ТРАНСПОРТ: стр. 10

ПОРТЫ: стр. 12

ТЕХНОЛОГИИ: стр. 14

МАРКЕТИНГ: стр. 38

БАЛТИЯ

Порты
8 Лиепая — родина подводного флота России
12 Балтийские порты снижают обороты
14 Частный порт Эстонии: конкуренция или партнерство
Транспорт
10 Тарифы меняются, тарифы растут
13 Балтийский курс Рижского вагоностроительного
Технологии
16 Спрос на ИТ-услуги набирает темп
Инновации
18 За инновации в предпринимательстве

НЕДВИЖИМОСТЬ В БАЛТИИ

20 Латвия: вдогонку за Европой
24 Литовский рынок вздыбился, но не за счет сделок
26 Эстония: бум на рынке нового жилья
28 Вадим Марков: “Рынок бежит впереди паровоза”
30 Рынок недвижимости в Северо-Восточной Европе: новый “пузырь”?
32 Взгляд из Лондона
Банки
33 Сэкономленные время и средства — ценное приобретение
Рынок труда
34 Срочно нужны инженеры и слесари
Маркетинг
38 Дисконт: жизнь со скидкой
Право
40 Интеллектуальная собственность: становление и развитие латвийского законодательства

ЕВРОСОЮЗ

Интеграция
42 Свежие ветры над Балтией
Финансовая интеграция
46 Рынок ценных бумаг и биржи

СНГ

Форум
48 Латвия и Беларусь: перспективы сотрудничества
Сотрудничество
49 Условия СЭЗ “Витебск” — гарантия успеха

КНИГИ

53 Способ познания реальности
53 Алиса в стране ЕС

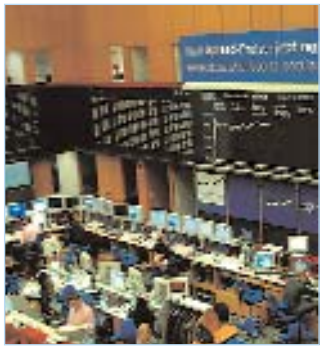
ЦИФРЫ И ФАКТЫ

54 Статистика
56 Форумы

НАШИ ПАРТНЕРЫ

LURSOFT
Регистр предприятий ЛР
NORD/LB Latvija
Рижский вагоностроительный завод
Свободная экономическая зона "Витебск"
Ilguciems
Рижская школа менеджеров
ITE Group PLC
ITECA
LETA
ИА Росбалт

ПРАВО: стр. 40



ФИНАНСОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: стр. 46

ФОРУМ: стр. 48

КНИГИ: стр. 53

www.baltkurs.com

ТРИ В ОДНОМ

подпишись
на электронную версию журнала
и получи

- **доступ к электронному архиву**
- **бумажную версию**

Стоимость подписки на год

50 EUR или 65 USD или 30 LVL

Звоните Елене по телефону +371 7062650
Пишите по адресу jelena@baltkurs.com
Счет будет выслан на указанный вами адрес

www.baltkurs.com

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖУРНАЛ ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ
БАЛТИЙСКИЙ КУРС

Журнал выходит с 1996 года, раз в квартал
Зима 2005–2006 (№ 35)
Нас читают в Латвии, Литве, Эстонии, странах СНГ, Западной, Центральной и Северной Европы, США, Канаде, странах Латинской Америки, Израиле и др. государствах

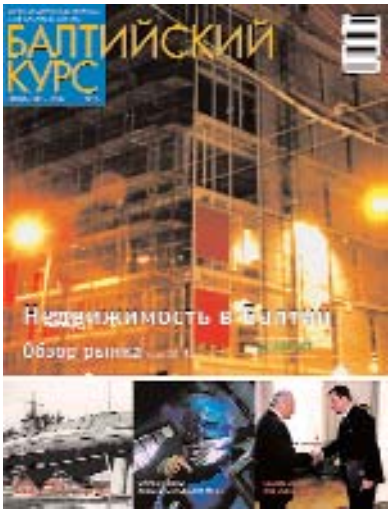
Журнал зарегистрирован 01.03.96 г.
в Регистре предприятий Латвийской Республики
как средство массовой информации,
регистрационный номер 000701928

Главный редактор
Ольга Павук
e-mail: olgap@baltkurs.com
Международный редактор
Юджин Этерис
e-mail: eugene@baltkurs.com
Ответственный секретарь Алла Петрова
e-mail: allap@baltkurs.com
Корректор Алла Борикова
Редколлегия:
Станислав Бука – *Dr. Oec., председатель сената Балтийского русского института (Латвия)*
Райво Варе – *директор по развитию Eesti Raudtee (ЭЖД), экс-министр транспорта (Эстония)*
Янис Домбурс – *независимый журналист (Латвия)*
Бу Краг – *вице-президент Svenska Handelsbanken, финансовый эксперт по Балтийским странам (Швеция)*
Евгений Костенко – *канд. тех. наук, зам. главы администрации СЭЗ Минск (Республика Беларусь)*
Бронисловас Лубис – *президент Конфедерации промышленников Литвы, президент Ассоциации Казбалт (Литва)*
Николай Межевич – *д.э.н., профессор Санкт-Петербургского университета, директор Центра трансграничных исследований (Россия)*
Ольга Павук – *Dr. Oec., главный редактор журналов Балтийский курс / The Baltic Course (Латвия)*
Инна Рогачий – *вице-президент Rogatchi Productions&Communications (Финляндия)*
Олег Соскин – *Dr. Oec., 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
Фото А. Ермолинский, В. Зайцев, пресс-фото, архив *БК*
Отпечатано типография Veiters
Цена свободная

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

На таком фоне публикуются рекламные материалы.



Тема очередного номера *БК* — рынок недвижимости в Балтийских странах. Именно этот сектор экономики развивается в последние годы невиданными доселе темпами. В Латвии, к примеру, оборот предприятий, обслуживающих этот рынок, дает ВВП около 6%. И это без учета сделок, совершаемых физическими лицами и составляющими, по оценкам экспертов, до 90% совокупного рынка.

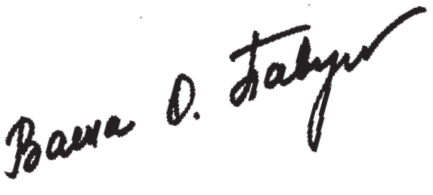
Рынок недвижимости растет, несмотря на стремительный рост цен, зачастую неадекватных предлагаемой продавцами недвижимости. Чему способствуют низкие проценты по банковским кредитам. Только в Вильнюсе в 2006 году планируется инвестировать в жилье почти 150 млн. долларов.

В нашем обзоре мы попытались не только показать тенденции рынка, но и оценить круг тех, кто работает на предприятиях, продающих либо сдающих в найм жилье и коммерческую недвижимость, а также занимающихся новыми проектами либо управляющих своей собственностью.

Выяснилось, что в кругу балтийских миллионеров немало тех, кто зарабатывает на этом рынке. В Эстонии, к примеру, в ТОПе-500 крупнейших предприятий 20 зарабатывают на операциях с недвижимостью.

Как долго будет сохраняться столь благополучная для коммерсантов ситуация? Будут ли расти цены? И стоит ли ожидать, когда этот пузырь лопнет? На все эти и другие вопросы мы и попытались ответить в нашем обзоре и других материалах на эту тему.

Желаем всем нашим читателям в Новом 2006 году обрести новое комфортное жилье, а девелоперам и риелторам — успехов в работе!



"Бэби-крах" XXI века

По данным Еврокомиссии, численность населения уже падает в таких странах, как Венгрия, Латвия, Литва, Эстония, Словакия и Чехия. Из шести самых многонаселенных стран ЕС лишь Франция и Британия прогнозируют рост численности населения к 2050 году. Этот "бэби-крах", предупреждают аналитики, отразится на экономическом росте, социальных программах, иммиграции, а также дипломатическом, культурном и военном влиянии Европы в XXI веке.

The Washington Times, 8 декабря.

Я не собираюсь на всю жизнь оставаться в политике. Еще лет пять, десять, но не больше.

Эдгар Сависаар, министр экономики и коммуникаций Эстонии и лидер Центристской партии. SL Ohtuleht/DELFI, 7 октября.

И в парламенте, и на утренней передаче ETV Эдгар Сависаар жаловался, что его приобретенную по дешевке землю и дом в Кейла-Йоа никто не хочет купить по более высокой цене. Он даже предложил все сразу перепродать, был бы только покупатель. Спасибо за предложение, Эдгар! Я покупаю.

Тынис Пальтс, мэр Таллинна. DELFI, 16 сентября.

Латвия пока не будет торопить Россию с подписанием договора о границе — сейчас важнее достичь соглашения об экономическом сотрудничестве между странами.

Айгарс Калвитис, премьер-министр Латвии. Из интервью Латвийскому радио, 21 октября.

Чтобы мы не говорили, как бы не выстраивали нормальные отношения, одним из главных остается вопрос о границе. Удивительная ситуация: никто не возражает, а договора о границе нет. Несмотря на то, что эта проблема волнует не только Россию и Латвию, но и в первую очередь Евросоюз".

Виктор Калюжный, посол РФ в Латвии. Рига, 5 декабря.

Дружественная держава США, безусловно, является одним из наших стратегических партнеров, но если мы настоящие друзья, то настоящему другу ты можешь сказать все, что думаешь. Но если ты не можешь сказать ему то, что думаешь, а должен только успевать за ним, то он тебе не друг.

Андрис Шкеле, бизнесмен, экс-премьер Латвии. Час, 15 сентября.

У профессиональных политиков, коими в Эстонии можно считать, например, практически пожизненных членов Рийгикогу, большая часть жизни проходит в состоянии предвыборной эрекции.

Рейн Вейдеманн, обозреватель Postimees. DELFI, 14 сентября.

Современный разрыв между властью и обществом — почти как накануне оккупации 1940 года, когда люди не получали информацию о том, что происходит на вершинах власти.

Дарюс Куолис, директор Института гражданского общества Литвы. ELTA, 20 сентября.

Если Эстония не сможет как можно быстрее перейти на евро, это может повлечь за собой откат эстонской экономики и проблемы с госбюджетом.

Андрес Липсток, президент Банка Эстонии. DELFI, 20 сентября.

Некоторые представители власти с высоких трибун говорят о борьбе с бедностью в странах Африки. Между тем разработчики отечественной программы по борьбе с бедностью уже сами забыли, что в ней написано.

Петерис Кригерс, председатель Латвийского союза свободных профсоюзов. DELFI, 3 октября.

В отличие от Литвы и Эстонии у нас (в Латвии) слишком раздут штат чиновников, и для решения любого мало-мальски важного вопроса приходится долго ходить по кабинетам.

Вениамин Гуревич, латвийский миллионер. Бизнес&Балтия, 5 октября.

С экономической точки зрения можно оценить практически все. Но когда это касается движения мысли политиков, лично для меня наступает ступор. У этих небожителей какие-то свои соображения, которые простым смертным плохо понятны.

Евгений Гомберг, латвийский предприниматель. DELFI, 14 октября.

Валдас Адамкус привык летать на чем попало. В аэропорту Кабула многие были удивлены, что президент Литвы вышел из самолета под украинским флагом. Вопрос о приобретении Литвой самолета для государственных нужд до сих пор не решен.

ELTA/Lietuvos rytas, 19 октября.

Не во всех наших нынешних бедах виноват проклятое советское время. Очень часто причиной является людская глупость, желание жить своим умом и неумение взять из прошлого то, что стоит перенимать.

Аво-Рейн Терепинг, член правления Riigi Infokommunikatsiooni Sihtasutus, phd. DELFI/Postimees, 20 октября.

Люди должны понять, что покупка потребительских товаров в кредит — это неправильное вложение средств! Это все равно что ехать в машине и выбрасывать деньги в окно.

Кришьянис Кариньш, министр экономики Латвии. Телеграф, 17 ноября.

Не вступи Латвия в ЕС, ее постигла бы участь маленькой оффшорной страны, которую, однако, ничего хорошего не ожидало из-за неразвитой экономики и демократии. На политику страны и политические партии и сейчас чрезмерно влияют бизнес-группировки.

Алфс Ванагс, директор Балтийского международного центра исследований экономической политики. БК, № 35.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ LDZ В ДЕЙСТВИИ

Дочерние предприятия ГАО *Latvijas dzelzcels — LDz infrastruktura, LDz Cargo* и *LDz ritosa sastavu serviss* — должны пуститься в самостоятельное плавание 3 июля 2006 года. Новые предприятия возглавят: *LDz infrastruktura* — директор по производству *LDz* **Станислав Байко**; *LDz Cargo* — директор Управления по грузоперевозкам **Эрикс Шмукстс**, а председателем правления *LDz ritosa sastavu serviss* станет член правления компании *Hanza Shipping* **Айварс Муравскис**.

В *LDz ritosa sastava serviss*, который будет заниматься обслуживанием подвижного состава, войдут: локомотиворемонтный центр, вагоноремонтный центр и дирекция подвижного состава. В свою очередь, действующее предприятие АО *Pasazieru vilciens* по-прежнему будет заниматься перевозкой пассажиров на внутренних линиях. У *LDz* уже имеются следующие дочерние предприятия: АО *Starptautiskie pasazieru parvadajumi* (международные пассажироперевозки), АО *VRC Zasulauks* (вагоноремонтный центр) и ООО *Dzelzcela apsardze* (охранное предприятие).

С идеей реструктуризации *LDz* министр сообщения **Айнарс Шлесерс** выступил в начале 2005 года. Он предложил эту идею, дабы избежать перекрестного субсидирования пассажирских перевозок за счет грузоперевозок, а также для отделения содержания инфраструктуры — как того требуют директивы ЕС. Ряд наблюдателей увидели в этом начало скрытой приватизации железной дороги. Однако А. Шлесерс неоднократно заявлял, что этого не произойдет.

ЛАТВИЯ — УКРАИНА: АКТИВИЗАЦИЯ ОТНОШЕНИЙ

Премьер-министр **Айгарс Калвитис** провел в конце ноября в Киеве переговоры с президентом Украины **Виктором Ющенко**, премьер-министром **Юрием Ехануровым** и министром иностранных дел **Борисом Тарасюком**, на которых обсуждалось развитие двусторонних отношений и создание специальной рабочей группы по активизации делового сотрудничества в различных отраслях, в том числе в сфере транзита.

КАУНАССКАЯ СЭЗ ТОРЖЕСТВЕННО ОТКРЫЛАСЬ

Девять лет понадобилось, чтобы начать деятельность Каунасской свободной экономической зоны (СЭЗ). В середине декабря состоялась торжественная церемония открытия СЭЗ в присутствии руководителей Каунасского округа, района, г. Каунаса и представителей Сейма Литвы. Участникам мероприятия был представлен проект интегральной части мультимодальных терминалов Каунасского региона, прошла дискуссия "Сбалансированное развитие терминалов Каунасского аэропорта, городского скоростного транспорта, европейской и русской железнодорожной колеи".

Сейм учредил Каунасскую СЭЗ в октябре 1996 года. Тогда планировалось, что СЭЗ площадью около 1 тыс. га станет крупнейшей в Балтийском регионе, но возникли препятствия, связанные с

выкупом земли у частных собственников. В 2004 году Сейм принял поправки к закону о Каунасской СЭЗ, сократив ее территорию до 534 га. В ноябре на территории Каунасской СЭЗ начались первые работы по развитию инфраструктуры, проведению водопровода и канализации. Учредитель Каунасской СЭЗ — бельгийская компания *AOI NV* — уже подписала договоры о земельной аренде с несколькими обществами. Летом 2006 года они планируют начать работу.

ИССЛЕДУЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Эффективность производства на предприятиях в странах Балтии значительно ниже, чем в среднем по Центральной Европе, свидетельствует исследование о конкурентоспособности европейских предприятий, проведенное компанией *KPMG*. С точки зрения эффективности наиболее быстро развиваются литовские предприятия: в течение 2005 года рост на 19%. Второе место занимает Латвия — 14%, третье — Эстония — 4%.

ВВЕДЕНИЕ ЕВРО ЗАДЕРЖИВАЕТСЯ

Если исходить из нынешних критериев введения евро, только у Литвы есть шансы ввести его в запланированный срок. Эстония и Латвия перейдут на общеевропейскую валюту по крайней мере годом позже, чем планировалось, считают аналитики *SEB Latvijas Unibanka*. По мнению экспертов банка, быстрый экономический рост в Латвии и процесс постепенного выравнивания цен с европейским уровнем привел к повышению потребительских цен, что вызывает сомнения в своевременном присоединении к еврозоне. В Латвии высокая инфляция удерживается уже длительное время и снижается крайне медленно. В Эстонии темпы инфляции также увеличиваются, в Литве же изменения цен менее значительны.

По прогнозам аналитиков, среднегодовая инфляция в 2005 году составит в Латвии 6,4%, в Эстонии — 3,9%, в Литве — 2,6%. В 2006 году инфляция в Латвии составит 4,9%, в Эстонии — 2,5%, в Литве — 2,5%, в 2007 году: в Латвии — 3,7%, в Эстонии — 2,4%, в Литве — 2,7%.

РИГА СТАЛА ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ БАЛТИЙСКИХ МЕТРОПОЛИЙ

На совещании международной сети сотрудничества "Балтийские метрополии" Рига избрана председательствующим в этой организации городом на последующие два года. Сеть метрополий была учреждена 22 октября 2002 года в Копенгагене как постоянная структура сотрудничества крупнейших городов в регионе Балтийского моря. В организацию входят Берлин, Копенгаген, Хельсинки, Мальме, Осло, Рига, Стокгольм, Санкт-Петербург, Таллинн, Вильнюс и Варшава.

