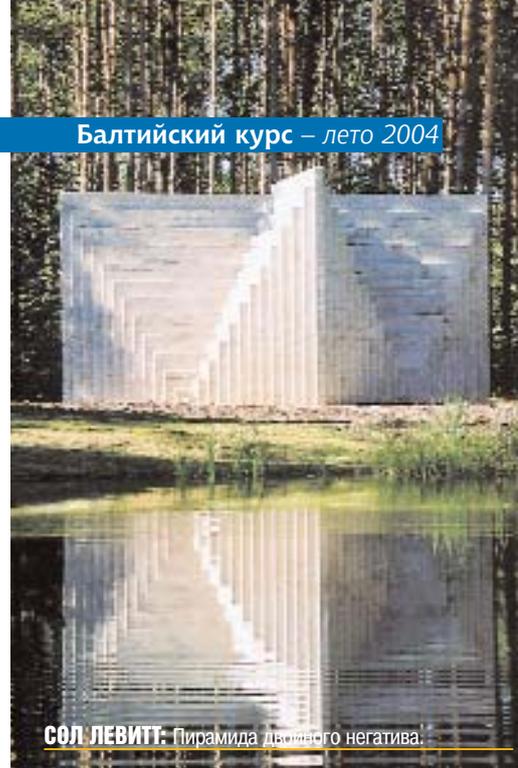
### ДИНАМИКА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ПСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ РФ

	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.
<b>Всего иностранные инвестиции</b>					
(тыс. USD)	3669,0	2835,0	1079,0	5170,2	3936,8
<b>Иностранные инвестиции</b>					
(в % к 1997 г.)	274	211	81	387	294
<b>в т. ч. прямые иностранные инвестиции</b>					
(тыс. USD)	1870	1544	506	4855	2096
<b>Прямые иностранные инвестиции</b>					
(в % к 1997 г.)	185	153	50	480	207
<b>Доля прямых иностранных инвестиций в общем объеме инвестиций, %</b>	51,0	54,4	46,9	94,0	53,2

Источник: Администрация Псковской области.



ГИНТАРАС КАРОСАС: Инфодерево ЛНК.



СОЛ ЛЕВИТТ: Пирамида двойного негатива.

## До встречи в центре Европы!

### Лаура Саулите

В двадцати минутах езды от центра Вильнюса находится географический центр Европейского континента. Это не досужая выдумка, а факт, подтвержденный Французским Национальным Географическим Обществом.

Чтобы как-то отметить уникальность этого места, в 1991 году по инициативе литовского скульптора **Гинтараса Каросаса** был разбит парк, ставший художественным музеем современного искусства под открытым небом. На территории в 55 га разместились около сотни произведений, созданных самими знаменитыми скульпторами из Армении, Беларуси, Франции, Канады, Финляндии, Германии, Мексики, Греции, Молдовы, России и других стран мира.

Вы сможете оказаться в самом центре Европы, если подойдете к одно-

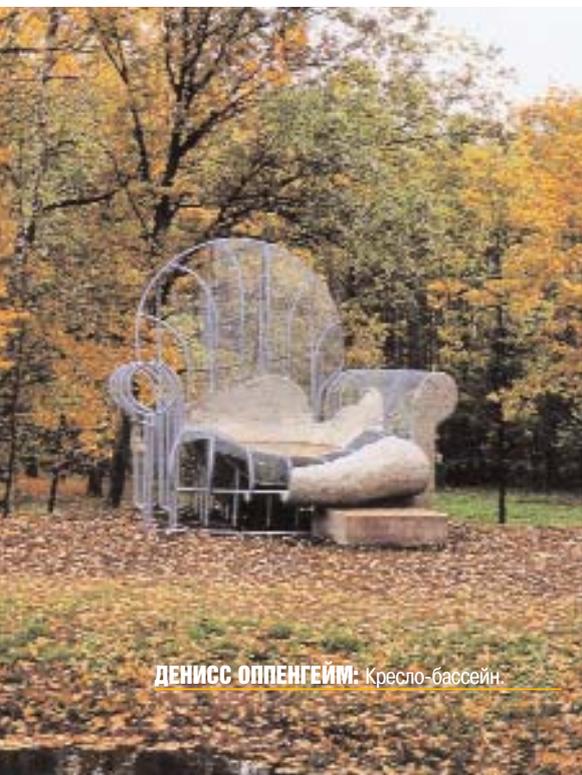
именному монументу Г. Каросаса, на котором указаны направления и расстояния от центра Европы до каждой из европейских столиц.

