

**ЭКОНОМИКА: Стр. 10****ИННОВАЦИИ: Стр. 26****СТАНДАРТИЗАЦИЯ: Стр. 44****СОТРУДНИЧЕСТВО: Стр. 48**

БАЛТИЯ

Экономика

- 10 Кришьянис Кариньш: "Процесс приватизации расцениваю как удачный"

Экономика

- 12 Компас для железнодорожников
14 Новые возможности финансирования железных дорог
16 Потенциал нефтетранзитного бизнеса Эстонии и перспективы российско-балтийского транспортного сотрудничества

Рынок топлива

- 20 DIO: флагман на топливном рынке Эстонии

Малый бизнес

- 22 Кто поможет, как не жена

Инфотехнологии

- 24 Доходы компаний ИТ-услуг растут

Инновации

- 26 "BaltTechnika": от науки до практических разработок

Визиты

- 28 Использовать свой шанс
30 Китайский фактор

Ритуальный бизнес

- 32 Последний приют
34 Все по традиции. Но выбор больше
36 Уми, но не сейчас...

Конференция

- 37 Бизнес не различает национальностей

Теневая экономика

- 38 Рваный карман литовской экономики

ЕВРОСОЮЗ

Теневая экономика

- 40 Германия: бой с "тенью"

Политэкономика

- 42 На повестке дня в ЕС — кризис.
Насколько это серьезно?

Стандартизация

- 44 Качество продукции и товарные знаки

Финансы

- 46 Финансовая интеграция в ЕС
и свобода движения капиталов

СНГ

Сотрудничество

- 48 Развитие динамичное, но с малой глубиной
48 Балтийский трамплин
50 Интерес обоюдный

Бизнес и культура

- 52 Сияние крон в лучах датского сказочника

Цифры и факты

- 54 Статистика
56 Форумы

НАШИ ПАРТНЕРЫ

Латвийская железная дорога
Адвокатское бюро Valters Gencs
Oiliken
Lat-Finn Agency
DG Terminals

CEE exhibitions
Рижская школа менеджеров
Latexpo
LETA
A.F.I.

**МАЛЫЙ БИЗНЕС: Стр. 22****РИТУАЛЬНЫЙ БИЗНЕС: Стр. 32****ФИНАНСЫ: Стр. 46****БИЗНЕС И КУЛЬТУРА: Стр. 52**

АДВОКАТСКОЕ БЮРО
ВАЛЬТЕРА ГЕНЦА

Valters Gencs



Налоговое право

Неплатежеспособность

Бизнес-право и конкуренция

Банковское право

Судебные процессы и арбитраж

Юридическая проверка и оценка

Работа и иммиграция

Интеллектуальная собственность

Корпоративные финансы

Управленческое консультирование

Центр «Валдемара», 3-й этаж,
Рига, ул. Кр. Валдемара, 21
LV 1010
Латвия

Телефон + 371 7240090
Факс + 371 7240091
E-mail valters.gencs@gencs.lv
www.gencs.lv

www.baltkurs.com

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖУРНАЛ
ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ

БАЛТИЙСКИЙ КУРС

Журнал выходит с 1996 года, раз в квартал
Лето 2005 (№ 33)

Нас читают в Латвии, Литве, Эстонии, странах СНГ,
Западной, Центральной и Северной Европы, США,
Канаде, странах Латинской Америки,
Израиле и др. государствах

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

Главный редактор

Ольга Павук

e-mail: olgar@baltkurs.com

Международный редактор

Юджин Этерис

e-mail: euglis@home.se

Ответственный секретарь Алла Петрова

e-mail: allap@baltkurs.com

Корректор Алла Борицова

Редколлегия:

Станислав Бука – *Dr. Оес.*, председатель сената

Балтийского русского института (Латвия)

Райво Варе – *директор по развитию Eesti Raudtee (ЭЖД),*

экс-министр транспорта (Эстония)

Янис Домбургс – *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)

Брониславас Лубис – *президент Конфедерации промыш-*

ленников Литвы, президент Ассоциации Казбалт (Литва)

Николай Межевич – *д.э.н., профессор Санкт-Петербургского*

университета, директор Центра трансграничных

исследований (Россия)

Ольга Павук – *Dr. Оес.*, главный редактор журналов

Балтийский курс / The Baltic Course (Латвия)

Инна Рогачий – *вице-президент Rogatchi*

Productions&Communications (Финляндия)

Олег Соскин – *Dr. Оес.*, директор Института

трансформации общества (Украина)

Дмитрий Тренин – *заместитель директора Московского*

Центра Карнеги (Россия)

Юджин Этерис – *Доктор права, Институт европейской*

интеграции (Дания)

Издатель SIA Cordex Media

Баласта дамбис 3, Рига, LV-1081

Тел./факс +371 7062664, 7062650

Распространение и подписка Елена Сайкина

e-mail: jelena@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

Фото А. Ермолинский, Э. Муранс, В. Волков, Я. Упитис,

В. Салупуу, пресс-фото

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.



Балтийским курсом — на Китай!

Весной этого года мне пришлось побывать в Китае. Предыдущий визит состоялся 10 лет назад. Город Сиань потряс своими тысячелетними древностями. Пятисотлетний Пекин удивил — за десяток лет город полностью преобразился. Если раньше высотные дома можно было перечесть по пальцам, то сегодня столица Поднебесной — одна большая стройка и высотки растут как грибы. А Шанхай с его 18-миллионным населением просто ошеломил своим размахом — кажется, весь бизнес-мир сегодня работает в этом городе, появившемся на свет всего сто лет назад.

В те же самые апрельские дни Китай с официальным визитом посетил министр сообщения Латвии **Айнарс Шлесерс**. А уже в мае в Латвию с ответным визитом наведется замминистра транспорта КНР **Щю Дзуюань**.

Китай сегодня — лакомый кусочек для любого государства в мире. Латвийцы с удовлетворением отмечают, что в КНР для сотрудничества среди Балтийских стран выбирают Латвию. Этот выбор исходит из межгосударственных отношений двух стран, договорами между президентами и личными контактами между министерствами транспорта. К тому же ни Литва, ни Эстония не посещали Китай с государственными визитами.

Латвийское министерство сообщения напрямую работает с китайским министерством транспорта. По словам г-на Шлесерса, если удастся направить китайские грузы в латвийские порты, то речь будет идти не о многомиллионном, а многомиллиардном бизнесе.

Вот тогда-то миф о балтийском тигре превратится в реальность...

Ольга Павук

Мы клиентов не обманываем...

Мы клиентов не обманываем — мы же не говорим, что нефть можно найти в каждом диване.

Тоомас Тийвель.
Eesti Ekspress/DELFI, 16 апреля.

Флагманом в налоговой конкурентной борьбе является Эстония, которая первой приняла на вооружение пропорциональный подоходный налог.

Карл Бильдт, экс-премьер Швеции.
DELFI, 4 марта.

Опираясь на шведский пример, можно сказать, что литовский тигр вскоре перепрыгнет отдыхающего в кустах эстонского тигра.

Арти Отс, директор Elion по маркетингу.
DELFI, 15 марта.

Виктор Успаских работал, как и все министры, не создавал проблем... Мне на все хватает терпения, я бы не сказал, что работа с ним требовала бы какого-то особого терпения.

Альгирдас Бразаускас, премьер-министр Литвы. Из интервью литовскому радио,
21 июня.

Мы должны строить отношения (с Россией) прагматично, как два разумных индивидуума: сначала вместе победить, потом сходить в кино и, в конце концов, возможно, пожениться.

Артис Пабрикс, министр иностранных дел Латвии.
Телеграф, 14 марта.

Власти России все больше инвестируют в постсоветское пространство, на котором стремятся оказывать большее влияние, "покупая" элиту государств этого пространства и готовя и осуществляя стратегии информационного воздействия в постсоветском регионе.

Раймундас Лопата, директор Института международных отношений и политических наук Вильнюсского университета.
ELTA, 24 марта.

Я не считаю, что российская экономика оказывает на нас политически важное влияние.

Эдгар Сависаар, министр экономики и коммуникаций, председатель Центристской партии.
DELFI, 20 апреля.

Президент Путин произвел на меня впечатление решительного человека, владеющего ситуацией. Кстати, Владимир Владимирович показался мне очень коммуникабельным. Мне было легко с ним общаться. Я не чувствовал себя неловко. Наш разговор получился свободным.

Андрис Тейкманис,
новый посол Латвии в России.
Час, 21 апреля.

Местные самоуправления часто и упорно обвиняют в том, что они насквозь разрезаны коррупцией и совершенно непрозрачны в финансовом отношении. Я считаю такие утверждения чрезмерным обобщением, хотя это правда, что сейчас местные самоуправления называют все же наиболее продажным институтом власти.

Тээт Калласвез, мэр Хаапсалу.
Res Publica, 15 марта.

Следует признать, что своими близорукими решениями государство создало благодатную почву как для местных, так и для приехавших Остапов Бендеров.

Рихо Нийльс, руководитель AS Balbiino.
Aripaev, 15 марта.

Среди наших топ-политиков Арнольд Рютель — самый уязвимый. Ни у кого нет такого бремени, как у него. Все-таки 25 лет член КПСС, 18 лет член ЦК КПЭ, 12 лет член бюро ЦК КПЭ. В 1989 году все эти членства кончились, и началась новая жизнь. Но, очевидно, эта метаморфоза постоянно требует новых жертв и доказательств.

Энн Соосаар, публицист.
Postimees, 11 марта.

Эстонская политическая, экономическая и культурная элита проиграла наше государство. Не удивительно, что общество в кризисе, люди отчуждены от власти, проблемам не видно конца.

Ахто Лобьякас,
Eesti Paevaleht/DELFI, 12 апреля.



Когда начинает казаться, что что-то уже настолько дорого, что дорожке быть не может, — это "что-то" сразу дорожает.

Кайре Усен, журналист.
Postimees, 10 марта.

Мы, взрослые, не равны, поэтому уравниловка кажется одинаково насильственной и преуспевающему, и неудачнику.

Эвелин Ильвес.
EPL, 8 марта.

Только половина этих юношей и девушек, родившихся и выросших в Эстонии, имеют эстонское гражданство — 51%. У 11% — гражданство России, остальные — 38% — вообще не имеют какого-либо гражданства. Очевидно, все-таки гражданство Эстонии не слишком доступно для русскоязычной молодежи.

Ирис Петтай, социолог.
Молодежь Эстонии/DELFI.

Два лучших историка Эстонии говорили, что у них не было лучшего ученика, чем я.

Райво Пальмару, министр культуры.
Postimees/DELFI, 22 апреля.

Вот вы говорите, какой смысл декларировать имущественное состояние пенсионерам и людям с небольшими доходами? Хотя бы для того, чтобы должностное лицо не могло сослаться на то, что это подарок мамы-пенсионерки, у которой случайно под кроватью в чемодане сохранилось 50 тыс. долларов со старых советских времен.

Алексей Лоскутов, руководитель латвийского Бюро по борьбе и предотвращению коррупции (KNAB).
Телеграф/DELFI, 2 марта.

ВИКТОР УСПАСКИХ УШЕЛ В ОТСТАВКУ



Премьер-министр Альгирдас Браушкусас удовлетворил заявление об отставке министра экономики **Виктора Успаских**. Премьер-министр подписал заявление 20 июня утром, после встречи с вернувшимся из командировки в Россию лидером Партии труда. Партия труда приняла решение не разрывать коалиционного соглашения и утвердила **Кястутиса Даукшиса** в качестве кандидата на пост министра экономики. Уходя в отставку, В. Успаских успел подписать приказ о выделении 100 млн. литов (28 млн. евро) помощи ЕС на 8 энергетических проектов.

ЛОГИСТИКА НА ВСЮ БАЛТИЮ

Эстонская логистическая компания **Balti Logistika** открыла представительство в Литве и в первом полугодии планирует начать деятельность также на латвийском рынке, сообщает *Aripaev Online*. В Литве компанией учреждено дочернее предприятие **Balti Logistika UAB**. Член правления компании **Валло Арумэ** отмечает, что расширение деятельности станет важным шагом в развитии компании. В перспективе за три года оборот компании в Литве должен составить по меньшей мере треть общего оборота **Balti Logistika**. Компания предлагает международные авиаперевозки, автоперевозки и морские перевозки, а также услуги логистики, представляя в Эстонии международную компанию **Exel** и балтийскую компанию курьерской почты **Marken**.

ПАЛАТА ЛАТВИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ — В ЛИТВЕ

22 латвийских предприятия учредили в Риге Палату латвийских предприятий в Литве — *Latvijas Imoniū Rumai*. Необходимость создания такой структуры объясняется широким присутствием на литовском рынке латвийских бизнесменов. Литва — второй по величине торговый партнер Латвии с общим оборотом около миллиарда евро в год.

LDZ ПРЕОБРАЗУЮТ В ХОЛДИНГ

Правительство Латвии поддержало предложение Министерства сообщения по преобразованию ГАО *Latvijas dzelzceļš (LDz)* в холдинг, поручив министерству обеспечить реструктуризацию железнодорожной компании до конца текущего года.

В результате преобразования **LDz** станет головным предприятием холдинга, при котором будут созданы два дочерних предприятия: управляющее инф-



раструктурой АО **LDz Infrastruktūra** и перевозчик грузов — **LDz Cargo**. У **LDz** уже есть дочернее предприятие, занимающееся пассажирскими перевозками — **AO Pasažieru vilciens**.

ЕВРОСЕТЬ ИДЕТ В БАЛТИЮ

Крупнейший российский торговец мобильными телефонами — **Евросеть** — намерен открыть в странах Балтии сеть салонов, пишет *Бизнес&Балтия*. **Евросеть** владеет крупнейшей сетью салонов связи в России и странах СНГ, занимая более 17% розничного рынка сотовых телефонов. Компания управляет 1 300 торговыми точками, ее оборот в прошлом году составил около 1 млрд. долларов. Компания позиционирует себя как дискаунтер, ориентируясь на массовый спрос. Она является официальным партнером ведущих производителей мобильных телефонов и работает с ними напрямую, благодаря чему может предлагать клиентам весьма заманчивые цены. По информации газеты, балтийскую экспансию **Евросеть** начнет с Эстонии, где, скорее всего, будет не только продавать телефоны, но и работать как “виртуальный” мобильный оператор.

Интернет-издание **SotaWEEK** отмечает, что **Евросеть** уже занимается непосредственным поиском топ-менеджеров для работы в будущем эстонском филиале. Объявления о свободных вакансиях были в частности размещены в некоторых петербургских СМИ. В интервью **SotaWEEK** руководитель пресс-службы **Евросеть** **Татьяна Гуляева** заявила, что компания действительно планирует охватить своим присутствием все страны СНГ и Балтии.

ТРЕТИЙ ОПЕРАТОР МОБИЛЬНОЙ СВЯЗИ



Дочернее предприятие датской телекоммуникационной компании **TDC** в Литве **Bite GSM**, начиная деятельность в Латвии, меняет название на **Bite Lietuva**. “Мы рады победе на аукционе и готовы немедленно начать переговоры об окончательных условиях лицензии”, — сказал исполнительный директор **Bite GSM** **Джаспер Тейл Эриксен**. Он подчеркнул, что цель компании состоит в обеспечении современных, конкурентоспособных и выгодных потребителям услуг.

Согласно документу Европейской комиссии о регулировании рынка электронной связи в 2004 году в Латвии мобильными телефонами пользуются только 59% населения, и она занимает предпоследнее место в ЕС.

Материнское предприятие **Bite GSM** — **TDC** — является лидером телекоммуникационного рынка Дании и инвестировало средства в 10 европейских компаний. **TDC** предлагает интегрированные решения в области фиксированной и мобильной связи, интернета, передачи данных, кабельного телевидения и телефонных справок.

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

Пятый по величине коммерческий банк Литвы **Ukio bankas** открыл представительство в Москве. “В России свою деятельность осуществляет немало клиентов нашего банка. Представительство поможет им укрепиться в этой стране и удовлетворит их финансовые нужды”, — сказала председатель правления **Ukio bankas** **Эдита Карпавичене**. Московское представительство — второе по счету представительство **Ukio bankas** за границей. В ноябре прошлого года банк учредил представительство в Киеве (Украина). Главным акционером **Ukio bankas** является предприниматель **Владимир Романов** и связанные с ним предприятия. Акционерный капитал банка достигает 106,7 млн. литов.

EESTI ENERGIA ЖДЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОТ РАО ЕС РОССИИ



Возможно *Eesti Energia* и *РАО ЕС России* построят газовую электростанцию в Пскове, строительство которой обойдется более чем в 6 млрд. крон. Если проект будет осуществлен, *Eesti Energia* начнет производить в России электричество для эстонских нужд, пишет *Eesti Paevaleht*.

РАО ЕС России сделало *Eesti Energia* соответствующее предложение еще четыре года назад, но план застопорился. Теперь *Eesti Energia* ожидает от них конкретного предложения. По словам члена правления *Eesti Energia* **Лембита Вали**, план заключается в том, чтобы в Пскове можно было бы производить электричество из газа, который в России намного дешевле, чем в Эстонии. Электростанция была бы создана на деньги двух фирм и стала бы продавать электричество в Эстонию. “Таким образом, нам не пришлось бы много инвестировать в производство электричества”, — сказал Вали. Единственное, что вызывает вопросы по поводу инвестиций в Псков, по его мнению, — нестабильность российского бизнеса. Подобный проект, по сведениям Вали, россияне уже запустили в сотрудничестве с болгарскими.

ВРУЧЕНЫ ПРИЗЫ ИННОВАЦИЙ

19 предприятиям Литвы вручены Призы инноваций. Первое место в категории “Инновационные предприятия” присуждены обществам *Sonex Software Development*, *Elektro-niniu masinu perdirbimas*, *Igis* и *Megrame medis*. Первое место за самые инновационные проекты присвоено обществам *Igis* и *Audejas*. В категории “Инновативный продукт” победителями стали общества *Teltonika*, *Vilniaus Vingis*, *Norta* и *Lumen*. Восьми отмеченным за инновации обществам оплачено 90% расходов участия в международной апрельской выставке в Ганновере.

ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ ДОСТИГНУТ 90 МЛН. ЕВРО

В этом году Латвийское агентство инвестиций и развития (ЛАИР) рассчитывает привлечь в страну проектов зарубежных коммерсантов на сумму 90 млн. евро. Добиться этого вполне реально: только за первые пять месяцев 2005 года ЛАИР договорилось о реализации трех замыслов общей стоимостью 50 млн. евро.



На июньскую встречу предпринимателей с главами зарубежных внешнеэкономических представительств Латвии явилось свыше 250 местных бизнесменов. Как отметил министр экономики **ЛР Кришьянис Кариньш**, именно благодаря дипломатам и сотрудникам ЛАИР наши коммерсанты все активнее осваивают заморские рынки. То же самое касается и притока иностранного капитала в Латвию. В этом году зарубежные представительства работали более чем с 60 инвестиционными проектами, из которых 12 — весьма перспективные.

Иностранные внешнеэкономические представительства Латвии это: 9 зарубежных бюро ЛАИР — в Лондоне, Гамбурге, Париже, Москве, Стокгольме, Алматы, Амстердаме, Осло и Копенгагене. В этом году откроется десятое — в США, в 2006-м появятся еще два — в Азии (предположительно в Японии) и в Восточной Европе (в Чехии или Польше). А также экономические подразделения посольств Латвии в 26 государствах.

НА ПОРОГЕ — ЦИФРОВОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ

На смену привычному телевидению в Литве постепенно приходит прогрессивное цифровое телевидение. Литовский центр радио и телевидения планирует, что уже в следующем году сеть цифрового телевидения начнет действовать в пяти крупнейших городах Литвы. Генеральный директор ЛПРТ **Альгирдас Видмонтас** сказал, что уже в 2006 году цифровая телевизионная сеть покроет Вильнюс, Каунас, Клайпеду, Шяуляй и Паневежис.

ЕВРОХИМ ВОШЕЛ В ЛИТВУ

Российский лидер в производстве минеральных удобрений *Еврохим* будет напрямую управлять крупнейшим производителем фосфорных минеральных удобрений в странах Балтии — АО *Лифоса*. В марте владельцем 91,15% акций АО *Лифоса* стал российский производитель минеральных фосфорных удобрений — компания *МХК Еврохим*, заплатившая за контрольный пакет акций 191,6 млн. литов. В 2005 году АО *Лифоса*, основным поставщиком сырья которого является *Еврохим*, планирует получить прибыль в размере 660 млн. литов — на 24,6% больше, нежели в прошлом году. В этом году предприятие планирует модернизировать цех по производству серной кислоты. Стоимость проекта — 22 млн. литов. 8 млн. литов предприятие надеется получить из структурных фондов ЕС. При поддержке ЕС работы по модернизации цеха продлятся два года и завершатся в конце 2006 года.

В ЛАТВИИ — НОВЫЙ БАНК

1 января 2006 года в Латвии начнет работу новый банк — *DnB NORD*, который будет создан на базе *NORD/LB Latvija*. Планы у его владельцев почти наполеоновские — в течение трех лет сделать кредитное учреждение третьим по объему активов в республике. Крупнейший банк Северной Германии *Norddeutsche Landesbank (NORD/LB)* и самая большая в Норвегии группа финансовых услуг *DnB NOR* договорились о создании в шести странах Северной и Восточной Европы совместного предприятия — *DnB NORD*. В Дании, Финляндии, Эстонии, Латвии, Литве и Польше одновременно были подписаны соглашения об учреждении нового банка. Капитал нового банка составит 350 млн. евро, а объем активов — 2,5 млрд. евро. Немцам принадлежит 49% акций *DnB NORD*, а норвежцам — 51%.

ВСЕБАЛТИЙСКАЯ АВТОВЫСТАВКА

Три Балтийские страны намерены проводить ежегодно совместные выставки автомобилей. Первая международная Балтийская выставка автомобилей состоится в 2008 году в Эстонии и затем будет проводиться ежегодно во второй половине апреля. “Это будет впервые в Европе, когда автовыставки будут готовить несколько стран вместе”, — отметил представитель Международной ассоциации производителей автомобилей (ОИКА) в Эстонии **Урмас Полд**.

CEE Rail 2005

Central & Eastern European Rail 2005

Over 40
regional industry
speakers



A clear sense of direction.

Central and Eastern Europe's rail executive summit

- Be inspired to drive and implement change by 18 regional operator and country case studies
- Tailored to meet your specific business needs with an entire conference day dedicated to rail freight
- Unrivalled in terms of speaker and content quality
- Exchange ideas, solve problems, form relationships and enhance your business with over 10 hours of dedicated networking opportunities

Learn from those who are leading the way in the CEE rail industry. Speakers for 2005 include:

- Gyula Gaál, Chairman and CEO, MÁV - Hungarian State Railways Corp
- Jan Komárek, Director General, SZDC
- Tomislav Josip Mlinari, President of the Board, Croatian Railways
- Zsolt Csaba Horvath, Under-Secretary for Transport, Ministry of Economy and Transport, Hungary
- Nasko Tsanev, Director General, Bulgarian State Railways
- Josef Bazala, First Deputy Director General, Czech Railways (CD)
- Christopher Aadnesen, Chairman of the Management Board and Managing Director, EVR Estonian Railways
- Stanko Stankov, General Director, Bulmarket DM Ltd
- Raivis Lucijanovs, Financial Director, JSC 'Passenger Train'
- Tamás Szentgyörgyi, Deputy General Director for Economics, Budapest Transport BKK
- Emanuel Šip, Special Advisor, Viamont as
- Matthias Raith, Managing Director, Rail4Chem
- Imre Kovacs, General Director, MÁVCARGO, MÁV (MÁVCARGO Group)

Official legal sponsor:

WHITE & CASE

Gold sponsors:

ALCATEL

kapsch >>>

NORTEL

Silver sponsors:

PRICEWATERHOUSECOOPERS

BENTLEY

NedTrain

Workshop sponsors:

EC HARRIS

Associations:

UIT

ERFA

ERFCP

RAIL FREIGHT GROUP

Endorsed by:

MÁVCARGO group

Media partner:

RYNEK KOLEJOWY

Organised by:

terrapinn
RTR media

12th - 15th September 2005
The Budapest Marriott, Hungary

RESPONSE FORM

CEE Rail 2005

Fax to: +44 20 7247 1508

☐ Yes! I am interested in attending the conference. Please send me the conference agenda.

☐ Yes! I am interested in sponsorship and exhibition opportunities, please contact me.

Name:

Job title:

Company:

Address:

Tel:

Fax:

E-mail:

Event code 1083

SIEMENS МОДЕРНИЗИРУЕТ ЛИТОВСКИЕ ДОРОГИ

Литовское государственное общество *Lietuvos geležinkeliai* и консорциум предприятий *Siemens* подписали договор об осуществлении проекта стоимостью 92,5 млн. литов. В консорциум входят немецкое и финское общества *Siemens*, а также общество *Siemens Lietuva*. Средства на проект модернизации систем сигнализации, телекоммуникаций и поставок электроэнергии на участке Шяуляй — Клайпеда выделил Фонд смывки ЕС. Проект планируется осуществить за два с половиной года. На средства еврофондов в прошлом году была завершена модернизация транспортного коридора IXB, начата реконструкция железнодорожных мостов, осуществлены другие проекты. В общей сложности в этом году железным дорогам Литвы планируется выделить более 500 млн. литов инвестиций, половину этой суммы составят средства *Lietuvos geležinkeliai*. В прошлом году инвестиции превысили 350 млн. литов, из них 238 млн. литов составили средства общества.

ВМЕСТЕ УЖЕ 15 ЛЕТ

Ассоциация международных автоперевозчиков “Latvijas Auto” отметила свое пятнадцатилетие. Пережив несколько кризисов, свою годовщину члены Ассоциации встречают укрупнением самих транспортных предприятий. После кризиса 1998 года количество перевозчиков со-



кратилось на 15-20%, в то время как число транспортных средств выросло на 5-10%. Объемы международных автоперевозок по сравнению с 2000 годом увеличились в два раза по тоннам, и на треть — по тонно-километрам. Во многом это случилось благодаря вступлению Латвии в ЕС. Однако вхождение в Евросоюз принесло и негативные моменты. Выросла конкуренция, стремительно растут расходы транспортников, еще больше стали очереди на российской границе. Перевозчики по-прежнему зависят от участия в системе TIR. И все же главный лозунг “Latvijas Auto” — “Вперед. И только вперед!”

В ЛИЕПАЕ ПОСТРОЯТ ВОЕННЫЙ ПОРТ

С привлечением средств НАТО в Лиепае в ближайшие годы будет построен военный порт, сообщил журналистам государственный секретарь Министерства обороны Латвии **Эдгар Ринкевич**. В настоящее время в распоряжении Национальных вооруженных сил в Лиепае передано несколько причалов, на базе которых после реконструкции и строительства новых причалов будет построен порт и создана необходимая



инфраструктура. Все документы уже поданы НАТО. Судя по опыту, с момента подачи документов до принятия решения о выделении средств проходит от года до полутора лет, сообщил госсекретарь Минобороны. Планируется, что в порту будет располагаться база военного флота, предназначенная в том числе и для операций военных кораблей НАТО. Примерные расходы на создание порта и инфраструктуры составят от 3 до 5 млн. евро.

Если НАТО даст добро на проект, Лиепайский военный порт станет вторым в Латвии военным объектом, построенным на средства альянса. Вопрос о втором объекте — военном аэродроме в Лиелварде — скоро должен рассмотреть Кабинет министров.

HANSABANK ВЛОЖИЛСЯ В КВЕСТ

Крупнейшая в странах Балтии финансовая группа *Hansabank* увеличивает капитал дочернего российского банка *Квест* на 79 млн. евро. После завершения процедуры увеличения уставного капитала капитал банка *Квест* составит 80 млн. евро, сообщил *Hansabank*. *Hansabank* заплатил за полный пакет акций учрежденного в Москве банка *Квест* 2,5 млн. евро. *Hansabank* ведет переговоры с Европейским банком реконструкции и развития об инвестициях в *Квест*. Завершение сделки о продаже ЕБРР 15% акций намечено на третий квартал текущего года.

ДОРОЖНЫЙ НАЛОГ НЕ ДЛЯ ВСЕХ



С 1 июля дорожный налог в Литве будут платить не все собственники грузовых транспортных средств, а только те, кто пользуются дорогами высшего класса (их общая протяженность 1 749 км). При этом налог будет дифференцирован в зависимости от продолжительности пользования дорогами (день, неделя, месяц, год). В зависимости от частоты пользования этими дорогами, можно выбрать налог — ежедневный, месячный и т. п.

На языке дорожных терминов это означает, что от налога освобождаются краевые, районные и местные дороги общей протяженностью почти 78 тыс. км. Такая замена налога сделана с учетом директивы 1999/62/ЕВ Европарламента и Совета, согласно которой нельзя дискриминировать перевозчиков по гражданству, виду транспортного средства, цели маршрута или продолжительности использования инфраструктуры.

С 1 июля налог распространяется на следующие дороги: Вильнюс — Каунас — Клайпеда, Вильнюс — Паневежис, Вильнюс — Минск, Вильнюс — Варена — Гродно, Каунас — Мариямполе — Сувалкай, Каунас — Зарасай — Даугавпилс, Мариямполе — Кибиртай — Калининград, Паневежис — Аристава — Ситкунай, Паневежис — Шяуляй, Паневежис — Пасвалис — Рига, Шяуляй — Паланга, Рига — Шяуляй — Таураге — Калининград, Клайпеда — Лиепая, Вильнюс — Утяна, Вильнюс — Лида, Вильнюс — Прена — Мариямполе, а также в объездах у Паневежиса и Шяуляя.

Налог не распространяется на собственников легковых автомобилей. Контроль за уплатой налога будет осуществлять Таможенный департамент, дорожная полиция и Дорожная транспортная инспекция при Министерстве сообщений.

Налог на транспортные средства остался той же величины, что был установлен правительственным постановлением № 108 от 25 января 2002 года и, согласно требованиям директивы ЕС, зависит от общей массы автомобиля и типа прицепа. Например, с 12-тонного автомобиля нужно платить 300 литов в месяц, 39-тонного — 26 660 литов. Если прицеп автомобиля не имеет пневматики, то налог существенно возрастает.

International Conference
21 October 2005 | Latvia, Riga, Radisson sas Daugava hotel



Riga Forum



NEW CITY IN THE OLD WALLS HOUSING CONSTRUCTION

Supported by:



RĪGAS DOME



LATVIJAS ARHITEKTU BIJENĪBA

Radisson SAS
HOTELS & RESORTS

Organiser:



RMS-Forum

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

Fax: (+371) 7334350

E-mail: forum@rms.lv, rigaforum@rms.lv

www.rmsforum.lv
www.rigaforum.lv

Кришьянис Кариньш: “Процесс прив

Ольга Павук

Министр экономики Латвии Кришьянис Кариньш уверен, что Латвия является одним из самых прогрессирующих государств во всем ЕС. Министр утверждает, что в основном цель реализованной в Латвии приватизации достигнута. Вместе с тем, по мнению г-на Кариньша, некоторые крупные предприятия должны оставаться в собственности государства.