ПРИНЯТ ЗАКОН О ПРОДАЖЕ MAZEIKIU NAFTA

Сейм Литвы утвердил пакет законов, позволяющий правительству приобрести у *ЮКОСа* акции *Mazeikiu nafta* и продать их новому владельцу, одолжив для сделки до 3 млрд. литов (0,87 млрд. евро). Конституционный суд в декабре признал, что положения закона о реорганизации обществ *Butinges nafta*, *Mazeikiu nafta* и *Naftotiekis* противоречат конституции. Подписанные в 2002 году между *ЮКОСом* и правительством Литвы договоры об инвестициях предусматривают, что возникшие между сторонами споры решаются в соответствии с английским правом. В связи с чем, правительство Литвы решило нанять британских адвокатов для решения проблем, связанных с продажей акций НПЗ, принадлежащих *ЮКОСу*. В настоящее время *ЮКОС* владеет 57,3% акций *Mazeikiu nafta*, правительство Литвы — 40,6%.

ЭСТОНИЯ ГОТОВА ПРИСОЕДИНИТЬСЯ К НОВОМУ ПРОЕКТУ АЭС

Если Литва решит строить новую АЭС, к ее строительству хотела бы присоединиться и Эстония. Возможности совместного строительства новой АЭС обсуждались на состоявшейся в конце ноября в Таллинне встрече председателя Сейма Литвы **Артураса Паулаускаса** и президента Эстонии **Арнольда Рюйтеля**. На встрече не говорилось конкретно, каким мог бы быть вклад Эстонии в случае решения сообща строить АЭС. А. Рюйтель говорил о двусторонних энергетических проектах и проявил интерес к строительству АЭС в Литве.

ДОЛГОЖДАННЫЕ ВИЗЫ

Посольство Латвии в столице Казахстана Астане с 15 декабря начало выдавать латвийские визы, сообщает пресс-центр Министерства иностранных дел ЛР. Как отмечает МИД, этот шаг будет способствовать более тесному сотрудничеству между государствами в сфере экономики, торговли, культуры и туризма.

КРУПНЕЙШАЯ ИНВЕСТИЦИЯ В ПОРТ КЛАЙПЕДА

Предприятие *Krovinu terminalas* ("Грузовой терминал"), принадлежащее крупнейшей портовой компании *Klasco,* инвестировало в строительство нового нефтехимического терминала 110 млн. литов. Это крупнейшие частные инвестиции в Клайпедском порту, утверждается в сообщении для печати. Мощность терминала, строительство которого началось летом 2004 года, — 2 млн. тонн в год. Длина набережной грузового терминала — 250 метров, глубина — 14 метров. У набережной могут швартоваться суда водоизмещением 60-65 тыс. тонн. *Klasco* принадлежит 51% акций *Krovinu terminalas*, владельцы остальных 49% акций — частные лица.

БИОДИЗЕЛЬ И ГЛИЦЕРИН ИЗ ЛИТВЫ

Находящееся в Ширвинтском районе Литвы предприятие *Baltijos biodyzelino centras*, возводящее завод по производству биодизелина и глицерина стоимостью 80 млн. литов, подписало договоры о реализации 100% своей продукции. По словам гендиректора *Baltijos biodyzelino centras* **Юозаса Пажусиса**, продукция будет экспортироваться в страны Западной Европы, незначительная часть будет продаваться в Литве. Ежегодно планируется производить до 40 тыс. тонн биодизелина, до 5 тыс. тонн глицерина и около 60 тыс. тонн гранулированных выжимок для кормов. Для этого потребуется 86-90 тыс. тонн сырья в год, которое планируется закупать в Литве. На заводе будет создано до 1200 рабочих мест.

БОЛЬШОЙ ИГРОК

Крупнейшая в мире страховая компания *American International Group* (*AIG*) планирует развернуть в Латвии долгосрочную деятельность. *AIG Life* планирует стать одним из лидеров латвийского рынка страхования. Свои представительства американская страховая компания имеет также в Литве и Эстонии.

ВИЛЬНЮС — КУЛЬТУРНАЯ СТОЛИЦА ЕВРОПЫ 2009 ГОДА

Заседавший в Брюсселе Совет по образованию, культуре и делам молодежи ЕС решил номинировать Вильнюс и австрийский город Линц на звание культурных столиц Европы 2009 года. Именно в этом году будет отмечаться тысячелетие первого упоминания названия Литвы в письменных источниках.

К этой дате в Вильнюсе приурочено проведение многих значительных культурных мероприятий, в том числе — завершение строительства в Вильнюсе Дворца правителей Великого княжества Литовского.

КАССИР БАНКА СЕЛ НА 7 ЛЕТ

Рижский окружной суд признал виновным бывшего кассира *Unibanka* **Индулиса Стуранса** в хищении из банка более 1,5 млн. латов и приговорил его к 7 годам лишения свободы с конфискацией имущества. Прокуратура обвинила И. Стуранса в мошенничестве и присвоении чужого имущества, а также в легализации средств, добытых преступным путем в крупных размерах. Предприимчивый кассир в течение двух лет присваивал деньги банка, легализуя добытые преступным путем суммы посредством валютных операций. Стуранс был задержан 5 сентября 1998 года.

Соучастника преступления **Талиса Кениньша** суд приговорил к лишению свободы на срок 6 лет с конфискацией имущества, а проходивших по тому же делу **Михаила Любинского** и **Владимира Лузганова** — на 4 года, также с конфискацией. Обвиняемый **Угис Лапиньш** был осужден на один год и 18 дней — ровно столько он уже провел за решеткой за время следствия, поэтому был отпущен в зале суда. Обвиняемых в рамках того же уголовного дела **Илзе Доброву** и **Айгарса Крейгерса** суд наказал условно, но с применением конфискации имущества. По-прежнему в розыске числится **Гвидо Петерсонс**, тоже замешанный в мошеннических действиях в отношении *Unibanka*.

ОБЪЯВЛЕН КОНКУРС НА СТРОИТЕЛЬСТВО ВЕТРЯКОВ

Оператор энергопередающих сетей Литвы *Lietuvos energija* объявил конкурс для энергопроизводителей, желающих получить разрешение на строительство ветряной станции в пятой зоне и присоединения к ней линии электропередач напряжением в 110 киловольт на участке Клайпеда — Ретавас.

Победитель конкурса приобретает только право обратиться в Министерство хозяйства и в установленном правовым актом порядке предоставить просьбу выдать разрешение на расширение мощностей.

Конверты с предложениями участников конкурса будут вскрыты 27 января 2006 года, комиссия назовет победителей до 13 февраля. Территория внедрения ветряных электростанций в Литве распределена на 6 зон и для каждой должен быть объявлен отдельный конкурс. Строительство ветряных станций будет вестись в соответствии с обязательством Литвы перед ЕС увеличить к 2010 году производство электроэнергии за счет обновляющихся ресурсов до 7%.

ЛИТОВСКИЕ УЧЕНЫЕ СОЗДАЛИ СВЕТОДИОДЫ

Литовские ученые создали вещество, которое будет использоваться в производстве электролюминесцентных дисплеев OLED (Organic Light Emitting Diode) для телевизоров, компьютеров и мобильных телефонов. "Новая технология OLED потенциально превосходит технологии жидкокристаллических и плазменных экранов", — сказал *ELTA* директор Института материаловедения и прикладных наук Вильнюсского университета **Артурас Жукаускас**.

Для работы был создан научно-промышленный консорциум *Orgelita*, объединяющий коллективы *Vilniaus Vingis, Ekranas, Tikslioji sinteze*, Вильнюсского университета, Института физики и Каунасского технологического университета.

ЛИТОВСКИЙ СЫР ПОЛЮБИЛСЯ ИТАЛЬЯНЦАМ

Крупнейшее по продажам молокоперерабатывающее предприятие Литвы *Rokiskio suri*s подписало договор с еще одним итальянским обществом, поставляющим сыры крупнейшим торговым сетям. "Представители итальянского *Anguili* посетили Рокишкис и очень положительно оценили нашу новую технологию созревания сыров. Уже в ходе встречи итальянцы заказали 154 тонны усовершенствованного сыра "Montecampo", пользующегося особым спросом в Южной Италии", — сказал директор производства *Rokiskio suris* **Далюс Трумпа**. За рубежом *Rokiskio suris* реализует более 65% своей продукции. Большая часть экспортируется в страны ЕС и Россию.

РЕКОРДНЫЙ ГРУЗ КОКАИНА ВЗЯТ В ТАЛЛИННЕ

Работники центральной криминальной полиции задержали в октябре в Таллинне более 40 килограммов чистейшего кокаина и взяли под стражу организовавшего его доставку гражданина Израиля. Количество найденного кокаина побило не только эстонский рекорд — столько кокаина за раз не находили в Северных странах никогда, пишет *Eesti Ekspress*. Преступники понесли ущерб примерно в 100 млн. крон. Центральная криминальная полиция не исключает, что такое количество кокаина было привезено в Эстонию с целью продажи его местным криминальным кругам. Ведущий следствие государственный прокурор **Юри Реэде** сказал, что за такое наркопреступление, в случае обвинительного приговора, можно получить вплоть до пожизненного заключения.

ПИЦЦЫ ИЗ ЛИТВЫ — В БЕЛАРУСЬ

Тадас Каросас, владелец крупнейшей литовской сети общественного питания *Cilija,* действующей также в Латвии, планирует расширение своей деятельности в Беларуси. Сети *Cilija* принадлежит около 30 пиццерий в Литве и 8 в Латвии. Консолидированный оборот *Cilija* в 2004 году достиг 19,1 млн. евро — на 53,6% больше, чем в 2003 году. Объем продаж в Латвии вырос с 5,8 млн. до 10,2 млн. литов.

ДОХОД ЭСТОНСКИХ ФЕРМЕРОВ ВЫРОС НА 33%

Согласно предварительным данным департамента статистики, в 2004 году доход сельскохозяйственных предпринимателей в Эстонии вырос по сравнению с предшествующим годом на 33%. На увеличение предпринимательского дохода повлияли меньшие расходы на производство, более высокие цены продаж и увеличившиеся сельскохозяйственные пособия. Сельхозпродукции было произведено на 7,4 млрд. крон. Из них растениеводство и животноводство дали 89% (в 2003 году — 88%), а сельскохозяйственные услуги, переработка сельхозпродуктов и другая сопутствующая несельскохозяйственная продукция — 11% (в 2003 году — 12%).

НЕДЕЛЯ МОДЫ ЗА ТРИ ДНЯ

В декабре в Риге прошла четвертая Неделя моды Baltic Fashion Week (BFW). Свои коллекции демонстрировали балтийские дизайнеры, работающие в формате pret-a-porter. В роли патронессы BFW выступала супруга мэра Рижской думы **Илзе Аксенока**. Работы 17 дизайнеров (по одному из России и Литвы, двое из Эстонии, остальные из Латвии) отобрал для сессии руководитель проекта BFW **Айварс Хелдс**. По его мнению, по крайней мере 4 из 17 коллекций можно продавать, что неплохо для начинающих модельеров. Почетным гостем BFW был авторитетный критик моды из Франции **Годфрей Дени**, основатель интернет-агентства www.fashionwiredaily.com. Организаторы BFW надеются с его помощью открыть местным дизайнерам дорогу в европейскую fashion-индустрию. Тем более что гость положительно оценил увиденное в Риге и пообещал обязательно приехать в следующем году.

Лиепая — родина подводного флота России

Ольга Павук
Петр Владимиров
Латвия

В феврале 2006 года в Санкт-Петербурге и других российских городах празднуется 100-летие подводного флота России. Но мало кто знает, что история подводного флота Российской империи начиналась в латвийском городе Либава, именуемом сегодня Лиепаей.

Первое упоминание о небольшом рыбацком селении Лива, расположенном в устье одноименной реки, вытекающей из Либавского озера, содержится в датированном 4 апреля 1253 года договоре курземского епископа Индрика с заместителем магистра Ливонского ордена Эберхардом Зейне о разделе Курсы. Спустя десятилетие хроники говорят о Ливе уже как о епископской гавани.

С 1795 года, после присоединения Курляндии к Российской империи, заботу о состоянии торгового порта Либавы, как стал отныне называться город, взяло на себя русское правительство.

В 1831 году порт получил права гавани первого класса, товары сюда поступали не только из окрестных губерний, но и из Орловской, Калужской, Смоленской, Полтавской и Черниговской, а вывозились в Англию, Германию, Голландию, Бельгию, Швецию, Францию и другие европейские страны

НАЧАЛО СТРОИТЕЛЬСТВА ВОЕННОГО ПОРТА

К январю1886 года уже готов был проект военного порта, составленный подполковником И. Г. Макдональдом, с августа работавшим в Либаве. 15 января 1890 года Александр III поставил на полях доклада короткую резолюцию: "Согласен." На сооружение аванпорта отводилось пять лет, с 1890-го по 1894 год.

Церемония официальной закладки порта состоялась 12 августа 1893 года. Накануне в аванпорт вошли и стали на бочках корабли Балтийского флота, во главе с императорской яхтой "Полярная Звезда" и эскадренным броненосцем "Император Александр III". Император Александр III в сопровождении императрицы, наследника, великих князей и свиты положили в специально подготовленные массивы серебряные монеты. Поверх монет поместили закладные доски, а поверх них — именные закладные камни. Оба массива уложили в назначенное место северного мола.

ИМЕНИ ИМПЕРАТОРА АЛЕКСАНДРА III

20 октября 1894 года Александр III умер. В числе первых указов унаследовавшего престол Николая II был указ от 5 декабря, которым Либавскому военному порту присваивалось имя его отца.

Осенью 1904 года Либаву посетил Николай II. Император присутствовал на освящении углового камня Морского Николаевского собора и торжественном богослужении.

Не сомневаясь в конечной победе над Японией, Николай II заметил, что "нельзя ограничиться уже исполненными работами по сооружению порта и что его нужно продолжать расширять, насколько это необходимо для будущего Балтийского флота". В планах Генштаба был перенос главной военно-морской крепости на западном направлении из Кронштадта в Лиепаю. Однако позднее стратегия генштаба изменилась, и Решением Совета государственной обороны от 27 июня 1907 года Либавскую крепость упразднили. Отныне русской армии предстояло развертываться в глубине своей территории, и крепости на западной границе теряли прежнее значение. Позднее такой порядок был закреплен "19-м расписанием" 1910 года. Все оборонительные сооружения Либавской крепости предписывалось подготовить к уничтожению во время войны. Военный же порт продолжал функционировать.

ЗАКАТ

Похоронив свою морскую мощь в водах Желтого моря, Россия оказалась перед лицом прежней угрозы со стороны Германии, но уже без средств парировать ее — чтобы возродить флот требовались годы и сотни миллионов рублей. Изменение стратегической ситуации на Балтике заставило еще раз понизить статус Порта императора Александра III: теперь он стал базой 1-го отряда минных судов и Учебного отряда подводного плавания, образо-

Статью о первых страницах истории российских подводников предложил подготовить для *БК* Михаил Тужиков — наш постоянный автор с 2002 года. Не случилось. Михаил ушел из жизни неожиданно для всех его близких и друзей. Более 20 лет вся жизнь М. Тужикова, выпускника "Макаровки", кандидата технических наук, капитана I ранга, командира реакторного отсека, была связана с подводным флотом. Выйдя в отставку, Михаил, транспортник до мозга костей, стал заниматься журналистикой. В Балтии его хорошо знали как спецкора газеты *Транспорт России*.
Эту публикацию мы посвящаем памяти Михаила Тужикова — подводника, журналиста и просто достойного, доброго человека.

ванного 29 мая 1906 года (ныне там расположена территория сахарного завода).

В ходе Первой мировой войны, 17 апреля 1915 года, командующий Балтийским флотом приказал оставить Либаву. В соответствии с этим приказом были уничтожены крепостные батареи и радиостанция, у южных ворот аванпорта затопили несколько судов и большую землечерпалку, взорвали северный пролет железнодорожного моста через канал. Однако через два дня неожиданно последовал новый приказ — защищать город всеми силами. Увы, времени на то, чтобы укрепить город с юга уже не оставалось. 24 апреля Либаву обстреляли немецкие крейсеры, а в три часа утра 25 апреля, после ожесточенного боя, германский отряд под командованием майора Клука занял Старый город, а затем и крепость. Порт императора Александра III прекратил свое существование.

О СУБМАРИНАХ

Лодки для оснащения базы подводного флота было решено закупить в США. Они строились на одной из лучших верфей *Newport News Shipbuilding & Dry Dock Company* и в разобранном виде доставлялись в Либаву, где по рекомендации Морского министерства на территории военного порта фирма построила временные мастерские для сборки и монтажа лодок. Детали первой лодки были доставлены в Либаву к 8 ноября 1904 года, а последней — в марте 1905 года. Из-за низкого качества доставляемых частей корпусов подводных лодок, в Либаве лодки приходилось не собирать, а практически строить.

Построенные в Либаве лодки получили названия "Кефаль," "Палтус","Бычок","Плотва" и "Сиг". По ходовым, мореходным и тактическим характеристикам лодки типа "Осетр" уступали другим подводным судам, уже тогда находящимся в составе Российского флота. Это были малоавтономные, тихоходные лодки с бензиновыми двигателями и с очень большим временем погружения под воду. Низкое качество сборки лодок приводило к необходимости частых ремонтов.

Однако лодки эти использовались прежде всего для обучения офицеров и матросов и в итоге сыграли определенную роль в деле подготовки подводников для русского флота и в разработке рекомендаций по совершенствованию тактико-технических характеристик последующих российских подводных лодок.

В 1908 году в Либаве была открыта школа офицеров-подводников (ул. Земгалес, 4), утвержден ее устав и список офицеров. До потери Либавы состоялось несколько выпусков офицеров.

КОНЕЦ ИСТОРИИ

Во время Второй мировой войны Либава после ожесточенных боев была оккупирована немецкими войсками. На территории военного порта была создана ремонтная база субмарин Kriegsmarine. В 1944 году в город вошла советская армия. Порт, конечно, не был оставлен без внимания. Лиепая стала одной из стратегических военно-морских баз СССР.