Каждый год в июле в творческий лагерь сюда приезжают скульпторы из многих стран и украшают парк своими скульптурами. Работы из всевозможных комбинаций камня, гипса, металла, дерева и других материалов – представляющие произведения самых известных мастеров современного искусства **Сола ЛеВитта**, **Магдалены Абаканович**, **Денис Опенгейма**, **Макото Ито** – органично вписываются в лесной пейзаж.

И неважно, когда вам удалось посетить эту литовскую достопримечательность – летом или зимой. Парк интересен

в любое время года. Мне впервые удалось побывать там в снежную пору. Пигантское каменное «Кресло-бассейн» Д. Опенгейма (США), «Женщина, смотрящая на луну» Х. Круз (Мексика), «Пространство непознанного роста» М. Абаканович (Польша), «Улитка» М. Ито (Япония), утопающие в снегу. Или нелепая, но самая большая скульптура в мире, занесенная в книгу рекордов Гиннеса, – 700-метровый лабиринт из 3 тысяч телевизионных аппаратов под названием «Инфодерево ЛНК» Гинтараса Каросаса. Все это впечатляет не только своим размером, но и гротеском художника.

Добраться до входа в парк-музей можно на машине, а уж по самому парку гуляйте на здоровье до самого захода солнца. В уютном ресторанчике можно отдохнуть и согреться после зимней прогулки или пообедать на летней террасе под раскидистыми яблоневыми деревьями. ■



ДЕНИС ОПЕНГЕЙМ: Кресло-бассейн.

Все фото – Музей Центра Европы



ГИНТАРАС КАРОСАС: Символ центра Европы.

EXHIBITION IS DEDICATED TO THE 210<sup>th</sup> ANNIVERSARY OF ODESSA

THE SIXTH INTERNATIONAL EXHIBITION-SYMPOSIUM ON SHIPPING,  
SHIPBUILDING, PORTS DEVELOPMENT AND TRADE



# ODESSA 210

2<sup>nd</sup>-5<sup>th</sup> SEPTEMBER, 2004

VANUE : ODESSA, MARINE TERMINAL



International  
Maritime  
Organization IMO

## UNDER SUPPORT:



Ministry of the Transport  
of Ukraine



Euro-Asian  
Transport Union



Innovation Norway  
Royal Norwegian  
Embassy



Black Sea Region  
Association of Shipbuilders  
and Shiprepairers



BINS Black Sea International  
Shipowners Association



Association  
of the Shipbuilders  
of Ukraine



Association  
of the Ports



Association  
of International  
Freight Forwarders  
of Ukraine



Odessa City Administration



Odessa Regional State  
Administration

## MEDIA SUPPORT:

Seatrade

СУДОХОДСТВО

MER

IMAREST

MARINELOG

NAFTILIAKI

JOURNALE-SEA

ЦАРДА

АГРЕСТА



ОДЕССА  
НАВІСТУМ



ТРАНСПОРТ

РЕМІТІВ

ЕКО

МІС

ОКРЕТ

Office



МОРСЬКІ  
КОМУНІКАЦІЇ

MM

ОДЕССА

МОРСЬКІ  
КОМУНІКАЦІЇ

ПОРТЫ  
ОДЕССА

СРМАРСЬКІ  
ВІСТАВКИ

## ORGANIZER :

LTD SUDOHODSTVO MEDIA CENTER

Of. 64, B. Arnavutskaya str., 15, Odessa, 65012, Ukraine Tel. +38 (048) 728-79-30, 728-74-66;  
the Fax +38 (048) 728-71-46; e-mail: expo2@smc.odessa.ua