Как Вы оцениваете экономическое развитие Латвии в контексте ее вхождения в Европейский Союз?

В последние годы в Латвии один из высоких темпов роста в Европейском Союзе. Проведенные в предыдущем десятилетии реформы укрепили частный сектор, созданы способствующие развитию макроэкономические условия, улучшилась среда предпринимательской деятельности. В последние годы наш рост ВВП составляет примерно 7% в год, а в 2004 году ВВП увеличился на 8,5%, тем самым можно говорить, что мы являемся одним из самых прогрессирующих государств во всем ЕС.

Вступление в Европейский Союз дало Латвии новые возможности развития экономики. С тех пор как Латвия стала полноправным государством-участником ЕС, нашим предпринимателям открылся большой рынок с 450-миллионным населением. Насколько позитивно повлиял факт вступления в ЕС на экономическое развитие Латвии, можно судить хотя бы наблюдая за быстрым приростом в отрасли туризма — в 2004 году Латвию посетили на 23% туристов больше, чем в предыдущем году, в свою очередь, количество пассажиров в аэропорту почти удвоилось.

Правительство хорошо осознает, что вступление в Европейский Союз не означает легкое и быстрое решение всех проблем. Необходимо выдвинуть новые цели и задачи, работать в определенных рамках организации Европейского Союза.

Одной из самых важных целей данного этапа развития правительство считает формирование Латвии как конкурентоспособного и высокоразвитого государства, в котором каждый мог бы жить в достатке. Для достижения этой цели в Латвии поддерживается стабильная макроэкономическая среда и осуществляются структуральные реформы для того, чтобы достигнуть прироста производительности и экономической активности, усовершенствовать предпринимательскую среду и инфраструктуру, улучшить потенциал человеческих ресурсов и т. д. Использование структурных фондов ЕС и фонда Кохезии способствует структурным изменениям народного хозяйства,



КРИШЬЯНИС КАРИНЬШ: В последние годы в Латвии один из высоких темпов роста в ЕС.

помогает уменьшить социальные и экономические диспропорции, открывает все больше возможностей улучшить инфраструктуру. Цель правительства — обеспечить полное освоение средств, выделенных ЕС.

В государстве разработан Национальный план развития (НПР) на 2007-2013 годы. Каковы его основные принципы?

Цель НПР — способствовать уравновешенному и планомерному развитию Латвии и обеспечить увеличение конкурентоспособности. Национальный план развития должен определить такие стратегические цели, которые были бы направлены на социальное и экономическое развитие всего государства, учитывая особенности каждого региона, возможности роста и приоритеты инвестиций. Тем самым определены единые рамки планирования публичных инвестиций, а также стра-



атизации расцениваю как удачный”

тегических направлений и целей для планирования финансирования ЕС, чтобы осуществлять Европейскую региональную политику и сельскую политику развития в Латвии.

Каковы, на Ваш взгляд, итоги и уроки массовой приватизации в стране?

Частная собственность — камень преткновения рыночной экономики, вместе с тем считаю, что несмотря на отдельные трудности, процесс приватизации в целом расценивается как удачный. Могу смело утверждать, что в основном цель реализованной в Латвии приватизации достигнута. В результате данного процесса более трети населения Латвии приобрела государственную собственность или собственность самоуправления, то есть акции, квартиры, земельные участки и др. имущество, во-вторых, три четверти внутреннего валового продукта образуется в частном секторе, а также используются более чем 90% приватизационных сертификатов.

В данный момент правительство вместе с Сеймом работает над упорядочением законодательства для завершения процесса приватизации.

Чем продиктовано Ваше предложение латвийскому правительству не спешить с продажей крупных предприятий, частично принадлежащих государству?

Считаю, что правительству не нужно заниматься предпринимательской деятельностью, а нужно формировать благоприятную среду для бизнеса. Однако государству, продавая принадлежащие ему доли предприятий, надо принимать во внимание, что при этом должна сохраняться конкуренция, доступность к общественным услугам и благоприятные цены на услуги для населения. Принимая решение о продаже долей предприятий, принадлежащих государству, нужно тщательно оценивать последствия такого поступка.

Какие предприятия, на Ваш взгляд, должны остаться в государственной собственности и почему?

Например *Latvijas dzelzceļš* — не сомневаюсь, что у железнодорожного подвижного состава были бы покупатели, которые хотели бы заработать на грузовых перевозках, но никто не захочет поддерживать железнодорожные пути или заниматься перевозками пассажиров, потому что это не несет прибыли. Думаю, что государству нельзя продавать такой объект инфраструктуры, как международный аэропорт Рига, так же не может быть разговора о продаже *Latvenergo*, *Latvijas pasta*, *Latvijas gaisma satiksmes* и *Latvijas valsts meži*.

Как Вы оцениваете возможность завершить приватизацию *Ventspils Nafta*?

Считаю, что государственную долю капитала в этом предприятии нужно было бы продать. Чтобы государство получило как можно больше денег при его продаже, предлагаю также оптимальный вид продажи для правительства — доли капитала объединить с акциями других акционеров, создав пакет большинства. Правительство это предложение поддержало, но, учитывая, что второй, самый большой акционер, отказывается даже начать разговоры с правительством о создании контрольного пакета, не вижу легкого решения этого вопроса.

Недавно Вы обсуждали с министром экономики Литвы вопросы сотрудничества в области энергетики. Каковы основные выводы ваших переговоров?

Что означает энергетика в жизни всего государства и каждого индивидуума — сурово показала произошедшая в январе этого года в Латвии буря. Если нет электричества, тогда бездействуют насосы в системах отопления, бездействует связь, не работают заправочные станции. Думая о государственной безопасности и энергетической независимости, нам необходимо обеспечить больше автономии в распоряжении энергоресурсов. В данный момент мы производим приблизительно 60% необходимого нам количества электричества — каждый год отличается в зависимости от того, насколько высок уровень воды в Даугаве и в других реках. Во время встречи с министром Литвы мы обсудили позиции Латвии и Литвы в этой области, и я понял, что оба наши государства сошлись на едином мнении, что очень важно не только Латвии и Литве, но также и Эстонии плотно сотрудничать в этой области. Это была наша первая встреча, после которой, думаю, последуют и следующие.

Ваше отношение к строительству нового атомного реактора в Литве.

Возможно, это было бы очень хорошее решение — уменьшить нашу энергетическую зависимость от импортированных энергоресурсов. Если такое решение о строительстве новомодного атомного реактора будет принято, всем трем Балтийским странам стоило бы совместно участвовать в этом проекте. Как я уже говорил — энергетика является той отраслью, в которой нужно развивать тесное сотрудничество всем трем государствам Балтии. •



Liepāja Special Economic Zone
ISO 14001:1996

DG TERMINALS

предлагает следующие услуги:

- транзит нефти и нефтепродуктов
- прием и перевалка всех светлых нефтепродуктов и нефтехимических продуктов
- хранение всех светлых нефтепродуктов и нефтехимических продуктов
- проведение анализов нефти и нефтепродуктов
- экспедирование грузов
- таможенные услуги (таможенное оформление грузов)

DG Terminals принимает к перевалке грузы из железнодорожных цистерн и автоцистерн.

ул. Пулвера, 4, Лиеная LV-3417, Латвия
тел.: + 371 3424604, факс: + 371 3486334
e-почта: guntis@dgterminals.lv

Компас для железнодорожников

Михаил Тужигов

Собкор газеты “Транспорт России” в странах Балтии

С 5 по 7 июля 2005 года в Юрмале прошла Международная конференция Организации сотрудничества железных дорог (ОСЖД) по вопросам повышения конкурентоспособности и маркетинга на железнодорожном транспорте. В беседе с БК участники форума поделились своими мыслями об этом важном для транспортников мероприятии.



КАЛЬМАН ШОМОДИ.



ЭРИК ШМУКСТС.



БОРИС ЛУКОВ.



ЗУБАЙДА АСПАЕВА.

ПАРТНЕРЫ, КОЛЛЕГИ, ДРУЗЬЯ

Секретарь Комитета ОСЖД, представитель Венгрии **Кальман Шомоди**:

“Мероприятия, подобные сегодняшнему, мы проводим уже третий год подряд и называем их “Компас”. Такие конференции служат для нас ориентиром в учете мнений и исполнении пожеланий партнеров железных дорог — экспедиторов, железнодорожных операторских компаний, а также компаний-операторов комбинированных перевозок. Свободный обмен мнениями на нашем форуме способствует взаимопониманию, укреплению партнерских связей и завязыванию личных взаимоотношений между специалистами”.

ИГРА НА СВОЕМ ПОЛЕ ПО ДРУГИМ ПРАВИЛАМ

Директор управления грузовых перевозок ГАО *Latvijas dzelzceļš* **Эрик Шмукстс**: “Латвийское государство уделяет недостаточное внимание к контейнерным перевозкам (автоматически с платформами на железнодорожных платформах) — нет ни дотаций, ни субсидий, поэтому на конференции мы внимательно прислушиваемся к представителям других государств, рассказывающих о своем опыте взаимодействия с госструктурами.

Вступив в ЕС, мы стали подчиняться Европейскому транспортному праву, которое существенно отличается от тех правил “широкой колеи”, по которым мы работали раньше. В связи с

этим появилось много вопросов, по которым наша технология не увязывается с европейскими законами. Необходимо подобные нестыковки ликвидировать, чтобы не потерять рынок — с одной стороны, и работать по европейским правилам — с другой”.

ОЗНАКОМИТЬ ВСЕХ С ВОЗМОЖНОСТЯМИ КАЖДОГО

Первый заместитель генерального секретаря Международного координационного совета по транссибирским перевозкам **Борис Луков**: “Председателем нашего координационного совета является президент ОАО *РЖД* **Владимир Якунин**, под руководством которого мы занимаемся организацией перевозок грузов из Китая и Южной Кореи в Европу.

Мы успешно конкурируем с морским транспортом, который везет грузы из Китая и Южной Кореи в Европу вокруг Африки, чтобы избежать простоев в Суэцком канале. Морской путь до Гамбурга суда проходят за 30-45 суток, а по железной дороге — в два раза быстрее.

Хуже обстоит дело с тарифами: до Юго-Восточной Европы и до стран Балтии наши тарифы конкурентоспособны, а вот до Центральной Европы — нет. Дело в том, что судовладельцы для удешевления стоимости перевозки контейнеров ставят на океанские линии огромные транспортные суда, вмещающие до 6 500 сорокафутовых контейнеров — это 65 полноразмерных контейнерных поездов. За счет этого судовладельцы

могут опустить ставки и выиграть в конкурентной борьбе на этих маршрутах.

Задача конференции — ознакомить всех с возможностями каждого и в результате такого общения разрабатывать новые проекты. 20 июля мы планируем запустить новый проект — еженедельный контейнерный поезд “Меркурий” с грузами из Калининграда и Клайпеды через Беларусь на Москву. В перспективе мы планируем состыковать поезд “Балтика-Транзит” и “Меркурий” для совместной работы в азиатском направлении”.

КОКС В КОНТЕЙНЕРАХ

Член Комитета ОСЖД от Казахстана, председатель Комиссии ОСЖД по грузовым перевозкам **Зубайда Аспаева**: “Помимо 27 стран-членов в ОСЖД входят железные дороги 5 стран-наблюдателей: Финляндии, Франции, Греции, Германии и Югославии, которые принимают активное участие в форуме.

Такая форма общения позволяет повышать эффективность использования евразийских транспортных маршрутов. Грузы, например, из Китая идут через Монголию и Россию на Финляндию или по другому маршруту: из Китая по территории Казахстана, а затем через Россию и Беларусь в Польшу и Германию. Из бурно развивающегося западного района Китая — Урумчи — грузы идут в направлении стран Центральной Азии через Казахстан на Узбекистан, Турцию и на Иран. •



ГОСУДАРСТВЕННОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "ЛАТВИЯС ДЗЕЛЗЦЕЛЬШ"
ЛАТВИЙСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА

ЛАТВИЙСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА -

**надежный и
выгодный партнер
в перевозке
транзитных грузов
между Востоком
и Западом**

Государственное акционерное общество
"Латвияс дзелзцельш"

ул. Гоголя 3, Рига, LV- 1547, Латвия

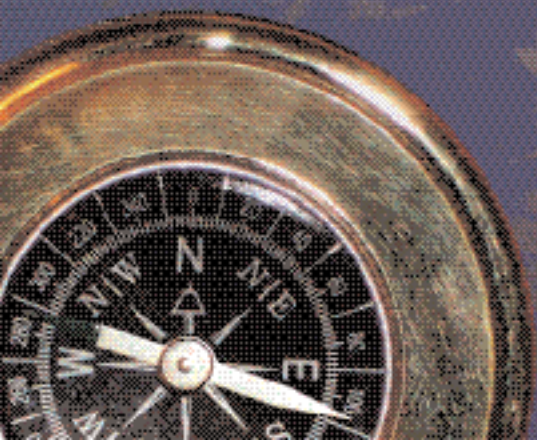
Тел.: +371 723 4940

Факс: +371 782 0231

Грузовые перевозки: +371 723 4208

www.ldz.lv

E-mail: info@ldz.lv



Новые возможности финансирования железных дорог

Михаил Тужиков

В апреле в Риге прошла Международная конференция “Возможности финансирования развития железных дорог”, организованная Европейской комиссией, Европейским инвестиционным банком (EIB), Европейским сообществом предприятий железной дороги и инфраструктуры (CER), ГАО *Latvijas dzelzceļš* и АО *Pasažieru vilciens*.



РИГА, АПРЕЛЬ-2005: Финансовую поддержку конференции оказали TAIEХ, EIB и CER.

Организаторы конференции решили обсудить негативную тенденцию, складывающуюся в финансировании железнодорожной отрасли, а также доказать, что в Европе отсутствует соответствующая финансовая помощь государства для содержания и развития железнодорожной инфраструктуры.

Поэтому не случайно финансовую поддержку конференции оказали Европейская комиссия (ТАИЕХ — Бюро технического содействия и обмена информацией — орган, созданный Европейской комиссией для помощи стран Центральной и Восточной Европы в подготовке интеграции в единый рынок), EIB и CER.

НЕРАВЕНСТВО В ПОДХОДАХ

Грузопотоки, проходящие через территорию европейских стран, постоянно растут, а сеть автодорог, соединяющих юг ЕС с центром, центр ЕС с Балканами и Балтией, осталась неизменной. Расширение автомагистралей весьма проблематично, долго и дорого. Плюс ко всему рост цен на горячее снижает эффективность автоперевозок.

Европа уже задыхается от выхлопных газов автомобилей, заполонивших автобаны и хайвей, поэтому вполне логичным выглядит желание западноевропейцев улучшить свою экологию за счет эксплуа-

тации электрифицированных железнодорожных линий. При этом нужно отметить, что стальные магистрали старых членов ЕС хронически недогружены.

Совсем иная картина в Восточной Европе и особенно странах Балтии, где загруженность железнодорожного транспорта в несколько раз превышает показатели старожилов ЕС. Происходит это по двум причинам.

Во-первых, благодаря ресурсам железнодорожных компаний постсоветских стран в ЕС ввозится и проходит транзитом огромное количество различных грузов. Например, в 2004 году один километр инфраструктуры *Latvijas dzelzceļš* (Латвийская железная дорога) был загружен на 9,8 млн. т-км груза. Примерно такие же показатели имеют Литва и Эстония, тогда как в других странах Европы он в 3 и даже в 5 раз меньше.

Во-вторых, в отличие от большинства европейских железных дорог *Latvijas dzelzceļš* наряду с литовскими и частично эстонскими железнодорожниками уже более 10 лет трудится в условиях свободного перевозочного рынка без какой-либо значительной финансовой помощи государства. При этом “железка” перевозит не только грузы, но и пассажиров.

Подобное неравенство возникло не в одночасье, а складывалось десятилетиями, что подчеркнул в своем выступлении пред-

седатель правления ГАО *Latvijas dzelzceļš* **Андрис Зоргевицс**: “Дальнейшую интеграцию железнодорожных систем ЕС и Балтии тормозит не только различие ширины колеи в Балтии и Польше, но и различные подходы к организации безопасности и работы железных дорог, которые значительно отличались в течение 50 лет. Только сейчас железные дороги Балтии приспособляются к стандартам ЕС как за свой счет, так и с финансовой помощью Евросоюза”.

Исходя из сложившейся ситуации, участники конференции поставили задачу — рассмотреть все возможные виды финансирования железных дорог. Вариантов немного: евроинвестиции могут быть из Фонда выравнивания, структурных фондов и из средств Трансевропейской транспортной и энергетической сети. Однако, несмотря на то что эта финансовая помощь образует существенную часть общих инвестиций, оставшиеся деньги железнодорожные предприятия должны находить сами.

ГДЕ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ?

ЕС выделяет значительные средства на улучшение железнодорожной и транспортной инфраструктуры, но этого явно недостаточно для развития отрасли. Где же выход?

Европейское сообщество предприятий железной дороги и инфраструктуры объединяет железнодорожников 44 стран. В CER



АНДРИС ЗОРГЕВИЦС: Дальнейшую интеграцию железнодорожных систем ЕС и Балтии тормозит не только различие ширины колеи в Балтии и Польше, но и различные подходы к организации безопасности и работы железных дорог.

входят не только все железнодорожные компании стран ЕС, но и Болгарии, Румынии, Турции, Албании, Хорватии и др. В связи с этим возникла идея: наряду со средствами ЕС привлекать и средства этих стран, а также частные инвестиции. Ведь на самом деле железная дорога — это не только услуга, которую должно оплачивать государство, но и огромная отрасль бизнеса в масштабе ЕС, где трудится много прибыльных предприятий.

Экономист CER **Эдвард Калтрон** сформулировал подобное взаимодействие государства и коммерческих структур как “долгосрочные контракты между правительственными подразделениями и неправительственными партнерами”. Такую форму сотрудничества сейчас принято обозначать аббревиатурой PPPs (Public — Private — Partnerships, что означает Общественный — Частный — Партнерский).

Исполнительный директор CER **Йоханес Людвиг** поддержал коллегу и призвал “национальные железные дороги находить общий язык со своими правительствами и самоуправлениями, чтобы привлекать местные ресурсы, без которых невозможно получить финансирование из фондов ЕС”.

ВСЕМ ПОМОЖЕТ PPPs

Реальное воплощение в жизнь идеологии PPPs продемонстрировал **Петер Тестони**, министр транспорта Швейцарии, вице-директор компании *Federal Office of Transport*, в своем докладе “Модернизация швейцарской железнодорожной инфраструктуры”. В результате умелого сочетания финансовых инструментов и разумной транспортной политики можно дос-

тичь хороших результатов. “Швейцарская транспортная политика совмещает в себе последовательность в модернизации железнодорожной инфраструктуры и действия, скоординированные с европейской транспортной политикой, в которой сочетается разумное использование каждого вида транспорта, где один дополняется другим,” — закончил свое выступление швейцарский министр.

Эстония — член ЕС, в отличие от не члена Евросоюза Швейцарии, не может особенно похвастаться своими достижениями в реализации PPPs, о чем рассказал председатель правления *Eesti Raudtee* (Эстонская железная дорога) **Кристофер Ааднесен**, продемонстрировав средние суммы ежегодных инвестиций в *Eesti Raudtee*.

Тем не менее К. Ааднесен двумя руками голосует за внедрение модели PPPs на железнодорожном транспорте, так как это дает:

- долгосрочное договорное соглашение между общественным агентством и частным бизнесом;
- инструмент, который используется для построения и управления инфраструктурой;
- обеспечение выполнения потребностей общества в сфере услуг;

- общее владение навыками, опытом, ноу-хау и активами;
- равное разделение между участниками рисков и наград.

Что дает PPPs общественному сектору? Во-первых, позволяет экономить на стоимости, получать лучшие результаты, а также получать расходные средства, которые не мог позволить себе в одиночку. Во-вторых, обеспечивает платит строителю/оператору в соответствии со сроками контракта.

Что дает PPPs частному сектору? Во-первых, новые возможности проектов и бизнеса. Во-вторых, частный сектор строит, работает и при этом обеспечен средствами. В-третьих, обеспечивает оплату услуг правительством, основанную на согласованном по контракту механизме плат, потерь и т. д.

При этом обязанности государственно-го сектора довольно просты: законы должны учитывать специфику PPPs, действия правительства должны соответствовать идеологии PPPs, правительство обеспечивает приоритетное субсидирование проектов PPPs.

Короче говоря, все как в сказке... может быть. А пока железные дороги стран Балтии остаются без соответствующего финансирования — колеса уже не так весело стучат по рельсам. •

СРЕДНЯЯ СУММА ЕЖЕГОДНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В EESTI RAUDTEE, МЛН. ЕЕК

	1994-2000	2001-2004	2005-2009
На развитие Eesti Raudtee (гос. фонды)	3	0	0
На развитие Eesti Raudtee (ресурсы Eesti Raudtee)	107	313	246
На инфраструктуру (гос. фонды)	39	0	0
На инфраструктуру (ресурсы Eesti Raudtee)	210	292	424

Источник: Eesti Raudtee.

ОБЪЕМЫ ГРУЗОВ, ПЕРЕВОЗИМЫХ LDZ, ТЫС. Т

	2004	2005	2005/2004,	2004	2005	2005/2004,
	май		%	январь — май		%
Перевезено грузов	4642	4540	97.8	21954	22987	104.7
в том числе:						
внутренние перевозки	222	244	109.9	742	809	109.0
экспортные перевозки	242	171	70.7	976	813	83.3
в т. ч. через припортовые станции	172	76	44.2	503	355	70.6
импортные перевозки	3897	3709	95.2	18293	19025	104.0
в т. ч. через припортовые станции	3574	3293	92.1	16456	17004	103.3
сухопутный транзит	281	416	148.0	1943	2340	120.4
Перевезено по типам грузов:						
нефтепродукты	1895	1614	85.2	10011	9515	95.0
черные металлы	141	171	121.3	692	798	115.3
минеральные удобрения	559	614	109.8	2801	3265	116.6
минеральные вещества	187	246	131.6	583	734	125.9
лесоматериалы	131	158	120.6	690	824	119.4
химические грузы	102	77	75.5	519	409	78.8
каменный уголь	1280	1425	111.3	5103	6110	119.7
сахар	125	19	15.2	245	87	35.5
зерно	25	29	116.0	164	176	107.3
другие	197	187	94.9	1146	1069	93.3

Источник: LDz.

Потенциал нефтетранзитного бизнеса Эстонии и перспективы

Игорь Тетерин

Вице-президент ONAKO EESTI Grupp, Эстония

После вступления в ЕС Балтийские страны оказались в принципиально новой ситуации. Расхожее понятие “балтийский транзит” начинает терять свой смысл. Об этом шла речь в докладе на 10-й Московской международной конференции по транспорту и логистике “ТрансРоссия 2005”, выдержки из которого и предлагает БК.

ЕС КАК ФАКТОР СБЛИЖЕНИЯ ИНТЕРЕСОВ

Едва ли я ошибусь, если скажу: роль и значение Эстонии для российского нефтяного бизнеса неизмеримо выросли после мая 2004 года. В мае 2004 года в ЕС влилось 10 новых стран, то есть еще 75 млн. человек. Уже подсчитано — после расширения ЕС на него будет приходиться 54% российского внешнеторгового оборота. При этом именно после расширения ЕС Европа и Россия стали очень близкими соседями. Потому что граница между ними, и я хочу это подчеркнуть, теперь проходит через две небольших Балтийских страны — Латвию и Эстонию.

Спрашивается, какую выгоду от расширения Европы будут иметь бизнесмены России и стран Балтии? Отвечаю. Новая европейская реальность уже скоро обернется тем, что страны Балтии перейдут на единую европейскую валюту. Исчезнут пограничные посты и таможи, которые до сих пор сопутствовали

российской торговле через Балтию с Европой. Наконец, начинает терять смысл само расхожее понятие “балтийский транзит”.

Словом, мы с вами оказались в принципиально новой ситуации. Последнее десятилетие Балтийские страны воспринимались в массовом сознании как некий буферный регион, который выступал посредником в торговле между Россией и Западом. Сегодня же товарные потоки, следующие из России и стран СНГ в Латвию, Литву и Эстонию, стали поступать непосредственно на внутренний рынок ЕС. Со всеми вытекающими отсюда последствиями: здесь начинает действовать европейская система стандартов и сертификации качества продукции, строгие экологические нормы, система взаимных гарантий в обеспечении безопасности перевозок и т. д.

Еще несколько лет тому назад, участвуя в международных конференциях транспортной тематики, автор настоя-



ИГОРЬ ТЕТЕРИН: Целый ряд российских компаний счел для себя целесообразным и выгодным шагом войти в Эстонию.

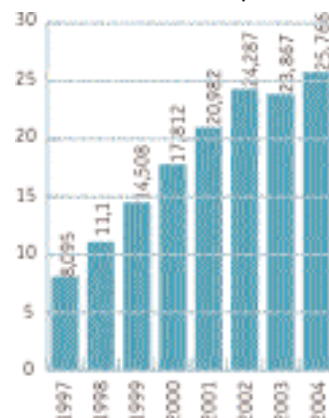
щего доклада предсказывал, что после вступления стран Балтии в ЕС изменится отношение российского нефтебизнеса к возможностям данного региона. Произойдет переоценка его потенциала, исходя из сугубо прагматических целей наших российских партнеров. Больше того, российский капитал настойчиво постучится в страны Балтии, чтобы самостоятельно, а не через посредников отстаивать здесь свои коренные интересы.

Так оно, в принципе, сегодня и происходит.

РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС ПРОЯВЛЯЕТ ЭКСПАНСИЮ

За последние два года целый ряд российских компаний счел для себя целесообразным и выгодным шагом войти в Эстонию, чтобы основательно закреп-

ОБЩИЙ РОСТ ГРУЗОБОРОТА ЧЕРЕЗ ПОРТ ТАЛЛИНН, МЛН. Т



Источник: Дирекция Таллиннского порта.



российско-балтийского транспортного сотрудничества

пить в этой стране свои интересы. При этом никто им не мешал и не препятствовал в освоении новых рынков. Определенные опасения, что эстонцы не допустят на свою территорию российский капитал, оказались напрасными и беспочвенными. Ибо инвестиционная доктрина страны сегодня лишена идеологической составляющей. “Мы приветствуем любые инвестиции, откуда бы они ни приходили: с запада или востока, с севера или юга” — такова общесогласованная позиция политиков и представителей бизнеса, которая возобладавала в последнее время в Эстонии.

Либеральный инвестиционный климат Эстонии привел к тому, что общий объем зарубежных инвестиций, направленных в страну за последние годы, составил 6,068 млрд. евро, или около 4 500 евро на душу населения. Это один из самых высоких показателей в странах постсоветской зоны. Заметим, что российский капитал пока занимает незначительную долю в общей инвестиционной позиции Эстонии — всего 1,4% внешних капиталовложений. Но недавно обозначившаяся тенденция по приходу сюда крупных российских компаний способна быстро изменить эту картину.

Характерная деталь — в инвестиционном освоении Эстонии сегодня лидирует крупный российский бизнес. Так, через дочернюю структуру *Spacemot* здесь основательно “застолбилась” мощная российская компания *Северсталь-транс*, общий объем перевозок которой превышает 50 млн. тонн в год. *Spacemot* намерена переправлять через Эстонию ежегодно 7-8 млн. тонн нефтепродуктов.

Компания взялась за сооружение собственных терминальных мощностей в окрестностях порта Мууга — проект включает в себя трубопровод до танкерных причалов. Об инвестиционной активности *Северсталь-транса* в Эстонии можно судить по такому факту: на конец 2004 года общий объем активов его дочерней структуры в Эстонии составил более 125 млн. долларов.

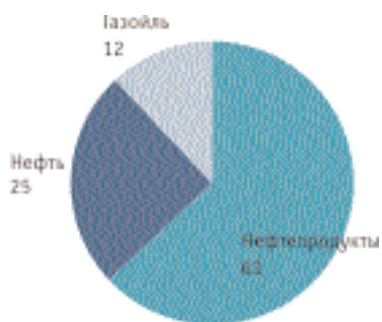
В Эстонии серьезный проект осуществляет *Кузбассразрезуголь*, построивший в порту Мууга угольный терминал мощностью 5 млн. тонн в год. Характерно, имея перегрузочные мощности в порту Усть-Луга, это мощное российское энергетическое предприятие предпочитает развивать перегрузку в Эстонии. А пару лет тому назад сюда пришел *Уралвагонзавод*, учредивший совместно с транспортной компанией *AVR Transservice* в Ахтме вагоносорбочное предприятие *UVZ & AVR*. Новое производство после выхода на полную мощность будет выпускать до 3 тыс. нефтеналивных цистерн в год. Здесь также планируется производить ремонт и техническое обслуживание подвижного состава — до 2 тыс. вагонов в год.

А на северо-востоке Эстонии идут активные работы по сооружению нового порта в Силламяэ, который может стать третьим по величине после гаваней Тал-

линн и Мууга. В числе участников данного проекта называется транспортный оператор *Линк Ойл*, ряд компаний группы *КИНЕХ*, банк *Россия*. Впрочем, вышеперечисленные компании, по информации авторитетных аналитиков, инвестируют в Эстонию через Финляндию.

Интерес российского капитала к порту Силламяэ тоже вполне понятен: речь идет о незамерзающей гавани, через которую будут проходить самые различные грузы — нефть и нефтепродукты, древесина, автомобили, продовольствие. Проектная мощность нефтяных терминалов — 7 млн. тонн в год. Расстояние от границы России до станции Силламяэ составляет всего 30 км, в силу чего стоимость перевозки грузов по эстонской территории может составить менее 1 доллара за тонну. Новая железнодорожная станция сможет принимать составы до 100 вагонов. Добавьте к этому, что порт расположен в свободной экономической зоне: переработка транзитных грузов будет здесь производиться без оплаты эстонских налогов. Причем статус свободной экономической зоны на ближайшие 10 лет подтвержден договором Эстонии и ЕС о вступлении в Евросоюз. Надеюсь, после сказанного вполне понятно, почему российский капитал сегодня проявляет не просто активность, а определенную экспансию в освоении эстонского транспортного рынка.

**СТРУКТУРА НЕФТЕТРАФИКА,
ПРОХОДИВШЕГО ЧЕРЕЗ ЭСТОНИЮ
В 2004 Г., %**



Источник: Дирекция Таллиннского порта.