НОВЫЙ ОБЛИК ВОЕННОГО ГОРОДКА

Территория лиепайской Кароста, более известная в былые времена как Военный городок, долго служила для военных нужд. Менялись только занимающие его армии: царская, латвийская, советская. С уходом последней в 1994 году Лиепайский порт стал превращаться в полноценную торговую гавань. Если в 1999 году через него прошло 2,32 млн. тонн грузов, в 2002-м — 4,86 млн., то за 11 месяцев 2005 года — 4,12 млн. тонн.

Самые большие объемы грузов (29% от общего грузооборота порта) переваливает через свои причалы АО *Liepajas osta LM*. Это предприятие обслуживает самые глубоководные (10,5 м) причалы.

В порту работает 16 стивидорных компаний, из которых 11 являются предприятиями Лиепайской СЭЗ. Самое значимое из них — АО *Tosmares kugu buvetava* — занимается главным образом ремонтом судов. В 2005 году предприятие по заказу австрийской фирмы *Alpex* построило два грузовых парома. В конце прошлого года в Минске представители *Tosmares kugu buvetava* обсуждали возможности создания в Лиепайском порту Белорусского морского флота: строительства двух новых и приобретения двух подержанных судов стоимостью 850 млн. долларов.

Для того чтобы обеспечить бывшему военному порту новую жизнь, управление Лиепайской СЭЗ в сотрудничестве с городской думой работает над реализацией нескольких проектов.

Один из них — очистка акватории Военного канала в порту от нефтепродуктов и тяжелых металлов, оставшихся в наследие от прошлых лет. Для реализации проекта удалось получить средства фонда Кохезии ЕС (2007-2012 годы).

Другой проект связан с развитием транспортной инфраструктуры порта, включая железнодорожные и автотранспортные пути, и реконструкцией моста в Военном порту. Финансируется проект также из фонда Кохезии ЕС (2004-2006 годы).

Для привлечения инвестиций и создания малых и средних предприятий на территории Лиепайской СЭЗ созданы два индустриальных парка. В индустриальном парке *Karosta* разместились ООО *IG Latvija* и ООО *IG Baltija*, цель которых создание производственных мощностей для строительной отрасли. Территорию индустриального парка улицы Пулвера арендует коммерческое общество ООО *TAT Projekti*. На территории, общая площадь которой составляет 33873 кв. м, предусмотрено возвести 5 производственных корпусов, каждый площадью 2231 кв. м. Разработана детальная планировка индустриального парка и технический проект первой очереди строительства. Строительство первого корпуса завершено в середине 2005 года.

В настоящее время ООО *Liepaja Oil Terminal* реализует проект по строительству в порту терминала для наливных грузов. Проект АО *Liepajas osta LM* предусматривает строительство современного комбинированного терминала по перевалке генеральных и контейнерных грузов.

Не остались в стороне и Национальные вооруженные силы Латвии. Рядом с возведенной в 2002 году Базой для подготовки водолазов военные задумали построить спорткомплекс (бассейн и стадион). Финансироваться строительство будет из бюджета Минобороны, а пользоваться объектом, по замыслу создателей, сможет и гражданское население.

В планах Лиепайской думы и строительство элитных частных домов на территории Северной части бывшего Военного городка. •

За помощь в подготовке материала благодарим инспектора по охране памятников г. Лиепая Гунарса Силактиньша и руководителя отдела маркетинга Лиепайской СЕЗ Иво Колиньша.

Тарифы меняются, тарифы растут

Иварс Стуриньш
Латвия

Весной 2005 года министр транспорта России Игорь Левитин на встрече в Москве с министром сообщения Латвии Айнарсом Шлесерсом отметил, что Россия постепенно до 2009 года может снизить высокие железнодорожные тарифы в сторону портов стран Балтии. Долгожданная инициатива. Однако в Риге недавно принято непопулистское решение о повышении тарифов на грузоперевозки Латвийской железной дороги в 2006 году. По мнению специалистов, это может привести и к потере клиентов, и к перераспределению грузопотоков.

После встречи с И. Левитиным весной 2005 года А. Шлесерс выступил с заявлением в латвийской прессе. "Латвийская транзитная отрасль наконец-то увидела свет в конце туннеля по проблеме, относящейся к дискриминационным железнодорожным тарифам. Такое решение России повысит конкурентоспособность латвийских портов в регионе, сформировав условия для роста объемов грузов и качественных изменений в структуре грузов", — прокомментировал решение России А. Шлесерс. Оба министра обсудили вопросы двустороннего сотрудничества, а также необходимость формирования более тесного сотрудничества в транспортных областях, и особенно — с учетом возможностей, которые открывает членство Латвии в Евросоюзе. (Не секрет, что тарифная политика железнодорожных перевозок России непосредственно влияет на объемы грузов, переваленных латвийскими портами, поскольку из-за них в портах Латвии уменьшились объемы перегрузки нефти, нефтепродуктов, черных металлов и других "дорогих" грузов).

После встречи министров транспорта прошло более полугода, за это время на *Latvijas dzelzcels* (*LDz*) сменилась власть. Новое правление латвийской железнодорожной компании в начале декабря поддержало увеличение тарифов на грузоперевозки в 2006 году в среднем на 17,5%. Однако на *LDz* поясняют, что величина тарифов зависит от вида перевозимого груза, расстояния и направления перевозки, а также от цены используемого для перевозок дизельного горючего на мировом рынке. Поэтому тариф может колебаться от 17 до 22%.

Новый председатель правления *LDz* **Угис Магонис** еще в августе 2005 года объяснял повышение тарифов необходимостью увеличить зарплаты работникам среднего и низшего звена предприятия. "У нас нет альтернативы. Иначе они уедут работать в Ирландию, а нам они нужны здесь", — констатировал он. Повысить тарифы вынуждает также высокая инфляция и увеличение затрат на производство. Нужны также средства на приведение в порядок железнодорожной инфраструктуры и обновление подвижного состава, добавил У. Магонис.

Принятие этого, как сейчас говорят компромиссного, решения было далеко не простым. Члены Латвийской ассоциации транзитного бизнеса (ЛАТБ) провели 8 официальных рабочих встреч с представителями *LDz*. По словам исполнительного директора ассоциации **Гиртса Вернерса**, были еще заседания, на которых считали, анализировали, разрабатывали методику ценообразования тарифа, которая включает в себя экономические обоснования, пытаясь придти к общему знаменателю. И все же ЛАТБ поддержала повышение, несмотря на возражения некоторых ее членов... (Напомним, *LDz* и транзитные компании долго не могли достичь компромисса по тарифам на грузоперевозки. В конце сентября они решили договориться о тарифах в течение месяца, а в начале ноября на общем собрании ЛАТБ постановили не утверждать новые тарифы и продолжить переговоры).

СТАВКИ НА ДОСТАВКУ

Итак, договорные ставки тарифов *LDz* в будущем году останутся на прежнем уровне. Плата за инфляцию возрастает с 1,047 до 1,075 евро за тонну, переменная часть тарифа вырастет с 0,32 до 0,472 евро за тонну, а акцизный налог нужно будет уплатить в размере 0,274 евро за тонну (ранее он составлял 0,175 евро за тонну). Предпринимателям в 2006 году нужно будет платить 0,173 евро за тонну. Таким образом, на *LDz* будут получать за осуществление перевозок почти на 0,5 евро за одну тонну груза больше, чем в 2005 году.

А если, к примеру, количество перевезенных в 2004 году грузов — 50 млн. тонн — умножить на новую ставку, то на этом повышении железная дорога заработала бы дополнительно 25 млн. евро...

По мнению руководителя ЛАТБ Г. Вернерса, в связи с ростом тарифа уменьшения грузоперевозок все же не ожидается. "На первых порах будет довольно сложно объяснить собственникам грузов, что необходимо платить еще больше, однако спустя время потоки стабилизируются и, более того, увеличатся", — считает Г. Вернерс.

АЙНАРС ШЛЕСЕРС: В течение шести лет LDz сможет увеличить грузооборот в два раза и довести его до 100 млн. тонн в год.

По мнению А. Шлесерса, в течение шести лет *LDz* сможет увеличить грузооборот в два раза и довести его до 100 млн. тонн в год.

УЙДУТ ЛИ ГРУЗЫ К СОСЕДЯМ?

Но есть иные точки зрения относительно будущих перевозок на *LDz*. В условиях острой конкурентной борьбы увеличение тарифов может привести к перераспределению грузопотоков, в результате — *LDz* рискует потерять большую часть своих клиентов.

Бытует также мнение о том, что в свете новых событий маршруты перевозок могут коренным образом измениться. Многим памятна ситуация, когда ветеринарные грузы из Риги быстро ушли в Клайпеду лишь потому, что в Рижском порту не хватало соответствующей инфраструктуры.

Директор управления грузовыми перевозками *LDz* **Эрикс Шмукстс** считает, что нынешняя ситуация находится под контролем. "Литовцы осенью подняли свои тарифы на 18%! Кстати, наши ставки пока что ниже, чем вообще у соседей... Впрочем, если в связи с ростом тарифов какие-то грузы могут уйти — на их место обязательно придут другие", — говорит Э. Шмукстс. И, резюмируя, добавляет, что тарифная планка рассчитывалась так, чтобы она не сказалась негативно на грузообороте предприятия.

Комментируя ситуацию, латвийские портовики были, в общем-то, настроены оптимистично. С точки зрения **Иво Колиньша**, руководителя отдала по маркетингу и инвестициям Лиепайской свободной экономической зоны, железнодорожный тариф подрос незначительно. "Будем работать, а искусство экспедиторов и заключается в том, чтобы найти грузу наиболее выгодный маршрут", — сказал И. Колиньш. В Рижском порту предполагают, что в новой ситуации структура грузопотоков не изменится. "Другое дело, что ставки могут привести

УГИС МАГОНИС: У нас нет альтернативы. Иначе железнодорожники уедут работать в Ирландию, а нам они нужны здесь.

к росту цен товаров на рынке, поскольку и портовые услуги также вырастут", — заметил **Карлис Лейшкалнс**, представитель по связям с общественностью управления Рижским свободным портом.

ПЕРЕВОЗЧИКИ И ИХ КЛИЕНТЫ

Большинство латвийских экспедиторов новшество оценили весьма негативно. Для некоторых, кстати, повышение тарифов увеличивается не на 17,5%, как было заявлено *LDz*, а фактически на 30%! Более того, появляются нюансы: компании, которые оплачивают все налоги, находятся в худшем положении, нежели нерезиденты, потому что они за поставки рассчитываются в евро, а латвийцы — в латах. При конвертации валют они несут ощутимые потери.

Опрашивая экспедиторов, а они по понятным причинам пожелали остаться анонимными, обращалось внимание на то, что после известий о новых тарифах их клиенты в России пребывают в состоянии "некоторого шока". Еще бы: в течение нескольких месяцев партнеров подготавливали к росту ставок на 17-22%, а реально планка выросла аж до 30%. Сведена на нет и идея многих экспедиторов транспортировать грузы по железной дороге из России в Эстонию через Латвию.

Таким образом, нашим транспортникам перспективы на будущее видятся не радужными: количество перевозок уменьшится, и потоки все-таки трансформируются. Да, собственно, этот процесс в Латвии продолжается с середины 1990-х, когда стала уходить нефть...

А В ЭТО ВРЕМЯ В РОССИИ

После 4-го заседания Российско-литовской межправительственной комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому, гуманитарному и культурному сотрудничеству, которое провели в ноябре 2005 года в Паланге ее сопредседатели — И. Левитин и министр иностранных дел Литовской Республики

ЭРИКС ШМУКСТС: Литовцы осенью подняли свои тарифы на 18%! Кстати, наши ставки пока что ниже, чем вообще у соседей...

Антанас Валионис, стало известно, что Россия начинает подготовку к процессу выравнивания железнодорожных тарифов на перевозку грузов в направлении стран Балтии. Ожидается, что процесс этот завершится к 2009 году.

Для бизнесменов Балтийских стран "дискриминирующий" тариф стал серьезной проблемой. Например, железнодорожный тариф на перевозку дизельного топлива в Латвию по российской территории в три раза выше внутреннего, а на металл — в два раза.

Однако в связи с намерением России вступить во Всемирную торговую организацию, восточному соседу придется выровнять тарифы на транзитные и местные перевозки. И этого очень ждут в странах Балтии. •

Балтийские порты снижают обороты

Рита Пуриня, *Латвия*

Объемы грузоперевалок в литовской гавани растут быстрее, чем у ее балтийских соседок. За январь-ноябрь 2005 года порт Клайпеда обработал 19,6 млн. т, что на 6,4% больше, чем за аналогичный период годом раньше. У Вентспилса прирост за 11 месяцев равнялся 5%, у Таллинна — 4,9%, Риги — 1%, Лиепаи — 0,9%. Бутинге вообще оказался в минусе — погрузки нефтепродуктов упали на 22% (до 5,416 млн. т).

Правда, в абсолютном исчислении, литовскому порту еще далеко до своих конкурентов. В целом по Балтии ситуация такова: лидирует по-прежнему Таллинн — 35,92 млн. т, следом идет Вентспилс — 26,9 млн. т, Рига — 22,2 млн. т, Клайпеда — 19,6 млн. т, Лиепая — 4,1 млн. т.

ВЕНТСПИЛС ВКЛАДЫВАЕТ В ИНФРАСТРУКТУРУ

В правлении Вентспилсского порта надеются завершить 2005 год с грузооборотом в размере 29 млн. т — на 1 млн. т выше запланированного. В порту за 11 месяцев 2005 года перевалено 26,9 млн. т грузов, что на 5% больше, чем за тот же период 2004 года. Оборот увеличился практически по всем видам грузов, за исключением сырой нефти и сахара-сырца.

Перевалка грузов типа "ро-ро" возросла на 32%, каменного угля — на 18%, нефтепродуктов — на 14%, а объем перевалки минеральных удобрений увеличился на 9%.

На новом терминале в Вентспилсском порту в 2005 году перевалено 76 тыс. т зерна.

Правление порта утвердило бюджет на 2006 год и инвестиционную программу в размере 29,6 млн. латов. Программа предусматривает реконструкцию инфраструктуры порта, восстановление 3-го пирса, через который переваливаются наливные грузы, реконструкцию причала для химических грузов и разработку эскизного проекта нового причала. В 2006 году в порту будет расширен и углублен фарватер. 26,4 млн. латов в реализацию инвестиционной программы вложит управление Вентспилсского порта, 3,2 млн. латов составит финансирование из различных программ ЕС.

ТАЛЛИННН СТАВИТ НА УГОЛЬ

Поток транзитных грузов в Таллиннском порту увеличился на 8% до 30,4 млн. т. Больше всего обработано жидких грузов — 23,8 млн. т (+1%), но объем сырой нефти снизился до 4,3 млн. т. Ожидаемый рост грузооборота — 3-4% (в предыдущие два года — по 10%).

Одна из причин снижения темпов — рост активности российских портов в деле перевалки нефти и нефтепродуктов. Прирост в 3-4% станет возможным за счет увеличения каменноугольных грузов. Так, за 10 месяцев 2005 года обработано уже больше 3 млн. т угля (в 2004-м — 1,9 млн. т). В Таллиннском порту уголь является вторым по значению продуктом, его экспорт из России постоянно растет. И этому способствует открывшийся летом в порту современный угольный терминал *Muuga Coal Terminal Operator*, операторам и владельцем которого является вторая по величине в России угледобывающая компания *Кузбассразрезуголь*.

На 3-м месте — перевалка грузов "ро-ро": за 10 месяцев 2005 года обработано 2,6 млн. т (для сравнения: в 2004-м — 2,4 млн. т).

Среди планов правления порта — продолжение строительных работ в Восточной части порта Мууга, где возводятся терминалы и причалы.

РИГА ПОДНИМАЕТ ПОРТОВЫЕ СБОРЫ

В 2005 году в Рижском порту существенно уменьшились темпы прироста объема перевалки грузов. Если в январе прирост грузооборота по сравнению с тем же месяцем 2004 года составил 9,8%, то за 11 месяцев — всего 1%. В декабре правление порта приняло решение с нового года в среднем на 30% увеличить портовые сборы. Министр сообщения **Айнарс Шлесерс** такое решение не поддержал, высказавшись о возможном его пересмотре.

ЛИЕПАЯ ПРИРАСТАЕТ ЗЕРНОМ

Больше всего за 11 месяцев в Лиепайском порту — 2,1 млн. т — перевалено генеральных грузов, при этом снижение за год составило 7,9%, а по грузам "ро-ро" — 28%. Насыпные грузы в структуре грузооборота составляют 34% (1,4 млн. т), рост за год — 42,1%, в том числе прирост по зерну — 97,5%. Наливных грузов было обработано — 607,1 тыс. т (-24,7%), в том числе нефтепродуктов — 576,4 тыс. т (-24%).

Белорусские грузы составляют около 30% от общего объема перевалки в порту.

Программа развития инфраструктуры порта в 2006 году предполагает начать строительство подъездной автомобильной дороги и железнодорожной ветки, провести реконструкцию разворотного моста через канал, очистку грунта в канале и дноуглубительные работы. В настоящее время в порту ведется строительство зернового терминала.

КЛАЙПЕДА — РЕКОРДСМЕН ПО КОНТЕЙНЕРАМ

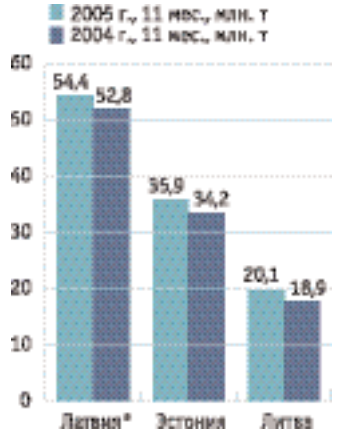
Активное наращивание объемов контейнерных грузов позволяет Клайпеде надеяться на рост грузооборота. Уже сейчас литовский порт является балтийским лидером в этой нише: в ноябре здесь было перевалено 20,09 тыс. TEU. Это абсолютный рекорд в истории Клайпеды.