## ГРУЗОБОРОТ БАЛТИЙСКИХ ПОРТОВ, МЛН. Т



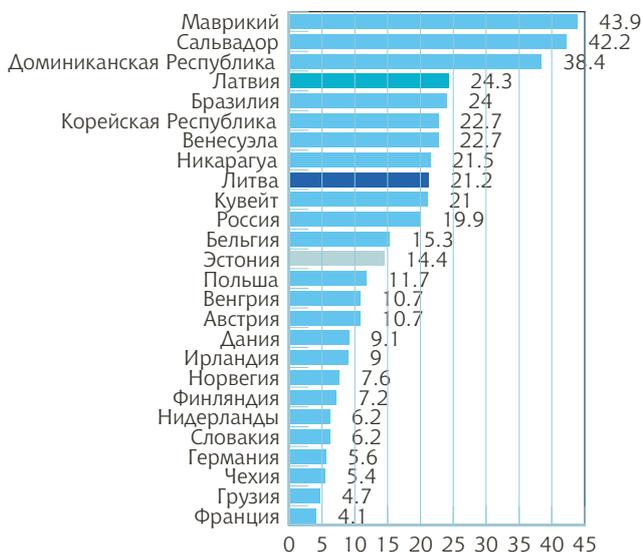
Источник: BNS, управления портов.

## ДОЛЯ ТРАНЗИТА Ж/Д ГРУЗОВ ПО СТРАНАМ, ЯНВАРЬ – МАЙ 2004 Г., %



Источник: ELTA.

## СТРАНЫ С НАИВЫСШЕЙ СМЕРТНОСТЬЮ ОТ ТРАВМ, ПОЛУЧЕННЫХ В ДТП (НА 100 ТЫС. ЖИТЕЛЕЙ)



Источник: ВОЗ, Всемирный банк.

## АКТИВЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ БАЛТИИ\*

	Всего	Латвия	Литва	Эстония
1 кв. 2004 г., млрд. EUR	22.27	9.02	6.64	6.61
% к декабрю 2003 г.	+3.7	+1.8	+5.2	+4.9
Уд. вес в общих активах, 1 кв. 2004 г., %	40.5	29.8	29.7	

\* В Латвии действуют 22 коммерческих банка и 1 филиал иностранного банка, в Литве – 10 банков и 2 отделения иностранных банков, в Эстонии – 6 банков и 1 отделение иностранного банка.

Источник: Latvijas Unibanka.

## ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

	Латвия	Литва	Эстония
<b>Накопленные ПИИ:</b>			
Всего, млн. EUR			
IV кв. 2003 г.	2665.0	3968.0	5130.0
IV кв. 2002 г.	2679.0	3818.0	4035.0
На одного жителя, EUR			
IV кв. 2003 г.	1149.0	1151.0	3783.0
IV кв. 2002 г.	1149.0	1103.0	2964.0

## Полученные за опред. период,

млн. EUR	Латвия	Литва	Эстония
IV кв. 2003 г.	77.0	97.0	109.0
IV кв. 2002 г.	41.0	188.0	67.0
<b>% к ВВП</b>			
IV кв. 2003 г.	2.9	2.2	5.6
IV кв. 2002 г.	1.6	4.7	3.6

Источник: ЦСУ Латвии.

## ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ, I КВ. 2004 Г., МЛН. EUR

	Латвия	Литва	Эстония
<b>Экспорт (FOB):</b>			
Всего	680.0	1599.0	1074.0
В страны ЕС	413.0	686.0	731.0
% от общего объема	61.0	43.0	68.0
<b>Импорт (CIF):</b>			
Всего	1178.0	2112.0	1456.0
Из стран ЕС	572.0	864.0	749.0
% от общего объема	49	41.0	52.0
Баланс внешней торговли	-498.0	-513.0	-382.0

Источник: ЦСУ Латвии.

## ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ И УСЛУГИ, АПРЕЛЬ 2004 Г., EUR ЗА КГ

	Латвия	Литва	Эстония
Говядина	2.45	2.20	2.58
Свинина	2.57	2.43	3.21
Куры	1.98	1.58	2.39
Масло сливочное	2.92	3.40	3.36
Молоко жирн. 2,5%	0.46	0.47	0.45
Яйца (10 шт.)	0.93	0.76	0.91
Ржаной хлеб	0.67	0.62	0.80
Пшеничный хлеб	0.82	0.81	0.91
Сахар	1.00	0.94	0.46
Картофель	0.21	0.19	0.34
Водка 40° (за литр)	7.98	6.96	8.36
Бензин А-95(за литр)	0.64	0.73	0.62
Электроэнергия (за 100 kWh)	6.85	8.40	7.00

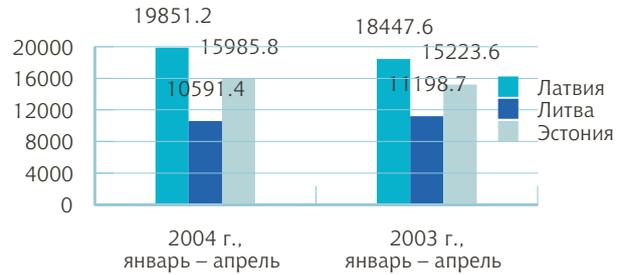
Источник: ЦСУ Латвии.

**ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, EUR**

	Латвия	Литва	Эстония
В среднем за месяц, I кв. 2004 г.			
Нетто	208.0	241.3	336.0
Брутто	292.0	331.9	431.0
% к I кв. 2003 г.	110.8	101.8	106.5
Мин. зарплата, апрель, 2004 г.	122.0	130.3	158.5
% к апрелю 2003 г.	114.3	104.7	114.8
Пенсия по старости, в средн. за мес., IV кв. 2003 г.	102.0	100.0	131.0
% к IV кв. 2002 г.	104.9	106.1	111.5

Источник: ЦСУ Латвии.

**ГРУЗЫ, ПОЛУЧЕННЫЕ И ОТПРАВЛЕННЫЕ ЧЕРЕЗ БАЛТИЙСКИЕ ПОРТЫ, ТЫС. Т**



**ОЦЕНКА ЗРЕЛОСТИ ДЕМОКРАТИИ В ПОСТКОММУНИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ**

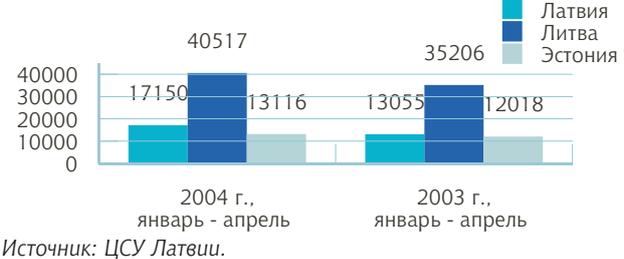
№	Страна	Баллы*	№	Страна	Баллы*
<b>Утвердившаяся демократия</b>					
1	Польша	1.75	<b>Переходные правительства</b>		
2	Словения	1.75	14	Македония	4.00
3	Эстония	1.92	15	Албания	4.13
4	Венгрия	1.96	16	Босния	4.29
5	Словакия	2.08	17	Грузия	4.83
6	Литва	2.13	18	Украина	4.88
7	Латвия	2.17	19	Молдова	4.88
8	Чехия	2.33	<b>Частично авторит. режим</b>		
<b>Частично утвердилось демократия</b>					
9	Болгария	3.25	20	Армения	5.00
10	Румыния	3.58	21	Россия	5.25
11	Хорватия	3.83	22	Косово	5.50
12	Монтенегро	3.83	23	Азербайджан	5.63
13	Сербия	3.83	24	Киргизстан	5.67
			25	Таджикистан	5.71
<b>Утвердился авторитарный режим</b>					
26	Казахстан	6.25	28	Беларусь	6.54
27	Узбекистан	6.46	29	Туркменистан	6.88

\* 1 балл – высшая оценка, 7 – низшая.  
Источник: Freedom House.

**ИНФЛЯЦИЯ, МАЙ 2004 Г., %**



**КОЛИЧЕСТВО ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ, ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ ВПЕРВЫЕ**



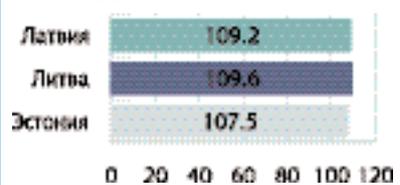
**РЫНОК МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ В ЛИТВЕ**

Количество абонентов	Всего, млн.	Omnitel	Tele 2	Bite GSM	Eurocom, Laracijos teelkomunikacijos, Teledema, AKN*
На 1 января 2004 г.	2.169%	48.51%	27.38%	23.38%	0.82%
На конец марта 2004 г.	2,505	-	-	-	-
В мае 2004 г.	-	1.12 млн.	Более 700 тыс. (оценка)	Более 700 тыс.	-

\* Все предоставляют услуги в сети Bite GSM.

Источник: BNS, LETA.