ОТ ВОСТОЧНЫХ МЕСТОРОЖДЕНИЙ — ДО ЗАПАДНЫХ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

А теперь мне хотелось бы сосредоточить ваше внимание на таких важных аспектах взаимовыгодного сотрудничества российского и эстонского капитала, как углубленная кооперация в построении логистических цепочек и диверсификация рынков, где в настоящее время работают операционные компании, зарегистрированные в Эстонии.

Начнем с кооперации. В качестве примера хочу сослаться на практику работы нескольких компаний. Для начала я назову эстонскую транспортную компанию *AVR Transservice*. Это весьма серьезный перевозчик нефтеналивных грузов, в распоряжении которого находится более 1 800 вагонов-цистерн. Причем считаю нужным подчеркнуть: компания эксплуатирует только самые новые и технически совершенные вагоны, которые в настоящее время имеются на рынке.

Это стало возможным благодаря тому обстоятельству, что *AVR Transservice* является соучредителем вагоноборочного предприятия *UVZ & AVR* на северо-востоке Эстонии. Проект реализуется совместно с гигантом российской индустрии — *ФГУП ПО Уралвагонзавод*. Новое предприятие, как было сказано выше, будет выпускать до 3 тыс. нефтеналивных цистерн в год, а также осуществлять ремонтно-техническое обслуживание подвижного состава. Являясь совладельцем вагоноборочной компании, *AVR Transservice* в состоянии пополнять свой вагонный парк в тех пределах, что необходимо для обслуживания потребностей клиентуры.

Потребности же нефтеэкспортеров сегодня таковы, что они предпочитают работать с партнерами, которые в состоянии обеспечить весь цикл транспортировки энергетического сырья: от месторождений — до западных потребителей. Именно подобные услуги в состоянии оказывать компании группы, о которой я говорю. Потому что в группу также входит танкерная компания *Marine Tanker Service*. Сочетание железнодорожного и морского звеньев общей логистической цепи позволяет обслуживать долгосрочные контракты российских нефтяных компаний.

Сервисные возможности данной группы, при транспортировке нефтепродуктов через Эстонию, усиливает специализированная лаборатория *ONAKO Lab*, которая вырабатывает рекомендации по ответственности загружаемых на танкеры продуктов западным стандартам. Лаборатория владеет технологиями улучшения ка-

чества нефтепродуктов, поступающих на терминалы в железнодорожных цистернах.

СВОБОДА МАНЕВРА И УСПЕХ БИЗНЕСА

А теперь поговорим о другой модели построения бизнеса той же самой группы компаний, которая основана на диверсифицированном охвате разных секторов транспортного рынка.

В последние годы, когда натянутые политические взаимоотношения России со странами Балтии создали определенные риски для развития транзитного комплекса Эстонии, местные транспортные операторы стали искать альтернативные модели построения бизнеса. Характерно при этом, что они тоже основывались на широкой деловой кооперации с российскими коллегами, предполагая активную операционную деятельность за пределами Балтии.

О том, как работают подобные модели, я хочу проиллюстрировать на практических примерах.

Например, компания *AVR Transservice*, являясь квалифицированным транспортным оператором, охотно предоставляет свой вагонный парк для перевозок нефтеналивных грузов на территории стран СНГ. Это делается в тех случаях, когда рыночная ситуация делает более выгодной работу за пределами Эстонии.

Соответственно, все остальные подразделения группы также эффективно работают в автономном режиме. Вагоноборочное предприятие *UVZ & AVR* выпускает железнодорожные цистерны, которые находят сбыт у транспортных компаний разных стран. Шипинговая компания *Marine Tanker Service* работает на спотовом фрахтовом рынке, совершая рейсы от портов Скандинавии до средиземноморского бассейна. Лишь только специализированная лаборатория *ONAKO Lab*, будучи небольшим подразделением, обслуживает местную клиентуру.

Свобода маневра, которой обладают компании группы, позволяет гибко приспосабливаться к изменчивой конъюнктуре рынка. И, в конечном счете, обеспечивает экономическую эффективность деятельности каждой из компаний, о которых я вам рассказывал.

ПРОГНОЗЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Таким образом, Эстония сегодня является страной, которая объективно интересна и перспективна для российского транспортного бизнеса. Больше того, интерес к Эстонии в ближайшие годы будет

только повышаться. Связано это с рядом существенных обстоятельств.

Прежде всего, отношения России со странами Балтии уже начинают рассматриваться Москвой сквозь призму европолитики и, безусловно, рано или поздно гармонизируются. Добрососедство, экономическая целесообразность и выгода от сотрудничества — вот те прагматические приоритеты, на которых будет строиться наше сотрудничество. В результате российский бизнес получит шанс через Балтийские страны закрепиться на объединенном рынке ЕС, получая от этого существенные выгоды.

Но к интенсивному сотрудничеству нас подталкивает и чисто рыночная ситуация. В конце прошлого года Центр стратегических разработок, который является своеобразным мозговым центром Минэкономики России, обнародовал результаты одного весьма интересного исследования — «О возможных направлениях развития инфраструктуры по транспортировке российской нефти». За основу были взяты четыре прогноза увеличения добычи углеводородов в России — от повышенно оптимистического до пониженно-консервативного. После того как аналитиками прогнозные показатели добычи нефти были экстраполированы для сравнения с возможностями транспортной инфраструктуры, картина вышла не очень приятная.

Оказалось, что если сбудется даже самый консервативный прогноз, дефицит экспортных возможностей для России составит 30–40 млн. тонн сырой нефти в год. А если осуществятся прогнозы оптимистичные, тогда дефицит транспортных мощностей может достичь 60–70 млн. тонн. Причем на взгляд Центра стратегических разработок новые трубопроводные проекты не смогут решить эту проблему в ближайшем будущем.

Какой из этого следует вывод? Он очень прост. В среднесрочной перспективе для России будет очень важно организовать вывоз нефти на экспорт по всем возможным каналам. В том числе через государства стран Балтии, через их технически оснащенные порты. Делать это придется за счет использования различных видов транспорта, альтернативных «трубе» — преимущественно перевоза нефти по железной дороге в наливных цистернах. И в этом плане возможности транспортных компаний Эстонии, в парках которых значительное количество вагонов, будут востребованы не только на балтийском направлении, но и при транспортировке нефти в северные порты, в Китай, в государства Юго-Восточной Азии. •

8th INTERNATIONAL EXHIBITION

furniture interior design

22-25 September, 2005

Riga, Latvia, SKONTO Hall

IN COOPERATION WITH



The only professional REAL ESTATE exhibition in the Baltic States!

25-27 November, 2005

Riga, Latvia, SKONTO Hall

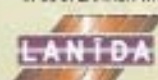


NEKUSTAMĀIS ĪPAŠUMS
REAL ESTATE • LATVIA

GENERAL SPONSOR



IN COOPERATION WITH



INFORMATION SUPPORT



ORGANIZER

LATEXPO

Janus un partneri LLC

www.latexpo.lv

+371 7284549

W E L C O M E T O P A R T I C I P A T E I

DIO: флагман на топливном рынке Эстонии

Эстонский рынок моторного топлива невелик: ежегодно он сжигает лишь около 800 тыс. тонн горючего (500 тыс. тонн — дизельная группа и 300 тыс. тонн — бензины). Практически все топливо Эстония импортирует из России, Беларуси и Литвы, и лишь небольшие объемы приходят в республику морем с НПЗ скандинавских стран. В 2000 году на местном рынке появилась эстонская марка экологически чистого моторного топлива DIO с логотипом в виде зеленого листа. Вместо кустарного смешивания, преследуемого властями, компания *Oiliken* разработала новую технологию очистки и обогащения стандартных нефтепродуктов, позволяющую вдвое сократить выбросы в атмосферу вредных веществ и снизить расход горючего минимум на 5-6%. Интерес к продукции DIO растет, пока только DIO может составить реальную конкуренцию фирменным продуктам Neste, Statoil и HydroTexaco.

Компания *Oiliken* начала работать на топливном рынке Эстонии еще в 1994 году как импортер и оптовый трейдер, в 1996 году в ее активе появилось нефтехранилище в г. Маарду (5 км от Таллина и 2 км от порта Мууга), имеющее статус таможенного и акцизного складов. Обороты торговли росли, и к имевшимся на тот момент 2 танкам в 1997-2003 годах добавились 13 новых современных резервуаров, а общий объем хранения увеличился до 13 тыс. кубометров.

Развитием и оперированием нефтехранилища занимается дочернее предприятие *NCC&PO AS*, в планах которого расширить свой резервуарный парк до 30 тыс. кубометров и протянуть трубу до порта Мууга, что даст компании определенный козырь и позволит работать не только на внутренний рынок, но и в качестве транзитного терминала. Ведь через терминалы Таллиннского порта за год отгружается почти 25 млн. тонн нефтепродуктов, более 1 млн. тонн идет только на бункеровку судов.

Перспектива введения в Эстонии новых строгих стандартов ЕС угрожала сокращением объемов торговли (российские нефтепродукты не отвечали нормативам) и давала дополнительные преимущества европейским концернам.

В *Oiliken* решили не сдаваться без боя и задались целью выяснить, можно ли повысить качество и экологическую чистоту стандартного российского топлива не на заводе, а в Эстонии, но не прибегая к смешиванию. В течение нескольких лет проводились лабораторные исследования на производственной базе голландской фирмы *WRT BV* и Эстонского центра экологических исследований с привлечением специалистов Российской академии прикладных исследований. В результате была создана новая технология, предполагающая тонкую очистку, обработку и обогащение стандартного топлива с применением целого комплекса присадок.



На территории терминала в Маарду появилось сертифицированное обогащенное дизельное топливо DIO и высокооктанового бензина 95 EuroDIO, соответствующего требованиям норматива Euro, а по некоторым экологическим и экономическим показателям превышающего этот уровень. Так, снижение содержания серы в дизтопливе с 0,035% до 0,005% в соответствии со стандартом ведет к уменьшению содержания сажи и СН в отработанных газах на 7-12%, а топливо DIO обеспечивает снижение на 30-50%.

В *Oiliken* сначала опасались, что выпущенный на рынок новый продукт не сможет конкурировать со стандартным топливом, его минимальная розничная цена превышает средний уровень на 0,15-0,20 эстонских кроны за литр. Запустив свой пилотный проект на оптовом рынке, появилась необходимость создания своей розничной сети. Так, в 2001 году была приобретена небольшая заправочная сеть, состоящая из трех АЗС. За четыре года компания сумела увеличить количество АЗС до десяти. В том числе одна в Латвии. Первый шаг в Латвию был сделан в 2002 году и на сегодняшний день *Oiliken* является единственной компанией, имеющей лицензию на торговлю топливом как в Латвии, так и в Эстонии.

Развитием собственной сети занимается *DIO Oil Est AS*: все новые заправки построены в соответствии с нормами Евросюза. По стопам своих скандинавских коллег *DIO Oil Est AS* начал строительство автоматических АЗС. Надо признать, что несмотря на мнения некоторых скептиков, популярность автома-



NCC&PO: Новая очередь терминала, законченная в 2003 году.



ТАЛЛИНН: Открытие первой автоматической заправки DIO.

тических заправок растет и клиенты ценят скорость и удобство обслуживания.

Эксклюзивом компании является установка у клиента автоматических мини-АЗС с отпуском топлива по карточкам. Стационарный вариант, рассчитанный на ежедневный отпуск от 1 500 до 10 000 литров, удобен для установки в местах постоянной работы и парковки техники: на автобусных парках, автобазах и транспортных хозяйствах, коммунальных служб города, на хуторских полях, у складов, центров деревообработки, лодочных станций и т. д. Мобильный вариант рассчитан на 200-3 000 литров в сутки и подходит для организаций, чья техника периодически перемещается от одного объекта к другому (строительных, лесозаготовительных, сферы услуг). На сегодняшний день уже работает 25 мини-АЗС.



ПЯРНУ: АЗС DIO.



Автобусные предприятия предпочитают DIO топливо.

Популярность нового топлива росла, и вскоре стало актуальным создание сети франчайзинга: владельцы отдельных станций и небольших сетей АЗС уже считали престижным торговать топливом DIO: водители оценили качество топлива, и логотип в виде зеленого листа привлекает дополнительных клиентов. Сегодня, как сказал коммерческий директор компании **Валло Вильбикс**, топливом DIO торгует уже более 30 автозаправочных станций в Эстонии. А по клиентской карточке DIO можно заправиться на более чем 45 АЗС в Эстонии, а также на некоторых АЗС Латвии, Литвы, Польши и России.

В успехе *DIO Oil* важную роль сыграла разработка стратегии выхода на уже насыщенный рынок Эстонии и грамотно построенный брендинг, без которого она не смогла бы потеснить европейцев. За-

правки под известными в Европе торговыми марками Shell, Statoil, Neste появились в Таллине еще в начале 90-х и сразу привлекли к себе более состоятельных клиентов, играя на их желании приобщиться к благам цивилизации у себя дома. Однако несколько скандалов с продажей некачественного топлива, а затем признание скандинавов в том, что самые ходовые продукты они покупают в Мажейкяе или на свободном рынке, снизили ажиотаж.

Теперь же, когда вопрос о вхождении Эстонии в ЕС решен, а европейские бренды лишились флера новизны, у эстонцев закономерно усиливается, особенно присущее жителям малых стран, желание самоидентификации. Популярность топлива с зеленым листком, по качеству превосходящего европейские стандарты, к тому же сделанного в Эстонии, быстро растет. •

Кто поможет, как не жена

Ольга Павук

Водитель с 20-летним стажем **Айварс Котанс** сделал все, чтобы любимая им жена **Сандра** не только сменяла его за рулем грузовика, но и возглавила транспортную фирму *Kotanes Transports*, совмещая директорство с профессией дальнбойщица, или, что вернее, дальнбойщицы.

Женщина-дальнбойщица — большая редкость в постсоветских странах. В отличие от старой Европы и Америки. Говорят, что в США треть водителей большегрузов — дамы, и связано это с семейным характером этого бизнеса. В Латвии же водитель-дальнбойщица редкость еще большая, чем директорша транспортного предприятия.

В ДАЛЕКОЙ ЛАТГАЛИИ

Чтобы встретиться с замечательной парой Сандрой и Айварсом, мы отправились в Латгалию, в Прейльский район, в богом забытый поселок Айзкальне с его 300 жителями (школа, два магазина, аптека), где и живет эта не совсем обычная семья.

С погодой повезло, не слишком тепло, но солнечно, а от того окрестности показались очень живописными. Двухэтажный дом красного кирпича найти было не сложно — все остальные дома в Айзкальне одноэтажные и деревянные. Чуть позднее мы узнали, что еще восемь лет назад в доме Котане находилась контора колхоза “Райнис”. Все семейство — красавица Сандра, Айварс и их дочка Диана 10-ти лет встречали нас во дворе, украшенном заботливыми руками хозяйки альпийскими горками с морскими вечнозелеными кустарниками.

СВОЙ ГАРАЖ И РЕМОНТНАЯ БАЗА

Перво-наперво мы отправились к кормильцу-грузовику, стоявшему неподалеку от дома, рядом с громадным ангаром, где Айварс обосновал гараж и ремонтную базу.

Айварс: “Кочегарку приватизировали четыре года назад у местного самоуправления. Лет пять воевали — не хотели отдавать — лучше оставить как памятник, чем отдать в хорошие руки. Приватизация обошлась нам в 1 200 латов плюс 300 латов сертификатами. Все было разбито или разворовано”.

Сандра: “Муж очень хотел свою ремонтную базу. Айварс — с характером, не любит никого просить, лучше сам все сделает. Накупил станков б/у: токарный, фрезерный, сварку-автоген, мойку новую немецкую — полный сервис. Наша “Вольвочка” ни разу в сервисе не была, все сами делаем. Можем помочь любому, кто обратится. Говорят, мол, не верно, что людей не нанимаем. Мы бы наняли, да некого. Нет в наших краях специалистов. Да что там технарей, огород прополоть — людей не найти. Работать больше никто не хочет. А еще говорят, что в Латгалии самая высокая безработица!”

Нафотографировавшись во дворе, мы были приглашены в дом, где уже был накрыт радушный стол. Дом понемногу ремонтируется, и уже видно, что это будет самый видный дом в поселке. Из окон открывается удивительный вид сразу на два храма: католический костел и православную церковь.

Беседа с Сандрой и Айварсом длилась несколько часов, перемежая разговор кофе-, чае- и прочим питием. Перед вами необычная история обычной латгальской семьи. Впрочем, обычной ли?



САНДРА: Муж — моя стена и защита.

ИЗ ШВЕЙ-МОТОРИСТОК — В ДАЛЬНБОЙЩИЦЫ

Сандра: “Замуж я вышла за водителя 20 лет назад. Айварс с 1978 года водит грузовик и никогда ничего другого не хотел. Начинать в “Сельхозтехнике”. Потом в Ригу переехали, квартиру сняли. Айварс стал работать в “Совтрансавто”, ходить за рубеж. Я в “Ригас модес” на девятом этаже шила верхнюю одежду. Помню, такое красивое пальто себе сшила, до самых пят. И сейчас сельчане обращаются — то брюки подшить, то платье переделать. Другой раз дома не прибрано, муж ругается, а я сижу до ночи и шью. Наверно, это глупо — себе давно не шью, а другим отказывать не могу.

После баррикад, в 1991 году, когда все развалилось, вернулись домой. Уже в 1992 году взяли кредит в Сбербанке и купили КамАЗ за 700 тыс. латвийских рублей (примерно 3 тыс. латов). Начинать с чистого поля, машину чинили под снегом. Поначалу с мужем ездила — вроде на экскурсии, права к тому времени у меня уже были. Полиция уже тогда удивлялась.

Позднее КамАЗ поменяли на МАЗ. Ездили вместе в разные страны. Не раз приходилось выезжать спасать мужа — то в Польше колеса постреляют, то на финской границе с документами “засада”. Кто поможет, если не жена? Женскими делами некогда было заниматься. Я же все-таки швея. Пришлось сдаться и начать серьезно заниматься своим делом”.

СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС НАДЕЖНЕЕ

Сандра: “Фирме нашей пять лет, купили готовую, до этого было крестьянское хозяйство. Стала директором. Работать семьей надежнее.

Кажется — романтика. А на самом деле труд тяжелый. Иной раз ничего не хочется, только выспаться. А утром встать и опять на работу. Муж у меня умеет подбодрить. Ставит очень красивые цели: машину новую надо приобрести, дом отремонтировать, мне или дочке обнову купить... Послушаю — и с новыми силами за работу”

Айварс: “Давно собирались сменить машину, да банк не давал денег. Только в 2003 году взяли в лизинг нашу Volvo — четырехлетку. Новую в наше время за пять лет не выплатить. Понимали, что после вступления в ЕС будет труднее. Работать приходится в два-три раза больше. Топливо дорожает, фрахты тоже. Ездим по очереди (за дочкой надо присматривать, в школу пошла). В неделю по три рейса в Беларусь. Туда порожняком — назад доски в Рижский порт везем. Работы хватает. С каждого рейса остается до 200 евро”

Сандра: “Когда купили Volvo — ездили в Европу и в Россию. Побывали в Германии, Швейцарии, Италии. Люди деньги и немалые платят, чтобы Венецию увидеть. А у нас и дом свой на колесах, и экскурсии куда хотим”

Айварс: “В прошлом году ехали из Германии в Красноярск. На обратном пути у Сандры закончилась российская виза и в Иван-городе ее высадили...”

Сандра продолжает: “...Пришлось тайком через лес границу переходить — граница в Эстонии условная — не то, что в СССР. А там меня Айварс уже ждал”

ХОРОШИЙ ВОДИТЕЛЬ НЕ СПИТ ЗА РУЛЕМ

Несколько вопросов Сандре, на некоторые из которых помогал ответить Айварс.

Среди мужчин-водителей бытует мнение, что женщина не может водить машину. В принципе. Попробуйте развеять этот миф.

Сандра: “Езжу и неплохо себя чувствую. Если бы не ремонты... Но если что — звоню мужу”

Айварс дополняет: “Сандра и сама может больше, чем некоторые мужчины: ремонт элементарный, с места стронуть или завести в мороз. А что женщина хуже ездит, так это не правда. Таких профессионалов как женщины-водители еще поискать. В Бельгии, Италии, Германии их очень много. И у нас в Аглоне есть женщина, которая водит грузовик с советских времен. Но для нас это конечно редкость. Сандра — женщина с характером. Учю, учю — ругается, а потом сама радуется, что в люди вышла. Совсем другая жизнь! Большинство наших женщин дома сидят, в Прейли — и то не выехать. То, чем Сандра сегодня занимается, на сто процентов — моя инициатива”

А нарушать приходилось?

Сандра: “Только если на скорости. Официальных проколов нет. Наша полиция относится как к мужчинам. В Беларуси милиционеры провожают с нескрываемым удивлением. В



СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС КОТАНЕ: И машина, и гараж, и рембаза.

России до самого Красноярска каждый постовой останавливал. В Литве просто приходится ездить в сопровождении стражей порядка”

Айварс дополняет: “Латвийские таможенники благосклонно относятся к Сандре — никаких поборов. Если едем вдвоем — меняемся на границе”

Сандра: “И в кабине не роются, стесняются, наверно. Или уважают”

Как ведут себя при встрече водители-дальнобойщики?

Сандра: “Муж опасался, что будут приставать. Но даже в шутку ни разу сомнительного предложения не услышала. Понимаю, что тоже уважают. Бывало, по радию слышу: один говорит — баба поехала, другой — женщина, а третий — ну и машина у нее супер-МАЗ. Сейчас девушкой называют, это приятнее. А вообще-то встречаемся разве что на таможне или на стоянке”

Одной на дороге, за тридевять земель, не страшно?

Сандра: “Нет, не страшно. Знаю, что машина надежная. Но осторожность не мешает. Как-то в Беларуси задремала на обочине. Не услышала, как сняли ремни с груза. Сама виновата. Даже в песне поется: хороший водитель не спит за рулем. Теперь не сплю. Это школа, такие случаи учат. Сама не ищешь приключений — можно их избежать. Если и боюсь чего, так это контроля по шайбам. По радию передадут — “багги”, все застывают. Пока не попадалась, слава богу”

А с языками как в Европе?

Сандра: “Немного знаем немецкий, в школе учили. В Италии на дорогах — на пальцах объясняемся. А на итальянской таможне, по крайней мере где нам приходилось бывать, есть сотрудницы, говорящие по-русски — видно, русские жены. А вот дочка наша русский по телевизору учит, и украинский тоже — нравится”

Что для вас главное в жизни?

Сандра: “Семья, конечно. Важно, чтобы было взаимопонимание. А бизнес лишь условие для семейного благополучия. Одна бы я не справилась. Муж — моя стена и защита. Все делаю сообща” •

Доходы компаний ИТ-услуг растут

Мартинас Висоцкас, Вилма Лисаускайте

Prime Investment, Литва

ТОП-20 компаний ИТ-услуг в странах Балтии свидетельствует о существенном росте доходов ИТ-услуг в 2004 году. Компания Prime Investment предлагает очередной обзор балтийского рынка ИТ-услуг.

ТОП-20 балтийских компаний ИТ-услуг свидетельствует о существенном 24-про-

центном росте доходов ИТ-услуг в 2004 году. Однако общий доход вырос до отметки

15,4%. Этим объясняется, почему доля ИТ-услуг в общем доходе повысилась с 37% в 2003 году до 39% в 2004 году согласно данным, предоставленным большинством крупнейших балтийских ИТ-компаний. Согласно IDC WW Black Book (март 2005 года), в 2004 году ИТ-расходы в странах Балтии выросли на 16,5%.

MicroLink Group сохранила свое ведущее положение и увеличила доход ИТ-услуг на 69%, а общий доход на 20%. В прошлом году Exigen Group приобрела Dati Group и таким образом заняла второе место среди крупнейших балтийских поставщиков ИТ-услуг несмотря на уменьшение дохода.

ТОП-20 БАЛТИЙСКИХ КОМПАНИЙ ИТ-УСЛУГ В 2004 Г., ТЫС. EUR

	Доход ИТ-услуг		Рост дохода ИТ-услуг	% услуг в общем доходе	Общий доход		Рост общего дохода
	2004	2003	2004/2003	2004	2004	2003	2004/2003
1. MicroLink Group (Эстония/Латвия) ¹	30500	18040	69%	44%	70000	58200	20%
2. Exigen Group (Латвия) ²	18164	19291	-6%	100%	18164	19291	-6%
3. Sonex Holding (Литва) ³	10861	9268	17%	16%	66902	55317	21%
4. Informacines Technologijos Group (Литва) ⁴	9947	6237	59%	87%	11474	7539	52%
5. Alna Group (Литва) ⁵	7697	7623	1%	45%	17016	18946	-10%
6. IT Alise (Латвия) ⁶	6315	5122	23%	79%	8040	6013	34%
7. Sintagma Group (Литва) ⁷	2491	1998	25%	32%	7878	6632	19%
8. Tilde SIA (Латвия)	2367	2234	6%	100%	2367	2234	6%
9. Helmes (Эстония) ⁸	2234	1879	19%	38%	5947	4596	29%
10. Webmedia (Эстония)	2084	1023	104%	90%	2314	1297	78%
11. New Vision Baltija Group (Литва) ⁹	2027	1668	22%	25%	8225	8515	-3%
12. Blue Bridge (Литва)	2007	2201	-9%	10%	19811	16045	23%
13. Algoritmu sistemas (Литва) ¹⁰	1981	1555	27%	97%	2052	1555	32%
14. Elsis Group (Литва) ¹¹	1739	н. д.	н. д.	13%	13707	11305	21%
15. Compservis (Литва)	1374	1335	3%	21%	6404	3956	62%
16. Prototechnika Group (Литва) ¹²	1300	1036	25%	88%	1481	1354	9%
17. Baltic Amadeus (Литва)	1277	1006	27%	12%	10641	8387	27%
18. HNIT-Baltic Geoinfoservisas (Литва)	1183	1403	-16%	51%	2318	2273	2%
19. Edrana (Литва)	1056	808	31%	96%	1103	863	28%
20. Compservis atvirosios sistemas (Литва)	1055	1686	-37%	50%	2101	6603	-68%
Среднее	-	-	24.0%	39%	-	-	15.4%

Источник: Prime Investment.

Объединенные компании:

¹ В 2003 году: MicroLink AS, MicroLink Estonia AS, MicroLink Arvutid AS, Delfi AS, SIA MicroLink Latvia, SIA Baltijas Datoru Akademija, SIA Delfi, SIA SAF Tehnika, SIA MicroLink Datori, UAB MicroLink Lietuva (ранее MicroLink Data), UAB Baltic Computer Academy (ранее UAB MicroLink Netcoms), UAB Fortek IT, UAB Delfi. В 2004 году: MicroLink AS, MicroLink Estonia AS, SIA MicroLink Latvia, SIA Baltijas Datoru Akademija, SIA SAF Tehnika (компания группы до мая 2004 года), UAB MicroLink Lietuva, UAB Baltic Computer Academy, UAB Fortek IT.

² SIA Exigen Latvia, DATI Group.

³ UAB Sonex Kompiuteriai, UAB Sonex Sistemas, UAB Sonex Identifikaciniai Duomenys, UAB Informaciniu technologiju techninis centras, UAB Ars Computandi, UAB Sonex Lizingas, SIA Sonex Riga, SIA Softex Latvija, Sonex Computers AS, ZAO Sonex, ZAO Xorex-Service (обе белорусские).

⁴ UAB Informacines Technologijos, SIA Mebius IT, UAB Mebius IT Vilnius.

⁵ AB Alna, UAB Alna Business Solutions, UAB Alna Software, UAB Alnos infrastrukturos sprendimai, UAB Alnos mokymo centras, UAB Alna Intelligence, UAB Tesauras, UAB DocLogix.

⁶ В 2003 году: SIA IT Alise, IT Alise Estonia AS, SIA EProtect.

⁷ UAB Sintagma, UAB Sintagma technika.

⁸ In 2003: Helmes AS, MarkIT.ee AS. В 2004 году: Helmes AS (MarkIT.ee AS продана в 2004 году).

⁹ UAB New Vision Baltija, SIA New Vision, New Vision AS.

¹⁰ UAB Algoritmu sistemas, UAB Infoterra.

¹¹ UAB Elsis, UAB Elsis-Biuro sistemas, UAB Elsis-TS, UAB Elsis-Verslo sprendimai, UAB Elsis GP, UAB Elsis Pro, UAB Elsis LAT, UAB Elsis Kaliningrad, UAB Elsis SPB.

¹² UAB Prototechnika, UAB Prototechnikos iranga, UAB Prototechnikos kompiuteriai, UAB Apskaitos sistemas, UAB Apskaitos iranga.

В предлагаемой таблице в доход ИТ-услуг не включены никакая-либо продажа "железа", перепродажа программного обеспечения, офисного оборудования или другой продукции. Основываясь на методологии, применяемой Prime Investment, добавленная стоимость рассчитана как EBITDA + стоимость персонала.

Informacines Technologijos Group, пришедшая на эстонский рынок в прошлом году, достигла существенного роста — 59%, превзойдя по продажам ИТ-услуг *Alna Group*. Другой очень значимый прогресс продемонстрировала *Webmedia*, которая удвоила свой доход ИТ-услуг, увеличив среднее число служащих с 30 до 47 (в настоящее время около 80 служащих), и заняла второе место в рейтинге эффективности работы компаний, считаемый как добавленная стоимость на одного работника.

Несмотря на то что в 2004 году уровень дохода вырос, из-за жесткой конкуренции добавленная стоимость на одного работника по сравнению с 2003 годом уменьшилась на 25%. К сожалению, мы не смогли получить данные некоторых компаний, которые, возможно, были бы помещены на хорошие позиции в рейтинге и улучшили бы средние показатели. *Helmes* сохранила свою первую позицию по добавленной стоимости на одного работника (172 евро за рабочий день) несмотря на сокращений этого показателя на 14%.

В 2004 году самая большая общая добавленная стоимость была у *Exigen Group* (13,9 млн. евро), оставившая позади *MicroLink Group*, добавленная стоимость которой снизилась на 37%. Объединенная добавленная стоимость этих двух компаний была выше, чем общая добавленная стоимость всех других вместе взятых компаний в списке. •

Новости ИТ

БАЛТИЙСКИЕ СТРАНЫ ОЖИДАЕТ РОСТ

Согласно прогнозам *EITO* (European Information Technology Observatory — Европейская информационно-технологическая служба наблюдения), при планируемом в 2005 году росте рынка ИТ на 9,2% Литва, Латвия и Эстония станут вторым наиболее быстрорастущим рынком ИТ в ЕС после Польши (10,1%).