В ближайшее время в Клайпедском порту будут готовы к работе два мощнейших крана грузоподъемностью 104 т, которые стивидорная компания *Klaipedos smelte* перевезла из бельгийского Антверпена. Покупка двух новых кранов обошлась *Klaipedos smelte* более чем в 20 млн. литов. Работать они будут на реконструируемом ныне причале длиной 350 метров. Благодаря вложениям в размере 15 млн. литов глубина здесь увеличится до 12,5 метра.

Все принимаемые меры в конечном итоге должны помочь *Klaipedos smelte* выйти на годовой объем до 250 тыс. контейнеров. Для сравнения: в январе-ноябре 2005 года весь Клайпедский порт отгрузил 195,6 тыс. TEU, что на 25,2% больше, чем было за такой же период прошлого года.

Заметим, что в Клайпеде происходит передел грузопотоков: недавно свой контейнерный терминал продал основной оператор в гавани компания *KLASCO*. Понятно, что новый его хозяин — *Klaipedos terminalo grupe* — выкладывал огромные средства (по слухам, примерно 120-130 млн. литов) не для того, чтобы уступать конкуренту в лице *Klaipedos smelte*. •

ГРУЗООБОРОТ В ПОРТАХ БАЛТИИ



** Включая малые порты.*
Источник: LETA.

Балтийский курс Рижского вагоностроительного

Рижский вагоностроительный завод (*RVR*) недавно отпраздновал юбилей — 110 лет со дня основания. Сегодня — это современное развивающееся производство, направленное на разработку и создание современного железнодорожного транспорта. Более того, завод можно назвать ведущим в машиностроительной отрасли в странах Балтии.

РИГА, 10 НОЯБРЯ 2005 Г.: Председатель совета RVR Валерий Игаунис (первый слева), министр сообщения ЛР Айнарс Шлесерс (третий слева), министр экономики РБ Николай Зайченко (четвертый слева) и председатель правления RVR Лазарь Райзберг (пятый слева) на презентации дизель-поезда для БелЖД.

НОВАЯ СТРАНИЦА ИСТОРИИ

На Рижском вагоностроительном 2001 год считают датой возрождения. Именно тогда, благодаря уникальному опыту специалистов и обширной производственной базе, на заводе вновь заговорили о возможности не только ремонтировать, но и строить поезда. За короткий период наладили прежние и новые экономические и партнерские связи. Конечно, обладая опытом изготовления электро- и дизель-поездов для железных дорог многих стран мира, *RVR* в состоянии предложить своим клиентам уникальные решения по производству и модернизации подвижного состава.

Согласно перспективному плану развития предприятия на период 2005-2010 годов, объем производства планируется увеличить до 100 млн. долларов, а количество рабочих мест довести до 1500. В настоящее время по разным направлениям ведется сотрудничество с транспортными ведомствами Латвии, России, Украины, Беларуси, Грузии, Литвы, Эстонии, Болгарии, Финляндии, Казахстана, Хорватии, Македонии, Сербии, Черногории.

И это не просто слова: за период с января 2001-го по январь 2005 года изготовлено 38 вагонов, отремонтировано и модернизировано 55 вагонов, проведена реконструкция 31 вагона электропоездов и дизель-поездов, модернизация 10 тепловозов, ремонт 8 кузовов, модернизация 322 грузовых платформ, изготовление 2 лесовозов, реновация 37 трамваев и ремонт более 1300 колесных пар. Заказы выполнены для латвийской, литовской, эстонской, российской, белорусской, грузинской железных дорог и железных дорог Финляндии.

СОТРУДНИЧЕСТВО И ПЛАНЫ

RVR активно участвует в разработке и реализации национальных программ по развитию транспортных коммуникаций Латвии и привлечению финансирования из структурных фондов Европейского Союза.

Как заметил председатель правления АО *RVR* **Лазарь Райзберг**, основные приоритеты работы компании ориентированы на строительство поездов нового поколения. Так, недавно по заказу Белорусской железной дороги уже сдан один шестивагонный новый дизель-поезд ДР1Б. До конца 2005 года специалисты *RVR* предоставят белорусам еще один шестивагонный состав повышенной комфортности. Сотрудничество БелЖД и *RVR* осуществляется в рамках Программы развития моторвагонного подвижного состава с дизельной тягой, предусматривающей проектирование, сертификацию и поставку для нужд дороги новых дизель-поездов для Республики Беларусь. Более того, в перспективе создание скоростного (до 145 км/ч) поезда.

Совместно с российским объединением *Звезда* (Санкт-Петербург) планируется отработка нового дизельного двигателя мощностью 1 тыс. ватт. После испытаний в Беларуси предприятие перейдет к производству дизель-поездов, укомплектованных новыми силовыми установками совместно с гидропередачами австрийской компании *VOITH*.

В конструкторском бюро *RVR*, которому в 2006 году исполняется 60 лет, просчитывают варианты новейшей разработки дизель-поезда ДР3 с силовой установкой европейского производства.

ПЕРСПЕКТИВЫ И РАЗВИТИЕ

Интеграция в информационно-технологическую среду Европы, а также партнерская и сырьевая поддержка России и других стран СНГ создают благоприятную базу для успешного развития *RVR*.

Министр сообщения Латвии **Айнарс Шлесерс** на презентации дизель-поезда для БелЖД отметил, что сейчас закладывается прочный фундамент для дальнейшего развития завода. “Выпуск поезда крайне важен и для *RVR*, и для экономики страны, и для имиджа республики”, — сказал он.

На заводе разработана стратегия освоения рынков Балтии и Восточной Европы. В 2004 году завод прошел сертификационный аудит по системе качества ISO 2000-9001, что позволяет с еще большей уверенностью утверждать, что продукция завода находится на уровне ведущих мировых стандартов. Поэтому изготовление современных электро- и дизель-поездов, низкопольных трамваев, модернизацию работающего подвижного состава можно смело отдавать в руки надежных специалистов *RVR*. •

Частный порт Эстонии: конкуренция или партнерство

Татьяна Вильде
ИА Росбалт, Эстония

В октябре 2005 года в Эстонии, в 25 км от российско-эстонской границы, начал работу новый морской порт Силламяэ. В отличие от порта в Усть-Луге (Ленинградская область), возведение которого уже тянется около 10 лет, он построен всего за два года.

Председатель совета директоров ОАО *Sillamae Sadam* (Порт Силламяэ) **Тийт Вяхи** уверен, что рост грузопотоков между Россией и Европой гарантирует стабильную загрузку новых портовых терминалов. Экс-премьер-министр Эстонии Тийт Вяхи делится своими соображениями о развитии Силламяэ.

Порт Силламяэ расположен всего в нескольких километрах от строящегося порта в Усть-Луге. Кроме того, недалеко расположен петербургский порт — крупнейший на Балтике. Не боитесь конкуренции со стороны России?

Когда мы только начинали строить, мы попытались спрогнозировать будущее. Как оказалось, мы прогнозировали именно те события, которые разворачиваются сегодня: грузооборот между Европой и Россией сейчас составляет примерно 200 млн. тонн в год, а к 2030 году он возрастет до 400 млн. тонн. Эти грузы надо обслуживать. Я считаю, что не могут все грузы идти только через три порта: Мурманск, Усть-Луга и Санкт-Петербург. Естественно потребуется какая-то разновидность альтернативных транспортных сетей. Мы начинали строить, потому что были уверены в том, что наш прогноз будет воплощен в жизнь.

Можно ли порт Силламяэ назвать прямым конкурентом порта Усть-Луга?

Рыночная экономика как раз и базируется на конкуренции. Кто предложит более эффективные условия, тот и выиграет. Потому что если нет конкуренции, то грузовладельцу придется доплачивать за неэффективность. Если же есть альтернативные возможности, то владелец груза выбирает тот порт, где он получит лучшее качество услуг с этой же ценой. То есть, поднимается конкурентоспособность российских экспортеров, которые смогут сократить свои расходы, получить более эффективную и более качественную логистику. Это же хорошо! Конечно, когда есть "одни ворота" и кто-то может их контролировать — это еще лучше. Так думают многие, и я бы этого хотел. Но это не рыночная экономика. Сейчас грузовладельцы, которые приходят к нам, смотрят на наши тарифы, оценивают предложенные условия. Именно это я и называю конкуренцией.

Порт Силламяэ начал работать в октябре 2005 года. Как вы видите развитие своего порта в ближайшей перспективе?

Силламяэ — самый восточный порт на территории Евросоюза. Я думаю, что его можно назвать, в том числе, и самый западным портом России. Потому что у нас 50% российского капитала. Наш порт — самый крупный частный порт в Европе. Его территория — 600 га, глубина — 16 метров. Кроме того, порт имеет свою железнодорожную станцию, свои локомотивы и свою теплоэлектростанцию. У нас 6 причалов, а мощность порта по грузопотокам запланирована в 10 млн. тонн в год, но фактическая мощность инфраструктуры порта — около 20 млн. тонн в год. Чтобы достичь ежегодной мощности в 20 млн. тонн, нам требуются дополнительные работы по строительству новых терминалов или усилению мощностей существующих. И этим вопросом мы уже сегодня занимаемся. Мы думаем, что объем в 10 млн. тонн в год мы получим где-то в течение 3-х лет, объем в 20 млн. тонн мы, возможно, достигнем через 5 лет. Но во многом это зависит уже от транзитной политики России. Если Россия хочет закрыть границы и не пускать товары, то мы не будем так интенсивно инвестировать средства в этот проект. Ведь порт создан для обеспечения транзитных потоков между Россией и Европой.

Сейчас в порту работает только один терминал — по перевалке генеральных грузов. В первом квартале 2006 года порт начнет перевалку нефтепродуктов и нефтехимии.

Как вы намерены заманивать грузовладельцев?

Поскольку наш порт является частным, мы можем предложить грузовладельцам (инвесторам) выгодные условия. Порт Силламяэ задуман как порт-лендлорд (landlord) — он сдает инфраструктуру в долгосрочную (до 99 лет) аренду с правом застройки независимым компаниям-операторам под строительство и развитие терминалов. Таким образом, инвесторы-грузовладельцы могут построить 100% свои терминалы и быть их единоличными хозяевами.

ТИЙТ ВЯХИ: Кто предложит более эффективные условия, тот и выиграет.

Какой объем инвестиций в развитие порта еще потребуется?

Деньги — это не самое главное. Самое главное, чтобы были транзитные потоки грузов. Мы не тратили много денег и при этом получили серьезные мощности уже сегодня. Задание 2006 года — использовать порт, загрузить его по этим мощностям. В следующем году мы достигаем мощности 5 млн. тонн. Для выхода на мощности по перевалки 10 млн. тонн грузов в год особых инвестиций не потребуется. Но для грузооборота в 20 млн. тонн в год необходимы значительные средства. Отмечу, что деньги мы начинаем вкладывать только тогда, когда появятся грузовладельцы, которые потребуют новых мощностей.

Есть ли у вас договоренности на транзит грузов через ваш порт?

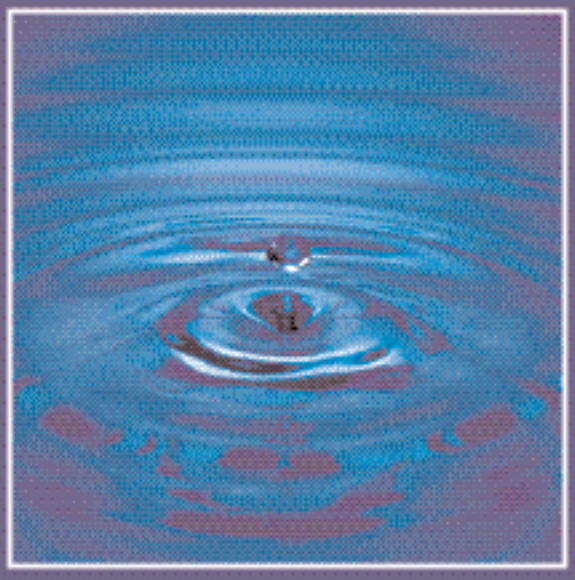
Соглашения о транзитных потоках, конечно, есть. У нас есть некоторые договоренности о поставках топлива с ближайших НПЗ — Киришского и Ярославского. Но вопросами поставки топлива занимаются нефтетрейдеры. Нефтяной терминал мы запускаем только в первом квартале 2006 года.

Кроме того, российская компания *ЕвроХим* (владелец кингисеппского завода *Фосфорит*), которая создала 100-процентную "дочку" в Эстонии, в следующем году планирует организовать перевалку примерно 1 млн. тонн жидкой химии через терминал *TankChem*.

С весны следующего года начнутся регулярные пассажирские перевозки между финским портом Котка и Силламяэ. К нам обращаются владельцы крупных контейнерных международных линий, поэтому мы ведем переговоры с владельцами контейнерных терминалов. •

Welcome to

II INTERNATIONAL CONFERENCE



Mergers & Acquisitions in the Baltic States

KOMPĀNIJU APVIENOŠANĀS UN PĀRŅEMŠANA BALTIJAS VALSTĪS

ORGANIZER:

INTERNATIONAL CONFERENCES RMS forum

SUPPORTED BY:

SORAINEN LAW OFFICES

Radisson SAS

24 February 2006

Radisson SAS Daugava Hotel, Riga, Latvia

Ph. +371 7334346
www.rmsforum.lv

Спрос на ИТ-услуги набирает темп

Мартинас Висоцкас
Вилма Лисаускайте
Prime Investment, Литва

В первой половине 2005 года ТОП-20 балтийских компаний ИТ-услуг показал существенный 24-процентный рост доходов от продаж информационных услуг, что вдвое больше прироста общего дохода компаний (12%). Впервые за последние несколько лет доля доходов ИТ-услуг в совокупном доходе рынка превысила 50%.

Можно отметить несколько причин для такого роста доходов ИТ-услуг по сравнению с общим доходом. Поскольку в большинстве крупных балтийских компаний техническая сторона ИТ-инфраструктуры развита уже относительно хорошо, чтобы сократить затраты на управление, они начинают обращать свое внимание на более эффективное использование своих ИТ-активов. Следовательно, они начинают концентрироваться на выборе решений и систем программного обеспечения с добавленной стоимостью. Рост инвестиций в процессы управления бизнесом, изготовление программных решений по техническим условиям заказчика, а также в большую безопасность ИТ-систем повышает доход ИТ-компаний от продаж ИТ-услуг. С другой стороны, жесткая конкуренция в продаже "железа" и перепродаже программного обеспечения, а также последовательное падение цен на "железо" замедляет рост в этих секторах информационных технологий.

Пять компаний из предыдущего ТОПа-20 (см. *БК* № 33) остались на тех же местах, что и в 2004 году. *MicroLink Group* укрепила свое ведущее положение, увеличив доход от ИТ-услуг на 25%. Двигателем такого роста стали увеличившееся число клиентов, привлекающих третьих лиц для выполнения каждодневных ИТ-операций, и инвестиции крупных клиентов в бизнес-приложения (например, ERP (системы планирования ресурсов предприятия), финансовые системы управления, бизнес-аналитика, управление документацией), а также применение сделанного на заказ программного обеспечения, поддерживающего их основной бизнес.

Sonex Holding показал внушительный рост (58%) и еще больше приблизился ко второму месту в рейтинге, тем не менее *Exigen Group* сумела сохранить свою позицию. Инфраструктура и системные интеграционные решения, системы управления бизнесом, интегрированные решения касательно безопасности и специализированные программные задания стали главной движущей силой роста *Sonex Holding*.

Blue Bridge сконцентрировал свои действия на трех стратегических направлениях: программирование, услуги информационной безопасности и консалтинг. В результате это привело к выдающемуся росту дохода ИТ-услуг — 127%!

Webmedia, создающая капитал на своем опыте и ноу-хау в построении приложений для телекоммуникаций, финансов, здравоохранения и общественного сектора, продолжила свой быстрый рост, увеличив доход ИТ-услуг на 68% (цифра базируется только на предоставленных нам эстонских данных, в Литве *Webmedia* уже осуществила несколько проектов и наняла приблизительно 30 программистов).

В первой половине 2005 года *Regio* показал наибольший рост (342%!) вследствие успешного запуска новых технологий, расширении, ориентированном на экспорт, и выросшего спроса на локальном рынке услуг.

Важно заметить, что ИТ-услуги — бизнес, главным образом основанный на проектах, а потому полугодовые результаты могут полностью не отражать реальную ситуацию на рынке. Рынок ИТ-услуг должен и в будущем демонстрировать увеличивающийся спрос касательно программных решений, выполненных на заказ, решений для бизнес-менеджмента, интеграции систем, решений относительно безопасности и технического обслуживания ИТ-инфраструктуры. Хотя мы и ожидаем, что лидеры рынка продолжат укреплять свое положение, мы предвидим появление новых динамичных компаний ИТ-услуг типа *Regio*, которые смогут попасть в наши будущие рейтинги. •

Новости ИТ

РЫНОК Е-БАНКИНГА ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ

В Литве рынок е-банкинга продолжает расти. В июле 2005 года услугами е-банкинга воспользовались 1,1 млн. клиентов, что больше на 40% по сравнению с 784,7 тысячами годом ранее. *Hansabankas*, имевший в конце сентября 2005 года 507,5 тыс. пользователей, и *SEB Vilniaus bankas* с 486,4 тыс. пользователей сохранили свое лидирующее положение. В конце первой половины 2005 года они делили 83,4% рынка.

Другие банки также были активны в продвижении своих е-банковских услуг. Число пользователей е-банкинга *NORD/LB Lietuva* увеличилось более чем в два раза и в конце сентября 2005 года достигло 108 тысяч. Банк *Snoras* также увеличил число пользователей более чем вдвое — с 15 до 37 тысяч.