**ОБЩИЙ ОБЪЕМ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ (В СРАВНИМЫХ ЦЕНАХ), I КВ. 2004 Г.**



**РЫНОК МОБИЛЬНОЙ И ФИКСИРОВАННОЙ СВЯЗИ В ЛАТВИИ**

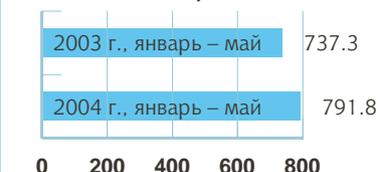
Количество абонентов	Всего по фиксированной связи	Lattelekom	Всего по мобильной связи	LMT	Tele 2
На 1 янв. 2004 г.	662 000*	653 853	1.217 млн.**	609011	-
Доля на рынке	-	-	100%	31%	33.5%

\* Число абонентов за год сократилось на 5.6%.

\*\* Число абонентов за год увеличилось на 32.7%.

Источник: LETA.

**ОБЪЕМЫ ТРАНЗИТА Ж/Д ГРУЗОВ В СТРАНЫ БАЛТИИ И СНГ, МЛН. Т**



## International exhibition and conferences in 2004 in which БК/BC is supported to participate

Name		Place	Date
ODESSA 210 Ship Navigation, Shipbuilding, Port development and Commerce	E	Odessa, Ukraine	02.09 – 05.09
Baltic Textile and Leather 2004	E	Vilnius, Lithuania	08.09 – 10.09
BALTEXPO 2004 International Maritime Exhibition	E	Gdansk, Poland	07.09 – 10.09
6th Baltic Sea Region Communications Forum	F	Riga, Latvia	20.09 – 21.09
60th International Motor Show Commercial Vehicles 2004	E	Hannover, Germany	23.09 – 30.09
International Investors Fair	E	Dusseldorf, Germany	23.09 – 25.09
“OIL & GAS 2004” 9th Exhibition for the Oil and Gas Production	E, C	Warsaw, Poland	22.09 – 24.09
Transport & Logistics 2004	E	Kiev, Ukraine	05.10 – 08.10
KIOGE 2004 (oil & gas)	E, C	Almaty, Kazakhstan	05.10 – 08.10
EXPO REAL 2004	E	Munich, Germany	04.10 – 06.10
CITY.REAL ESTATE. INVESTMENTS 2004	E	Vilnius, Lithuania	07.10 – 09.10
The 5th International Conference “The Future of the Baltic Ports”	F	Saint Petersburg, Russia	11.10 – 12.10
Transtec-2004 7th Transport Exhibition and Conference	E, C	Saint Petersburg, Russia	12.10 – 15.10
WAREHOUSE. TRANSPORT. LOGISTIC.	E	Moscow, Russia	18.10 – 22.10
The Future of Construction: quality, safety, ecology	C	Riga, Latvia	22.10
10th Banking and Finance in the Baltics 2004	E, C	Riga, Latvia	25.10 – 26.10
European Banking & Insurance Fair 2004	E, C	Frankfurt, Germany	25.10 – 27.10
INFOBALT 2004	E	Vilnius, Lithuania	27.10 – 30.10
DKM 2004 International Trade Fair for Finance and Insurance Companies	F	Dortmund, Germany	26.10 – 28.10
POWER KAZAKHSTAN 2004	E, C	Almaty, Kazakhstan	03.11 – 05.11
To Brand or not to Brand in Europe	K	Riga, Latvia	15.11 – 16.11
Intermodal Transport & Logistics 2004	E, C	Rotterdam, Netherlands	November
«Российские железные дороги» на рынке транспортных услуг: взаимодействие и партнерство	C	Saint Petersburg, Russia	14.11
EXPONET 2004 International Trade Fair and Convention for Networking Technology, Enterprise Computing, Internet and Telecommunication	E	Koeln, Germany	16.11 – 18.11
Baltic Industry 2004	E	Riga, Latvia	03.11 – 06.11
Maritima 2004 Maritime exhibition for professionals of transport business	E	Paris, France	08.12 – 11.12
NewCome 2004 Trade fair and congress for young companies, enterprise establishments, franchising and freelancers	E	Stuttgart, Germany	03.12 – 04.12
Audit, Taxes & Accounting 2004	C	Riga, Latvia	10.12

*E – exhibition, C – conference, F – forum*