EITO также заявляет, что в 2005 году рынок ИТ в Литве будет расти быстрее, чем в соседних странах. Ожидается, что рост рынка ИТ в Литве достигнет 11%, в Эстонии — 9,3%, в Латвии — 6,3%. В прошлом году литовский и эстонский рынки ИТ выросли на 9,1%, достигнув 1,053 млрд. евро и 767 млн. евро соответственно, в то время как в Латвии рост составил 8,9%, достигнув 839 млн. евро.

EITO констатирует, что рост рынка ИТ в странах Балтии происходит главным образом за счет увеличения продаж компьютеров и программного обеспечения клиентских решений, а также продаж периферийного оборудования для местных компьютерных сетей. Сегодня услуги фиксированной телефонной связи — самый медленно растущий сегмент рынка ИТ, их поставщики явно проигрывают операторам мобильной связи, теряя свое положение на рынке.

ALNA СТРЕМИТСЯ К ЛИДЕРСТВУ НА БАЛТИЙСКОМ РЫНКЕ ERP

Компания *Alna Business Solutions*, занимающаяся системами управления бизнесом и консалтингом, приобрела 80% акций в эстонской ИТ-компании *PerSimplex*, специализирующейся в развитии ИТ-стратегии, консультациях ERP (системы планирования ресурсов предприятия), развитии решений программного обеспечения, развитии и обслуживании других приложений ИТ и инфраструктуры. Это приобретение позволяет *Alna Business Solutions* увеличить число специалистов ERP с 80 до 110.

По словам **Томаса Милакниса**, главы *Alna Business Solutions*, это естественный шаг к стратегической цели компании стать лидером на рынке ERP в Балтии.

Alna Intelligence, другая компания *Alna Group*, приобрела латвийскую компанию ИТ-услуг *Unitree*, которая сохранит свою нынешнюю деятельность и высшее руководство.

ЛИДЕРЫ ИТ-РЫНКА, ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ В 2004 Г., ТЫС. EUR

	Добавленная стоимость на одного работника		Рост	Добавленная стоимость		Рост	Среднее число работников	
	2004	2003	2004/2003	2004	2003	2004/2003	2004	2003
Helmes (Эстония) ⁸	43.0	49.8	-14%	1935	2491	-22%	45	50
Webmedia (Эстония)	33.3	23.6	41%	1566	709	121%	47	30
HNIT-Baltic Geoinfoservisas (Литва)	32.4	30.7	6%	1296	1104	17%	40	36
Baltic Software Solutions (Литва)	24.9	н. д.	н. д.	398	н. д.	н. д.	16	13
Tilde SIA (Латвия)	24.9	20.4	22%	1244	919	35%	50	45
BCS Itera (Эстония)	23.9	11.8	103%	311	283	10%	13	24
MicroLink Group (Эстония/Латвия) ¹	23.0	31.0	-26%	13330	21000	-37%	580	677
Compservis (Литва)	22.6	28.6	-21%	1083	1344	-19%	48	47
IT Alise (Латвия) ⁶	22.1	21.1	5%	3870	3105	25%	175	147
Sintagma Group (Литва) ⁷	21.1	17.7	20%	2665	1944	37%	126	110
Exigen Group (Латвия) ²	20.4	20.4	0%	13852	13251	5%	680	650
Elsis Group (Литва) ¹¹	15.0	5.6	167%	3522	1710	106%	235	305
Alna Group (Литва) ⁵	12.5	21.7	-42%	3701	5445	-32%	296	251
NRD (Литва)	11.8	10.3	14%	353	289	22%	30	28
Compservis atvirosios sistemas (Литва)	8.5	124.5	-93%	85	1120	-92%	10	9
Edrana (Литва)	6.3	10.1	-37%	393	516	-24%	62	51
Prototechnika Group (Литва)	3.0	2.7	10%	239	206	16%	80	76
New Vision Baltija Group (Литва) ¹²	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	123	110
Baltic Amadeus (Литва) ⁹	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	120	110
Blue Bridge (Литва)	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	88	66
Algoritmu sistemas (Литва) ¹⁰	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	н. д.	60	55
Среднее	20.2	26.9	-24.7%	-	-	-10.8%	-	-
Среднее за рабочий день, EUR	80.9	107.5						

Источник: Prime Investment.

“BaltTechnika”: от науки до практических разработок

Татьяна Коморская

Литва

Прошедшая в Вильнюсе в конце мая в литовском выставочном центре “Litexpo” крупнейшая специализированная промышленная выставка в странах Балтии “BaltTechnika 2005” в очередной раз подтвердила, что это не рядовое событие для литовских производителей машин, приборов и оборудования, сельскохозяйственной, дорожной и прочей техники.

Всего в выставке участвовали 200 компаний, в том числе 154 — из Литвы. И почти каждая фирма подчеркивала новостной характер экспозиции: новейшие промышленные технологии, современная техника, новинки металлообработки, системы автоматизированного управления.

Директор Ассоциации предприятий машино- и приборостроительной промышленности **Генрикас Миколайтис** в интервью *БК* делает небольшой обзор состояния этой самой “инновационной поддержки” в современной промышленности Литвы. Ассоциация объединяет 60 членов, хотя в Литве около 800 предприятий подобного профиля. Следует добавить, что более 50% производимой в этом секторе продукции выпускается как раз крупными предприятиями, объединенными в ассоциацию. Основная идея, которой озабочено ее руководство, — организовать самоуправление этой отрасли, охватывающей широкий спектр продуктов — от металла до лазеров, и географию, далеко выходящую за пределы Литвы.

Так, по словам Г. Миколайтиса, бывший институт прецизики (ныне *Brown & Sharp Precizika*) сохранил потенциал и занимается цифровым программированием мирового уровня. А точнее контролем исполнительных механизмов систем цифрового программирования. Правда, теперь это литовско-американская компания, ведущая дела с американцами, шведами, турками, с российским ВАЗом и Минским моторным заводом. Собственно *Brown & Sharp*, которая присоединилась к литовской прецизике, помимо Литвы, есть в Америке, Италии, Германии,

Швейцарии. В Вильнюсе американцы работают с 1991 года, производя так называемые “линейки” высокого уровня.

По-прежнему обладает высоким международным классом *Vilniaus Vingis*, производящий отклоняющие системы для цветных кинескопов. Есть здесь и экспериментальный участок.

Не исчезла и с давних времен известная далеко за пределами Литвы школа лазерной физики, которая выкристаллизовалась отчасти из центра при университете, отчасти из НИИ физики. Нынешнее предприятие *Ekspla* производит лазеры, большинство из которых идет на экспорт.

ТРАДИЦИОННАЯ ОТРАСЛЬ: ЛАЗЕРЫ ДЛЯ КОСМОСА И ЗЕМЛИ

Вот как выглядит история этого предприятия в изложении председателя комитета науки и инноваций Литовской ассоциации машино- и приборостроения и, одновременно, генерального директора *Ekspla* **Кястутиса Ясюнаса**. Компания была учреждена в 1992 году восьмью физиками-лазерщиками. В свое время на одном из предприятий Литвы делали лазеры для потребностей Советского Союза, поскольку именно литовские ученые весьма продвинулись в этой области. Когда союзный рынок пропал, производство прекратилось. Ученые не верили, что смогут пробиться на Запад. Однако 13 лет назад решили попробовать, поскольку, по словам К. Ясюнаса, “это лучше, чем торговать в Грюнайт”. На первое время очень выручили имевшиеся контакты с японцами, для которых в то время литовцы были просто европейцами. Основными потребителями производимой продукции японцы были примерно до 1997 года. Потом разразился азиатский кризис. Но к этому времени литовские лазерщики уже успели проникнуть на американский рынок.

ЗАО *Ekspla* специализируется на нестандартных лазерных системах для научно-исследовательских работ. Изготовленные здесь лазеры покупают знаменитые европейские, американские, японские университеты, израильский и японский центры ядерных исследований и др. В прошлом году 30% продукции продано в Западной Европе, 25% — в США, 15% — в Японии.

“Сейчас мы торгуем со всем миром, разве что в Африке у нас нет партнеров. Ниша довольно-таки узкая, хотя на мировом рынке среди производителей аналогичной продукции есть две французские компании, одна американская, одна германская. Но в целом к массовому производству эта продукция отношения не имеет. Лазерные системы поставляются в научно-исследовательские лаборатории”, — рассказывает К. Ясюнас.

Так, один из нынешних покупателей литовской продукции — NASA — намерен использовать ее для поиска жизни на Марсе. Полученные из космоса образцы твердых тел, в том числе и метеоритов, уже на Земле подвергаются лазерному обстрелу. С помощью изготовленных в Вильнюсе лазеров и аппаратуры NASA измеряется также расстояние от Земли до множества вращающихся вокруг нее запущенных разными государствами спутников. Заказчики, изучающие тектонические движения земной коры, институты геодезии, геологии ряда стран, в том числе Америки, Японии и др. Один из постоянных литовских клиентов и пользователей данных научных разработок — группа ученых Латвийского университета, среди которых проф. **Казимир Лапушка, Янис Балодис**.

Ekspla — частная литовская фирма, с годовым оборотом примерно в 20 млн. литов, более 50% акционерного капитала которой в



“BALTECHNIKA 2005”: Не рядовое событие для литовских производителей.

руках ее же работников. Всего в ее коллективе около 90 человек, каждый шестой из которых — доктор физических или технических наук.

После того как компания *Ekspla* заявила о новинке — дистанционном обнаружении различных загрязнений, в 2002 году она была назначена координатором проводимого при поддержке Еврокомиссии международного проекта, цель которого — создать лазерную систему для обнаружения нефтяных пятен на поверхности моря. В нем принимают участие ученые и производственники из Литвы, Германии, Финляндии и Франции. Кроме того, в сотрудничестве с институтом физики сотрудники *Ekspla* создают технологию, которая поможет обнаруживать и идентифицировать загрязнения воздуха.

Ekspla также привлекается к участию в натовских программах. “Можем, к примеру, с большого расстояния установить факт использования химического оружия и то, какие материалы при этом были использованы. Эта технология также предоставляет возможность опознать материалы предприятий, тайком выбрасывающих загрязнения в атмосферу”, — рассказывает руководство предприятия.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ НОВИНКА — “ВЕТРЯКИ ПОД КЛЮЧ”

С новейшими и самыми современными в мире технологиями обработки поверхностей, оборудованием и средствами технической общественности познакомил компания по предоставлению научных услуг — *GTV*. На выставке эта каунасская фирма рекламировала множество своих разработок. Специалисты смогли ознакомиться с экологическими системами мытья деталей, оборудованием для очистки и окраски поверхностей, системами фильтрации воздуха и многим другим.

Другой участник “BaltTechnika 2005” — научно-инновационная компания *Eksponente* впервые в Литве представила на выставке инновационные услуги на научно-исследовательские и прикладные работы, услуги оборудования ветряных электростанций “под ключ”, продемонстрировала разработанные инновационные проекты. *Eksponente* — расположенное в Клайпеде научное учреждение. Здесь занимаются самыми разнообразными научными работами: для рыбного хозяйства, для утилизации отходов картонной промышленности. Компания регулярно участвует в конкурсах на госзаказы, что зачастую и определяет сферу ее научных разработок.

Александрас Паулаускас — директор Литовской ассоциации энергетики ветра, докторант Литовского института энергетики, представлявший на выставке свою компанию и ассоциацию, рассказал *БК* довольно-таки длительную историю попыток укрощения ветра в Литве. Еще восемь лет назад специалисты *Eksponente* вместе с одной из норвежских компаний и норвежским институтом инновационных технологий оборудовали в Бутинге на высоте 30 метров измеритель ветра. Эксперимент призван был убедить всех, что ветра в Литве не меньше, чем в Германии, Дании, Латвии, Польше. И только в 2002 году создана ассоциация ветряной энергетики.

Вскоре были определены зоны ветряной энергетики и установлены квоты на мощность. На две, из шести намеченных к освоению зон, год назад состоялись конкурсы. Согласно принятым законодательным нормативным актам к 2010 году в Литве будут ветряные электростанции общей мощностью в 170 МВт. Собственно законодательная база, стараниями ассоциации, создана практически в полтора года.

Большинство электростанций планируется размещать на побережье. Для этого потребуются инвестиции ориентировочно в полмиллиарда литов. Однако при подсчете затрат в расчет при-



EKSPLA: Лазеры, производимые компанией, покупают в разных странах.

нимается и тот факт, что ветряные электростанции избавят атмосферу от выбросов сотен тонн CO_2 .

Формируемая, хотя и с некоторым опозданием, отрасль ветряной энергетики оживила научную деятельность. В крупнейших университетах на эту тему готовятся докторские диссертации. Научные исследования в области энергетики ветра проводят лаборатории развития региональной энергетики и лаборатории возобновляющейся энергии Литовского института энергетики.

ЗАО *Eksponente* готовит проекты сдачи ветряных электростанций “под ключ”, что и было записано в выставочном каталоге в графе деятельности компании. А. Паулаускас утверждает, тем не менее, что на оригинальную разработку “ветряков” в Литве не хватит ни средств, ни научного потенциала. Используются датские, голландские технологии. Задача компании — “экономическая наука”, то есть подсчеты и привязка с учетом местных конкретных условий.

В настоящее время в Литве есть ветряные электростанции мощностью в 6,395 МВт. По некоторым утверждениям, сторонники новой энергетики сталкиваются с сопротивлением работников традиционных распределительных сетей. Однако срабатывает беспримысленный аргумент — очень позитивный взгляд ЕС и ООН на сей экологически чистый вид энергетики. Руководство ЕС, как известно, ставит задачу к 2015 году 22% электроэнергии получать из возобновляющихся источников. Первенствуют в этом направлении Дания и Германия. Литва, сосчитав возможности, до 2010 года намеревается выйти на 7-процентный рубеж. Закрытие Игналинской АЭС, с одной стороны, создает нишу для работающих от силы ветра электростанций и может послужить ускорению их строительства. С другой стороны, эта проблема как бы и обособлена. Использовать “ветряки” в качестве автономных электростанций невозможно, поскольку ветер не всегда есть, и они производят электроэнергию, когда могут.

В качестве резюме можно констатировать безусловный факт существования в стране науки в ее, так сказать, прикладном к промышленности виде. Науки, становящейся частью мирового процесса, прекрасно приспособившей к местным условиям новейшие научные разработки, и, в свою очередь, “соединяющей” местный научный потенциал с коллегами в других странах. Весьма любопытное и относительно новое в нашей стране явление — возникновение инновационных, научных и других фирм-разработчиков, готовых всерьез взяться за предлагаемую научную проблему, пригласить специалистов, просчитать, “привязать”, адаптировать, получить, по возможности, госзаказ. Раз в году почти все они собираются в “Litexpo” на свою какую-то особо корпоративную и особенно мужскую выставку “BaltTechnika”.

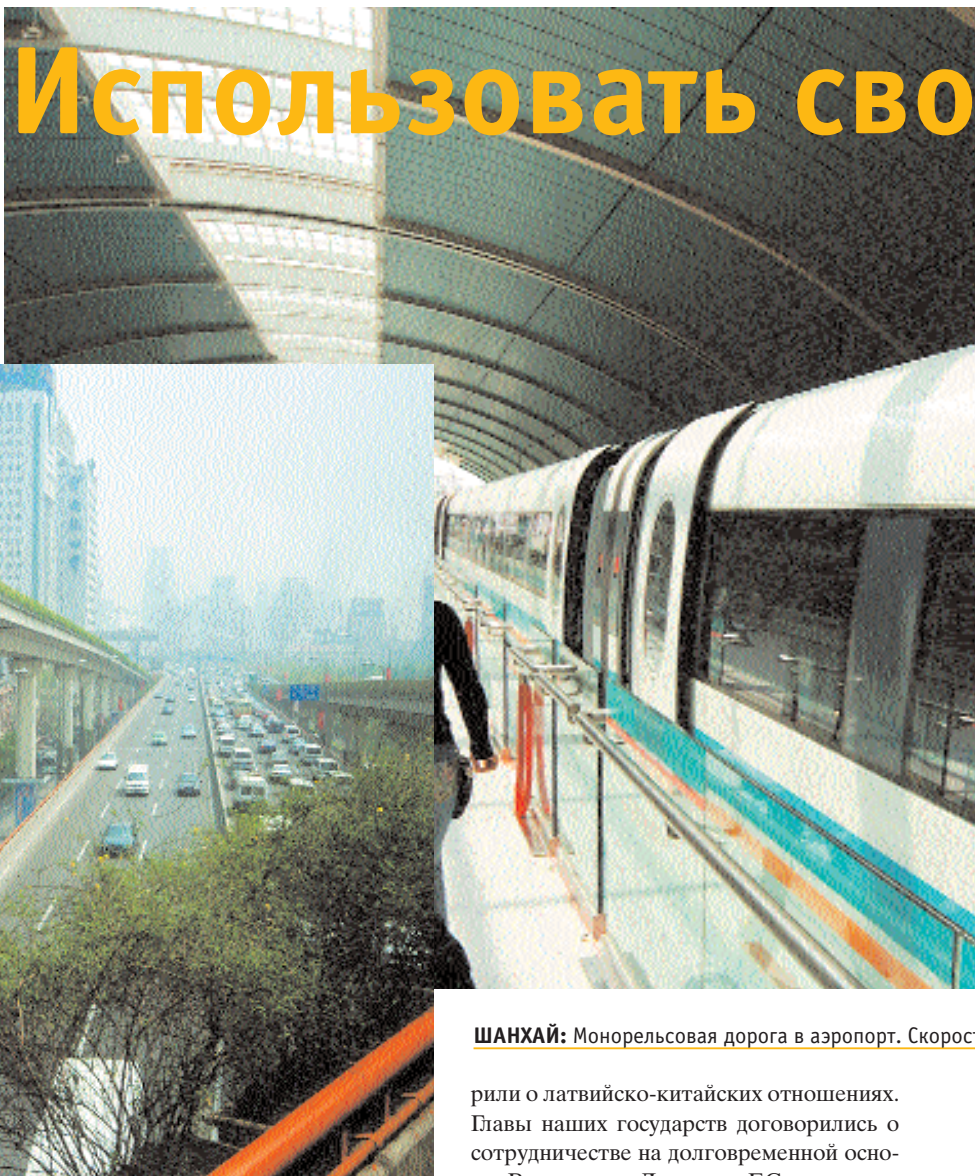
Г-н Шлесерс, каковы Ваши впечатления от этого визита?

Китай действительно становится одним из главных игроков мировой экономики. С Китаем считаются большие страны, большие мировые рынки, такие как Европа, Америка, Япония и другие. Сегодня Китай находится в переходном периоде от экономики экспорта к экономике местного рынка, интересной для многих мировых компаний.

Не секрет, что Китай сегодня называют самым большим заводом в мире, что продукция, произведенная в Китае, наполняет магазины разных стран. И это не только текстиль и дешевое производство, но и продукция высоких технологий. Конечно, это коренным образом будет влиять на мировую экономику с учетом дешевой рабочей силы, имеющейся в Китае в больших объемах.

Ольга Павук

В конце апреля министр сообщения Латвии **Айнарс Шлесерс** посетил Китайскую Народную Республику с официальным визитом. В это же время в Китае находился и **БК**, воочию убедившийся в неограниченных возможностях этой великой страны. По мнению г-на министра, Китай становится одним из главных игроков мировой экономики, и Латвии, с учетом ее приморского положения надо использовать свой шанс, сотрудничая с этой новой сверхдержавой в перевалке грузов в Европейский Союз. Уже летом министр транспорта Китая **Чжан Чуньсянь** обещал приехать в Латвию.



ШАНХАЙ: Монорельсовая дорога в аэропорт. Скоростной поезд.

ШАНХАЙ: Старые шестиэтажки оказались под виадуками.

Если говорить о человеческих ресурсах, хочу заметить, что население Китая составляет 1,3 млрд. человек — на один миллиард больше, чем в России. Это сравнение демонстрирует, какова величина китайского рынка в целом. Все крупнейшие города и порты: Пекин, Шанхай, Далиан, Гонконг и другие, показывают динамичный рост развития страны.

В чем состоит интерес большого Китая к маленькой Латвии?

Для меня как министра транспорта очень важно было не просто посмотреть, как развивается Китай, а как мы можем сотрудничать с этой страной, развивать бизнес-отношения. В прошлом году мы побывали в Китае в рамках государственного визита, где встречались с членами правительства, председателем КНР, гово-

рили о латвийско-китайских отношениях. Главы наших государств договорились о сотрудничестве на долговременной основе. Вступление Латвии в ЕС подогрело интерес к нам со стороны Китая, рассматривающего Латвию не как отдельную страну, а как часть громадного европейского рынка, состоящего из полумиллиарда потребителей — практически самого богатого в мире. Для нас тем самым раскрываются широкие возможности.

Где удалось побывать, с кем встретиться?

В рамках визита представителей всех латвийских портов посетили все самые важные китайские порты. Замечу,

что грузооборот только порта Далиан составляет сегодня 100 млн. тонн в год, через четыре года его оборот удвоится (для сравнения: все балтийские порты в год оборачивают 55 млн. тонн, не говоря уже о портах Шанхая, Шенженя и Гонконга).

Встречи были организованы на самом высоком уровне, нас принимали главные лица городов и портов. В Пе-

кинском правительстве, организация была на самом высоком уровне.

Какова главная идея, продвигаемая вами в Китае?

Идея очень проста. Мы предложили рассматривать Латвию как место дистрибуции и логистики для китайских товаров в Восточной и Центральной Европе, а также в прилегающих к ним странах СНГ. Наше преимущество — порты, железная дорога, автодороги и уникальное геополитическое положение — это то, чем заинтересовались в Китае. Уверен, мы найдем возможность начать сотрудничество в интересах не только Латвии и Китая, но и России. Один из видов транспортировки грузов — по морю, что сейчас и происходит, другой — по железной дороге через Казахстан и Россию на Латвию.

Если нам удастся взять хотя бы один процент от всего китайского грузооборота, идущего в Европу, то Латвия будет обеспечена работой на долгие годы.

Главные результаты вашего визита?

На встрече в министерстве транспорта в Пекине, китайский министр подчеркнул, если выбирать для работы между тремя Балтийскими странами, то для сотрудничества он выбирает не Эстонию или Литву, а Латвию и только Латвию. Этот выбор исходит из наших межгосударственных отношений, договорами между нашими президентами и личными контактами между нашими министерствами. Хочу напомнить, что ни Литва, ни Эстония не посещали Китай с государственными визитами.

Как министр я уже наладил нормальные отношения с китайским министерством, мы работаем на прямых контактах. Если нам удастся направить китайские грузы в латвийские порты, то речь будет идти не о многомиллионном, а многомиллиардном бизнесе.

В конце мая состоялась поездка в Россию на саммит министров транспорта Европы, где прошла встреча с г-ном Левиным. Мы говорили не только о латвийско-российских отношениях в сфере транзита грузов, но и о возможности сотрудничества в продвижении грузов из Китая в Европу. Россию это должно заинтересовать.

Параллельно с Китаем мы активно работаем с Японией, если удастся соединить японское побережье с помощью Транссиба с Европой — можно будет говорить об очень большом бизнесе. Для Латвии это тысячи новых рабочих мест, многомиллионные и миллиардные доходы, которые мы сможем получать в будущем. •



...ть поезда — 415 км/ч.

кине мы встречались с министром транспорта и связи Чжан Чуньсянем и министром железной дороги Лю Чжи Цзюнем, где продолжили тему создания транзитного коридора Китай — Латвия. Особо важную роль появление такого коридора может сыграть в экспорте-импорте быстро портящихся продуктов питания. Удалось также посетить две крупнейшие судоходные компании — *China Shipping Company* и *COSCO*, вице-президенты которых заявили о готовности лично осмотреть латвийские порты.

В поездке по всему Китаю нас сопровождали представители китайского



ПЕКИН: Айнарс Шлесерс и министр транспорта КНР Чжан Чуньсянь.



ПЕКИН: Айнарс Шлесерс и министр железной дороги КНР Лю Чжи Цзюнь.



ДАЛИАН: Представитель порта Далиан, Айнарс Шлесерс и Кай Ху, административный директор порта Далиан.



ГОНКОНГ: Айнарс Шлесерс, Джон Р. Харрис, советник по проектам Гонконгского международного терминала (НІТ), Роджер Кинг, почетный консул ЛР в Гонконге, Давид Чен, коммерческий директор НІТ.

Китайский фактор

Михаил Тужигов

Китайско-латвийские отношения перешли в новую фазу: от созерцательной к переговорной. Интенсивный обмен представительными делегациями двух стран подчеркивает серьезность намерений руководства Латвии в установлении прочных деловых отношений с величайшей державой Азии.

Прокомментировать перспективы развития такого сотрудничества *БК* попросил Цай Инджоу — торгово-экономического советника Посольства Китайской Народной Республики в Латвии.

КИТАЙ В ЕС

Китай, отметивший в мае 2005 года 30-летие установления дипломатических отношений с ЕС, открыл для стран Балтии — новичков Евросоюза — стартовую платформу для развития всесторонних связей. Достаточно сказать, что ЕС является первым по объему торговым партнером Китая, товарооборот с которым достиг в прошлом году 177,28 млрд. долларов, что на 33,6% больше, чем в 2003-м. Для сравнения: в торговле с США этот показатель равен 169 млрд. долларов (на 34,3% больше, чем в 2003 году), а с Японией — 167 млрд. долларов (+25,7%).



ЛИЕПАЯ: Китайская делегация на встрече в городской думе.

5000-летний Китай — космическая и ядерная держава, третья по территории страна мира и первая по населению — потребляет больше металла, угля, мяса и зерна, чем любое другое государство, что открывает колоссальные перспективы для сотрудничества. Многие известные европейские компании активно участвуют в строительстве крупных объектов в Китае и занимают все большую долю китайского рынка, что приносит им солидную материальную выгоду. Аэробус, Volkswagen, поезд на магнитной подушке, АЭС Даявань, Nokia, Ericsson и т. д. — являются яркими примерами партнерских взаимоотношений Китая и ЕС.

Однако не следует забывать, что благодаря таким традиционным изобретениям, как шелк, порох, бумага и фарфор Китай столетиями имел хороший торговый баланс с внешним миром. Да и сейчас китайцам грех жаловаться — в 2004 году внешний товарооборот Поднебесной составил 1 154,7 млрд. долларов (прирост по сравнению с 2003 годом — 35,7%).

В наши дни КНР начала входить в мировой рынок с игрушек и ширпотреба, а теперь завалила евроазиатско-американские просторы своей высокотехнологичной продукцией. Например,

доход от реализации китайской электроники в 2004 году достиг 2,65 трлн. юаней (около 320 млрд. долларов), что на 40% больше аналогичного показателя 2003 года, а экспорт продукции информатики в прошлом году составил 200 млрд. долларов.

Планы китайских текстильщиков тоже весьма амбициозны — завоевать 40% мирового рынка текстиля и одежды и довести их экспорт в 2005 году до 65 млрд. долларов. Если учесть, что женское белье китайцы ввозят в страны ЕС по средней цене 7,9 цента за комплект, то комментарии излишни. То же самое можно сказать и о китайских обувщиках, ввозящих в Латвию пару обуви по средней цене 2,38 доллара.

Рост объемов импорта в ЕС дешевой китайской одежды и обуви (за первый квартал 2005 года на 1 000% и 700% соответственно) вызвал шок у европейских текстильщиков и обувщиков. Погасить панику удалось комиссару ЕС по торговле Питеру Мандельсону и министру торговли Китая Бо Силаю, подписавшим 10 июня в Шанхае соглашение об ограничении роста экспорта текстиля и одежды из Китая в ЕС до конца 2008 года.

Для завершения описания взаимоотношений Китая и Евросоюза сле-



РИЖСКИЙ ПОРТ: Управляющий портом Михаил Логинов встречает замминистра транспорта КНР Щю Дзуюяня.

дует отметить, что в странах ЕС обучается более 100 тыс. китайских студентов. Кстати сказать, на кафедре синологии (китаеведение — прим. автора) факультета современных языков Латвийского университета конкурс среди абитуриентов составил 13 человек на место. Как тут не вспомнить расцвет Поднебесной в эпоху правления династии Тан, когда Китай по уровню жизни и грамотности обгонял Европу.

ЛАТВИЯ И КИТАЙ

В 2002 году состоялся государственный визит в Латвию Генерального секретаря ЦК КПК, председателя КНР **Цзян Цзэминя**. В апреле 2004 года президент Латвии **Вайра Вике-Фрейберга** посетила Китай с ответным визитом, во время которого провела переговоры с новым председателем КНР **Ху Цзиньтао** и премьером Госсовета Китая **Вэнь Цзябао**. Потом Поднебесную неоднократно посещали латвийские министры и предприниматели.

Благодаря усилиям двух стран товарооборот между Латвией и Китаем достиг в 2004 году 199 млн. долларов — на 53,1% больше, чем в предыдущем году. Основными видами товаров китайского экспорта в Латвию являются техника, оборудование, текстильные изделия и обувь, а Латвия экспортирует в Китай технику для информационных технологий, древесину и изделия из металла.

В прошлом году в Латвии было зарегистрировано около 50 китайских предприятий, работающих в основном в сфере общественного питания и услуг. В Китае латвийских предприятий на порядок меньше — всего 6, из которых можно отметить фармацевтическое предприятие *Grindeks* (5 лет на китайском рынке) и телекоммуникационную компанию *SAF Tehnika* (правда, объем продаж продукции этой компании в Китай снизился за последние годы с 61% до 15%).

Руководство КНР заинтересовано в активизации взаимовыгодных отношений со странами Балтии, что будет способствовать движению товаров в направлении Восток — Запад. Соглашения о морском и железнодорожном транспорте, подписанные во время визита в Китай президента Латвии Вайры Вике-Фрейберги, создали благоприятные условия для перевозки в Европу китайских товаров по трансевроазиатской железной дороге и через латвийские порты.

В свою очередь министр сообщения Латвии **Айнарс Шлесерс** во время визита в

Китай в апреле этого года осмотрел Шанхайский, Гонконгский и Сендженский порты, а также встретился с министром транспорта и связи **Чжан Чуньсянем** и министром железной дороги **Лю Чжи Цзюнем**, продолжив обсуждение темы двустороннего сотрудничества в сфере железнодорожных перевозок.

Китайская делегация во главе с замминистра транспорта КНР **Щю Дзуюанем** с ответным визитом посетила Латвию с 29 по 31 мая 2005 года. Китайские транспортники осмотрели не только Рижский, Вентспилсский и Лиепайский порты, но успели слетать в Литву, где посетили Клайпедский порт.

Как сказал А. Шлесерс на пресс-конференции 31 мая, ему “удалось заинтересовать китайскую делегацию в использовании возможностей латвийских портов. А прибытие китайской делегации в Латвию так скоро после полученного приглашения свидетельствует о том, что Латвия может стать центром логистики и дистрибьюции по направлению из Китая в Европу”.