В Латвии в I половине 2005 года число пользователей е-банковских услуг *Hansabanka* выросло на 33 тысячи и достигло 382,7 тысяч. *SEB Unibanka* добавил 27,8 тыс. новых пользователей, достигнув 206,7 тысяч.

В конце июня 2005 года эстонский *Uhispank*, член *SEB Group*, имел 376 тыс. пользователей, что на 10% больше по сравнению с началом года.

ЛИТОВСКИЙ РЫНОК ИТ — САМЫЙ БЫСТРЫЙ В БАЛТИИ

Согласно прогнозу Европейской обсерватории информационных технологий (EITO), в 2005 году литовский рынок ИТ станет самым быстрорастущим среди Балтийских стран. Ожидается рост на 11%, в то время как эстонский и латвийский рынки ИТ вырастут на 9,3% и 6,3% соответственно.

Эксперты отмечают, что этот рост явился следствием увеличивающегося спроса на телекоммуникационные решения и устойчиво растущие компьютерные продажи, которые в Литве были ускорены налоговыми льготами для частных покупателей компьютеров (ПК). Закон гласит, что покупатели имеют право возместить затраты на недавно приобретенный ПК от налогового дохода до конца 2006 года.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ 2004

Согласно новому отчету "Глобальные информационные технологии", опубликованному Мировым экономическим форумом, Эстония лидирует в Центральной и Восточ-

ТОП-20 БАЛТИЙСКИХ КОМПАНИЙ ИТ-УСЛУГ В 1 ПОЛ. 2005 Г., ТЫС. EUR

	Доход ИТ-услуг	Рост дохода ИТ-услуг	% услуг в общем доходе	Общий доход	Рост общего дохода		
	1 пол. 2005 г.	1 пол. 2004 г.	05/04	1 пол. 2005 г.	1 пол. 2005 г.	1 пол. 2004 г.	05/04
1. MicroLink Group (Эстония/Латвия)[1]	12170	9730	25%	60%	20130	19990	1%
2. Exigen Group (Латвия)[2]	9331	8326	12%	100%	9331	8326	12%
3. Sonex Holding (Литва)[3]	8689	5503	58%	30%	28557	24038	19%
4. Informacines Technologijos Group (Литва)[4]	4672	4677	0%	79%	5942	5029	18%
5. Alna Group (Литва)[5]	3629	3111	17%	45%	8084	8006	1%
6. Elsis Group (Литва)[6]	3150	2311	36%	39%	8089	5616	44%
7. IT Alise (Латвия)[7]	2862	2674	7%	96%	2986	3537	-16%
8. Blue Bridge (Литва)	1709	753	127%	20%	8631	8022	8%
9. Webmedia (Эстония)[8]	1223	728	68%	79%	1544	746	107%
10. Sintagma Group (Литва)[9]	1179	941	25%	41%	2896	2693	8%
11. Tilde SIA (Латвия)	1055	1236	-15%	100%	1055	1236	-15%
12. HNIT-Baltic Geoinfoservisas (Литва)	818	346	136%	62%	1312	665	97%
13. Regio (Эстония)	811	183	342%	95%	851	233	265%
14. Algoritmu sistemos (Литва)	753	756	0%	100%	753	756	0%
15. New Vision Baltija Group (Литва)[10]	740	685	8%	19%	3913	3888	1%
16. Profit software (Эстония)	711	985	-28%	99%	719	1045	-31%
17. Edrana (Литва)	527	400	32%	93%	564	427	32%
18. Compservis atvirosios sistemos (Литва)	463	464	0%	34%	1374	857	60%
19. Real Systems (Эстония)	371	479	-23%	66%	562	639	-12%
20. Baltic Software Solutions (Литва)	361	260	39%	100%	361	260	39%
Среднее	-	-	24.0%	51.3%	-	-	12.1%

Источник: Prime Investment.

Объединенные компании:
[1] В 1 пол. 2005 г.: AS MicroLink, AS MicroLink Eesti, SIA MicroLink Latvia, SIA Baltijas Datoru Akademija, SIA FMS, UAB MicroLink Lietuva (ранее Microlink Data), UAB Baltijos Kompiuteriu Akademija (ранее Microlink Netcoms), UAB Fortek IT. В 1 пол. 2004 г.: AS MicroLink, AS MicroLink Eesti, SIA MicroLink Latvia, SIA Baltijas Datoru Akademija, SIA SAF Technika (компания группы до мая 2004 г.), UAB MicroLink Data, UAB MicroLink Netcoms, UAB Fortek IT, UAB Doclogiksas (компания группы до августа 2004 г.).
[2] SIA Exigen Latvia, DATI Exigen Group.
[3] В 1 пол. 2005 г.: UAB Sonex Kompiuteriai, UAB Sonex Sistemos, UAB Sonex Identifikaciniai Duomenys,UAB Informaciniu technologiju techninis centras, UAB Ars Computandi, SIA Sonex Riga, SIA Softex Latvija, AS Sonex Computers, Soneks (в Москве). В 1 пол. 2004 г.: UAB Sonex Kompiuteriai, UAB Sonex Sistemos, UAB Sonex Identifikaciniai Duomenys, UAB Informaciniu technologiju techninis centras, UAB Ars Computandi, SIA Sonex Riga, SIA Softex Latvija, AS Sonex Computers, UAB Sonex Lizingas, ZAO Sonex and ZAO Xorex-Service (обе белорусские).
[4] UAB Informacines Technologijos, SIA Mebius IT, UAB Mebius IT Vilnius, OU Mebius IT (со 2 пол. 2004 г.).
[5] В 1 пол. 2005 г.: AB Alna, UAB Alna Business Solutions, UAB Alna Software, UAB Alna Intelligence (ранее UAB Alna techninis centras), UAB Alnos infrastrukturos sprendimai (ранее UAB Infovita), UAB DocLogix, UAB Tesauras, SIA Unitree, OU Persimplex. В 1 пол. 2004 г.: UAB Alna techninis centras, UAB Alnos mokymo centras, UAB Infovita, UAB DocLogix, UAB Tesauras.
[6] UAB Elsis, UAB Elsis-Biuro sistemos, UAB Elsis-Verslo sprendimai, UAB Elsis-TS, UAB Elsis GP (последней не было в 1 пол. 2004 г.).
[7] SIA IT Alise, OU IT Alise Eesti, SIA E-Protect.
[8] Только Webmedia Estonia, без Webmedia Lithuania.
[9] UAB Sintagma, UAB Sintagma technika.
[10] UAB New Vision Baltija, SIA New Vision, AS New Vision.

В предлагаемой таблице доход ИТ-услуг включает разработку программного обеспечения, программирование, внедрение, адаптацию и ведение систем, внедрение программного обеспечения и систем, обучение и консультации, а также продажу разработанного предприятием программного обеспечения. В доходы не включены какая-либо продажа "железа", перепродажа программного обеспечения, офисного оборудования или другой продукции.

Новости ИТ

ной Европе по конкурентоспособности сектора информационных технологий и коммуникаций (ИТТ). В общемировом рейтинге Эстония удерживает 25 место. В течение 2004 года Литва потеряла одно место и находится на 43 месте, Латвия опустилась с 35 на 56 место.

Согласно отчету, регионы Центральной и Восточной Европы намного более развиты, чем крупнейшие южноамериканские экономики, из-за многочисленных иностранных инвестиций и надлежащих решений правительств, готовившихся к членству в ЕС.

SONEX SISTEMOS УСИЛИВАЕТ ПОЗИЦИИ В ЛАТВИИ

Стремясь усилить свое положение в Латвии *UAB Sonex sistemos*, провайдер систем управления бизнесом и бухгалтерского учета, учредил дочернюю компанию *SIA Softex Sonex Systems*. По словам **Руты Григиене**, директора *UAB Sonex sistemos*, компания по программированию *Softex Latvia*, принадлежащая *Sonex Holding*, имела отдел, занимающийся системами управления бизнесом, который вырос в отдельную компанию. *SIA Softex Sonex Systems* подчиняется *UAB Sonex sistemos* и имеет 11 служащих. Ожидаемый оборот *UAB Sonex sistemos* в 2005 году — около 2,6 млн. евро.

За инновации в предпринимательстве

Анжела Ржищева
Латвия

Кульминацией форума "Инновация = прибыль", проведенного Латвийской конфедерацией работодателей, стало вручение приза "За инновации в предпринимательстве". Такая награда учреждена в республике впервые. Основная ее цель — отметить успехи предприятий и компаний, активно сотрудничающих с наукой и внедряющих в жизнь результаты новейших исследований. И тем самым привлечь внимание частного сектора, государства и общества к сотрудничеству в сфере науки и бизнеса.

ГЛАВНЫЙ ПРИЗ: За проект АО Grindeks и Латвийского института органического синтеза.

Участники форума говорили о факторах, не способствующих внедрению инноваций в Латвии, прошли рабочие встречи со специалистами. Лейтмотивом звучала мысль о необходимости создания механизма, который позволит получать реальную прибыль, используя достижения науки.

НУЖНА ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВА

"Ныне в объединенной Европе уделяется особое внимание внедрению инноваций в экономику, — отметила генеральный директор Латвийской конфедерации работодателей (ЛКР) **Элина Эгле**. — К 2010 году затраты на инновационные исследования в Евросоюзе должны возрасти до 3% ВВП. При этом 1% составит вклад государства, а 2% — частного сектора. В этой связи перед Латвией стоит стратегическая задача — в течение 20 лет достигнуть среднего для стран старой Европы уровня ВВП, повысить уровень занятости до 70% и, соответственно, снизить безработицу до 5%. Добиться этого можно только за счет внедрения инноваций.

К сожалению, объем инвестиций, которые в Латвии вкладывают на развитие науки, оставляет желать лучшего, — подчеркнула Э. Эгле. — Ныне государство выделяет на науку всего 0,4% от ВВП. Это самая маленькая цифра в странах ЕС. Предприниматели расходуют на исследования всего 0,25% от ВВП. Над инновациями работают лишь 19% латвийских компаний, для сравнения: в странах старой Европы — 45%. На высокотехнологичных производствах в республике трудятся всего 4,4% работников (в других странах ЕС — 11%). При этом с увеличением затрат на оплату труда у предпринимателей остается все меньше денег на развитие бизнеса. Настало время задуматься об эффективности и экономичности. Хватит работать по 46 часов в неделю! Пришло время искать более современные решения задач, с целью сократить расходы и повысить прибыль. Достичь поставленной цели можно, только используя научный потенциал республики.

В качестве примера для Латвии могла бы служить Финляндия. Это государство в течение последних 20 лет увеличило вложения в инновации до 3,6% от ВВП. Чтобы адаптировать опыт соседей по Балтии, государству и предпринимателям в качестве приоритетов необходимо видеть сотрудничество бизнеса и науки. Необходимо разработать конкретные программы и механизмы внедрения инноваций в экономику. В свою очередь, частному сектору следует осознать — насколько выгодно вкладывать средства в разработку новых продуктов и технологий".

ПРИЗ В СТУДИЮ!

Прежде чем организовать форум, ЛКР провела исследование рынка и определила основные "болевые точки". Как выяснилось, нередко местные предприниматели не до конца осознают смысл понятия "инновация". Полагая, что, к примеру, приобретение нового оборудования автоматически ставит их в ряд инноваторов. Также обозначилась проблема нехватки информации. Представители бизнеса зачастую не знают о новых идеях латвийских деятелей науки.

"Поэтому мы решили собрать вместе предпринимателей и научных работников, чтобы они могли пообщаться, обменяться мнениями, наметить схему сотрудничества, — рассказывает *БК* Э. Эгле. — Помимо рабочих встреч со специалистами, во время форума состоялось торжественное награждение фирм и компаний, которые внедряют результаты последних исследований. В качестве награды победители получили скульптуру льва работы **Гочи Хускивадзе**".

В состязании участвовали 13 команд, занятых в различных отраслях народного хозяйства, которые предложили 15 инновативных решений в области медицины, деревообработки, сельского хозяйства и т. д. Главного приза удостоен проект АО *Grindeks* и Латвийского института органического синтеза за производство препарата нового поколения для лечения сердечно-сосудистых недугов. Среди победителей два конкурсанта, хорошо известные на рынке деревообработки. Компания ООО *Latvijas Finieris,* внедрившая новые технологии, разработанные специалистами кафедры деревообработки факультета леса Латвийского сельскохозяйственного университета. И ООО *Latvijas Valsts mezi* — за долголетнее сотрудничество с Латвийским государственным институтом леса *Silava.* Остальные участники конкурса награждены памятными дипломами лауреатов.

По итогам форума составлена резолюция, которая направлена главе правительства ЛР **Айгарсу Калвитису**. Основная цель документа — привлечь внимание государства к поддержке сотрудничества бизнеса и науки. Также при ЛКР создана рабочая группа по инновациям. Более подробную информацию можно получить на сайте ЛКР — www.lddk.lv. •

Владей информацией! Будь на шаг впереди конкурентов!

LURSOFT®

База данных всех зарегистрированных предприятий и коммерсантов

База данных содержит актуальную информацию о всех предприятиях, зарегистрированных в Регистре предприятий Латвийской республики, их юридических реквизитах, должностных лицах, владельцах, финансовых показателях, и множество других данных. База данных доступна в сети Интернет

www.lursoft.lv

База данных доступна для бесплатного поиска предприятий по названию или единому регистрационному номеру. Неавторизованным пользователям показывается юридический адрес фирмы, телефон, виды деятельности и адрес Интернет-страницы или электронной почты.

Авторизованным пользователям после авторизации на портале SIETS.LV, которую можно провести, щелкнув по логотипу SIETS в правом верхнем углу экрана, доступна более полная информация о каждом предприятии и коммерсанте сразу из многих баз данных Lursoft, которая подготавливается после запроса о соответствующей услуге.

Основные данные о предприятиях:

- название, тип, регистрационный номер, юридический адрес
- зарегистрированный основной капитал
- должностные лица
- участники
- государство или гражданство участников
- отчетный финансовый год
- размер прибыли или убытков в отчетном году
- оборот в отчетном году
- число работников в отчетном году
- юридический статус предприятия (активное, реорганизованное, ликвидированное, и др.)
- дата регистрации
- дата ликвидации
- регистр, в котором находится предприятие (Регистр предприятий, Коммерческий регистр и др.)
- коммерческие залоги

Дополнительную информацию Вы можете получить в отделе маркетинга LURSOFT по телефону 7844300, факсу 7315315 или пишите на e-mail: marketing@lursoft.lv. Наш адрес в интернете www.lursoft.lv и wap.lursoft.lv.

Недвижимость в странах Балтии

Информационная поддержка
LURSOFT
РЕГИСТР ПРЕДПРИЯТИЙ ЛР

С ростом конкуренции в западноевропейских странах инвесторы в недвижимость обращают взгляды на новые рынки — страны Балтии и Украину, пишет американская газета *Wall Street Journal*. Внимание инвесторов к Литве, Латвии и Эстонии возросло в мае 2004 года после вступления этих стран в ЕС. Особый интерес зарубежных инвесторов привлекают качественные здания в балтийских столицах — Таллинне, Вильнюсе и Риге. "Государства Балтии — маленькие, но живые, бурлящие, поэтому ими интересуются инвесторы", — сказал представитель европейского общества *Catalsyt Capital EM* **Кин Херд** (Kean Hird). Самые активные в Балтийском регионе — скандинавские инвесторы. Однако интерес к прибалтийской недвижимости проявляют и другие зарубежные предприниматели.

Цивилизованный рынок недвижимости в странах Балтии начал формироваться в начале 90-х годов XX века. Тогда же появились первые фирмы, которые оказывали посреднические услуги. Среди них были те, кто пришел работать на рынок всерьез, и те, кто хотел быстро заработать побольше денег. Если первые вели себя корректно по отношению к покупателям и продавцам недвижимости, заботясь о своей репутации, то вторые часто подставляли своих клиентов. Деятельность последних и стала источником криминала и мошенничества на рынке недвижимости и, кроме того, наложила негативный отпечаток на профессию маклера в глазах общественности. Чтобы противостоять мошенникам, крупные компании объединяются в профессиональные организации специалистов рынка недвижимости, которые стали заниматься урегулированием ситуации на рынке, повышая профессиональный уровень маклеров и устанавливая тем самым высокие стандарты качества посреднических услуг.

Латвия: вдогонку за Европой

Ольга Павук

Опубликованные в ноябре результаты исследования, проведенные ССКД (Системы социально-коррелятивных данных), подтвердили те тенденции, которые в течение долгого времени являются предметом дискуссий в обществе. Наиболее надежным способом сбережения своих средств 53,7% опрошенных жителей Латвии считают вложения в постоянно дорожающую недвижимость. Латвийский рынок недвижимости дает официальному ВВП 6%, составляя вместе со строительной отраслью более 11% валового продукта страны.

Наиболее популярно приобретение недвижимости среди молодых трудоспособных мужчин с высшим образованием и высокими доходами, чаще латышей, нежели русскоговорящих. Примерно треть, или 29%, населения Латвии планирует взять кредиты, из них 13% готовы связать свое будущее с ипотекой, свидетельствуют результаты опроса, проведенного по заказу Банка Латвии. Растет число тех, кто готов платить по кредиту 30-50% доходов. По прогнозам БЛ, в ближайшие годы эта тенденция будет развиваться.

РЕГИСТР ПРЕДПРИЯТИЙ КОНСТАТИРУЕТ

Сегодня на латвийском рынке применяются очень разные модели работы — начиная с крупных иностранных компаний, которые занимаются только развитием проектов, и заканчивая местными "малышами", которые ухитряются совмещать самые разные направления бизнеса в недвижимости. Понятно, что сегодня на быстро растущем рынке девелопментом можно отлично заработать. Но можно хорошо заработать и только на маклерском бизнесе. Кстати, опытные девелоперы часто выбирают в партнеры именно такие компании, потому что не видят в них конкурентов.

Согласно данным *LURSOFT*, в Регистре предприятий Латвии зарегистрировано более 2300 компаний, основная или значительная часть деятельности которых связана с недвижимостью. Оборот этих компаний в 2004 году составил 440 млн. латов (6% от ВВП), увеличившись по сравнению с 2003 годом на 45,2%. Более 1000 предприятий зарабатывают на продаже или аренде своих домов и помещений, 600 фирм занимаются управлением своей недвижимостью, и более 400 — посредничеством при купле-продаже, аренде. Причем, по оценкам президента *LURSOFT* **Айнарса Брувелиса**, обороты предприятий, продающих собственную недвижимость, составляют не более 10% всех сделок на рынке.

Показать обороты отдельных предприятий, используя данные *LURSOFT*, не представляется возможным. Многие участники рынка регистрируют несколько предприятий и не всегда используют главное название. Кроме того, многие из них зарабатывают не только операциями на рынке недвижимости.

Самые известные участники рынка входят в Латвийскую ассоциацию недвижимости "LANIDA", действующую с 1994 года. Сегодня это 36 компаний и более 200 сертифицированных маклеров и агентов (кандидатов в маклеры). Недавно латвийские девелоперы объединились в собственную ассоциацию, одна из главных задач которой — создание классификатора — системы стандартов в определении качества строящихся объектов.

ИНОСТРАНЦЕВ — 2%

Некоторое представление об объемах рынка недвижимости в Латвии дают регулярные статистические исследования, проводимые фирмой *LURSOFT* совместно с Земельной книгой ЛР. К примеру, с июля по сентябрь 2005 года в Латвии было утверждено 87243 договора о приобретении недвижимости. Из них 23,8% пришлось на договоры о покупке и дарении, 44,3% связаны с залогами. Около половины сделок связаны с куплей-продажей жилья, 33% — земли, 12% — земли и нежилых зданий. Почти половина всех договоров — 44,6% — заключаются в столице и окрестностях, курортная Юрмала забирает толь-

ко 3,5%, Елгава — 5%, Лиепая — 5,6%, Даугавпилс — 3,8%, Вентспилс — 3,3%. Что касается распределения собственников по категориям, то основная масса (86%) — жители Латвии (граждане и неграждане). Вопреки мнению, дескать, иностранцы скупают нашу недвижимость, доля зарубежных покупателей составляет всего 2% (в Риге — 3,5%, в Юрмале — 4,3%).

По данным *LURSOFT*, в ноябре был поставлен своеобразный рекорд — зарегистрированная в Регистре коммерческих залогов сумма залогов за одну неделю составила 1 млрд. латов (1,4 млрд. евро). Для сравнения, за 11 месяцев 2005 года этот показатель превысил 8 млрд. латов (8 118 059 022 латов), и это самый высокий показатель за все время деятельности залогового регистра.

В ОЖИДАНИИ ПЕРЕГРЕВА

По данным специалистов рынка недвижимости, цены на квартиры в Риге за последние пять лет увеличились в среднем на 300%. Данные ЦСУ свидетельствуют, что прирост цен остается достаточно стремительным. Средняя сумма сделки с недвижимостью составила в первом полугодии 2005 года 17700 латов (25,18 тыс. евро), что на 43% больше, чем годом ранее.

Средняя стоимость квартир только в серийных домах с декабря 2004-го по декабрь 2005-го подскочила почти на 40%. Абсолютным же рекордсменом стали новостройки — в ряде проектов по мере их реализации зафиксировано двукратное увеличение цены продажи квадратных метров. Правда, время бурных восторгов подходит к концу: ведущие специалисты отрасли на ближайшее будущее прогнозируют снижение темпов удорожания.

По мнению многих аналитиков, среди которых и председатель правления компании *Latio* **Эдгарс Шинс** и советник президента *NORD/LB Lietuva* **Вадимас Титаренко**, имеет место перекос между ценой аренды и продажной ценой недвижимости. Так, по оценкам экспертов, квадратный метр жилья в центре Риги должен стоить не более 1000 евро, в то время как предложение составляет 2500-3000 евро.

На рост цен влияет также увеличение числа спекулятивных сделок, когда недвижимость приобретается не для использования, а для последующей перепродажи. По оценкам самих маклеров, около 50% новых жилых площадей приобретались с целью дальнейшей перепродажи. Подобная активность настолько испугала застройщиков, что многие из них стали вносить в типовые договоры условие о невозможности продажи покупателем квартир либо участков земли в поселках до того момента, пока сам девелопер не закончит торговлю. Среди новых защитных мер можно упомянуть и взятое ведущими банками на вооружение правило не выдавать кредиты под голые участки, на которых отсутствуют инженерные коммуникации. Это позволило несколько ограничить число сделок с участками в липовых поселках.

ЦЕНЫ — ДО 5 ТЫСЯЧ ЗА КВ. МЕТР!

Рост цен в начале 2005 года сопровождался неизменными очередными жалованиями на перегрев рынка недвижимости. Еще год назад в декабрьском анализе рынка недвижимости компании *Latio* средняя цена на квартиры в столичных типовушках составляла 559 евро/кв. м, осенью 2005 года — 857 евро. В секторе нового жилья наблюдались аналогичные тенденции: 720 евро/кв. м против нынешних 1250. Но первая цена — это голые стены без отделки, вторая — как минимум с белой отделкой. Сегодня редкий застройщик решается предложить потенциальным покупателям черную отделку.

Вкупе активность на рынке квартир в центре Риги и в Вецриге (Старой Риге) в октябре осталась на прежнем уровне. Средняя сумма сделки в Вецриге в октябре была в рамках от 3000-4500 евро/кв. м, а в центре Риги — 1700-2000 евро/кв. м. В центре ощущается недостаток качественно отремонтированных квартир. Спросом пользуются квартиры площадью от 50-100 кв. м, в ценовых рамках от 1400-1600 евро/кв. м. В общем спрос делится на две категории: в первую входят местные жители, которые отдают предпочтение неотремонтированным квартирам в периферии центра, в свою очередь вторую группу составляют инвесторы, которые выбирают уже отремонтированные квартиры в основном в "тихом центре", а также в районе бульвара Калпака, Райня и Аспазияс. Из новшеств — застройка исторического сердца города новыми многоквартирными домами с ориентировочной ценой 5000 евро/кв. м. Между прочим, в Старой Риге за прошедший год практически исчез целый сектор рынка недвижимости — торговля землей. Маклерские фирмы в своих аналитических материалах уже даже не указывают цены на местные земли.

В вожделенной для многих Юрмале ситуация с ценами, мягко сказать, странная. В советских многоэтажках (многие из которых громко именуют спецпроектами) за неотремонтированную двухкомнатную квартиру в доме, принадлежащем самоуправлению, продавцы хотели бы получить 70-80 тыс. евро (1600-1700/кв. м), с ремонтом — 100 тыс. евро и более. И это при отсутствии нормальной инфраструктуры, незакрывающихся подъездах и неизвестно когда делавшегося ремонта труб и электропроводки. В то время как в многоквартирных эксклюзивах от Лиелупе до Дубулты (кои в курортном городе растут как грибы) стоимость квадратного метра доходит до 3 тыс. евро и более. Что касается роскошных особняков, продаются дома по цене и 2-3 млн. евро. Один миллион просят владельцы квартиры в 300 кв. м в многоэтажном доме на берегу залива.

ВО ВСЕМ ВИНОВАТ ЕВРО

Еще год назад лишь закоренелые оптимисты могли предположить столь стремительный рост цен на жилье. Казалось, что

после всплеска цен, связанного со вступлением Латвии в Европейский Союз, наступит некоторое затишье. Но уже первый месяц 2005 года опроверг все предсказания и стал бить рекорды. Поводом к быстрорастущему росту цен стала привязка с 1 января 2005 года национальной валюты — лата — к общеевропейской. И, как это часто бывает, вместо того, чтобы пересчитать долларовые суммы (именно в долларах рассчитывались сделки с недвижимостью) на суммы в евро, продавцы оставили неизменными фигурировавшие в них цифры, заменив лишь аббревиатуру USD на EUR.

ЭФФЕКТ НИЗКИХ ПРОЦЕНТОВ

Развитие кредитного рынка в Латвии в последние пять лет было очень стремительным. Объем ипотечных кредитов ежегодно удваивается и уже достиг 20% от ВВП Латвии, свидетельствуют данные ЦСУ. Эффект низких процентных ставок на кредиты прямо отразился на рынке недвижимости, где цены уже несколько лет стремительно растут и стали неадекватны местной покупательной способности. Если развитие кредитного рынка сохранит прежние темпы, уже через два года объем кредитных обязательств жителей Латвии приблизится к объему ВВП. В этой ситуации специалисты прогнозируют снижение спроса на кредиты. Именно в этот момент можно ждать уменьшения экономической активности, снижения покупательной способности и ослабления инфляции.

Объем выданных банками жилищных кредитов за 10 месяцев 2005 года увеличился на 76,8%, или 682,325 млн. латов, свидетельствуют данные Латвийской ассоциации коммерческих банков. В целом жилищные кредиты выданы на сумму 1,57 млрд. латов, в том числе 76,843 млн. латов — в октябре этого года. Ипотечные кредиты в начале октября составляли 40,6% от общего объема кредитов.

С развитием рынка недвижимости растет и чувствительность банков к этому рынку, и в центре их внимания находится платежеспособность кредитополучателя. С ростом цены за квадратный метр увеличивается срок кредита и чувствительность к изменениям процентных ставок.

ЭКСПАНСИЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ

В течение 2 месяцев с августа по сентябрь 2005 года компания *Ober Haus Real Estate Latvia* провела в Латвии первое, наиболее полное и детальное исследование рынка новых проектов. Выяснилось, что на рынке новых проектов наиболее активным является сегмент многоквартирных новостроек. Из 454 проектов на него приходится 67%, или 306 проектов, — увеличение за год в два (!) раза. В Риге средний уровень прироста цен в новых проектах составляет 31%, то есть 5% в месяц (!). В рижском районе цены выросли на 21%, а в регионах Латвии — на 10%.

Только за последние полгода на рынке заявлено 115 новых многоквартирных проектов, еще более 130 проектов находятся на согласовании в Строительном управлении. В 2005 году в эксплуатацию было сдано 63 многоквартирных проекта, что увеличило общий жилой фонд еще на 3025 квартир. С активным развитием строительства на рынок стали выходить более масштабные проекты, в которых порядка 200 и более квартир. Сегодня известно 17 таких проектов. От общего числа многоквартирных проектов это лишь 6%, но более впечатляющим показателем является общее количество квартир, которые планируются в этих домах. В ближайшем будущем дополнительно ожидается масштабное освоение бывших военных и промышленных территорий.

ВЕНЧУРНЫЕ ИНВЕСТОРЫ СУМЕЛИ ЗАРАБОТАТЬ

Пример того, как действуют на латвийском (и не только) рынке недвижимости венчурные инвесторы дает деятельность американского инвестиционного фонда *New Century Holdings* (*NCH*). Придя в Латвию в самом начале 1990-х и сумев хорошо заработать на всех мыслимых направлениях — от банковских дивидендов и депозитных вкладов до приватизационных сертификатов и акциях приватизированных предприятий, *NCH* стал и на рынке недвижимости одним из самых серьезных игроков. Владелец самых лакомых объектов и земли в латвийской столице сегодня распродает свои владения. Однако, по словам **Андриса Купциса**, председателя правления *Domus*, одного из предприятий *NCH*, фонд не покидает латвийский рынок недвижимости. “Мы отдаем предпочтение другим проектам. Самые актуальные из них — жилое здание “Saules loks” в Яунмарупе и торгово-развлекательный комплекс “Riga Plaza” в Пардаугаве”, — говорит А. Купцис. В новостройку в Яунмарупе холдинг планирует инвестировать 3 млн. долларов.

АРЕНДА КВАРТИР

По данным *Ober Haus*, в октябре 2005 года на рынке появилось больше свободных площадей. Стоимость кратковременной аренды все еще сохраняется в рамках 30-100 евро/день за квартиры в центре или Старой Риге, в то время как стоимость аренды квартир среднего и высшего класса колеблется в пределах 8-12 евро/кв. м в месяц. Качественные стандарты квартир для долгосрочной аренды остаются все те же — достаточно тихое место, удобная инфраструктура, адекватная арендная плата, хорошее состояние дома и наличие качественного ремонта.

РЫНОК КОММЕРЧЕСКИХ ПЛОЩАДЕЙ

Торговые площади. Осенью 2005 года сохранялся неизменно высокий спрос на торговые площади в активном центре Риге и в Старой Риге. Спрос создавался в основном иностранными предпринимателями, желающими начать свой бизнес в Латвии, как, впрочем, и существующими торговцами, желающими расширить свой бизнес. Активная кредитная политика банков стимулирует тенденцию покупки площадей вместо их аренды.

Арендные ставки немного возросли вместе с началом сезона активной торговли, что вполне логично, так как спрос существенно превышает предложение: торговые площади в центре — 30-50 евро/кв. м + НДС + коммунальные платежи. В торговых центрах — 15-50 евро/кв. м + НДС + коммунальные платежи, якорные арендаторы обычно платят 9-11 евро/кв. м. Цены в Старой Риге — 20-45 евро/кв. м + НДС + коммунальные платежи. Продажа торговых площадей предлагается очень редко, и цена площадей в хорошем состоянии, расположенных рядом с активными людскими потоками, может достигать в центре 2500-4000 евро/кв. м, а в старой Риге — до 5000-7000 евро/кв. м.

На рынке офисных площадей возобновился активный поиск и появление предложений. Наблюдается существенная нехватка новых и реконструированных офисных зданий как в активном центре, так и на его периферии. Большая часть площадей в зданиях, готовящихся к сдаче в эксплуатацию в конце 2005 года, уже арендована. Уровень цен на данный момент: офисы А-класса — 16-20 евро/кв. м; офисы В-класса — 7-15 евро/кв. м; офисы С-класса — 6 евро/кв. м и ниже.

ПРОГНОЗЫ...

Председатель правления *Arco Real Estate* **Айгарс Шмитс** уверен, что должно снизиться число спекулятивных сделок, а средняя стоимость квадратного метра в новых проектах уже сейчас приблизилась к своей оптимальной величине. В среднем это 1300-1800 евро/кв. м (с отделкой), то есть цифра, которую готов принять сегодняшний рынок и заплатить сегодняшний покупатель. Конечно, если зарплата будет расти, а экономика выйдет из тени, это может повлиять на цены.

Председатель правления *Balsts* **Айгарс Зариньш** считает, что в ближайшую пятилетку цены на недвижимость еще будут расти, пусть и не так быстро, но в пределах 15-20% в год: "Так что если есть возможность и необходимость — лучше покупать сейчас, а потом будет видно. В случае кризиса цены упадут, и проценты продавцов тоже снизятся, правда, объемы рынка будут другие. Но кризиса, на мой взгляд, в ближайшие пять лет не будет, будет только прирост".

МИЛЛИОНЕРЫ И МИЛЛИОННЫЕ СДЕЛКИ

Из 500 латвийских миллионеров в сфере недвижимости и строительства числятся 64 предпринимателя. Больше обладателей миллионных состояний только в торговле и сфере услуг (90 бизнесменов), свидетельствуют обобщенные данные, опубликованные в книге **Лато Лапса** и **Кристине Янчевской** "Тайны латвийских миллионеров". Самые известные среди них: риелторы **Евгений Гомберг** (*Teikas nami*), Эдгарс Шинс (*Latio*), **Улдис Пиленс** (холдинг *UPB*), **Алдис Плаудис** (*Vesta*). Среди крупнейших землевладельцев страны **Гатис Сакнитис** (5,6 тыс. га), **Агра Сакните** (более 4 тыс. га), **Игорь Скокс**, бывший президент *Ventspils nafta* (1825 тыс. га земли кадастровой стоимостью более 500 тыс. латов). Три крупных лиепайских предпринимателя-миллионера **Андрис Григис, Айварс Бургис** и **Иварс Кесенфелдс** готовятся развернуть бизнес в Риге. Принадлежащая им компания недвижимости *Mes Liepajai* приобрела здание в Старой Риге на Смилшу, 6, где сейчас располагается офис *NORD/LB Latvija*. Предположительно два здания и прилегающий земельный участок обошлись новым хозяевам в 6,55 млн. латов.

По информации *Dienas Bizness*, только с июля 2004-го по август 2005-го в Риге продано четыре объекта стоимостью от 2 до 4 млн. латов, семь — стоимостью от 1,5 до 2 млн. латов, девять — стоимостью от 1 до 1,5 млн. латов и 19 объектов, оцененных от 0,5 до 1 млн. латов. К примеру, ООО *Rudolfs XII* приобрело шестиэтажное здание на ул. Блауманя, 12 и большую часть земельного участка площадью в 1699 кв. м за 3,672 млн. латов. Фирма была зарегистрирована в день сделки, а ее единственным владельцем является бывший президент *Latvijas kugnieciba* **Андрис Клявиньш**.

Газета отмечает, что, по информации участников рынка недвижимости, собственников сменили еще несколько домов в центре Риги, и стоимость некоторых сделок составила несколько миллионов евро (например, здание на углу улиц Сатеклес и Лачплеша продано за 9 млн. евро). Однако ни одна из этих сделок не зафиксирована ни в Земельной книге, ни в каком-то другом регистре. По мнению участников рынка недвижимости, это может свидетельствовать о том, что сделки проводятся через оффшорные компании или с использованием долей капитала. Это позволяет избежать повышенного внимания общества к продавцам и покупателям, а также не платить налоги.

В ежегодный ТОП-500 крупнейших предприятий Латвии в 2004 году, составленный *Dienas Bizness* и *LURSOFT*, попали всего 5 фирм по недвижимости. Во второй сотне оказались *Uninams* (целевые проекты по недвижимости) с годовым нетто-оборотом в 17,8 млн. латов, *Kurzemes namu apsaimniekotajs* (управление недвижимостью) — 11,7 млн. латов и *Europas Partneri* (сделки с недвижимостью) — 11,6 млн. латов. В третьей сотне — ГАО *Valsts Nekustamie ipasumi* (6,9 млн. латов) и в четвертой — *NDX Depelopment* (5,7 млн. латов). Заметьте, в ТОПе нет ни одного из упомянутых выше миллионеров.