ЛИЧНОЕ МНЕНИЕ

Цай Инджоу по-восточному внимательно выслушал нашего корреспондента, согласился с европейским взглядом на латвийско-китайские отношения и философски заметил: “Я выскажу свое личное мнение”.

“Замминистра транспорта Китая Щю Дзуюань не стал комментировать свои впечатления от посещения латвийских портов, — продолжил китайский дипломат, — а лишь сказал: “Мы хотим сначала познакомиться с ситуацией во всех портах и тогда сможем рассматривать вопросы дальнейшего сотрудничества”.

Почему он так сказал? Ну, во-первых, потому, что у Китая много альтернативных вариантов транспортировки своих грузов: по воздуху, морем и по суше. Во-вторых, нас интересует не только направление Восток — Запад, но и Запад — Восток. Мы можем обеспе-



ШАНХАЙ: Крупнейший город и порт.

чить Латвии грузооборот хоть 200 млн. тонн в год, а что повезем назад? Воздух возить невыгодно.

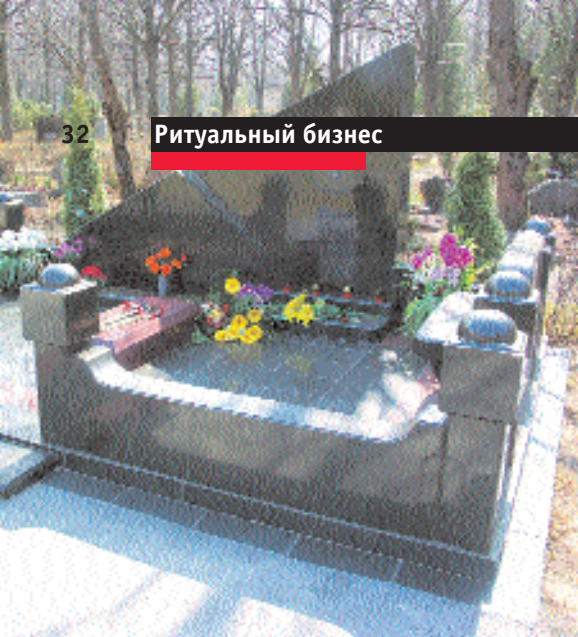
В-третьих, Щю Дзуюань отвечает только за воздушный и морской транспорт, а за железные дороги — Лю Чжи Цзюнь. Причем железная дорога идет не только по территории Китая, но и по территории стран СНГ и, в первую очередь, России. Следовательно, нужно увязать интересы нескольких государств, многих министерств и ведомств, а уж потом приступать к реализации глобальных планов.

До тех пор, пока не будут скреплены все звенья транспортной цепи, а будет манить один лишь “китайский фактор” — говорить можно только о намерениях.” •

ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КИТАЯ, МЛРД. USD

Показатель	2004	2004/2003, %
ВВП	1649.43	+9.5
Добавленная стоимость продукции сельского хозяйства	250.64	+6.3
Добавленная стоимость продукции промышленности	874.61	+11.1
Добавленная стоимость продукции индустрии услуг	524.18	+8.3
Общая сумма капиталовложений в основные фонды	846.65	+25.8
Внешний товарооборот	1154.74	+35.7
Общий объем розничного товарооборота потребительского рынка	651.85	+13.3
Объем экспорта	593.36	+35.4

Источник: Агентство Синьхуа.



Последний приют

Анжела Ржищева

Латвия

В Латвии похоронным бизнесом занимается около двухсот фирм. Около четверти из них находятся в Риге. Однако достойно проводить в последний путь отнюдь не просто. То и дело гроб оказывается на несколько сантиметров короче, чем тело покойного. Умерших путают. Церемониймейстер не вяжет лыка. Все это, как правило, остается безнаказанным. Увы, в республике до сих пор нет стандартов, регламентирующих профессиональную деятельность похоронных бюро.

Чтобы открыть фирму, специализирующуюся на оказании ритуальных услуг, достаточно зарегистрировать ее в Регистре предприятий ЛР. Вопросами выдачи лицензий на этот вид деятельности отказались заниматься Министерство финансов, Министерство экономики и Рижская дума. Застопорился проект о сертификации и в Сейме. Между тем, любой другой вид предпринимательства — будь-то строительство, торговля или сфера услуг тщательно контролируется государством. Чем же отличается похоронный бизнес? Причина официального отказа — деятельность похоронных бюро не может нанести существенного вреда частным лицам, а потому лицензированию не подлежит. Впрочем, владельцы большинства похоронных фирм придерживаются иной точки зрения. О своем бизнесе они говорят скупно. Но подчеркивают, что заинтересованы в утверждении законодательного акта, регламентирующего деятельность ритуальных бюро. В этом случае на рынке останутся действительно те, кто хочет и умеет работать качественно. Ныне же гарантировать качество обслуживания бюро ри-

туальных услуг могут только личные рекомендации и опыт работы на рынке.

ГАРАНТИИ КАЧЕСТВА — НА СОВЕСТИ ФИРМЫ

Наряду с цивилизованными услугами, в европейской Латвии все еще предлагают “ненавязчивый сервис”. К примеру, вместо катафалка используют для транспортировки тела покойника старенький Opel, хранят тела усопших до похорон не в морге, как это принято во всем мире, а в сарайчиках. Вопросы санитарии в этом случае являются делом личной ответственности. Сославшись на жаркую погоду, сотрудники похоронной фирмы могут попросту развести руками — мол, сделали все, что смогли... Закон безмолвствует.

Вот уже девять лет Латвийская ассоциация похоронных услуг (ЛАПУ) пытается привлечь внимание законодателей к похоронному бизнесу. Пока — тщетно. Поэтому два года назад ЛАПУ взяла инициативу в свои руки и разработала профессиональный стандарт.

“Ныне сертификацию прошли 15 фирм, — рассказывает БК член правления ЛАПУ Айна Андерсоне. — Всего же ассоциация объединяет 30 фирм, 25 из которых работают в Риге. Чтобы получить сертификат, стаж работы похоронной фирмы должен быть не менее пяти лет. Обязательным является наличие договора с моргом, где тела покойных следует хранить до похорон. Также мы обращаем внимание на наличие в арсенале фирмы специального транспорта — катафалков”.

Впрочем, как выяснилось, и члены ЛАПУ не всегда предоставляют качественные услуги. По словам А. Андерсоне, были нарекания по поводу того, что похоронное агентство с опозданием доставило гроб с телом усопшего на кладбище, не на должном уровне была проведена церемония и т. д. “Мы разбираем каждую жалобу и если она подтверждается, помо-

гаем клиентам возместить нанесенный ущерб”, — отметила А. Андерсоне.

Кстати, по закону, если родственники усопшего не довольны работой бюро ритуальных услуг, они имеют право обратиться в государственную институцию — Центр защиты прав потребителей. Но здесь подобных случаев не припоминают.

ОХОТА ЗА “МЕРТВЫМИ ДУШАМИ”

Отсутствие закона также мешает честной конкуренции. Владельцы двух похоронных контор, пожелавшие остаться анонимными, рассказали, что их предприимчивые коллеги имеют негласные соглашения с больницами. Похоронные агенты поджидают убитых горем родственников, большинство из которых согласны на любые условия. Распространено и сотрудничество с конкретными врачами. Прежде чем сообщить родственникам о постигшей их утрате, доктор дает информацию похоронному агенту.

А ведь по закону действия медиков уголовно наказуемы: любая информация о пациенте является конфиденциальной и не подлежит разглашению третьим лицам. За ее распространение полагается штраф в размере 20 минимальных зарплат.

От медиков не отстают и местные власти, а также органы правопорядка. Когда в доме умирает одинокий пожилой человек, “скорую”, как правило, вызывают соседи. За покойным приезжает “труповозка” города или транспорт судебного морга. Выяснив название предместья Риги, они звонят в соответствующую похоронную фирму, которая получает справку о смерти и две пенсии. Себестоимость похорон на общем городском кладбище — около 40 латов. Если через две недели не объявятся родственники усопшего, оставшиеся деньги делят между собой самоуправление и похоронное агентство.

Полиция самоуправления не только закрывает глаза на эти факты, но и актив-



но участвует в бизнесе. Когда человек умирает внезапно на улице или дома, по закону следует вызвать полицию. В свою очередь, стражи правопорядка сообщают адресок соответствующему похоронному бюро.

На вопрос **БК**, какие шаги предпринимает ЛАПУ, дабы упорядочить похоронный бизнес, А. Андерсоне пояснила, что поймать с поличным доктора, торгующего “мертвыми душами”, практически невозможно. Как правило, доктор ссылается на то, что порекомендовать похоронное бюро его попросили родственники усопшего. А убитым горем людям, конечно, не до выяснений.

Что касается транспортировки умерших, обнаруженных на улице, то здесь удалось добиться честной конкуренции. Был объявлен открытый конкурс, в котором могли участвовать все похоронные фирмы. Его выиграли девять бюро ритуальных услуг, которые работают по скользящему графику. Если полиция обнаружила покойника на улице, она обращается в дежурную похоронную фирму, которая, в свою очередь, доставляет тело в судебно-медицинскую экспертизу. Расходы оплачиваются из бюджета самоуправления.

БОРЬБА ЗА ЧЕСТНУЮ КОНКУРЕНЦИЮ

По мнению **Константина Жихарева**, президента старейшего в Латвии похоронного бюро *Rantan*, и в ходе проведения конкурсов на выполнение ритуальных услуг, порой, нарушаются принципы честной конкуренции. Подобная ситуация сложилась при борьбе за право рыть могилы на муниципальных кладбищах столицы. По условиям, выиграть конкурс могла только одна фирма. Однако объем работ справедливо было бы разделить между несколькими похоронными агентствами.

“Конкурс на право рыть могилы на муниципальных кладбищах столицы был объявлен Коммунальным департаментом Рижской думы, с целью упорядочить рынок похоронных услуг, — отметил заместитель начальника Управления кладбищ Коммунального департамента Рижской думы **Бертулис Пизич**. — При этом учитывалось соотношение расценок за услугу и опыта работы. Поэтому это право досталось *SIA In Memoriam*.”

“Но как у других фирм может появиться опыт, когда *In Memoriam* уже пятнадцатый год подряд получает право на выполнение муниципального заказа?” — недоумевает К. Жихарев. Фирма *Rantan* решила обжаловать результаты конкурса, добиваясь справедливого решения.

200 ЛАТОВ ЗА “СЕМЕЙНЫЙ СКЛЕП”

Помимо выбора похоронной конторы, родственникам усопшего следует озаботиться, куда, собственно, его поделить. Как рассказал **БК** Б. Пизич, ныне в ведении самоуправления столицы 19 кладбищ. Из них только два — Яунциемское и Болдерайское являются открытыми. Еще два — Мартиня и Торнякална полностью закрыты для захоронений. На оставшихся 17-ти новые могилы появляются только в том случае, если там захоронены родственники усопшего. При этом место обойдется в 200 латов.

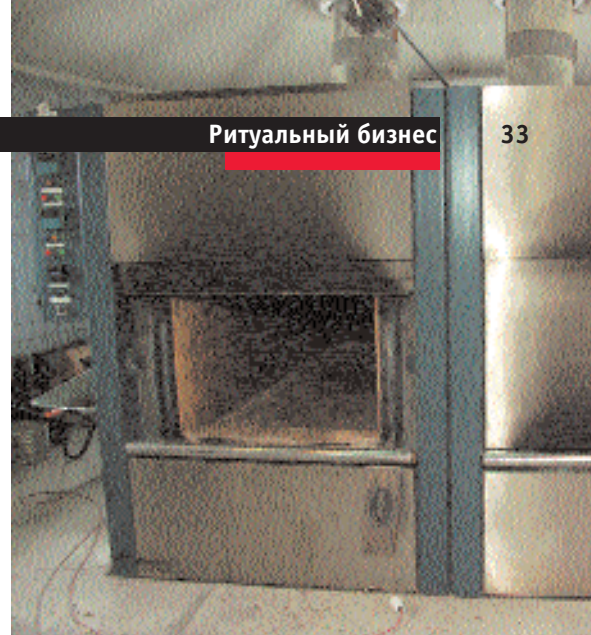
Ушли в прошлое времена, когда можно было внести так называемые благотворительные пожертвования и хоронить “братву” на престижном кладбище Райниса. Впрочем, родные и друзья безвременно ушедших бизнесменов успели увековечить их имена. Рядом с известными деятелями науки и культуры, военными здесь похоронены “горячие головы 90-х”, поплатившиеся жизнью за желание заработать деньги.



БЕРТУЛИС ПИЗИЧ: В ведении самоуправления столицы 19 кладбищ.

Ныне элитарный последний приют переместился за Улброку, здесь открыто первое частное кладбище. Место обойдется в 500 латов, плюс ежегодная плата за аренду земли. Впрочем, самоуправления тоже не отстают. Сейчас в Рижской думе разрабатывается проект, с целью ввести ежегодную плату за использование муниципальных кладбищ, из расчета 0,25 лата за квадратный метр.

В целом же услуги ритуальных фирм обходятся от 150 до 1 000 и более латов. Средние, но достойные похороны — от 200 до 350 латов. Примерно в таком же ценовом сегменте находятся услуги Рижского крематория. Следует отметить, что здесь кремируют не только усопших жителей Латвии, но и привозят покойников из соседней Литвы. В зависимости от пожеланий родственников,



в крематории можно как приобрести гроб, так и взять на прокат шикарную модель из полированного дуба.

ЗДЕСЬ ПОКОИТСЯ ЛЮБИМЫЙ МУРЗИК

Второй год в Риге работает единственное кладбище для животных — “*Citi medibu lauki*”, общая площадь которого составляет 6,14 га. Как рассказал **БК** его создатель и владелец **Угис Рукитис**, если клиент выбирает индивидуальное место захоронения, заключается договор от 25 до 500 латов, в зависимости от расположения и площади. Также взимается ежегодная плата за коммунальные услуги — 35 латов. В дальнейшем клиент вносит арендную плату за выбранное им место захоронения в размере 2% от разовой оплаты в год (не менее 1 лата). Захоронение животного “в общей могиле” обойдется в 5 латов. Ныне занята третья часть кладбища. •

Благодарим за помощь в подготовке материала Константина Жихарева, президента одного из старейших в Латвии похоронных бюро *Rantan* (тел. 7272289).



ИЛЗЕ ВЕРПАКОВСКА, ДЕЛОПРОИЗВОДИТЕЛЬ RIGAS KREMATORIJA: В Рижском крематории провожают в последний путь не только усопших латвийцев, но и покойников из соседней Литвы.

Все по традиции. Но выбор больше

Татьяна Коморская

Литва

Ежегодно в Литве умирает около 40-41 тыс. человек. Свои услуги в этом весьма специфическом бизнесе предлагают примерно 45 похоронных компаний, располагающих около 100 бюро и погребальных залов по всей Литве. С большей или меньшей вероятностью можно предположить, что по стране в этой сфере ежегодно возвращается где-то около 80 млн. литов.



ВИЛЬНЮС: Жители при необходимости часто выбирают этот приспособленный для ритуальных услуг Ford.

ЦЕРКОВЬ ВМЕСТО ПОГРЕБАЛЬНОГО ЗАЛА

Далеко не все родственники пользуются стандартным набором услуг. Глубоко верующие люди вместо погребального зала, например, предпочитают костел или церковь. Хотя и здесь они могут приобрести все, что требуется. Центр ритуальных услуг Вильнюсского архиепископства — это часть церковной структуры, работающая, как и все подобные заведения. Поскольку религиозная община не может вести хозяйственную деятельность, было зарегистрировано ОП *Еконото tarnyba* (Служба эконома), которая занимается многочисленной ветшающей недвижимостью, новым строительством, а также развитием сети ритуальных услуг. В обозримом пространстве — это единственная церковь, которая решила предложить нужные населению услуги и тем

самым зарабатывать, не ставя себя в прямую зависимость от пожертвований. Впрочем, где-то года два назад вслед за литовцами подобные услуги стала оказывать религиозная община в Париже.

Директор подразделения — центра ритуальных услуг — **Юстас Аугустинавичюс** поведал БК, что их сеть развивается. Пока в разных местах Вильнюса у них есть четыре помещения при костелах, где оказывается помощь в проводах человека в последний путь. Но в скором будущем подобные центры при божьих храмах появятся и в других регионах Литвы. Цены у церковников средние, гибкие, широкий спектр услуг: одежда, залы, рытье могил, торжественно-церемониальное шествие, специальный транспорт. По словам Ю. Аугустинавичюса, однажды к ним обратившись, люди в час утраты, как правило, приходят снова.

АССОЦИАЦИЯ НА СТОРОНЕ ПРАВОПОРЯДКА

Наиболее же многочисленная и сплоченная группа на этом рынке — члены Литовской ассоциации ритуальных услуг, в которую входят 30 компаний. Ее президент и одновременно директор погребального дома в Вильнюсе на ул. Оланду **Виталий Гасперович** рассказывает БК, что ассоциацию создавали хозяева, которым надоел беспредел в Литве в этой сфере. Ассоциация объединяет не только поставщиков услуг, но также поставщиков и производителей товаров.

“Есть литовская национальная традиция, — рассказывает В. Гасперович, — если кто-то занялся успешным бизнесом, сосед тоже хочет заработать на этом и думает, что у него выйдет лучше. Живой пример — город Каунас. Иногда фирмы закрываются, открываются новые. В Каунасе этот обмен происходит ускоренными темпами: ряд фирм не скрывает своего желания любыми способами сколотить хоть какие-то деньги и исчезнуть. Работа этих компаний здесь до сих пор организована по принципу: водитель скорой помощи, полицейский, санитар...”

На самом деле, считает председатель ассоциации, в этом бизнесе остаются люди, умеющие сочувствовать и сострадать. Поскольку здесь все определяет отношение к людям. В результате усилий ассоциации, встреч, консультаций, конкуренция в этой сфере услуг стала менее жесткой, чем прежде.

Раньше этим деликатным бизнесом никто на правительственном уровне конкретно не занимался. Отчасти он соотносился с Министерством культуры, отчасти — с Министерством хозяйства. Теперь, по словам В. Гасперовича, они, наконец, “выпросили себе министерство”, поступив в сферу компетенции Министерства защиты окружающей среды.

“В дальнейшем хотелось бы, чтобы наш бизнес стал лицензионным, и им занимались фирмы, имеющие и лицензии, и соответствующие помещения, уровень услуг и т. д.” — говорит председатель ассоциации. На мои сомнения в том, что при стремлении всякого бизнеса к максимальной свободе

поставщики погребальных услуг, наоборот, как бы напрашиваются на лишнюю администрацию и лишние лицензии, В. Гасперович напоминает о недобросовестных конкурентах.

Не так давно стал широко известен очередной случай недобросовестной работы одной каунасской компании ритуальных услуг. Покупая информацию у полиции, врачей, представители фирмы уже через несколько минут после констатации смерти приходили к родственникам и требовали устного соглашения о похоронах, угрожая, что в противном случае человек “не получит очень многого”. А поскольку в несчастье каждый ведет себя неадекватно, растерян, то и тут с пожилого человека “фирмачи” умудрились взять за похороны дважды: сначала наличкой, а потом, с его согласия, на фирму была переведена полагающаяся по этому случаю госпомощь.

ВЫБОР ОПРЕДЕЛЯЮТ ДРУЗЬЯ

Положение осложняется тем, что, по мнению В. Гасперовича, бизнес этот разделен по регионам, как бы местечковый, поскольку услуга покупается там, где находится умерший. В больших городах в 70-80% выбор бюро определяют друзья, родственники и т. д. Так, возглавляемый им дом погребений на ул. Оланду построен 30 лет назад (тогда это было своего рода уникальным архитектурным сооружением) и отличается своеобразными залами: потолки под 15 метров, акустика. Во втором по популярности в Вильнюсе месте погребения — в Северном городке — залы более приближены к домашним условиям. Здесь нет помпезности и высоты потолков. Появились и новые, небольшие и очень интересные сооружения.

“Я в этом бизнесе с 1990 года, — рассказывает В. Гасперович. — предлагаемый ассортимент услуг, по сравнению с бывшим госпредприятием *Paslauga*, возрос во многие десятки раз. Ранее гробы были трех моделей: без ручек, с ручками и “два на два” (так в просторечии именовались гробы нестандартных размеров). Сейчас в нашей, например, фирме предлагаются гробы примерно 60-ти моделей. Из транспортных средств ранее предлагался только катафалк. Сейчас — еще и транспорт для цветов, для сопровождающих лиц. Что же касается катафалков, то они — разных моде-

лей. К примеру, “фордовская” модификация, переделанная в наших мастерских, пользуется большим спросом и считается высоким классом”.

Литовская ассоциация тесно сотрудничает с российской корпорацией руководителей похоронных предприятий, объединяющей 48 регионов. Обмениваясь опытом, совместно решают вопросы оформления документов, перевозок. Помощь, по словам председателя литовской ассоциации, идет большая и ощутимая, ибо живому человеку пересечь границу намного проще, чем мертвому.

Кстати, при всем разнообразии и насыщенности предлагаемых в этой

сфере услуг, сервис весьма консервативен и традиционен. В Литве нет частных кладбищ. Самоуправления устраивают конкурсы и передают присмотр за кладбищем победителям-частникам или своим же, созданным для этого фирмам.

В Литве нет крематориев для людей, нет кладбищ для животных. Правда, часть животных кремируют в местечке Ретавос, но ничего общего с сантиментами хозяев это не имеет. Называется процесс — утилизация животных и везут сюда карантинный скот, животных из ветлечебниц и т. д. •



ВИЛЬНЮС: Родственникам не обязательно искать в своих рядах крепких мужчин — организаторы церемониальных услуг возьмут все заботы на себя.

ПРИМЕРНЫЕ ЦЕНЫ В ВИЛЬНЮССКИХ БЮРО РИТУАЛЬНЫХ УСЛУГ

Рытье ямы	493 лита
Перевозка умершего	168 литов
Гроб	от 400 до 900 литов
Аренда автокатафалка	350 литов
Перевозка лиц сопровождающих	400 литов
Вынос гроба	362 лита
Аренда зала	от 400 литов и более
Платье	примерно 150 литов
Костюм	примерно 150 литов

Источник: Литовская ассоциация ритуальных услуг.

Умри, но не сейчас...

Валентин Звегинцев

Эстония

В Эстонии уйти в мир иной дорого, но родиться еще дороже.

Эстонские власти бьют тревогу: в стране рождаемость значительно меньше смертности. Пару лет назад премьер **Юхан Партс** даже принял странное решение о том, что государство должно способствовать рождению детей и правительство должно лично в этом поучаствовать. Тогда в прессе обсуждали эту проблему и строили догадки о том, как министры собираются лично решать этот вопрос. Тем не менее прошло два года, рождаемость действительно чуть выросла, однако смертность по-прежнему высока. Похоронные бюро, соответственно, процветают, тем более, что их в Эстонии очень мало.

О ЦЕНЫ, ЦЕНЫ

Похоронные услуги никогда не были дешевыми, поскольку хочешь — не хочешь, а хоронить человека надо. В Эстонии на смерти людей делают свой бизнес несколько фирм. Три из них действуют в столице. Цены практически везде одинаковы, да и набор услуг особо не отличается.

Все предлагают транспорт, гробы, венки, музыку, оркестры, хоры и пр. Во что обойдутся средние похороны?

Гроб — 975-27 000 крон.

Катафалк — 350-750 крон/час.

Венок — от 500 крон.

Чтец — от 500 крон.

Захоронение — 1 015-1 650 крон.

Подготовка места — 150 крон.

Это самые необходимые траты, без которых не обойтись. Однако к этому необходимо прибавить стоимость временной таблички, поминки, музыку и многое другое. В среднем похороны в Эстонии обойдутся человеку в 7-9 тыс. крон.

Как это принято в нашем деловом, так называемом рыночном, мире, наживаться на горе других — почетное занятие. Не стоит далеко ходить за примером. Обыкновенный венок из нескольких гвоздик и словых веток обойдется человеку почти в 400 крон. И это при стоимости одного цветка максимум 10 крон! Ах да, там же еще небольшая лента с надписью черной тушью. Если учесть, что смертность по стране высока, а ни одни похороны не обходятся хотя бы без одного венка, то понятно, что конторы, занимающиеся их изготовлением, не бедствуют.

ЭТО ВАМ НЕ ЛАТВИЯ

Директора похоронных бюро Эстонии не любят распространяться о своей деятельности. Например, **Тоомас Даум**, директор одного из таллиннских бюро похоронных услуг, долго рассказывал *БК* все, что он знает о похоронном бизнесе в Латвии и Литве, а вот про Эстонию говорил с неохотой.

“В Риге живет более 1 млн. человек (около 745 тыс. — прим. редактора) и существует 29 похоронных бюро, в Таллине живет всего 400 тыс. и есть всего 3 бюро”, — говорит он. О примерном обороте фирмы говорить отказываются и рассказывают, что цены в Эстонии намного меньше, чем у соседей. При этом похоронные бюро активно жалуются на отсутствие законодательной базы. “В Эстонии нет закона, который регулировал бы нашу деятельность, а потому работать очень сложно”, — сетует Тоомас Даум.

Тем не менее работать хоть и сложно, но прибыльно. Как сообщила *БК* пресс-секретарь Министерства внутренних дел Эстонии **Майя Бурлака**, в 2004 году было зарегистрировано 17 831 смертей.

ПОХОРОНЫ С “ОГОНЬКОМ”

До 1993 года в Эстонии не было ни одного крематория. Потом частный предприниматель решил, что он необходим и немного перестроил часовню на кладби-

ще, оснастил ее необходимым оборудованием и открыл крематорий. В 1997 году Таллиннский крематорий открыл филиал в Тарту — Тартуский крематорий.

Таллиннский крематорий имеет две кремационные печи — первая из них была привезена в Эстонию в 1993 году и вторая, самая экологически чистая печь в мире, была установлена в 1999 году. В течение почти 10 лет в Таллине и Тарту были кремированы свыше 23 тыс. усопших.

Начиная с 1998 года появилась возможность заключить с Таллинским крематорием предварительный договор по оказанию услуг в будущем. Таким образом человек имеет возможность заказать услуги, связанные с собственными похоронами и оплатить их в соответствии с ценами, действующими на момент заключения договора. Таллиннский крематорий гарантирует оказание услуг при предъявлении договора.

Стоимость кремации на сегодняшний день составляет от 2 500 до 3 700 крон. Однако к этому необходимо добавить стоимость урны плюс все необходимые атрибуты похорон.

ПОЧТИ ПО СТИНГУ

Животных любят почти все. Кошечки и собачки есть почти в каждом доме. Их любят, о них заботятся, но приходит грустный день, когда животное умирает. Куда деть тело любимца многие не знают и ограничиваются тем, что, завернув его в черный пакет, выбрасывают на помойку. “Думаю, что с этим необходимо заканчивать. Необходимо убедить людей в том, что животное имеет право быть захоронено или кремировано”, — говорит **Вячеслав Цой**, директор строящегося крематория для животных.

На сегодняшний день разработан проект крематория и начаты подготовительные строительные работы. О ценах на услуги В. Цой говорить отказался, сославшись на то, что пока слишком рано об этом думать. Однако конкуренты — кладбища домашних животных — уже сегодня пугают людей заоблачными ценами будущего крематория. “У нас похоронить животное стоит от 150 до 300 крон. Ну а если животное мелкое, крысы или попугай, то почти бесплатно”, — уверяет **Тийна Труумаа**, работник кладбища. “А вот крематорий, по нашим сведениям, будет брать 1 тыс. крон только за транспорт”, — продолжает она.

По словам Т. Труумаа, спрос на похоронные услуги для животных в Эстонии не велик. “Кладбищ, подобных нашему, в стране еще два — в Раквере и в Валге. Не могу сказать, что нашими услугами пользуется много людей. В среднем у нас одни похороны в день”, — говорит Труумаа. •



Бизнес не различает национальностей

Анжела Ржищева

К такому выводу пришли участники Международной научно-практической конференции “Частный бизнес в странах Балтии — первый год в ЕС”.

Мероприятие организовали Балтийский русский институт (Латвия), Высшая школа психологии (Латвия), Международная Балтийская академия (Литва) и Эстонско-русский институт (Эстония). В нем приняли участие теоретики и практики бизнеса. Двухчасовое пленарное заседание по телемосту транслировалось в Даугавпилс и Лиепаю. По результатам конференции издан сборник статей и тезисов докладов.

ЗАБУДЕМ ЭТНИЧЕСКИЕ РАСПРИ

Главная тема, которая обсуждалась на пленарном заседании: влияние политических процессов на экономику и развитие бизнеса в Латвии. Лейтмотивом звучала идея о том, что деньги не делят предпринимателей на русских и латышей.

“Мы провели специальное научное исследование на тему: есть ли в Латвии русский и латышский бизнес, — отметила директор Института экономики при Академии наук ЛР **Райта Карните**. — Результаты показали, что большинство компаний — смешанные, то есть в них работают как русские и латыши, так и представители других национальностей. Конечно, на микропредприятиях, где зачастую работают мать и дочь или целая семья, другая ситуация. Но это абсолютно нормальная ситуация, которая характерна для любого государства”.

С этой точкой зрения согласен и советник президента ЛР, предприниматель **Сол Букинголтс**: “Национальный вопрос очень больной для меня. Думаю, давно пора перестать говорить друг о друге с точки зрения этнической принадлежности. Для того чтобы развиваться, строить будущее, нужен диалог. В свое время президент США сказал: “Что хорошо для *General Motors*, то хорошо для Америки”. Хочется, чтобы и латвийское правительство также относилось к бизнесу”.

Примечательно, что на конференции использовались три рабочих языка: латышский, русский и английский. “Это, с одной стороны, отражает специфику частного предпринимательства в Латвии, — отметил председатель оргкомитета, проректор БРИ по научной работе, развитию и информационным технологиям

Владимир Гуров. — С другой — мультилингвальность учебного и научного процессов в БРИ”.

НЕОБХОДИМ ДИАЛОГ С ГОСУДАРСТВОМ

В своих выступлениях представители латвийского бизнеса отмечали, что в республике до сих пор бытует ошибочное мнение: мол, государство должно держаться в стороне от бизнеса. К сожалению, за 14 лет независимости в Латвии так и не сложилась административная команда, которая наладила бы диалог между государством и бизнесом. В этой связи предприниматели приветствуют идею экс-министра экономики Латвийской Республики (2002-2004 годы), вице-мэра Риги **Юриса Луянса** о создании совета при Рижской думе, который занимался бы проблемами бизнес-среды.

Также были затронуты вопросы об экономических отношениях с Россией. Обеим странам предстоит подписать еще 15 двусторонних соглашений. В том числе и об отмене двойного налогообложения, защите авторских прав. Отсутствие этих документов тормозит развитие предпринимательской деятельности многих латвийских фирм и компаний.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В своем докладе Юрис Луянс подробно остановился на перспективах и проблемах развития предпринимательства в Латвии.