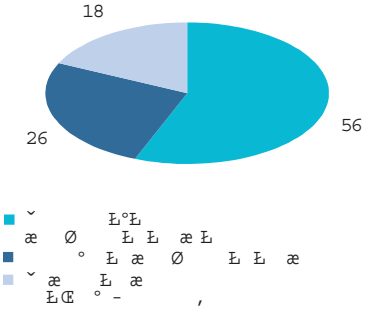
500 МОШЕННИЧЕСКИХ СДЕЛОК ЗА 5 ЛЕТ

Потребители не осознают рисков и правовых последствий сделок с недвижимостью, считают нотариусы, банковские специалисты и представители Экономической полиции. "Зачастую, потребители на первое место ставят скорость совершения сделки. Однако непродуманные действия могут привести даже к потере денег или имущества", — на семинаре о рисках в кредитовании недвижимости отметил начальник Управления экономической полиции Главного управления криминальной полиции Государственной полиции **Гатис Гудерманис**. По его словам, в Управление экономической полиции за последние пять лет поступило около 500 сообщений о мошеннических сделках. В то же время в латвийских судах процессы по отмене сделок для того, чтобы вернуть потерянную собственность, могут длиться полтора года, подчеркнул Г. Гудерманис.

Я Б В РИЕЛТОРЫ ПОШЕЛ...

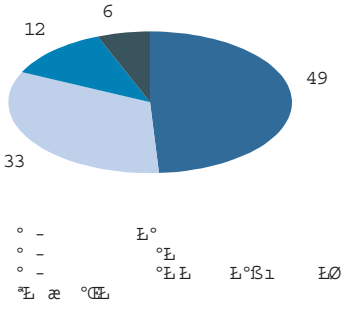
С 1 сентября 2005 года факультет инженерной экономики РТУ обучает по новой бакалаврской программе "Менеджмент недвижимости" с получением квалификации "экономист в области недвижимости". Программа предусматривает выбор одной из трех специализаций: сделки с недвижимостью, оценка недвижимости, управление недвижимостью. Этот проект стал возможен благодаря инициативе и тесному сотрудничеству трех профессиональных ассоциаций: "LANIDA", "LIVA" (Латвийской ассоциации оценщиков), "LNPAA" (Латвийской ассоциации управляющих). В ближайшие два года предусматривается создание магистратуры. •

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ВИДАМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, 2004 Г., %



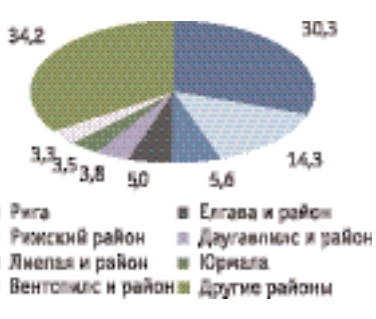
Источник: LURSOFT, Zemes gramata.

ВИДЫ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ В ЛАТВИИ, %*



**Июль-сентябрь 2005 г.*
Источник: LURSOFT, Zemes gramata.

ГЕОГРАФИЯ СДЕЛОК С НЕДВИЖИМОСТЬЮ В ЛАТВИИ, %*



**Июль-сентябрь 2005 г.*
Источник: LURSOFT, Zemes gramata.

Литовский рынок вздыбился, но не за счет сделок

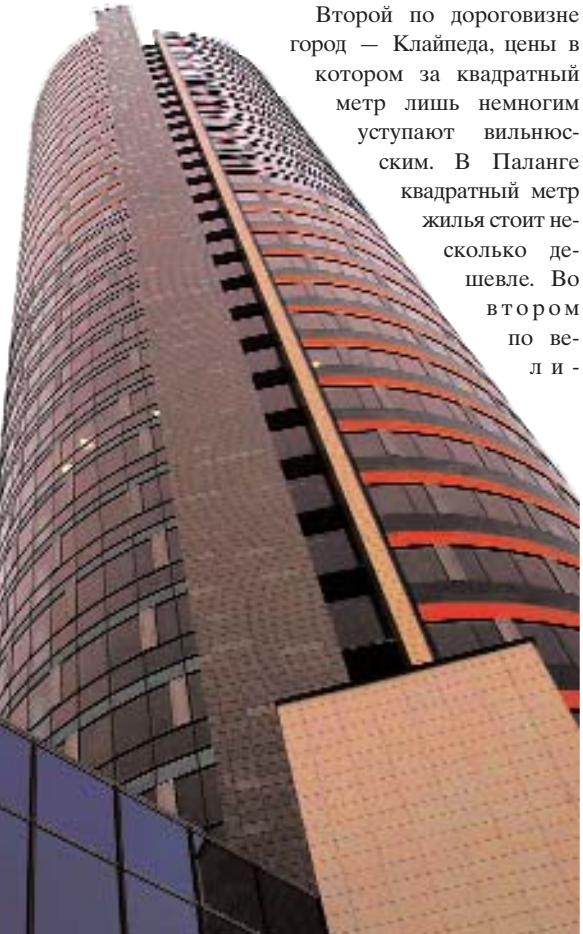
Татьяна Коморская
Литва

В результате проведенной впервые в Литве массовой оценки недвижимого имущества выяснилось, что совокупная стоимость всей принадлежащей жителям страны недвижимости на сегодняшний день превышает 85 млрд. литов. Стоимость рынка жилых домов и квартир в Вильнюсе составляет около 40% всего рынка недвижимости. На одного столичного жителя приходится недвижимого имущества на сумму 62,2 тыс. литов (18 тыс. евро).

Средний показатель по стране значительно скромнее: на одного жителя приходится недвижимости на 25 тыс. литов. Согласно этим же данным, в стране всего пять городов и два района, где стоимость квадратного метра недвижимости превышает 1000 литов (290 евро). На оставшейся территории Литвы квадратный метр не стоит и 500 литов.

САМЫЕ ДОРОГИЕ

Самая дорогая недвижимость в Вильнюсе, где средний квадратный метр по разным оценкам продается за сумму от трех до четырех тысяч литов — двухкомнатная квартира в 50 кв. м вторичного жилья стоит около 200 тыс. литов (580 тыс. евро).



Второй по дороговизне город — Клайпеда, цены в котором за квадратный метр лишь немногим уступают вильнюсским. В Паланге квадратный метр жилья стоит несколько дешевле. Во втором по величине литовском городе Каунасе средняя цена чуть выше полутора тысяч литов за квадратный метр. По стоимости жилья он на четвертом месте. Аренда однокомнатной квартиры в Вильнюсе обходится в 500 литов, в Каунасе — 300 литов, в Клайпеде — 350 литов.

К концу 2005 года кривая роста цен уже не вздыбливалась отвесно, а лишь слегка приподнималась: в октябре в Вильнюсе и Клайпеде цены выросли примерно на 2% в месяц.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ

В последние пять лет объем строительных работ возрос вдвое. Строители предполагают, что жилые комплексы, склады и офисы будут расти и в будущем году. Руководство строительной ассоциации прогнозирует 5-процентный рост строительного рынка в ближайшей перспективе. В том числе и за счет все возрастающих заказов на склады, объекты производственного назначения, реновацию старых заводов и складов.

Что касается жилого сектора, то объем его строительства все еще нарастает. Строители не скрывают, что такая возможность появилась благодаря банковским кредитам населению. Квартир все еще не хватает, к тому же, по подсчетам строителей, на одного гражданина ЕС в среднем приходится по 32 кв. м. В Литве — на 10 кв. м меньше. По мнению строителей, цены на новое жилье уменьшаться не будут. Более всего в строительстве подорожала зарплата, металл, стоимость земельных участков. Однако согласно той же статистике, прибыльность в строительном секторе за последнее время также возросла в полтора раза.

“Тот, кто инвестировал в строительство объектов жилого назначения — не ошибся, поскольку растущие цены на рынке недвижимости позволяют заработать”, — сказал, общаясь с масс-медиа, председатель Литовской строительной ассоциации **Адакрас Шештакаускас**. Строители жалуются на нехватку профессиональной рабочей силы, после того как эта самая “сила” успешно перебралась на заработки в более высокоразвитые страны. К тому же растущий объем строительства требует все большего количества рабочих рук.

Впрочем, шокирующие население цены, взбудоражившие и опрокинувшие привычные наработки на рынке недвижимости, породили очень противоречивые оценки самого рынка и происходящих на нем явлений. Так, по результатам опроса *Spinter tyrimai*, проведенного по заказу интернет-портала *Delfi*, 84,4% жителей Литвы не собираются в ближайшее время приобретать недвижимое имущество. Как выяснила компания рыночных исследований, покупать недвижимость намерены лишь 9,6% респондентов. Потребительскими кредитами пользуются 7,6% участников опроса, а жилищными — 5,4%.

И это говорит о том, что не массовый прорыв в приобретении жилья создал абсолютно спекулятивные цены на рынке недвижимости, особенно в секторе вторичного жилья. Причем, раз скакнув, цены успокаиваться не хотят. Кстати, опросы показывают интересный факт: лишь 17% вильнюсцев хлопоты, связанные с куплей-продажей собственной недвижимости, доверяют специалистам в агентствах по недвижимости.

Между тем, *TNS Gallup* в результате своих исследований обнародовал и без того хорошо известный населению факт — рынок вторичного жилья остается весьма востребованным. Очень оптимистично оценивают опрошенные *TNS Gallup* жители столицы свои финансовые возможности: 38% намерены приобретать дома и квартиры новой постройки, еще 26% — предпочитают вторичный рынок сроком от 2 до 15 лет. Честно говоря, несмотря на дешевые до последнего времени кредиты, поверить в то, что больше половины населения столицы намерены в ближайшее время приобретать жилые квартиры и дома почти невозможно. Несмотря на недостаток европейских метров на душу населения.

Среди фирм по недвижимости в ходу другая цифра — здесь полагают, что в ближайшее время примерно 7% жителей

столицы станут покупать или продавать недвижимость. Кстати, на рынке нового жилья спрос преобладает: 95% квартир, которые сдавались или еще сдаются в Вильнюсе в эксплуатацию в 2005 году, были проданы задолго до того. Оставшиеся 5% фирмы придерживали в надежде на более высокие цены. Эксперты утверждают, что ходовые одно- и двухкомнатные квартиры зачастую уходят в течение суток после их появления на рынке.

ДЕНЬГИ ДОРОЖЕ — СДЕЛОК МЕНЬШЕ

По словам руководителя отдела оценки и маркетинга агентства по недвижимости *Ober Haus* **Саулюса Вагониса**, в ближайшее время возрастет количество денег вкладываемых населением в рынок недвижимости. Правда, это не означает рост сделок купли-продажи, а, в первую очередь, никогда прежде невиданный скачок цен на недвижимость. И не только в жилищном секторе, но и в секторе логистики, например.

Эмиграция населения и сообщение Европейского центробанка об увеличении базовых процентных ставок не могут не сказываться на количестве сделок по недвижимости. Их стало меньше, но каждая привлекает значительно больше средств. По мнению ряда аналитиков рынка, цены завышены искусственно, а рост кредитных портфелей в банках не отражает реальной ситуации на рынке. Это признают и сами банковские эксперты — количество прямых сделок купли-продажи в жилищном секторе в Литве в 2005 году меньше, чем в прошлом.

ЭРЕ ДЕШЕВЫХ КРЕДИТОВ ПРИХОДИТ КОНЕЦ

1 декабря Европейский центробанк увеличил базовые проценты в Еврозоне до 2,25%. Следующее подорожание предсказывается в начале следующего года. А посему кредиты и вклады станут дороже. Впрочем, грядущее повышение базовых процентов на 25 пунктов ни для кого не являлось секретом. Об этом некоторые литовские банки загодя информировали своих клиентов. Подорожание денег говорит о том, что, похоже, эра дешевых кредитов заканчивается.

По остроумному замечанию одного из банковских аналитиков, утверждение агентств по недвижимости о том, что все дорожает и будет дорожать, уже в ближайшее время может обернуться бумерангом. Кроме базовых процентных ставок свое влияние на рынок недвижимости окажет и вступающий в Литве с 1 января в силу налог на недвижимость, применяемый к коммерческой деятельности. Налог в определенном аспекте исказит рынок недвижимости. То есть, если до сих пор, к примеру, у малого предпринимателя с его малым индивидуальным предприятием не было денег на аренду офиса, и он сидел дома у компьютера, либо оборудовав рабочее место в одной из комнат, то теперь за это сидение дома ему придется густо отстегивать государству.

ИЗ АССОЦИАЦИИ В СОЮЗ

Что же касается фирм по недвижимости, работающих на этом рынке, то, как это часто бывает в Литве, поскольку ассоциация развалилась, получить точные сведения в общедоступном пространстве весьма затруднительно. В то же время директор ЗАО *Centrocubas Nekilnojamasis turtas* **Зигфрид Рачковский**, бывший член бывшей ассоциации, утверждает, что она будет восстанавливаться в качестве Союза брокеров по недвижимости, возможно — на всю Балтию, и добавляет: со временем пытаясь сделать эту деятельность лицензионной. По его мнению, которое подтверждали и другие коллеги, из примерно 80 активно реально работающих фирм, где-то 40 работают в Вильнюсе. Речь идет в первую очередь о посредниках сделок купли-продажи. Самые заметные: *Inreal, Ober Haus, Resolutio, E.L.L., Koba, CENTRO kubas-nekilnojamasis turtas, Domus Optima, Faulana, Arx legis, Matininkai korporacija.*

При этом нельзя не заметить, что отрыв между известными среди коллег и теми, кто заявляет о себе на рынке, разнится на порядок — 450 компаний по недвижимости в одном только Вильнюсе упоминаются на интернетовском сайте *VisaLietuva*.

ИНВЕСТОРЫ СТРОЯТ НЕ ТОЛЬКО В ЛИТВЕ

В конце прошлогоднего лета была зарегистрирована Литовская ассоциация развития недвижимости, сплотившая 41 компанию. От посредников по сделкам члены этой ассоциации отличаются тем, что они крупнейшие инвесторы в рынок недвижимости в стране и за ее пределами: АО *Ogmios centras*, АО *Vilsota*, *E.L.L. Nekilnojamas turtas*, ЗАО *Eika*, ЗАО *Hanner*, ЗАО *Invalda Real Estate*, ЗАО *Korporacija Matininkai*, ЗАО *MG Valda*, ЗАО *Ranga IV investicijos*, АО *Vilniaus Akropolis* и другие. Большинство из них — лидеры среди тех, кто инвестирует в недвижимость. Можно не говорить об объемах инвестиций, достаточно взглянуть на панораму города — небоскребы, самые современные здания в разных районах Вильнюса.

Объединившись для того, чтобы отстаивать собственные интересы, группа сплотившихся в ассоциацию предприятий представляется весьма грозной силой в борьбе с теми же самоуправлениями. У всех у них, как выяснилось, есть претензии к мэру Вильнюса, чьи отношения с предприятиями по недвижимости явно осложнились. Последние обвиняют его в протежировании "своей группы".

Многие претензии связаны с землей. Эксперты прогнозируют подорожание земли в Литве. Уже сейчас заметна тенденция покупать большие земельные участки, чтобы впоследствии их можно было разбить на домовладения. Активно покупают земли вокруг Вильнюса, Каунаса, Клайпеды.

Литовские инвесторы активно вкладывают миллионы в развитие недвижимости не только в Литве, но и в Риге, к примеру. В воздвигающийся на территории бывшей чулочной фабрики *Aurora Baltika* корпус вкладывающие в недвижимость литовские компании *Ranga IV investicijos* и *Hermis Capital* намереваются инвестировать около 99,2 млн. литов (28,5 млн. евро). Здесь будет построено и предложено рижанам 300 квартир.

В конце ноября литовский *Hanner* сообщил о завершающемся этапе подготовительных работ на строительство жилого комплекса в Риге, где в 2006 году он планирует инвестировать около 57 млн. литов (16,6 млн. евро).

Одновременно *Hanner* намерен инвестировать около 63 млн. литов (18,3 млн. евро) в строительство в Гурзуфе (в Украине) 12-этажного жилого многоквартирника на 22 тыс. кв. м. А всего за три года *Hanner* с партнерами планируют инвестировать в Украине 1,4 млрд. литов (40,8 млн. евро). В основном — в строительство многоквартирных жилых домов, в торговые, оздоровительные центры, а также в помещения для бюро.

Hanner до 2007 года планирует инвестировать более 73 млн. литов (21,3 млн. евро) в Румынии. В течение полутора лет в строительство жилых домов в Вильнюсе компания намерена инвестировать 175 млн. литов (51 млн. евро).

Всего в Вильнюсе в жилищное строительство в 2006-2007 годах планируется инвестировать 505 млн. литов (147,2 млн. евро). •

Эстония: бум на рынке нового жилья

Дмитрий Куликов
Эстония

Весь 2005 год прошел под знаком повышения стоимости недвижимости. Особенно это было заметно в Таллинне и его окрестностях, где материальные возможности граждан несколько выше, чем в остальных регионах.

По-прежнему наблюдается увеличение количества сделок купли-продажи: за год их рост составил 51%. Оборот сделок с недвижимостью вырос на 90%. Если в третьем квартале 2004 года стоимость всех договоров составляла 5,5 млрд. крон, то в 2005 году — более 10 млрд. В год заключается более 50 тыс. сделок. Такого в истории Эстонии прежде не случалось.

НЕУДЕРЖИМОЕ УДОРОЖАНИЕ

В первой половине 2005 года усредненная продаваемая квартира стоила 650 тыс. крон (41,6 тыс. евро). В то же время в различных уголках Эстонии этот показатель существенно разнится. Если в Харьюмаа данный показатель был ближе к 1 млн. крон (64, 1 тыс. евро), то в Йыгева он отличался на порядок, то есть за квартиру просили 100 тыс. крон (6,4 тыс. евро). Десятикратный разрыв обусловлен тем, что сделки в Харьюмаа подразумевают операции и в Таллинне, где квартиры заметно дороже по сравнению с регионами.