“17 августа 2004 года был утвержден уникальный документ — “Единая народнохозяйственная стратегия Латвии”. В нем определена главная для страны задача — достижение средневропейского социально-экономического развития, — подчеркнул он. — Особенность программы в том, что цели и приоритеты определены не только качественно, но и количественно — с помощью соответствующих показателей и параметров. Центральная роль в реализации программы принадлежит предпринимателям. Сейчас их в Латвии 25-30 тыс. человек. Здесь мы значительно отстаем от средневропейского уровня. Для успешного развития предпринимательства в



Латвии нужно, по меньшей мере, 40 тыс. бизнесменов — людей, которые создают рабочие места. С тем, чтобы стимулировать этот процесс, необходимо улучшать бизнес-среду, повышать социальный авторитет предпринимателя в обществе. При этом государство не должно мешать саморазвитию предпринимательской среды. В руках либерального государства имеются три основных инструмента воздействия на экономику: кредитно-денежная система, законодательство и государственные расходы. Государственная политика должна быть социально ответственной. Важную роль играют не только общие экономические показатели, такие как валовой внутренний продукт, объемы экспорта и импорта, инфляция и т. д. В центре внимания должно быть качество экономического роста, которое определяется внедрением инноваций и новых технологий в традиционные отрасли и предприятия, а также развитие новых отраслей и направлений. Ведущая роль здесь принадлежит предпринимателям нового поколения. Задача государства — всемерно стимулировать и поддерживать эти процессы”.

В свою очередь Райта Карните отметила, что для успешного развития экономики необходимо проводить серьезные исследования.

“Большинство из тех, что мы имеем сегодня, носят образовательный, а не практический характер, — подчеркнула она. — Много проводится опросов общественного мнения. Несмотря на то что это один из самых дорогих видов исследований, на его результаты не всегда можно полностью положиться. Главная причина, на мой взгляд, заключается в нехватке информации. Люди просто многого не знают. Исследования нужно больше ориентировать на будущее, а не оглядываться на то, что осталось позади”.

Рванный карман литовской экономики

Денисас Ивановас

Verslo Labirintas, Lumba

По сведениям департамента статистики, сектор теневой экономики Литвы достигает 18% ВВП, однако некоторые иностранные эксперты называют цифры 26-29%. О том, не пытаются ли местные специалисты украсить экономическую картину страны, и шел разговор с предпринимателями и специалистами в области теневой экономики.

На вопросы отвечали председатель комитета экономики **Витас Навицкас**, заместитель директора Службы расследования экономических преступлений (СРЭП) **Альвидас Пацкевичус**, начальник налоговой инспекции при Министерстве финансов **Виолета Латвене**, президент ассоциации предприятий Верхних Панар **Евгений Булаवास** и директор ЗАО *Pagrata* **Людмила Клюковская**.

По мнению большинства экспертов одна из основных областей теневой экономики в розничной торговле по-прежнему приходится на торговлю на рынках. Часто из-за этого обвиняются предприятия, администрирующие эту деятельность. Представители владельцев рынков утверждают, что это мнение не соответствует действительности, устарело и ошибочно.

А. Пацкевичус: Теневой бизнес, конечно, существует и в этой области. Тем не менее не стоит утверждать, что торговля на рынках является одной из основных областей теневой экономики в розничной торговле.

В. Латвене: Лица, торгующие в торговых точках, имеют приобретенное свидетельство предпринимателя. Вроде бы это означает, что налоги государству они уплатили. Однако все они декларируют годовой оборот до 100 тыс. литов, а потому не платят налог на добавленную стоимость — средняя сумма декларированных доходов в 2003 году за торговлю в торговой точке около 20 700 литов. Основная проблема в том, что очень трудно установить их реальный оборот и зависящую от него уплату налогов (низкие требования по учету, использование давно выписанных документов на приобретение товаров и т. д.).

Е. Булаवास: На мой взгляд, владельцы рынков, организуя их работу, на которых торгуют самые мелкие торговцы и хозяйственники, критикуются абсолютно без основания. Тем не менее это кое-кому удобно, так как они не имеют ни пресс-служб, ни, наконец, сильных организацион-

ных структур, для того чтобы бороться с этими необоснованными утверждениями.

Одно из отрицательных следствий теневой экономики, оказывающих влияние на условия предпринимательства, — нечестная конкуренция. Снижение налогового бремени могло бы решить эту проблему?

В. Новицкас: Косвенно теневая экономика способствует установлению высоких барьеров либо ограничений, среди них и налогов. Если налоги достаточно велики и их можно избежать некоторым, то это, конечно, не содействует борьбе с теневой экономикой. Готовящаяся налоговая реформа — уменьшение подоходного налога жителей — должна возыметь положительное действие.

Е. Булаवास: Об этом можно много говорить и искать различные причины — как объективные, так и субъективные. По моему мнению, если бы были воплощены два принципа: 1) более крупное и больше зарабатывающее предприятие должно и платить больше и 2) налоговое бремя мелко-го и среднего бизнеса должно быть таким, чтобы и налоги заплатить, и чтобы оставались средства на проживание. Тогда последствий нечестной конкуренции стало бы меньше, да и бизнес стал бы прозрачнее.

Л. Клюковская: Больно, что нечестные конкуренты используют дыры в законах или каким-то другим образом скрывают налоги, создавая тем самым своему бизнесу комфортные условия. Но еще больнее, когда представители власти разрешают отдельным субъектам предпринимательства пользоваться привилегиями и не платить налоги либо субсидируют частный бизнес, не несущий какой-либо особой пользы государству.

К примеру, непрозрачность общественных покупок — явление, предопределяющее коррупцию. Когда привилегированные предприниматели, получающие сверхприбыли из-за исключительных условий бизнеса (например, получив прибыльный госзаказ), платят все налоги, большие зарплаты своим работникам, оказывают благотворительность бедным, за что хорошо оцениваются и почитаемы. Хотя на самом деле их услуги из-за слишком больших наценок приносят государству огромные убытки.

О честной конкуренции в Литве говорить еще рано и не только из-за следствий теневой экономики.

Назовите наиболее важную причину появления теневой экономики.



ВИТАС НАВИЦКАС.



ВИОЛЕТА ЛАТВЕНЕ.



ЕВГЕНИЙ БУЛАВАС.



ЛЮДМИЛА КЛЮКОВСКАЯ.

В. Новицкас: Выделил бы не одну, а три причины — моральную, правовую и экономическую. Только рассмотрев их, можно понять явление целиком. Моральные установки, то есть честное поведение согласно действующим законам и правилам, — индивидуальное дело каждого человека и, учитывая уровень самосознания, люди поступают так или иначе. Влияние оказывают и экономические барьеры. Когда экономическая выгода при нелегальной работе значительно больше, нежели при легальной работе, люди как бы вынуждены рисковать, но выигрывать финансово. Уровень теневой экономики зависит и от того, насколько сильна репрессивная административная структура, насколько предоставляется возможность свободно разъяснять законы.

А. Пацкевичус: Наверное, одну важнейшую причину указать нельзя, так как этому способствует множество факторов. Возможно, стоит упомянуть лишь кое-какие близкие этому явлению причины, которые СРЭП устанавливает в своей каждодневной деятельности. Анализ досудебных исследований показывает, что при совершении преступных деяний, целью которых было стремление незаконно приобрести НДС либо избежать его или уплаты других налогов, почти всегда на помощь привлекались фиктивные или купленные предприятия. Регистрируются они чаще всего на имя асоциальных лиц, иногда по украденным, подделанным или потерянным документам личности, реально они никакой деятельности не ведут, налогов не платят.

Еще одно обстоятельство, создающее условия для сокрытия налогов, — возможность нелегально приобрести “чувствительные” товары и продукты (нефтепродукты, древесину, металлы, рыбу).

В. Латвене: Теневая экономика существует везде в больших или меньших масштабах; основной фактор, который имеет решающее влияние во всех государствах, — обоюдная польза обеим сторонам сделки — покупателю и продавцу.

Л. Клюковская: Огромное влияние на это оказывают отрицательные экономические последствия. Это несбалансированность интересов предпринимательства, наемного труда, социальных гарантий и расходов на государственное администрирование.

Моральному проявлению допустимости теневой экономики способствует “тень”, скрывающаяся во всех областях жизни: бизнесе, политике, печати, правосудии. Немало людей втянулось в теневую бизнес: предприниматели, скрывающие доходы, работники, получающие зарплату в конвертах; руководители, злоупотребляющие своим служебным положением. К сожалению, часть их не видит преступлений в своих действиях.

Тем не менее полагаю, что большинство предпринимателей не являются аморальными лицами и вынуждены прятаться в тень, подавленные таким положением, с верой, что по прошествии времени смогут легализоваться. Резкие, заранее не предсказуемые изменения условий бизнеса толкают предпринимателей полностью или частично перейти в “тень”.

Какие области предпринимательства, по вашему мнению, более всего подвержены теневой экономике?

В. Новицкас: Строительный бизнес, гостиницы и рестораны, торговля. Наверное, в этих сферах больше всего рассчитываются наличными средствами, люди, занимающиеся подобной деятельностью, менее контролируются и т. д.

А. Пацкевичус: Выполненный СРЭП анализ оперативной деятельности и досудебных исследований показал, что мошенничество с НДС и сокрытие других налогов чаще за-

мечено в области торговли древесиной, нефтепродуктами, металлами, рыбой и различных услуг, в области выполнения работ, особенно в строительстве, ремонтных работах, в области рекламных услуг, в интеллектуальных исследованиях рынка, которые трудно проверить и оценить.

В. Латвене: Более всего с теневой экономикой связаны те области предпринимательства, в которых происходят расчеты наличными деньгами и которые поставляют товары и услуги жителям. Это рыночная торговля товарами широкого потребления, строительство, производство мебели, торговля поддержанными автомобилями и, конечно, сфера услуг (общественное питание, деревенский туризм, ремонт автомобилей и пр.). Тем не менее это связано не только со скрыванием налогов, теневая экономика охватывает и стремление уменьшить объем выплачиваемых налогов, к примеру, приобретение товаров и услуг у предприятий не представляющих декларации и не платящих налоги (чаще это делается для “обналичивания” денег или узаконивания товаров, приобретенных у жителей). Это популярно на предприятиях, перерабатывающих древесину и кожу, установлены случаи и у предприятий по закупке зерна. В последний год — и на предприятиях, занимающихся торговлей мобильными телефонами.

**По мнению некоторых политиков, если бы удалось со-
брать налоги, которые скрываются при выплате зарплаты в
конвертах, не пришлось бы вводить никаких новых налогов.
Как преодолеть это явление?**

В. Латвене: Выплата зарплаты в конвертах — застарелое явление. Около 260 тыс. работников в 2004 году получили зарплату до 300 литов (четверть работающих Литвы). Уже в 2003 году ГНИ начала неравную борьбу с этим явлением, тем не менее результаты не такие радостные, как хотелось бы, так как было очень трудно искоренить то, что было посеяно и расширялось 15 лет.

Основная задача ГНИ — стремиться уменьшить масштаб теневой экономики при использовании методов контроля, то есть контролировать рискованнейшие области налогоплательщиков: там, где расчеты производятся наличными деньгами, там, где товары и услуги предоставляются конечному потребителю. Это, прежде всего:

- торговля товарами народного потребления в торговых точках;
- торговля поддержанными автомобилями, их деталями и услуги по ремонту автомобилей;
- кафе, рестораны, гостиницы, места отдыха;
- производство мебели;
- строительство жилых домов;
- контроль расходов и доходов жителей.

Особое внимание будет уделяться сравнению доходов (официально задекларированным), полученных жителями и известными расходами. ГНИ располагает достаточной информацией, чтобы могла идентифицировать таких жителей и уже имеет опыт выполнения налоговых исследований и проверок (например, приобретение дорогих квартир и домов).

Что делается, чтобы масштабы теневой экономики в Литве уменьшались?

Л. Клюковская: Для того чтобы была обуздана теневая экономика, по моему мнению, в первую очередь необходимо выполнить серьезные исследования, определить опасные зоны деятельности, где существует больше всего потерь. Ведь при нынешней ситуации, начиная борьбу с “тенью” от мелких потерь (возможных и на рынках), только бы пополнили “рваный карман бедным содержимым другого рваного кармана”. Это не изменит ситуации по существу. •

Германия: бой с “тенью”

Генрих Эренц

Германия

Считается, что немцы, во всяком случае, в массе своей, народ законопослушный. Наверное, так оно и есть. Пока речь не заходит о том, чтобы обмануть государство. Вот тут-то инициатива “законопослушных” бюргеров и бьет ключом. Они занимаются контрабандой, работают нелегально, “забывают” платить налоги и взносы социального страхования... Ну а что делает государство? Государство от такого “беспредела” приходит в ужас и начинает с ним активно бороться.

С теневой экономикой жители Германии сталкиваются практически ежедневно. Причем не обязательно с криминальными бандами и “черным рынком”, где явно нарушается уголовное законодательство (рэкет, торговля наркотиками, людьми). Гораздо чаще на поверхность всплывает так называемая “серая экономика” — совершенно легальная деятельность, доходы от которой не фиксируются так, как того желают налоговые органы.

Отчего это происходит? Причин тут масса, считают эксперты. Но основные — усложненное законодательство, регулирующее предпринимательскую деятельность, и высокие налоги. В мире нет другой страны, где каждый шаг ее бюргера был бы расписан так дотошно. С другой стороны, Германия — государство, правительство которого, в связи с взятыми на себя обязательствами по социальной защите своих жителей, непомерно подняло всякого рода налоги и сборы. Тяжким бременем ложатся они как на бизнес-структуры, так и на отдельного работника. Гнет налогов, конечно же, толкает нормальных граждан

на организацию подпольного производства обычных товаров и услуг, где в основном трудятся нелегальные эмигранты и безработные.

ПОСЧИТАЛИ — ПРОСЛЕЗИЛИСЬ

Исследование профессора университета из г. Линц Фридриха Шнайде-ра (Австрия), проведенное совместно с экономистом Института немецкой экономики Домиником Энсте из Кельна, свидетельствует о том, что теневая экономика развитых стран мира не только значительна, но и постоянно растет. Наиболее быстрый рост теневого сектора в 80-90-х годах XX века среди стран ЕС наблюдался в Германии, а также в Греции, Италии, Швеции и Норвегии, то есть там, где экономика становилась все более зарегулированной из-за принятия новых общеевропейских законов. Только в Германии обороты в теневой экономике с 1985 по 2003 годы выросли с 102 до 370 млрд. евро (свыше 17% от ВВП). Причем неофициальный сектор рос в ФРГ со скоростью 8% в год — то есть в 3-4 раза быстрее, чем официальный ВВП.

По подсчетам экономистов, нелегальными приработками в Германии сегодня регулярно занимаются более 5 млн. немцев. В частности, среди таксистов так работает каждый седьмой. Среди строительных рабочих доля выявленных нелегалов составляет 14%, среди уборщиц (по-немецки — “путц-фрау”) — 16%. Но их гораздо больше в гостиничном и ресторанном бизнесе — от 20 до 25%. Особенно драматично складывается ситуация в Берлине. Если в 1997 году в столице 43% строительных услуг было оказано нелегально, то в 2002 году их доля составила уже 72%! Экономика Берлина ежегодно теряет от 16 до 20 млрд. евро, а армия безработных строительных специальностей постоянно растет.

СТАВКА НА СИЛОВОЕ РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМЫ

Что же предпринимает правительство Германии для ограничения нелегальной трудовой деятельности? Надо отдать должное, в последние годы на борьбу с этой химерой чиновники бросили значительные силы. Задействованы и федеральное агентство занятости, и налоговые инспекции, и специальные “контрольно-финансовые группы по борьбе с нелегальной занятостью”, созданные при таможенном управлении. В настоящее время численность этих групп превысила 5 200 человек, к концу года она, согласно планам, достигнет 7 тысяч.

Специальное подразделение таможенной службы по поручению министерства экономики провело скрытое расследование на “черном рынке” труда. Проверке подверглись 80 тыс. рабочих мест и более 30 тыс. различных фирм. В результате более трети проверенных предприятий оказались замешаны в нелегальном трудоустройстве. Против них, естественно, были возбуждены уголовные дела, а предупредительные штрафы составили более 5 млн. евро.

Глава “контрольно-финансовых групп” Эберхард Хааке недавно сообщил общественности: его сотрудники передали в суды в прошлом году в 7 раз больше дел, чем в 2003 году, а общая сумма установленного ими ущерба в 2004 году составила 475 млн. евро. Речь в первую очередь идет об укрывательстве доходов от налогообложения и об уклонении от отчислений в фонды социального страхования. Названная цифра на самом деле лишь в слабой степени отражает масштабы потерь экономики ФРГ. Не выявленные потери государства вследствие нелегальной занятости, как утверждают исследователи, составляют от 70 до 100 млрд. евро в год.

Кое-что попытались предпринять и законодатели. В мае 2004 года принят закон об усилении борьбы с нелегальной



трудовой деятельностью. Снижены не некоторые, пока несущественные, налоги для предпринимателей (в частности, налог на состояние). В строительной отрасли введена минимальная оплаты труда, в том числе и для мигрантов. Среди политиков постоянно ведутся дебаты о принятии еще ряда законодательных мер. Как говорится, процесс пошел.

СВЕТ В КОНЦЕ ТУННЕЛЯ?

И вот гонг, похоже, возвестил о первых достигнутых успехах. В начале этого года министр финансов Германии **Ханс Айхель** сообщил прессе: дело сдвинулось с мертвой точки. В 2004 году оборот в теневой экономике Германии, по сравнению с предыдущим годом, снизился на целых 14 млрд. евро. Этого, по словам министра, удалось добиться благодаря комплексной стратегии, а именно: снижению налогов, реформам системы социального обеспечения и ужесточению контроля. «Комплексная стратегия федерального правительства по борьбе с нелегальной занятостью привела к перелому, к изменению тенденции на “черном рынке” труда в Германии. В 2005 году эксперты предсказывают дальнейшее снижение оборота в теневой экономике. Оно составит как минимум 10 млрд. евро».

Министра поддержал и председатель находящейся у власти Социал-демократической партии Германии **Франц Мюнтеферинг**: «Мы сейчас развернули широкое наступление против нелегальной занятости. Это большая проблема и, слава богу, здесь медленно, но верно намечаются перемены к лучшему. А ведь как над нами издевались! Газеты писали, что мы-де устроили охоту на уборщиц. Это бред. Мы ничего не имеем против уборщиц, но мы хотим покончить с нелегальной занятостью в Германии. Она

слишком дорого обходится обществу и нашему социальному государству».

Пару слов о пресловутой “охоте на уборщиц”. Действительно, в начале прошлого года в СМИ появились тезисы готовящегося в то время закона об усилении борьбы с нелегальной трудовой деятельностью. В соответствии с ним, частные услуги уборщицы или ремесленника, за которые официально не выставлен счет, должны были рассматриваться как уголовное преступление и наказываться штрафом как минимум в размере 1 500 евро!

После многочисленных протестов общественности уборщиц все же вывели из-под удара. Согласно новому закону, призванному бороться с нелегалами, услуги “пути-фрау” и “бэби-ситтерши” — если их оплата не указана в налоговой декларации — все же не считаются экономическим преступлением. Как и раньше, их деятельность квалифицируется как административное правонарушение. Зато за нелегальное трудоустройство закон предусматривает до 5 лет лишения свободы. Правительство Германии надеется, что жесткие нормы дадут возможность приструнить распоясавшуюся оргпреступность, которая по поддельным визам ввозит в страну рабочую силу и использует ее по демпинговым ценам.

С ФАЛЬШИВОЙ ВИЗОЙ В КАРМАНЕ

Еще законодательная новость. В конце апреля сего года Высший федеральный суд страны уточнил понимание так называемой “визовой проблемы”. Судьи определились, что въезд в Германию “с визой, полученной неправомерным путем, не является уголовно наказуемым деянием”. Иначе говоря, за фальшивые данные, внесенные в немецком посольстве в визовую анкету, туристу, приехавше-

му в ФРГ, еще ничего серьезного не грозит. Другое дело, если он станет продлевать такую визу в Германии — в этом случае ему уже “светит” статья.

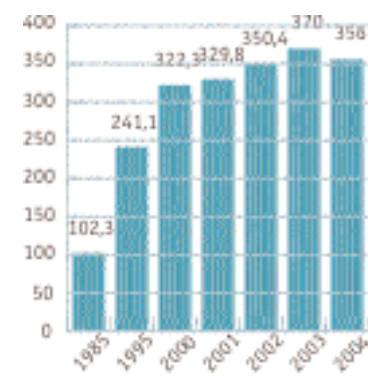
Данное решение — ответ на требование Международной организации труда, нарушение правил пребывания в стране рассматривать лишь как правонарушение. Таким образом уменьшается угроза наказания, которым эксплуататоры пугают людей, чтобы те не обращались в полицию. В первую очередь, это касается нелегально иммигрировавших женщин, в основном работающих в борделях и ночных клубах. Таковых в Германии около 10 тысяч.

Одно из последних изобретений политиков против нелегальной занятости — специальная чип-карта для строителей и таксистов. Она должна иметь фото, в ней будут храниться данные об имени и фамилии владельца, его номере социального страхования. Каждый работник должен такую карту носить с собой. Собираются ее ввести уже с января 2006 года, и в первую очередь в Берлине.

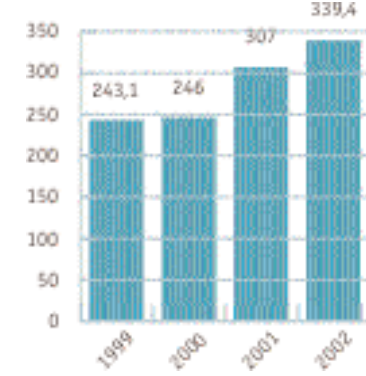
ВМЕСТО РЕЗЮМЕ

Эксперты утверждают: теневая экономика жирует тогда, когда официальная, что называется, “трещит по швам”. Если же рост “раковой опухоли” приостанавливается или даже сокращается, это значит — нам посчастливилось засвидетельствовать первые признаки грядущего подъема “белой” экономики Германии. Кстати, о подобной тенденции уже больше года говорят многие немецкие экономисты. Ну а досрочные выборы в Бундестаг осенью этого года лишь укрепляют уверенность в том, что мелькнувший “свет в конце туннеля” — не галлюцинация воспаленного воображения. •

ОБОРОТ В ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКЕ ГЕРМАНИИ, МЛРД. EUR



ЗАТРАТЫ НА БОРЬБУ С ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКОЙ, МЛН. EUR



ШТРАФНЫЕ САНКЦИИ ЗА НАРУШЕНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, МЛН. EUR



Источники: Профессор Фридрих Шнайдер (Австрия), Институт немецкой экономики (Кельн), Институт прикладных экономических исследований (Тюбинген).

На повестке дня в ЕС — кризис. Насколько это серьезно?

Юджин Этерис

Профессор, Институт европейской интеграции, Дания

Предвестники кризиса были налицо: сначала два негативных референдума по проекту Конституции ЕС, затем негативный саммит в июне сего года, когда лидеры 25 стран ЕС не смогли договориться ни по одному из вопросов повестки дня. Подобные кризисы в истории Сообществ — явление единичное, если не сказать исключительное. Именно поэтому следует уделить и нынешнему определенное внимание, особенно с точки зрения его последствий для экономики ЕС, отдельных регионов и предпринимательского климата, в частности. Другой вопрос, насколько серьезен этот кризис?

Некоторые высказывания руководителей ЕС во время июньского саммита показывают всю полноту различий в подходах к двум главным обсуждавшимся проектам — Конституции (и, следовательно, перспективам дальнейшего развития ЕС) и нового долгосрочного бюджета ЕС на период 2007-2013 годов.

ТАЙМ-АУТ

Два негативных референдума по проекту Конституции ЕС в странах, где по традиции европейское единство имело приоритет (Франция и Голландия) выдвинули два главных вопроса: о политической легитимности ЕС, его основополагающих целях и задачах.

Формально, председательствующий в ЕС **Жан-Клод Янкер**, премьер-министр Люксембурга и откровенный “федералист”, заявил, что проект “еще жив” и имеет все шансы вступить в силу, добавив, что это — весьма сбалансированный документ-компромисс и при необходимости может быть доработан, а также, что негативные вердикты — продукт заблуждения избирателей. Одновременно он предложил “паузу” в ратификационном процессе (правду сказать, уже десять стран и почти половина населения ЕС выступила за проект) для более глубоких дебатов по проекту. Однако после саммита пять стран высказались за то, чтобы отложить референдумы — Дания, Португалия, Ирландия, Британия и Чехия. Общее мнение таково, что чем дольше продлится тайм-аут, тем труднее будет затем “оживить” проект.

Сколько бы передышек ни придумывали в ЕС, будущее проекта Конституции весьма мрачно. Лидеры ведущих стран ЕС погрязли в эгоизме и национализме, что фактически и есть выражение основных внутренних (для стран) и

международных (для Европы) событий и проблем. Видимо, надо ждать смены поколения политиков, чтобы увидеть реальные интеграционные сдвиги в ЕС. Чудовищно, что Франция до сих пор — уже почти 4 десятка лет — мертвой хваткой держится за солидные аграрные вливания из бюджета ЕС, вместо того, чтобы проводить структурные изменения. Не случайно лидеры ЕС часто обвиняют друг друга в “национальном эгоизме”, а заключительным аккордом прошедшего саммита был призыв к серьезным дебатам о будущих приоритетах Евросоюза.

КАМЕНЬ ПРЕТКНОВЕНИЯ — БЮДЖЕТ ЕС

Франко-британский спор вокруг стратегического бюджета (на период 2007-2013 годов) был главным на саммите, он остался нерешенным и “подвешен” принятием бюджета. Британия получает обратно из кассы ЕС почти две трети своих взносов в виде так называемой “скидки”. Так сложилось исторически, когда лет 20 назад **Маргарет Тэтчер** отговорила для страны такую полагку; в то время Британия была действительно экономически слабым государством. Сегодня она остается вторым крупнейшим вкладчиком в бюджет ЕС.

Франция настаивала главным образом на том, что ситуация теперь изменилась, в Британии — солидный ВВП, почти равный Франции, поэтому скидку надо устранить, как анахронизм. Британия заявила в ответ, что аграрные субсидии, которые получают фермеры Франции тоже должны быть пересмотрены, как впрочем, и вся система субсидий сельскому хозяйству в Евросоюзе. Какие бы компромиссы не предлагал президент Совета ЕС и руководитель сам-

мита, Франция напрочь отказывалась даже обсуждать какие либо “предложения”. Но положение должно все-таки измениться: такая скидка для Британии в нынешних условиях — аномалия, и изменения — это, конечно, вопрос времени. Думается, что Британия просто хочет “продать подороже” отказ от скидки, в политическом конечно смысле.

В самом общем виде годичный бюджет ЕС 2005 года — 106,3 млрд. евро в расходной части — выглядит следующим образом (в % к общему бюджету):

Сельское хозяйство	46,2
Региональное развитие	30,5
Иностранная помощь	8,2
Административные расходы	6,0
НИОКР	3,9
Прочие	5,2

Надо заметить, что и здесь опять политические амбиции элиты ЕС возобладали. Никакой срочной необходимости принимать долгосрочный бюджет на нынешнем саммите не было; все могло смело ждать еще год — до июня 2006 года. Евросоюз не нуждался и в Конституции. Просто какие-то силы в ЕС “наваривали” политический капитал. На этот раз ничего не получилось, и престижу ЕС был нанесен существенный ущерб.

ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ “НОВЫХ” СТРАН

Трудности с бюджетом ЕС означают одновременно и трудности для новых стран в части регионального развития и объемов выделяемых структурных фондов: эти субсидии будут слегка урезаны и страны Балтии — далеко не исключение. Тут на помощь приходят три страны Европейской экономической зоны (Норвегия, Исландия, Лихтенштейн) предлагающие помощь новым странам ЕС в объеме около 1,2 млрд. евро на период 2004-2009 годов.

Однако негативные последствия для бизнеса не следует переоценивать: продолжает действовать Договор ЕС (в редакции договоренностей, достигнутых в Ницце и вступивших в силу в феврале 2003 года); продолжает действовать сложившийся механизм принятия решений в ЕС. Поэтому следует, как и прежде, следить за принятыми в ЕС директивами и решениями, а также не за-

бывать “сайты” в республиканских отраслевых министерствах.

Конечно, проект Конституции отложен на какое-то время, как минимум до середины следующего года. Но это означает также, что лидеры ЕС должны решить главные вопросы — какова главная цель ЕС в нынешних условиях и что может сделать ЕС для 450 млн. жителей региона. Это означает, в частности, что ЕС должен помочь стагнирующей экономике большинства стран ЕС решить проблемы глобализации. В отдельных отраслях экономики это может означать и дальнейшую интеграцию и кооперацию. В других — признание факта, что многие вопросы должны решаться главным образом самими странами-членами ЕС: например, нет необходимости декларировать на уровне ЕС в виде директивы максимальное число рабочих часов в неделю.

В Еврокомиссии некоторые комиссары предлагают различные варианты реанимации проекта Конституции. Разработан, так называемый “план Д”; его автор комиссар по коммуникациям **Маргот Валстром**. Это мероприятия по демократии и диалогу с жителями о преимуществах ЕС. План считается приоритетным и на него уже выделено около миллиарда евро! Другой комиссар **Оли Рэйн**, курирующий дальнейшее расширение ЕС, предложил “план К” от слов консолидация и коммуникация (дипломаты добавляют шутя — и коллапса). Тут, правда, суммы не называются.

ВОЗМОЖНОСТИ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА

В языках и культурах, оперирующих символами, понятие “кризис” выражается двумя символами: один — означает “опасность”, другой — “возможность”. Нет сомнений — ЕС находится в опасности, но одновременно у Евросоюза есть варианты и возможности выхода из кризиса. И тому есть ряд отрадных подтверждений.

Так, впервые за многие годы руководители стран ЕС открыто признали свои разногласия. Не надо думать, что их раньше не было: просто раньше в ЕС их умело скрывали от общественности и прессы. Теперь, когда в ЕС 25 государств и саммиты освещают сотни журналистов — это делать не так просто. Есть нечто позитивное в том, что **Тони Блэр** отверг предложенный бюджетный компромисс. Конечно, вряд ли можно согласиться с той бюджетной скидкой, которую имеет Британия, но

“аграрные инъекции”, которые имеет Франция — гораздо хуже. Почти половина бюджета ЕС — аграрные субсидии, причем почти 30% из них идет Франции. Такой “кризис” легко преодолеть, тут нужна политическая воля всех лидеров ЕС! А ее-то на саммите и не оказалось...

Если уж говорить о серьезных кризисах, то следует упомянуть весьма позитивный копенгагенский саммит 2002 года, который утвердил принятие нынешних 10-ти стран в ЕС, но имевший и весьма негативные последствия. Именно здесь и было дано добро на аграрные поблажки для Франции на период... аж до 2013 года. И **Жак Ширак** просто настаивает на своих правах. Теперь видно, что три года назад это было скандальным решением, но тогда все промолчали, важнее было договориться о расширении ЕС. Теперь британский лидер выдвинул альтернативу: если будет пересмотрена скидка для Англии (здесь хотя бы сэкономленные деньги идут на НИОКР), то надо пересмотреть и скидку для французских аграриев (Ширак — в прошлом был аграрным министром страны), что является явным анахронизмом. И в предложении Блэра есть глубокий резон: как сегодня можно серьезно говорить о таких инъекциях в мизерный аграрный сектор ЕС (менее 4% ВВП ЕС), когда региональные приоритеты — это НИОКР, образование и создание новых рабочих мест? Так что можно сказать, что в стратегическом плане неудача июньского саммита — это стратегическая победа здравого смысла.

В каком-то смысле есть историческая символика в том, что именно в этот период (с июля по декабрь) руководство в ЕС переходит именно к Британии — пусть хотя бы и на полгода. Тут важно, что именно Британия может показать Европе выход из трудного периода: недаром Блэр был переизбран на третий премьерский срок — в Британии резко снижена безработица, возрос ВВП, стабильно развивается экономика, чего нельзя сказать о других странах ЕС.

Ясно одно: на сегодняшнем этапе развития ЕС его политика должна быть открытой и ясной для населения. Солидарность в достижении общей цели не может быть только уделом политической элиты. Открытое общество ждет конкретных результатов и прежде всего позитивных. На ошибках, конечно, можно и нужно учиться; надо только найти смелость их признать! •

О БЮДЖЕТЕ ЕС:

“Если мы на сей раз не договоримся, то ЕС будет втянут в перманентный кризис и нас ждет паралич!”

Хосе Мануэль Баррозо,
президент Еврокомиссии.

“Наш подход — это стремление бороться за британские интересы, что фактически отражает проевропейский подход и это справедливо для нашей страны.”

Тони Блэр,
премьер-министр Великобритании.

“Сегодня трудно найти какое-то оправдание британской скидке взносов в бюджет ЕС... История ЕС — это серия компромиссов, оплаченных Германией.”

Герхард Шредер,
канцлер Германии.

“Мы не должны допустить, чтобы к нашим политическим трудностям добавился еще и кризис финансовый.”

Доминик дэ Виллепен,
премьер-министр Франции.

О КОНСТИТУЦИИ ЕС:

“Нам следует теперь быть очень осторожными в том, что касается новых обязательств относительно дальнейшего расширения Евросоюза.”

Оли Рэйн,
комиссар ЕС по расширению Союза.

“Мы не можем идти вперед, думая, что ничего не произошло...”

Андэрс Фог Расмусэн,
премьер-министр Дании.

“Если общее мнение — переждать, то нам будет довольно сложно провести референдум, как было запланировано.”

Александр Квасневски,
президент Польши.

“Остановить процесс ратификации проекта — значит затруднить дальнейшую интеграцию ЕС.”

Иржи Парубек,
премьер-министр Чехии.

ной маркировке; во-вторых, союзные стандарты совсем не обязательно будут выше национальных (поэтому такие стандарты — совсем не отражение “союзного качества” продукции или товаров); в-третьих, далеко не вся маркированная продукция проходит через сложную систему тестов и лабораторных испытаний.

Главное в такой маркировке — национальные службы контроля качества не вправе предъявлять более высокие требования к союзной продукции (если производитель решился на такую маркировку — см. рисунок), чем те которые единодушно одобрили страны-члены ЕС. Но и не ниже, что ограничивает экспортно-импортный произвол стран ЕС.

В какой-то степени СЕ-маркировку можно считать паспортом качества продукции, выпущенной в свободное обращение на общем рынке стран ЕС. Страны, таким образом, единодушно решили гармонизировать и унифицировать ту часть своих технических требований, которые предъявляются к производству надежной и качественной продукции. Поэтому фирмы, работающие только на внутренний рынок, могут вполне обойтись и без СЕ-марки, соблюдая лишь свои национальные ТУ и ГОСТы.

С другой стороны, формально страны импортеры не вправе запрещать или ограничивать ввоз продукции из других стран, если эта продукция “была произведена или пущена в оборот в своих странах с соблюдением всех национальных требований”. Такое решение вынес Суд ЕС еще в феврале 1979 года и страны должны неукоснительно соблюдать это правило.

Но и ЕС стремится ко все большей стандартизации качества: за истекшие годы было принято более 25 различных директив и стандартов по целому ряду товаров и услуг. В системе *EUR-Lex* есть регистр таких стандартов: <http://europa.eu.int/eur-lex/en/index.html>. Созданные национальные **Евроцентры** должны оказывать услуги производителям в деле подготовки и соблюдения таких стандартов.

ПРЕИМУЩЕСТВА ТМ

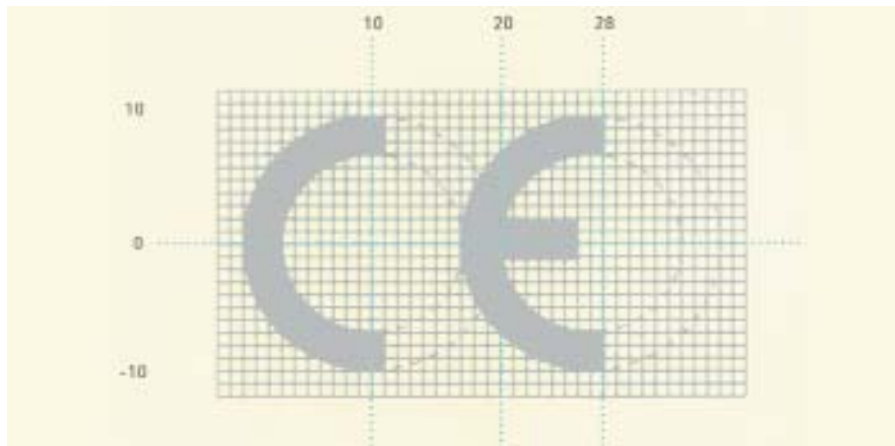
Цель товарных знаков в ЕС (их иногда называют СТМ — Community Trade Mark) обеспечить их унифицированную охрану во всех странах ЕС посредством единой системы их регистрации в Управлении гармонизации общего рынка ЕС — УЕС (EU Office for Harmonization in the Internal Market).

Национальные заявители могут защитить свои товарные знаки (ТМ) через внутреннюю или союзную регистрацию: в первом случае обеспечивается защита ТМ в отдельной стране, во втором — на всей территории ЕС. С конца 2004 года после присоединения ЕС к Мадридскому протоколу эта защита имеет интернациональный характер.

Главные преимущества ТМ следующие:

- идентифицировать происхождение товаров или услуг;
- гарантировать соответствие товара/услуги союзному качеству, обеспечивая тем самым доверие потребителя;
- обеспечивать широкие возможности для рекламы и паблисити.

Как правило, ТМ используется в 4-х случаях: как марка производителя, как торговая марка фирмы, как ТМ определенного вида услуг/сервиса; и как своеобразная коллективная ТМ, гарантирующая ассоциации или ее членам охрану прав на регистрируемые товары и услуги.



Новые ТМ на языках всех стран-членов ЕС могут получить защиту уже на этапе СТМ-заявки в национальное ведомство, хотя не исключен и процесс заявки в Управление ЕС. В последнем случае есть возможность сохранить приоритет заявки даже если местное ведомство по какой-то причине ее отвергнет или аннулирует. Знак ТМ может содержать как слова, буквы, имена, так и графические элементы, портреты людей, цветочные и даже звуковые элементы.

Регистрация ТМ гражданами ЕС (или имеющими постоянное место жительства) происходит в регистре УЕС на срок 10 лет с возможностью повторной, но уже бессрочной регистрации.

Ежегодно в УЕС подается примерно 45-50 тыс. заявок на ТМ; 2003 год был

в этом плане рекордным за всю историю УЕС — 57,6 тыс. заявок.

Начиная с января 2003 года УЕС регистрирует дизайны, или “модельные” знаки; уже к концу года в ЕС было подано 37 тыс. таких заявок и выдано 24 тыс. свидетельств. В 2004 году подано уже 40 тыс. заявок.

ЭКО-ЛЕЙБЛ

Некоторые отрасли хозяйства работали свои “секторные” стандарты и знаки качества. Например, в такой важной сфере, как экология за последние 10 лет в 15 странах ЕС созданы свои эко-лейблы. Здесь ЕС активно поддерживает местные культурные традиции и инициативу в части удовлетворения запросов потребителей. Эти лого и лейблы можно найти на сайте: www.eu.int/comm/publications.

Такие экологические “знаки” подразделяются на три группы:

- Знаки, защищающие специфичный регион производства продукции (designation of origin).
- Знаки, защищающие природные особенности и характерные аспекты произ-

водства, так сказать геопринцип (geographical indications).

- Знаки-гарантии особых местных экологических способов производства продукции (approved organic methods).

Недавно в одном из датских супермаркетов я увидел подтверждение такого геопринципа защиты своей продукции. На этикетке итальянского вина Monrubio Umbria стояло *Indicazione Geografica Tipica*, и весь текст на бутылке, как и пояснительный на другой стороне, были только на итальянском (вряд ли последнее возможно в Эстонии или Латвии).

Как видно, ЕС уделяет важное место не только разнообразию производимой в странах Евросоюза продукции, но и тому, чтобы соблюдались определенные стандарты качества. •

Финансовая интеграция в ЕС и

Юджин Этерис

В этом номере мы начинаем печатать материалы по финансовым рынкам ЕС и финансовой интеграции, интересующие читателей *БК*. Тема эта весьма не простая, и было бы опрометчиво “комкать” ее в одной, пусть даже объемной статье. А потому мы решили продолжить публикации в следующих номерах. Похожий материал, с несколько другими акцентами, будет опубликован и в нашем английском выпуске.

Прошло больше 5 лет с тех пор, как Евросоюз предпринял масштабную попытку, надо сказать довольно успешную, на ниве создания единого финансового поля в ЕС: был создан валютно-финансовый союз, введена единая валюта, признанная примерно половиной из нынешних 25 стран-членов. Но финансовая свобода сегодня еще очень далека от оптимальной реализации, многие ее составляющие еще находятся в крепких руках национальных финансовых институтов и правил.

О КАКОЙ СВОБОДЕ ИДЕТ РЕЧЬ?

В документах ЕС под “свободными” компонентами финансовых рынков в ЕС подразумеваются следующие сферы:

- прямые инвестиции;
- вложения в недвижимость (первое и второе идет под рубрикой “инвестиции”);
- учреждение фирм и компаний;
- предоставление финансовых услуг и платежи (создание предприятий обычно тесно связано с деятельностью банковского сектора, так как без наличия по-



следнего трудно представить себе “свободу учреждения”);

- допуск ценных бумаг на финансовые рынки стран-членов.

Нас не должен вводить в заблуждение столь схематичный подход к финансовой свободе; движение капиталов в ЕС лишь начинает приобретать “единые черты”, оставаясь в задних вагонах интеграционного поезда Евросоюза. Но это не его вина, а скорее беда, или болезнь роста, когда количество (число стран ЕС) весьма болезненно переходит в качество (действительный общий рынок со всеми четырьмя свободами — товаров, услуг, людей и капиталов), который был официально провозглашен в январе 1993 года. Как видно, от идеи создания

общего рынка до ее далеко не полной реализации прошло почти пол века!

Практически перечень интегрируемых финансовых услуг может быть сведен к четырем главным и основным направлениям: свобода платежей, банки и страхование, биржи и финансовые услуги, контроль и надзор за функционированием финрынка. На этих направлениях и будет концентрироваться серия наших публикаций по этой теме.

Небольшое замечание: часто в литературе по финансовым аспектам ЕС имеет место смешение ряда “свобод” — оказания услуг, учреждения или движения капиталов. С одной стороны, эти свободы тесно связаны: так, без ряда нормативных актов ЕС о свободе учреждения (freedom of establishment) не могли бы не только появиться, но и эффективно функционировать целый ряд биржевых альянсов, например *Euronext*. С другой стороны, многие документы в финансовой сфере говорят о финансовом рынке как о сфере услуг, что в принципе тоже верно; не случайно недавний проект сервисной директивы в ЕС вызвал такое бурное обсуждение, ведь он затронул целую группу “свобод”. Видимо, поэтому и оказался отвергнутым большинством “старых” членов ЕС.

ТЕРМИНЫ, ПЕРЕШЕДШИЕ В МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛЕКSIKON

IBAN	International Bank Account Number — Международный номер банковских расчетов
SWIFT	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication — Компания глобальных межбанковских финансовых операций
TARGET	Trans-European Automatic Real-time Gross-settlement Express Transfer System — Автоматическая экспресс-система оплаты крупных платежей в Европе в реальном масштабе времени
Eonia	Euro overnight index average — Среднесуточный евро-индекс
Euribor	Euro Interbank offered rate — Межбанковская ставка евро
SEPA	Single Euro Payment Area — Единая зона европлатежей
Repo	Repurchase agreement — Соглашение о вторичной покупке валюты.

свобода движения капиталов

ИСТОРИЯ ВОПРОСА

Надо со всей откровенностью признать, что процесс либерализации движения капиталов в странах ЕС сильно запаздывает по сравнению с другими сферами европейской интеграции — товарами, лицами и услугами. В изначальном договоре о Европейском экономическом сообществе (ЕЭС) 1960-х годов не было четкого представления о финансовой свободе. Говорилось лишь о том, что в той мере, в какой это необходимо для функционирования общего рынка, государства будут устранять ограничения на движение капиталов в своих отношениях. В основном, в отношении нерезидентов и капиталов из других стран. Но зависимость от американского доллара и необходимость строгого контроля за ввозом и вывозом капиталов тормозили все благие намерения.

Понимая всю сложность вопросов регулирования движения финансов в Европе, Евросоюз ограничился в своих действиях, как правило, директивами (когда государства внедряли требования ЕС, согласуясь со своими возможностями и особенностями) и судебными решениями суда ЕС (когда конфликты заходили в зону неразрешимых противоречий). Не случайно и то, что такому важному вопросу в договоре о ЕС в главе с характерным названием “Капиталы и платежи” уделено всего 5 статей (ст. 56-60), причем половина из них отводится... ограничениям свободы передвижения капиталов, которые государства вправе вводить.

Хотелось бы подчеркнуть, что во главе угла даже в ныне действующем Договоре о Евросоюзе (ДЕС) сохраняется осторожная архаика: три другие опоры общего рынка так и названы “свободами”, а вот финансовая пока скромно ограничивается “капиталами и платежами”. Между прочим, такой же подход сохранился и в проекте Конституции ЕС (III-156 — III-160), куда финансовые положения перекочевали почти дословно. Правда, теперь после неудачного саммита ЕС в июне 2005 года этот проект будет заморожен по крайней мере до середины 2006 года. Важно другое — законодатель в ЕС продолжает очень осторожный ритм финансовой интеграции Евросоюза.

Можно сказать, что регулирование в финансовой сфере шло, как бы десятилетиями: первые усилия по гармонизации банковского сектора в ЕС относятся к 1970-м годам, по движению капиталов — к 1980-м и по платежам — к 1990-м. Схематично, процесс финансовой интеграции в ЕС представлен в таблице.

Примечательно, что лишь в 1996 году вступили в силу директивы, давшие возможность инвестиционным фирмам работать на всем пространстве ЕС, при условии наличия у них национальных лицензий, или “европейского паспорта”. Директива 1993 года (COM 93/6/EC) устанавливала минимальный капитал для создания разного рода инвестиционных фирм и излагала условия получения такого паспорта.

ВАЖНАЯ ВЕХА

Главным регулирующим, и одновременно плановым, документом ЕС в сфере финансовой интеграции является документ Еврокомиссии “План действий в сфере финансовых услуг”, утвержденный в 1999 году на 5-летний период. Главная цель пятилетки состояла в разработке общих правовых критериев для финансового рынка и платежей, для инвестиций и по контролю деятельности кредитных учреждений. Этот план с массой приложений и дополнений действует до сих пор и, скорее всего, останется в силе, так как продолжает служить “инструментом катализа” финансовой интеграции в ЕС. Кроме того, несмотря на то что многие его положения — 36 из 42 — уже одобрены органами и институтами ЕС, они еще не стали

правовой базой деятельности финансовых учреждений стран-членов ЕС.

В нашем материале будут встречаться наиболее используемые в западной печати термины, некоторые из которых перешли в международный лексикон; мы тоже будем их использовать в латинской транслитерации.

Читателям мы рекомендуем ознакомиться со следующими отчетами Еврокомиссии, изданными на английском языке в последние годы:

- European Commission (2003). Working paper — SEC (2003), 628. *Tracking EU financial integration*.
- European Central bank (2004). General documentation on Eurosystem monetary policy instruments and proceedings. *Implementation of monetary policy in the euro area*. Frankfurt.
- EU Commission (2004). *Financial services action plan: progress and prospects*. Expert group on banking. Final report. May, 2004.
- EU Commission (2004). *Financial services action plan: progress and prospects*. Expert group on insurance and pensions.
- The Giovannini Group (2003). Second Report on *EU clearing and settlement arrangements*. Brussels, 2003.

При подготовке данной серии статей использовались материалы иностранной прессы, включая *Financial Times* (Декабрь 2004 — Июнь 2005), отчеты Центробанка ЕС за 2001-2004 годы, отчеты различных институтов ЕС, директивы и материалы Банка Финляндии по финансовой интеграции: A-108, опубликованные в 2004 году. •

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ В ЕС

1957	Договор о ЕЭС и положения таможенного союза.
1969	Первое решение Совета о создании Экономического и валютного союза.
1977	Введение Европейской монетарной системы — ЕМС.
1988	Вторая банковская директива и создание единого рынка банковских услуг.
1992	Маастрихтский договор о валютном союзе и евро. Принятие принципа “единой банковской лицензии”.
1993	Директива об инвестиционных услугах.
1999	Введение евро и создание Европейского центрального банка. Одобренный Советом План развития финансовых услуг (ПРФУ); Создание системы Target.
2002	Введение в оборот денежной единицы евро для 12 стран ЕС.
2003	Новое законодательство ЕС о платежах в общем рынке.
2004	Разработка интегральной системы финансовых расчетов и отчетности (clearing and settlement infrastructure).
2005	Принятие дополнительных мер к ПРФУ.

Источник: Документы ЕС.

Развитие динамичное, но с малой глубиной

Михаил Тужиков

Латвийское агентство инвестиций и развития (ЛАИР) организовало 31 мая в Риге латвийско-украинский бизнес-форум, в работе которого приняли участие представители предпринимательских кругов обеих стран.



ТАТЬЯНА СТЕПАНКОВА: Исторический путь “из варяг в греки” был экономически оправдан, поэтому нужно к нему вернуться.

Вице-президент Украинского союза промышленников и предпринимателей (УСПП) **Татьяна Степанкова** и заместитель председателя Львовской областной госадминистрации **Валерий Пятак** поделились с

БК своими мыслями по поводу перспектив латвийско-украинского сотрудничества.

НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ РЕФОРМАЦИИ

Доктор экономики Татьяна Степанкова, системный аналитик, специалист по макроэкономике, по научному четко изложила цели и задачи УСПП, а также определила стратегию и тактику развития отношений между Украиной и Латвией.

“Когда Украина получила независимость, то обнаружилось, что нам не хватает знания макроэкономического регулирования, — начала беседу Татьяна Степанкова. — Для министерств и ведомств необходимо было готовить экспертов и специалистов, способных вести диалог с Международным валютным фондом и международным сообществом. Поэтому я ушла со своей должности в госаппарате и создала Международный центр перспективных исследований, который готовил именно таких специалистов.

Потом, когда в стране наступила финансовая стабилизация, я перешла в структурную инвестиционную политику — стала работать заместителем минист-

ра промышленной политики по вопросам финансов и инвестиций. Однако Международному валютному фонду и Всемирному банку не понравилось наше министерство и его ликвидировали в рамках административной реформы. Мотивация была простая: “Такое министерство Украине не нужно”.

К счастью, произошла оранжевая революция, и президент **Виктор Ющенко** провозгласил новую философию реформации: ориентация на человека, энергия развития — на малое и среднее предпри-

Украинский союз промышленников и предпринимателей, общественная организация, существует уже 12 лет, и за это время объединил 42 тыс. предприятий и 25 крупных ассоциаций, которые суммарно производят более 90% ВВП.

УСПП стал инициатором создания в Украине Федерации работодателей и национального комитета Международной торговой палаты, то есть начал развивать механизмы и инструменты, необходимые для диалога между обществом и властью.

Президенты УСПП:

1992 — 1993 гг. — Василий Евтухов

1993 — 1997 гг. — Леонид Кучма

С 1997 года — Анатолий Кинах

Украина — Латвия

Балтийский трамплин

Михаил Тужиков

Посол Республики Украина в Латвии **Мирон Янкив** в интервью *БК* поделился своими мыслями о стратегических направлениях сотрудничества Украины со странами Балтии.

“Каждая страна, в том числе и Украина, стремится на внешний рынок, развивая экспортно-ориентированные отрасли, и желает удержать те ниши, которые они заняли во внешней торговле, — определил посол стратегическую цель. — Украина намерена увеличивать удельный вес своей продукции на внешнем рынке по трем направлениям, первое из которых — товары научно-технического происхождения, продукция с большим удельным весом добавочной стоимости и готовая продукция.

Второе направление — инновационно-инвестиционное. Многие украинские компании работают сейчас по вопросам привлечения иностранных инвестиций и продвижения своих на внешние рынки. Третье направление — кооперация и размещение производства западных стран и стран ЕС в Украине и наоборот. Все

это делается для того, чтобы завоевать собственные ниши.

В стратегии Украины особое место занимают страны Балтии, в частности Латвия. Мы рассматриваем эти страны и как емкий рынок, и как трамплин для прыжков в ЕС, страны Балтийского моря и Скандинавию. Эта стратегия успешно реализуется, так как растут объемы товарооборота со всеми тремя Балтийскими

странами. Например, товарооборот между Украиной и Латвией за прошлый год вырос на 30% и достиг 472 млн. долларов. Это далеко не предел, так как вполне реальным, на наш взгляд, яв-



МИРОН ЯНКИВ: Мы рассматриваем страны Балтии и как емкий рынок, и как трамплин для прыжков в ЕС.

нимательство. Это означало переход от олигархично-клановой модели к либерально-демократической.

Первое, с чего начало свою деятельность новое правительство — это осуществление более эффективного перетока капитала в тот сектор экономики, который способствует развитию и поддержке малого и среднего бизнеса. Второй шаг правительства был социальным: новая власть сохранила все предвыборные обязательства своих предшественников и даже усилила их. Все это было заложено в бюджет.

Совершенно очевидно, что такие глубинные трансформации требуют не только изменения бюджета, не только каких-то рычагов для увеличения ВВП в два раза, а, в первую очередь, сохранения темпов роста и стабильности ситуации. Эта задача не может быть решена, если власть не поддержит бизнес и общество. А для того чтобы социум поддерживал власть не на порыве эмоций, не на энергии революции — ее нужно подкреплять серьезными инструментами.

Нужно заметить, что нынешнее руководство страны получило в наследство колоссальный дефицит бюджета — 32 млрд. гривен (около 6 млрд. долларов при бюджете Украины — 60 млрд. долларов — прим. автора). Сегодня за счет изменений в бюджете этот дефицит сокращен до 7 млрд. гривен с указанием конкретных источников его покрытия.

Более того, за 100 дней своего существования новой власти удалось стабилизировать ситуацию в макрофинансо-

вом плане. Своевременно принятые меры — улучшение администрирования, борьба с коррупцией, перекрытие дыр, через которые просачивались бюджетные деньги, дали поступления в госказну на сумму 16 млрд. гривен. План по доходам перевыполняется на 9%. Это серьезная победа.

Иными словами: пришел хозяин и хочет навести порядок в бюджете, в промышленности, в законности приватизации. Он хочет все привести в законное русло. Однако кто не идет, тот не спотыкается, поэтому есть, конечно, ошибки, но власть анализирует свои шаги и открыта для диалога с обществом.”

ИЗ ВАРЯГ В ГРЕКИ

“Украина и страны Балтии — транзитные государства, — продолжила разговор Т. Степанкова. — Исторический путь “из варяг в греки” был экономически оправдан, поэтому нужно к нему вернуться. Международный транспортный коридор (МТК) Север — Юг является очень важным и с геостратегической точки зрения, и в геополитическом плане. Это касается как энергобезопасности всех стран, примыкающих к МТК, так и экономической целесообразности. Не случайно этот путь был освоен нашими предками — они выбрали кратчайший маршрут и “не чесали правой рукой левое ухо”.

Логично этот путь возродить, возобновить и упростить. Как это сделать? Думаю, что здесь помогут наши традиционные дружеские отношения с Балтийскими странами. Такая многолетняя



ВАЛЕРИЙ ПЯТАК: Нам очень важен опыт наших соседей, стран Балтии и, в первую очередь, Латвии.

дружба дорогого стоит, но, тем не менее, должна подкрепляться культурными, экономическими и научными связями. Нынешний бизнес-форум тому подтверждение — он показал взаимный интерес деловых кругов наших стран.

Следовательно, нужно структурировать наши отношения и понять, что мешает взаимовыгодному сотрудничеству. Сейчас товарооборот между нашими странами вроде бы увеличивается, но отношения остаются на уровне “купи — продай”. А ведь нужно, чтобы увеличивалось инновационное, научное, экономическое, культурное и научно-техническое

ляется достижение в ближайшие годы объемов товарооборота на уровне 1 млрд. долларов.

В связи с этим активизируются различные формы экономического сотрудничества со странами Балтии. У украинских банков много клиентов, работающих в балтийском и северном направлениях, и поэтому наши банкиры хотят участвовать в этих проектах, кредитовать их.

Мы работаем и над тем, чтобы увеличить свое присутствие в сфере услуг, развиваем транзитную транспортную составляющую — у нас много совместных проектов с Польшей и Литвой. Реализуем проект контейнерного поезда *Викинг* по маршруту Клайпеда — Ильичевск (Одесская область), ветку от которого планируем продлить до Риги. Сейчас работаем над совместным проектом в Латвии, где мы хотим более полно использовать портовую инфраструктуру наших стран. Прорабатываем планы создания совместного латвийско-украинского логистического и дистрибьюторского центра для эффективного использования мультимодальных перевозок.

Украина и Латвия имеют уникальное географическое положение для транзита грузов не только в направлении запад — восток, но и по маршруту север — юг. Черноморско-Балтийский стратегический вектор приобретает все большую актуальность

в рамках приоритетов, обозначенных ЕС при развитии транспортной инфраструктуры в направлении север — юг. Она включает в себя несколько международных транспортных коридоров, строительство трубопроводов и другие инвестиционные проекты. Я считаю, что именно транзитно-транспортная составляющая в перспективе может стать стратегическим направлением партнерства между Латвией и Украиной в международных перевозках между регионами Балтийского и Черного морей.

В заключении хочу еще раз подчеркнуть, что наша главная задача — обеспечить переход от преобладания торговли в двусторонних отношениях к развитию партнерства на всех уровнях, сосредоточивая усилия на инвестиционно-кооперационном, инновационном направлениях и высоких технологиях.” •

ТОВАРООБОРОТ МЕЖДУ УКРАИНОЙ И ЛАТВИЕЙ, МЛН. USD

	2002	2002/ 2001, %	2003	2003/ 2002, %	2004	2004/ 2003, %
Товарооборот	291	-9	363	25	472	30
Экспорт	249	-5	287	15	402	40
Импорт	42	-26	77	84	70	-9

Источник: Посольство Украины в Латвии.

сотрудничество. Ведь стратегия Украины — это стратегия инновационного рывка. Не вхождение во что-то или к кому-то, а именно собственная стратегия.

Выступая в Сейме Латвии, я сказала такую фразу: “Отношения между Латвией и Украиной развиваются динамично, но их глубина оставляет желать лучшего”. Хотелось бы сделать их более глубокими и качественно более наполненными”.

РИГА — ЛЬВОВ

Вице-мэр Львова Валерий Пятак представлял на бизнес-форуме Львовскую область, где проживает 2,6 млн. человек — больше, чем все население Латвии. Этот западный регион Украины, имеющий 280 км границы с членом ЕС — Польшей, по сути дела больше всех остальных областей Украины похож на Балтийские страны. Это и 750-летняя ис-

тория Львова, и европейское наследие в культуре и менталитете, и близость к Евросоюзу.

Именно поэтому вице-мэр сказал: “Те проблемы, которые мы решаем на своем региональном уровне, практически отражают государственную политику Украины в отношении ЕС”. А далее В. Пятак конкретизировал свою мысль: “Сегодня можно говорить о новой экономической политике, одним из главных компонентов которой является формирование среды, благоприятной для развития предпринимательства и привлечения инвестиций. Это главный приоритет нашей стратегии.

Ни для кого не является секретом, что в Украине существовало много барьеров для инвесторов. В связи с этим президент Украины Виктор Ющенко дал поручение правительству проанализировать

нормативную и законодательную базы и начать диалог с бизнесменами с чистого листа. Речь идет о том, чтобы убрать ненужные бизнесу барьеры и создать конкурентную среду. В ближайшее время будут отменены законодательные акты, мешающие бизнесу, и гильотинированы нормы, противоречащие здравому смыслу.

Второе направление деятельности — это подготовка инвестиционных проектов и презентация предложений для потенциальных инвесторов, а также агрессивная государственная маркетинговая политика. С этой целью 16-17 июня в Киеве будет проходить “мини Давос”, где будут представлены решения, ориентированные на инвесторов.

Каждый регион имеет свою специфику, поэтому приоритеты у всех разные. В Львовской области приоритетом в инвестиционной политике яв-

Украина — Литва

Интерес обоюдный

Елена Маснева
Литва

О торгово-экономическом сотрудничестве Литвы и Украины рассказывает БК Чрезвычайный и Полномочный Посол Украины в Литве Борис Климчук.

Борис Петрович Климчук прибыл в Вильнюс в качестве посла не так давно, в феврале 2004 года, но уже успел завоевать прочный авторитет у высшей политической элиты страны пребывания, более того, обзавестись дружескими связями со многими влиятельными лицами литовского “истеблишмента”. К официозу впрочем, со своей активной, энергичной натурой, не склонен вовсе.

Скорее, его можно охарактеризовать как посла-неформала, как ни непривычно звучит такое сочетание. Например, с командой земляков-журналистов, прибывших в Литву на футбольный любительский турнир, идет отужинать в ресторан охотнее званых приемов, а на выступление родного и взлелеянного им народного хорового коллектива “Волинь” в Вильнюсе сумел созвать добрую часть всего дипкорпуса и таки вышиб у них слезу под проникновенные украинские песни.

Бывший губернатор Волини, рекордсмен, продержавшийся в этом кресле с 1994 по 2002 год, имеет за плечами немалый опыт управления евронацеленной областью — расположенной на границе Украины с Польшей. Оценивая экономическую составляющую пребывания Климчука на главном посту, Волинь, по оценкам самих ее жителей, успела превратиться из провинции в регион. Уровень экономической активности волинян в результате создаваемого властью климата для бизнеса, стал одним из наивысших в Украине. Руководство настойчиво осваивало выгоды приграничного расположения и, пожалуй, первым в стране училось сотрудничать с европейскими структурами: именно здесь был реализован первый серьезный проект Евро-

союза в Украине — мост через реку Буг. Этот опыт оказался весьма востребованным в Литве, отдавая предпочтение осуществлению конкретных проектов, установлению и развитию уже существующих контактов, сближению представителей регионов и бизнес-структур на прямую, то есть дипломатии “живой”, что называется, в действии.

Практикой стали регулярные поездки заинтересованных предпринимателей, представителей отдельных городов и регионов-побратимов друг к другу, а недавно по инициативе посла, одобренной президентом Украины, в Литву был устроен настоящий “европризыв” для губернаторов сразу семи ведущих украинских областей. Высокие гости посетили уезды, с которыми подписаны Соглашения о сотрудничестве (а некоторые заключили новые договоренности), где уроки евроопыта получали, так сказать, с глубоким погружением в среду.

Дружеские отношения между Украиной и Литвой имеют отражение и в таких же успешных экономических связях?

Мы действительно достаточно близки географически, территориально, и, осмелюсь сказать, ментально. Правда, мы, украинцы, долго запрягаем, зато быстро едем. И то, что наработали литовцы в своем продвижении по пути в Европу, мы искренне и заинтересованно сейчас стараемся воспринять, этот опыт надеемся освоить и постараемся догнать их в определенном смысле.



БОРИС КЛИМЧУК: Небольшая Литва входит в тридчатку наиболее активных инвесторов на рынке Украины, что согласиться, делает ей честь.

ляется развитие приграничной инфраструктуры и транспортных пограничных переходов. По территории нашего региона проходят три международных транспортных коридора, в связи с чем разработана стратегия управленческих решений под названием “Стратегия 2015”.

На территории области расположены 8 пограничных пунктов пропуска. Планируется совместно с поляками построить еще 2, используя фонды ЕС. Сегодня приступили к реконструкции одного из действующих погранпереходов, инвестиционная стоимость которого составляет 10 млн. евро.

Следующим приоритетом для Украины является развитие индустрии туризма. Для Львовщины это стратегическая компонента, так как в области существует огромный рекреационный по-

тенциал Карпат, сотен заповедников и минеральных вод, а также более 3 тыс. историко-архитектурных памятников.

Львов является центром образования и науки в западной части Украины. Достаточно сказать, что в областном центре находится 20 вузов и десятки отраслевых НИИ. Научный потенциал в регионе весьма высок и его интеграция в реальную экономику также является приоритетом.

По всем приоритетным направлениям нам очень важен опыт наших соседей, стран Балтии и, в первую очередь, Латвии. Некоторые латвийские инициативы в сфере поддержки предпринимательства уже внедрены в Украине: созданы агентства регионального развития и содействия инвесторам.

Сравнивая потенциалы и приоритеты Украины и Латвии, для нас

открываются уникальные возможности не только в торговле, но и в развитии кооперационных связей. Дело в том, что мы можем технологически дополнять друг друга во многих секторах: в транспортно-логистических, в строительстве и реконструкции электропоездов, в деревообработке, в разработке новых технологий.

Рынок Латвии — это сегодня уже рынок Евросоюза и поэтому латвийская платформа может стать хорошей стартовой площадкой для вхождения в него украинских предприятий. Осваивая общеевропейский рынок, мы приобщаемся к евростандартам, что позволяет создавать конкурентоспособную продукцию. Это очень важно на пути интеграции украинской экономики в Европу. Латвия уже прошла этот путь, поэтому ее опыт очень ценен для Украины.” •

Пока это получается и во взаимовыгодных контактах. Действует Межправительственный совет по сотрудничеству, ежегодно проводится экономический форум. Эффективно работает украинско-литовская смешанная межправительственная комиссия. В прошлом году состоялось два ее заседания — в Паланге и Одессе, сейчас готовится очередное 9-е — в Друскининкай. Уже больше года действует в Вильнюсе представительство УСПП в странах Балтии.

Все это дает свои результаты. Объем взаимного товарооборота в прошлом году достиг рекордной за 13 лет отметки — 623 млн. долларов. Украина занимает четвертое место по объему вложенных литовским бизнесом инвестиций. В январе 2005 года они достигли 66 млн. долларов, после того как завершилась процедура покупки *Vilniaus bankas* банка *Ажио* в Украине. Особенно отраднo то, что процедура эта была завершена в сжатые даже для мировой практики сроки — от начала реализации идеи до ее воплощения в жизнь прошло чуть больше 3 месяцев. Вот хороший ответ предпринимателям Литвы, интересующимся, насколько бюрократизирован и долг процесс инвестирования в экономику Украины. Как видите, все это заняло совсем немного времени. Успешно работают в нашей стране 145 предприятий с участием литовского капитала, с общим объемом инвестиций около 30 млн. долларов. Небольшая Литва входит в тридчатку наиболее активных инвесторов на рынке Украины, что согласится, делает ей честь.

Есть примеры успешного бизнеса, освоившегося в Украине?

Активно развернули свой бизнес у нас компании Литвы *Norvelita*, *Kraitene*, *Utenos trikotazas*, *Panevezio kelia, Narbutas & Ko*. Строительная и инвестиционная компания *Hanner*, “автор” первого 30-этажного небоскреба в Литве, основала в Украине дочернюю фирму *Ханнер-инвест* и в следующие два года планирует инвестировать 50 млн. долларов в строительство в Киеве трех объектов — жилого и офисных зданий. Эта же компания активно осваивается уже и вдали от столицы — в Одессе.

Известный литовский производитель трикотажа АО *Utenos trikotazas* в феврале этого года выкупил контроль-

ный пакет акций швейной фабрики “Зоря” в Мукачеве и планирует инвестировать в дочернее производство 10 млн. долларов.

Украинские инвестиции в обратном направлении — в экономику Литвы, заметно скромнее. На 1 мая 2005 года они составляли 409 тыс. долларов. По оценкам экспертов, украинские предприниматели пока не рассматривают здешний рынок как достаточно емкий, а основной причиной малых вкладов называют сравнительно высокую себестоимость производства в Литве.

Одним из важнейших условий в углублении двустороннего торгово-экономического сотрудничества мы считаем установление взаимовыгодных контактов на региональном уровне. Деловые люди двух стран договариваются значительно быстрее, чем наши политики. Посольство только в этом году организовало бизнес-форумы городов Вильнюса и Киева, Волынской области и Вильнюсского уезда, Житомирщины и Алитусского уезда. Недавно представители 9 литовских компаний посетили Луцк с целью наладить контакты с деревообрабатывающими предприятиями, такой же интерес к организации деревообработки на месте высказал литовцам при посещении г. Алитус глава лесной Житомирщины **Павел Жебровский**. *Vilniaus bankas* организовал в конце мая целую делегацию бизнесменов в Киев и Одессу для изучения возможностей инвестирования на месте. Таких примеров реального сотрудничества множество.

Поддержка Литвы, в том числе и в экономической сфере, является значительной в желании Украины следовать курсом на евроинтеграцию?

Движение в Европу — это не ноу-хау нашей оранжевой революции. Он декларировался давно, другое дело, насколько эффективно работали эти программы. Литва, сыграв значительную роль в том, что евроустремления Украины не угасли в прошлом, и сейчас последовательно поддерживает нас. Например, активно лоббирует вопрос о признании Украины страной с рыночной экономикой, причем как на правительственном уровне, так и через коммерческие организации. Для нас ценно развитие торгово-экономических отношений с Литвой и в двустороннем и в еэсовском формате как перспектива. •

Сияние крон в лучах д

Юджин Этерис

В апреле исполнилось 200 лет со дня рождения Ганса Христиана Андерсена, известного всему миру датского сказочника, поэта и писателя. Этот год по решению ЮНЕСКО отмечается как год Андерсена. Подготовка к празднованию велась пять лет, было истрачено 230 млн. датских крон. Для маленькой Дании — это самое дорогое культурное мероприятие в ее истории.

Бизнес и культура. Эти понятия никогда, пожалуй, не были так близки, как в новейшее время. Объяснений этому феномену много. Во-первых, идет общий процесс, так сказать, коммерциализации сферы услуг, к которым, безусловно, относятся и все ипостаси культуры. Во-вторых, это повышение общего уровня зажиточности населения планеты, что привело к появлению эффекта “все на продажу”. И, наконец, в третьих — это одновременное снижение уровня культуры населения — некогда заниматься всяким там самообразованием, надо делать деньги — что и приводит к возможности реализовать “на потребу” все культурные ценности.

ДОБРОДЕТЕЛЬ ИЛИ...

Новым миллионерам уже не достаточно самого богатства, требуется нечто большее, например, слава и общественное признание. Впрочем, последнее было свойственно, пожалуй, всем богатым и во все времена. Что, однако, часто прикрывалось добродетелью и меценатством. Немаловажно, что последнее — не облагается налогом. Государство не благодарно — сколько налогов не плати, тут может быть серьезный навар.

В последнее время даже появились особые консалтинговые агентства, которые “за небольшое вознаграждение” могут подсказать, как самым оптимальным способом можно приобрести это искомое общественное признание. Плюс — реклама, интервью, дипломы, свет прожекторов, так сказать, у всех на виду. Это тоже чего-то стоит!

А тут подвернулся и повод — 200 лет со дня рождения Ганса Христиана Андерсена.



Датского сказочника

ГЛОБАЛЬНЫЕ “ПОСЛЫ”

Датчане — народ не бедный и к празднованию стали готовиться заранее. Понятно, на день рождения нужны деньги. В конце 2000 года, то есть почти за 5 лет до торжеств был учрежден специальный фонд — об этом чуть ниже.

Действовали на двух фронтах: в первую очередь на арене международной. Была проведена работа в ЮНЕСКО, которая загодя признала 2005 год годом Андерсена; были названы “послы Андерсена” — первые четыре десятка были номинированы еще в конце 2002-го, почему-то... в Нью-Йорке. Послы эти — спортсмены и переводчики, актеры и бизнесмены, оперные певцы, джазмены и т. д. со всех концов планеты. Например, **Вацлав Гавел** и **Гарри Балафонт**, **Пеле** и **Изабелла Альенде** должны были нести в массы идеи и мысли Г. Х. Андерсена. Все это, конечно, абсолютно бесплатно и добровольно (с оплатой всяческих командировочных), правда, прилагался диплом “посла” и памятная фарфоровая тарелка с датским дизайном. Празднества имеют свою страницу в сети: www:HCA2005.com.

Таких послов, как почетных, так и рядовых — назначено было больше 160 из 35 стран мира: из самой Дании — 19 и по паре-тройке от стран всех континентов. Но больше всех из “своих” стран — Франции — 11 (муж королевы **Маргрете II** — урожденный француз), Норвегии — 9 (всех почему-то номинировал **Роджер Мур**, славный агент-007, сам “посол Г. Х. Андерсена”, женат на датчанке), США — 7 (номинация кронпринца **Фредерика**, который несколько лет там учился), Австралии — 6 (жена датского кронпринца **Фредерика** именно оттуда). И так далее...

Среди стран Балтии послов не много: Эстония — 2, Латвия — 1 (**Нора Икстена**), Литва и Польша — по 4, Финляндия — 3. От России — вообще никого! Но не думаю, что здесь меньше знакомы с Г. Х. Андерсеном, скорее наоборот. Российские дети как, пожалуй, никто другой, знают вели-

кого сказочника. Причина, видимо, в чем-то другом.

ПИАР НА МИЛЛИОНЫ

Не менее интересно проходила кампания подготовки и внутри страны. Пару датских министерств (культуры и экономики), региональные и местные администрации “собрали” на торжества Г. Х. Андерсена 150 млн. крон (около 25 млн. долларов). Для сравнения: частный бизнес в лице одного, правда, самого крупного в стране банка — выделил 80 млн. крон. Был создан также и специальный фонд всех мероприятий Г. Х. Андерсена, называется он *Bikuben-fonden*, по имени одной из старейших в стране сберкасс, но уже давно куплен *Danske Bank*. Этот фонд, узурпировав все наличные средства, и стал вершить все “торжества”, получив за свой вклад все эксклюзивные права.

Быстренько были созданы правление торжеств (скорее для приличия), секретариат (из 9 человек) и пиар-группа — из 8-ми. Вот это серьезно — и та и другая получили из общего бюджета празднеств в 230 млн. крон примерно по 25 млн. крон. Конечно, был создан и худсовет праздника из нескольких десятков собственных и мировых знаменитостей, но это уже на добровольных началах (их собирали от случая к случаю).

Правда, было и интересное “новшество”: в рамках года Г. Х. Андерсена был учрежден постоянный фонд по борьбе с неграмотностью в мире — *HCA-ABC Fonden*. Все, кто хотел погреться в лучах прожекторов Г. Х. Андерсена, должны были сначала внести солидный вклад в этот фонд. А уж потом... все остальное.

Для маленькой Дании — это самое дорогое культурное мероприятие в ее истории. Конечно, другие датские бизнес-мостодонты тоже хотели бы “поучаствовать”, такие как *LEGO* или *SAS*, но на то он и эксклюзивный спонсор, что без его разрешения — ничего! Поэтому

для всех остальных остается лишь реклама — сиять в лучах славы сказочника.

ШОУ, КОТОРОЕ И НЕ СНИЛОСЬ ПИСАТЕЛЮ

В сам день рождения — в начале апреля — состоялось “гала-шоу” на центральной манежной арене столицы — *Parken*, шоу с претенциозным названием, как и начинаются все сказки: “Однажды...” На шоу выделили 50 млн. крон, где-то около 9,5 млн. долларов. Здесь, казалось бы, было, где разгуляться фантазии пиарщиков. Но ничего нового придумать они не смогли, и получилось нечто смешанное из сценария к американским оscarовским номинациям и посильных комментариев к жизни и творчеству Г. Х. Андерсена усилиями приглашенных актеров. Пару песен спетых **Тинной Тернер** стоили устроителям примерно миллион долларов! Никто, правда, так и не понял, какое это имело отношение к Г. Х. Андерсену?

Примечательно, что весь концерт шел по-английски, видимо отдавая дань широкой натуре сказочника, который всегда говорил, что “жить — значит путешествовать”, а какое же нынче путешествие без языка, тем более английского!

Официальная программа концерта — увесистый красочный буклет на трех языках (160 страниц), почти на две трети состоял из рекламы тех фирм, которые хотели бы быть рядом с культурой.

Такой бизнес на сказках не мог присниться даже Г. Х. Андерсену, хоть в сказках он и был большой дока. Правда, по части бизнеса он был, конечно, слабават и всю жизнь бедствовал. Если бы ни королевская стипендия — его талант так и остался бы не раскрытым.

Через месяц после концерта выяснилось, что уже сегодня фонд “в минусе” примерно на 4 млн. долларов. Но никто особо не печалится: бизнес раскошелится. •

Рисунок к этой статье любезно предоставил известный датский художник *Клаус Сайдл* (Claus Seidel).

GROSS DOMESTIC PRODUCT

	Latvia	Lithuania	Estonia
GDP at current prices, mln EUR			
2002	9759	14927	7469
2003	9802	16271	8042
2004	10968	17927	8893
GDP at constant prices, %			
2002	106.4	106.8	107.2
2003	107.5	109.7	105.1
2004	108.5	106.7	106.2
GDP per capita, EUR			
2002	4174	4303	5498
2003	4216	4711	5942
2004	4742	5218	6592

Source: The Latvian Central Statistics Office.

WAGES, EUR

	Latvia	Lithuan	Estonia
Monthly average, Q1 2005			
Gross wage	323.0	368.0	475.0
% to Q1 2004	116.4	110.8	110.1
Min. wage, April 2005	114.0	145.0	172.0
% to April 2004	100.0	111.1	108.5
Old-age pension, monthly average, Q1 2005	113.0	114.0	147.0
% to Q1 2004 %	115.0	114.3	111.1

Source: The Latvian Central Statistics Office.

FOREIGN TRADE, Q1 2005, MLN EUR

	Latvia	Lithuania	Estonia
Export (FOB):			
total	888	1960	1363
to EU-25	693	1391	1070
% of total	78	71	79
Import (CIF):			
total	1417	2401	1750
from EU-25	1008	1415	1304
% of total	71	59	75
Balance of foreign trade	-529	-441	-387

Source: The Latvian Central Statistics Office.

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS

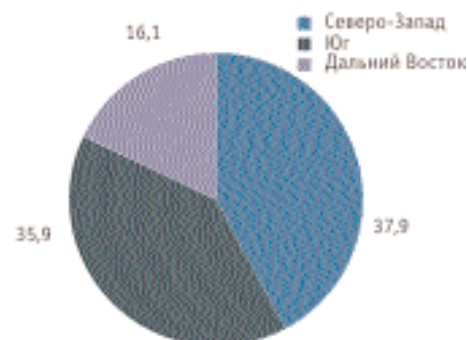
At the end of quarter	Latvia	Lithuania	Estonia
FDI, stock, total, mln EUR			
Q4 2004	3298	4690	6987
Q4 2003	2634	3968	5164
Per capita EUR			
Q4 2004	1430	1369	5171
Q4 2003	1142	1151	3308
FDI, flows, mln EUR			
Q4 2004	118	129	243
Q4 2003	59	97	121
% of GDP			
Q4 2004	3.9	2.7	10.6
Q4 2003	2.2	2.2	6.0

Source: The Latvian Central Statistics Office.

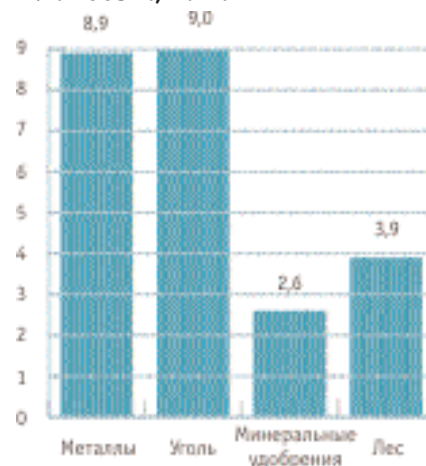
ГРУЗОБОРОТ НА ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГАХ БАЛТИЙСКИХ СТРАН, МЛН. Т

	2004	2005	2005/2004, %
	January — May		
Latvijas dzelzceļs	21.9	22.9	104.7
Lietuvos geležinkeliai	18.4	19.2	104.3
Eesti Raudtee*	10.6	15.6	147.3

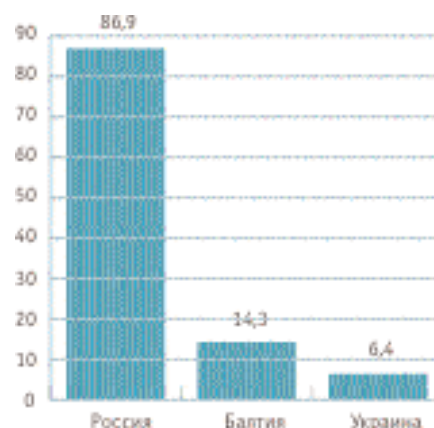
Source: RZD-Partner, LDz. (*January — April)

**ПЕРЕВАЛКА ГРУЗОВ В БАСЕЙНАХ РОССИИ
ЗА 1 КВ. 2005 Г., МЛН. Т.**

Источник: Морские перевозки России.

**ПЕРЕВАЛКА ОСНОВНЫХ ЭКСПОРТНЫХ ГРУЗОВ
ЧЕРЕЗ МОРСКИЕ ПОРТЫ РОССИИ
ЗА 1 КВ. 2005 Г., МЛН. Т**

Источник: Морские перевозки России.

**ПЕРЕВЕЗЕНО ВНЕШНЕТОРГОВЫХ ГРУЗОВ ЧЕРЕЗ
МОРСКИЕ ПОРТЫ РОССИИ, БАЛТИИ, УКРАИНЫ
ЗА 1 КВ. 2005 Г., МЛН. Т**

Источник: Морские перевозки России.

AVERAGE PRICES FOR GOODS AND SERVICES, EUR PER KG

	Latvia			Lithuania			Estonia		
	April 2004	July 2004	April 2005	April 2004	July 2004	April 2005	April 2004	July 2004	April 2005
Beef	2.45	2.51	2.67	2.20	2.92	3.04	2.58	2.52	2.83
Pork	2.57	2.60	2.56	2.43	2.83	2.38	3.21	3.13	3.18
Chicken	1.98	1.92	1.91	1.58	1.80	1.62	2.39	2.39	2.32
Sausage boiled	2.66	2.61	2.52	2.46	2.63	2.59	2.43	2.56	2.65
Butter	2.92	3.00	3.32	3.40	3.49	4.53	3.36	3.58	3.95
Milk, 2,5% of fat, 1l	0.46	0.47	0.47	0.47	0.47	0.52	0.45	0.44	0.44
Eggs, 10 pcs	0.93	0.90	0.85	0.76	0.64	0.78	0.91	0.88	0.84
Rye bread	0.67	0.68	0.68	0.62	0.66	0.65	0.80	0.81	0.82
Rolls of high grade wheat-flour	0.82	0.84	0.83	0.81	0.85	0.85	0.91	0.93	0.91
Sugar	1.00	0.99	0.94	0.94	0.98	0.89	0.46	1.03	0.99
Potatoes	0.21	0.27	0.26	0.19	0.41	0.24	0.34	0.51	0.35
Vodka 40% alc. vol., 1l	7.98	7.75	7.29	6.96	6.97	7.20	8.36	8.34	8.82
Petrol A-95, 1l	0.64	0.69	0.77	0.73	0.78	0.81	0.62	0.69	0.76
Electricity, per 100 kWh	6.85	6.76	6.40	8.40	8.40	8.98	7.00	7.00	7.86

Source: The Latvian Central Statistics Office.

СТОИМОСТЬ НЕКОТОРЫХ ТОВАРОВ И УСЛУГ В РАЗНЫХ ГОРОДАХ МИРА В 2005 Г., EUR

Товар или услуга	Лондон	Париж	Нью-Йорк	Токио	Рига
Ежемесячная аренда квартиры класса люкс с двумя спальнями (без мебели)	2472	1900	2904	3469	1000
Одна поездка в автобусе или метро	2.91	1.40	1.66	1.95	н. д.
Международная ежедневная газета	1.45	1.70	1.39	3.49	3.44
CD с музыкой	18.86	23.50	16.55	18.21	25.09
Чашка кофе, включая плату за сервис	2.60	2.20	2.74	3.04	3.05
Обед в фаст-фуде, включая гамбургер	6.38	5.90	4.77	4.77	2.55

Источник: Mercer Human Resource Consulting.

САМЫЕ ДОРОГИЕ ДЛЯ ПРОЖИВАНИЯ ГОРОДА МИРА

Позиция		Город, страна	Индекс (Нью-Йорк = 100)	
2005	2004		2005	2004
1	1	Токио, Япония	134.7	130.7
2	4	Осака, Япония	121.8	116.1
3	2	Лондон, Великобритания	120.3	119.0
4	3	Москва, Россия	119.0	117.4
5	7	Сеул, Южная Корея	115.4	104.1

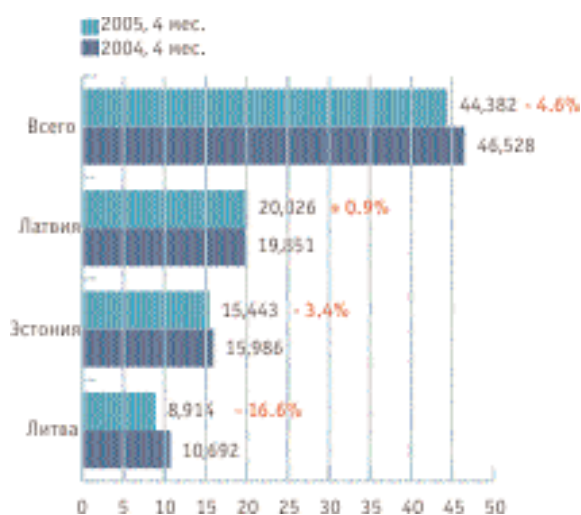
Источник: Mercer Human Resource Consulting.

ВОПРОС ДНЯ: ВАМ ПЛАТЯТ ЗАРПЛАТУ

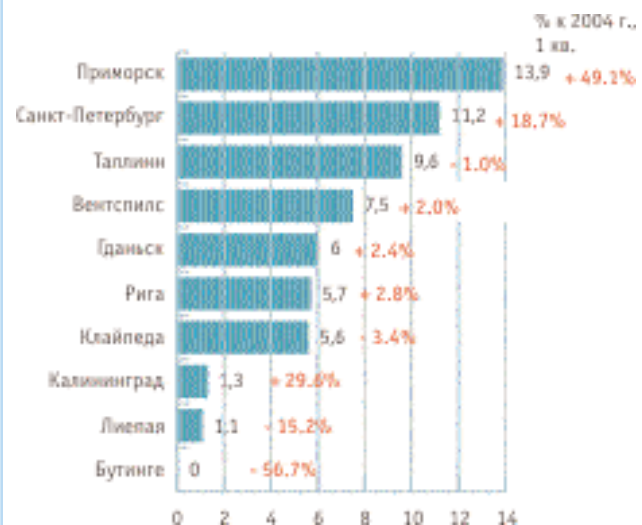
Ответ	%
По честному	44
Часть — в конверте	23
Все в конверте	10
Не работаю	13
Не понял(а) вопроса	9

Источник: DELFI. Опрос проведен в Латвии 13 июля. В нем приняло участие 3466 человек.

CARGO TURNOVER IN THE BALTIC PORTS, MLN T



Source: RZD-Partner.

ГРУЗОБОРОТ ПОРТОВ
ВОСТОЧНОГО ПОБЕРЕЖЬЯ БАЛТИЙСКОГО МОРЯ

Источник: LETA, Ассоциация морских портов России.

International exhibitions and conferences in 2005 in which is supposed participation of BC

Name		Place	Date
RIGA FOOD 2005	E	Riga, Latvia	08.09 — 11.09
6 Baltic Sea Region Communication Forum	F	Riga, Latvia	12.09 — 13.09
CIS OFFSHORE	E, C	St. Petersburg, Russia	13.09 — 15.09
AutoTrans 2005	E	Moscow, Russia	13.09 — 16.09
HUSUMWIND — The leading international wind energy industry trade fair	E, C	Husum, Germany	20.09 — 24.09
Transit — TransKazakhstan 2005	E	Astana, Kazakhstan	21.09 — 23.09
13th BALTIC VALUATION CONFERENCE 2005	C	Tallinn, Estonia	22.09 — 24.09
NEVA — International Shipbuilding Exhibition and Conference	E, C	St. Petersburg, Russia	26.09 — 29.09
EXPOGAS ST. PETERSBURG 2005	E	St. Petersburg, Russia	26.09 — 29.09
TRANSTEC NEVA 2005 — International Transport Exhibition	E	St. Petersburg, Russia	26.09 — 29.09
INFOCOM 2005 — Infocommunications	E	Moscow, Russia	28.09 — 01.10
TransUkraine 2005	E	Odessa, Ukraine	29.09 — 02.10
EXPO REAL — International Commercial Property Exposition	E	Munich, Germany	04.10 — 06.10
BELARUSENERGIA, BELARUSECOLOGIA, BELARUSCONTROLA	E, C	Minsk, Belarus	04.10 — 07.10
KIOGE — Kazakhstan International Oil & Gas Exhibition & Conference	E, C	Almaty, Kazakhstan	04.10 — 07.10
TRANSPORT + LOGISTICS	E	Kiev, Ukraine	04.10 — 07.10
REAL ESTATE	E	Helsinki, Finland	05.10 — 07.10
European Rail Forum	F	Brussel, Belgium	05.10 — 07.10
CITY. REAL ESTATE. INVESTMENT 2005	E	VILNIUS, LITHUANIA	06.10 — 08.10
POWER & ENERGY 2005	E	Kiev, Ukraine	08.11 — 11.11
INFORMATION TECHNOLOGIES AND COMMUNICATION	E	Kiev, Ukraine	12.10 — 15.10
XI International CEREAN Conference — Central European Real Estate Association Network	C	Kiev, Ukraine	13.10 — 15.10
INTERBANK — International Exhibition of Banking Equipment	E	Warsaw, Poland	13.10 — 15.10
WAREHOUSE. TRANSPORT. LOGISTICS 2005	E	Moscow, Russia	17.10 — 21.10
INFOBALT — International Trade Fair of Information Technology, Telecommunications and Office Equipment	E	Vilnius, Lithuania	19.10 — 22.10
Russian Regions' Investment and Innovation Attraction	F	St. Petersburg, Russia	20.10
New City in the Old Walls: Housing Construction	C	Riga, Latvia	21.10
IT:M — IT Event for Medium-sized Enterprises Hamburg, Trade Fair and Convention for IT-Solutions in Small and Medium-sized Enterprises	E	Hamburg, Germany	23.11 — 26.11
BANKING AND FINANCE IN THE BALTICS	C	Riga, Latvia	24.10 — 25.10
DKM — International Trade Fair for Finance and Insurance Industry	E	Dortmund, Germany	25.10 — 27.10
EXPORAIL — Railway Technology Fair	E	Moscow, Russia	26.10 — 28.10
POWER KAZAKHSTAN 2005	E	Almaty, Kazakhstan	02.11 — 04.11
OIL AND GAS 2005	E	Kyiv, Ukraine	08.11 — 11.11
3rd BALTIC BRANDING CONFERENCE	C	Riga, Latvia	14.11 — 15.11
EBIF — European Banking & Insurance Fair	E, C	Frankfurt/Main, Germany	15.11 — 17.11
INVESTCITY — Polish Cities Investment Fair	E	Poznan, Poland	15.11 — 18.11
EUROPORT 2005	E	Amsterdam, Netherlands	15.11 — 18.11
BALTIC SEA REGION COMMUNICATIONS FORUM	F	Riga, Latvia	22.11 — 23.11
2nd INTERNATIONAL EXHIBITION "REAL ESTATE"	E	Riga, Latvia	25.11 — 27.11
Transport and Logistics in International Trade. Information Technologies	C	Tallinn, Estonia	08.12 — 09.12

E — exhibition, C — conference, F — forum