Главным мотором, побудившим граждан Эстонии скупать недвижимость, стало общее улучшение благосостояния столичных жителей. Напомним, что средняя брутто-зарплата выросла за год на 8% и остановилась на отметке в 9712 крон (622 евро). Появились денежки — вырос спрос. А где спрос — там и рост цен. Несмотря на увеличивающийся аппетит граждан, строители не успевают удовлетворить все запросы. И этот фактор также влияет на рост цен, который, как мы видим, увеличивается не по годам, а по дням.

Свою роль в подорожании недвижимости сыграли и банки, которые давали дешевые кредиты налево и направо. Правда, в последнее время ставка европейского интереса повысилась, что, возможно, приведет к некоторой стабилизации на этом рынке.

В первом полугодии 2005 года более всего подорожали квартиры, расположенные в центре столицы и 3-комнатные в спальных районах. Если в 2004 году наблюдалась тенденция к замедлению роста цен на 3-комнатные апартаменты, то в 2005-м их стоимость выросла на 5-10%. За двадцатилетнюю, но реновированную 3-комнатную сейчас просят около 1,3 млн. крон (83,3 тыс. евро). 2-комнатные росли в цене более умеренно — 5-7% (75 тыс. евро).

Эксперты рынка недвижимости отмечали ранее, что цены на жилье начали зависеть от их состояния. Таким образом, ценовая планка реновированных квартир в старых типовых домах приблизилась к уровню цен на жилье в новостройках.

То же самое отмечает и специалист фирмы по недвижимости *Pindi Kinnisvara* **Пярле Сеппинг**. Но данные этой конторы немного отличаются от предоставленных их конкурентами. По словам П. Сеппинга, стоимость квартир в течение 2005 года в самом большом спальном районе Таллинна — Ласнамяэ — увеличилась на 20%, в других — на 10-15%. Постоянный рост цен породил ситуацию, когда граждане, желающие продать свою квартиру, не идут на этот шаг — идея постоянного подорожания заставляет верить людей в то, что цены будут только расти. “И практика действительно говорит, что в течение двух-трех недель квартира может подорожать на несколько десятков тысяч крон”, — говорит специалист. Поскольку народ жаждет выгоды, то, соответственно, на рынке спрос только растет. А желающие приобрести жилье зачастую готовы выложить необоснованно крупные средства, лишь бы стать обладателем своего угла. “Практически все, что выкидывается на “прилавок”, сметается в довольно смешные сроки”, — утверждает специалист.

Обыкновенной стала практика, когда граждане не продают свою старую квартиру, чтобы купить новую. Улучшение благосостояния и льготные кредиты позволяют переиграть ситуацию так, что просто в банке берется большая сумма, которая может покрыть остатки старого кредита. А старое жилье идет в качестве дополнительного залога. Люди не боятся увеличивать свое кредитное бремя, так как по распространенному убеждению верят в доход с аренды старого жилья. Но сейчас наступает время, когда появляются первые тревожные маячки. Из-за низкого предложения рост цен начинает стопориться. “Пока это касается обладателей пригородного жилья, которые в надежде поживиться оставили вторую квартиру себе. Теперь эти люди признают, что сдать квартиру — дело довольно хлопотное, а одновременное содержание двух домов становится не под силу”, — рассказывает П. Сеппинг. Сейчас повысился Еврибор, а с начала следующего года грядет подорожание коммунальных услуг, что заставит людей задуматься о продаже второй квартиры.

ПРОГНОЗЫ СПЕЦИАЛИСТОВ

Специалисты прогнозируют сценарий, схожий со временами, предшествующими присоединению к ЕС. Тогда тоже многие решили, что “уж в Европе-то” они смогут по настоящему заработать на недвижимости. Не получилось. Сливки в то время сняли как раз те предприниматели, которые не стали дожидаться ЕС.

А после вступления, как мы помним, наступила стагнация в ценах, а в некоторых регионах наблюдалось и снижение. Точно одно — когда-нибудь "недвижимые" гонки цен прекратятся.

По прогнозам аналитиков, стабилизация рынка наступит в ближайшие пару лет. В годовой перспективе стоимость жилья будет дорожать примерно на 10%. При этом количество комнат на изменения цен не повлияют. Поэтому падения спроса на старые типовые апартаменты специалисты не видят, их будут покупать, и ликвидность таких квартир останется на высоком уровне. Срок реализации такой квартиры, то есть от опубликования объявления или обращения к маклеру до непосредственной продажи, будет колебаться в промежутке от 1 до 4 месяцев.

Дифференциация цен на квартиры в старых домах продлиться, большое влияние на цены будет оказывать общее состояние дома и необходимость ремонта. Жилье в центре города будет дорожать очень сильно, даже по сравнению с квартирами в новых домах.

ПРОЕКТЫ БУДУЩЕГО

На рынке новых и реновированных квартир наблюдается настоящий бум. За первые полгода 2005 года было продано или забронировано около 1900 квартир. Специалисты отмечают, что все новые проекты практически обречены на успех.

10 ЛУЧШИХ ФИРМ НЕДВИЖИМОСТИ
1. Maarjamae Maja AS
2. Prisma Kinnisvarade AS
3. Arco Vara As
4. Ulemiste City AS
5. SRV Kinnisvara AS
6. Kodumajagrupi AS
7. Vestmann Grupp AS
8. KC Grupp AS
9. Kuldkuu Investeeringute AS
10. Kaarsilla Kinnisvara AS

РЕЙТИНГ ПО НЕТТО-ОБОРОТУ, ТЫС. ЕЕК
1. Arco Vara AS — 350000
2. Riigi Kinnisvara — 157742
3. Uuemoisa Invest AS — 155255
4. E.L.L. Kinnisvara — 126880
5. KC Grupp AS — 110480

РЕЙТИНГ ПО ПРИБЫЛИ, ТЫС. ЕЕК
1. Arco Vara AS — 100000
2. Vestmann Grupp AS — 79620
3. E.L.L. Kinnisvara AS — 76760
4. Tallinna Kaubamaja Kinnisvara AS — 70498
5. Rocca Al Mare Kaubanduskeskuse AS — 39872
Источник: Aripaev.

Спросом пользуется жилье, квадратный метр которого не превышает 19 тыс. крон (1217 евро). Под натиском неудовлетворенного потребительского желания поползли вверх цены. Если смотреть цифры за год, то их рост составил от 10 до 15%. В центре города этот параметр достиг отметки в 20%.

С учетом спроса, роста строительных цен и цен на недвижимость, повышение цен в данном сегменте будет все-таки умеренным, считают аналитики, и составит 5-10%. Все меньше остается тех, кто мог бы воспользоваться жилищным кредитом, поэтому данный фактор влияет на рынок новостроек и предложение сильно увеличится. Темпы продаж спадут, и среднее количество проданных новых апартаментов остановится на отметке в 3 тыс. единиц. Можно также сказать, что все труднее станет продавать эксклюзивные квартиры и жилье с большим метражом. Так что для строителей и разработчиков проектов, равно как и специалистов в области недвижимости привлекательным останется возведение и продажа квартирных домов с невысокой стоимостью квадратного метра на окраине Таллинна и в приграничных со столицей районах.

ОФИСЫ ПОЛЗУТ ЗА ГОРОД

Офисные площади в центре эстонской столицы и ее окрестностях становятся все более востребованными. Их заполняемость достигла высоких показателей, сейчас вакантными в столице остаются всего 5-6% площадей. На рынке не хватает бюро с небольшой качественной квадратурой (от 20 до 70 кв. м). Большинство владельцев больших офисных или производственных зданий хотят сдавать помещения большими частями.

Что касается стоимости аренды, то за год цены остались примерно на том же уровне. Несомненно, у новых офисов (так называемого А-класса) с хорошим расположением цены выше и достигают 230 крон (14,7 евро) за кв. метр в месяц. За менее удачно расположенные площади старого образца просят от 130 крон (8,3 евро) до 160 крон (10,2 евро) в месяц за кв. метр.

Столичный рынок офисных площадей в последние годы привлек и продолжает привлекать инвесторов из-за рубежа. Потоки иностранного капитала в эту отрасль с каждым годом растут. Но появились и другие тенденции. Помимо Таллинна иностранец с большим кошельком стал интересоваться и прочими городами Эстонии. Приток инвестиций позволил строить здания, обладающие хорошим качеством и эксплуатационными характеристиками. Последнее, в свою очередь, влияет на цены, которые, как вы правильно догадались, растут.

Как заверяют специалисты, в ближайшие годы существенных изменений на рынке офисной недвижимости ожидать не приходится. Сейчас производственные и офисные помещения все больше тяготеют к "выходу" за пределы городов, где отлично решается проблема парковки и подъезда. Тем не менее стоимость таких помещений не ниже, чем в центре столице. И объясняется данный фактор тем, что с такими проектами связаны высокие ожидания девелоперов, рассчитывающих на то, что часть бизнеса вскоре уйдет из центра города. Поскольку таких проектов немало, то предпринимателям, мечтающим о новом офисе, будет предоставлен прекрасный выбор, в котором главными критериями по-прежнему останутся цена и репутация района.

ДЕЯТЕЛИ РЫНКА

Что касается участников рынка недвижимости Эстонии, то здесь можно отметить, что некоторые из них стали заметными деятелями в подъеме экономики страны. Поисковая система выдала 230 фирм недвижимости, которые имеют свой интернет-сайт. Можно смело предположить, что мало-мальски уважающая себя фирма обязательно запустит вебстраничку в интернете.

Если смотреть на успехи, то, например, фирма *YIT Ehitus* (бывшая *FKSM*), которая занимается разработкой жилищных проектов, их строительством и последующей за этим реализацией, заметно упрочила свои позиции среди всех предприятий Эстонии. В ежегодном выпуске газеты *Aripaev* "ТОП-100 эстонских фирм 2005" *YIT Ehitus* входит в десятку лучших, поднявшись за год с 23 на 9 место. В общих чертах можно отметить, что фирмы, занимающиеся строительством, сегодня четко закрепились среди успешных предприятий, чего не скажешь о продавцах недвижимости. Так, крупное балтийское агентство недвижимости *Arco Vara* в Эстонии опустилось в ТОПе с 9 на 28 место.

Одним из самых крупных обладателей недвижимости в Эстонии считается **Айвар Берзин**, которому принадлежит прямо-таки концерн недвижимости *Vestman Grupp* (купля-продажа, администрирование и развитие недвижимости). За предприятием числятся земли и леса на общую сумму в 326 млн. крон. •

Вадим Марков: “Рынок бежит впере

Ольга Павук

Президент латвийской компании *NIRA fonds* Вадим Марков работает на рынке недвижимости с самого начала его становления. Являясь президентом FIABCI-Latvija — латвийского отделения Международной федерации специалистов недвижимости, он по праву считается одним из самых уважаемых экспертов в этой области.

Г-н Марков, какой вы видите сегодняшнюю ситуацию на рынке недвижимости в Латвии и других странах Балтии?

Как известно, по законам физики, если давление в разных точках пространства отличается, то при объединении пространства происходит выравнивание давления и дует ветер. И чем давление больше, тем сильнее дует ветер. Так и на рынке недвижимости — поскольку наши страны достаточно быстро были интегрированы в европейское пространство, то и выравнивание цен происходит тоже достаточно быстро. Как говориться, рынок бежит впереди паровоза. И хотя в полной мере выравнивание стоимости недвижимости еще не произошло, темпы его были очень велики. Этот процесс идет гораздо быстрее, чем выравнивание доходов.

Одна из причин такой ситуации в том, что некоторые сегменты рынка стали международными, привлекательными для иностранных инвесторов — прежде всего это центр Риги, Старый город и Юрмала в дюнной зоне. Эти сегменты быстрее других подстроились под международный платежеспособный спрос, инвесторы стали покупать там недвижимость по ценам, недоступным для местных граждан. Что, в свою очередь, подстегнуло спрос со стороны местных покупателей, испугавшихся дальнейшего роста цен. Активность покупателей стимулировали банки, постоянно снижая процентные ставки. Оба этих фактора и стали катализатором роста цен в последние годы.

В настоящее время наблюдается большая диспропорция между местным платежеспособным спросом и стоимостью недвижимости. Доходность международных компаний по ее приобретению резко снизилась. Рынок стал для них гораздо менее интересен, чем два-три года назад. В результате, вторая половина 2005 года стала периодом стабилизации как для международных, так и для местных проектов во всех сегментах рынка.

Цены на недвижимость в странах Балтии абсолютно не адекватны уровню доходов населения и зачастую превышают уровень цен в ЕС-15. Чем вызван такой парадокс?

Приводя пример о более низких, чем в Риге, ценах на жилье в Берлине, следует иметь в виду, что в Восточной Германии уровень безработицы составляет 20-25%, а потому рынок недвижимости пребывает в депрессивном состоянии. В то же время гипотетически средняя зарплата в Германии позволяет приобрести квартиру в 70-80 кв. м, используя для этого накопления одного человека в течение 4-5 лет. В то время как у нас на это понадобиться 12-15 лет (при условии, что в кубышку откладываются все заработанные средства). С другой стороны, строительная активность в Берлине гораздо ниже, чем у нас, а значит и покупок меньше. Да и качество жилья в целом там выше, чем у нас. Немцы лучше нас понимают, что менять жилье, когда каждый четвертый или пятый без работы, достаточно рискованно.

Рынок жилья — очень эмоционален, и не все факторы жилищного рынка можно объяснить с точки зрения экономики. Большое значение имеет социальная психология. Наши люди гораздо более непропорциональную часть своего бюджета тратят на улучшение жилищных условий. Есть желание, особенно у молодых людей, жить лучше, чем их родители. Плюс моральное устаревание жилищного фонда, которое тоже мотивирует приобретение нового жилья.

Можете ли вы оценить, в какой степени рынок развивается за счет собственных средств, а в какой — деньги пришли из других отраслей экономики? Какие это отрасли?

Недвижимость не тот сегмент рынка, который может развиваться за счет собственных оборотных средств, это очень инвестиционно емкий сегмент. Даже компании с высоким уровнем рентабельности вряд ли способны развивать крупные проекты по недвижимости, оперируя собственными средствами. Рынок недвижимости и банковская отрасль — близнецы братья. Это очень взаимосвязанные отрасли, и у нас уже сформировались целые международные сегменты этого рынка. Не зря анализ рыночной ситуации начинается с анализа рынка кредитования. Поэтому для банковской отрасли — одной из первых в Латвии, ставшей международной по группе крови — привлечь сюда средства дочерних структур крупных международных банков не представляет проблемы.

Если же говорить о каналах средств, поступающих на рынок недвижимости, то за последние три года сюда пришли люди из многих отраслей, которые в силу каких-то причин вошли в стадию стагнации или снижения оборотов. К примеру, из торговли пришли те, кто потерял возможность зарабатывать там из-за глобализации торговых сетей. Из нефтетранзита пришли люди после снижения его объемов. Люди со своими накоплениями, со своей энергетикой и потенциалом в плане организации бизнеса оказались на рынке недвижимости.

Сто с лишним лет назад строительство доходных домов в Латвии шло вслед за развитием промышленности. Какие источники в ближайшем будущем можно использовать для расширения строительства жилья и коммерческих площадей?

Это зависит от политических и макроэкономических факторов, прогнозировать которые очень сложно. Латвия, к сожалению, пока еще не может найти свое место в плане разделения рынка труда в европейском пространстве. Понятно, что исходя из географического положения, это мог бы быть транзит — транзит грузов и финансов. К сожалению, у нас не происходит развития транзита как стратегической отрасли из-за политических, я бы сказал, несуразиц, непонимания того, что мы хотим сделать для своей страны, чтобы создать политическую основу развития стратегической отрасли бизнеса. Нет такой программы, к сожалению.

То же с банковским сектором. Мы теряем колоссальные возможности. Действуем не во благо, а вопреки. Выполняем чужие директивы и работаем на благосостояние других стран. Существуют серьезные опасения по поводу того, за счет чего будет развиваться наша экономика в дальнейшем. Существование малых стран в колоссальном конгломерате весьма специфично. Вливание незначительных, с точки зрения малых государств, средств может дать серьезный

ди паровоза"

ВАДИМ МАРКОВ: Критерии профессионализма — это долгосрочная и успешная деятельность компании.

толчок к развитию стратегических направлений. Но это вопрос политический. Если он не будет решен, на рынке недвижимости произойдет стагнация.

Сегодня предприятия недвижимости дают около 6% ВВП. Каков по вашим прогнозам потенциал рынка?

Потенциал все еще есть. Но глобальный рост стоимости по всем сегментам рынка сильно превысил темпы роста доходов. Следующий этап рыночного роста будет связан не с процессами выравнивания стоимости с Европой, а, прежде всего, с ростом доходов населения и компаний как потребителей на рынке недвижимости. Этот процесс будет идти более медленными темпами, чем в предыдущий период.

В Регистре предприятий Латвии зарегистрировано более 2 тыс. фирм по недвижимости. Это много или нормальная цифра? Кого на рынке можно считать профессионалами, каковы критерии профессионализма девелоперов и риелторов?

Динамика очень сильная. В последние три года на рынок пришло очень много новых лиц. Одни появляются, другие, заработав на двух-трех сделках, исчезают. Кажется, игроков слишком много, однако для переходного периода это нормальный процесс. В течение 2-3 лет в результате обострившейся конкуренции должна произойти стабилизация игроков.

Критерии профессионализма — это долгосрочная и успешная деятельность компании: успехи в плане осуществления менеджмента, уровня услуг, количества и качества реализованных проектов.

Серьезные изменения происходят на рынке девелопмента — туда входят крупные международные игроки, такие, к примеру, как израильская компания *BSL*, активизирует свою деятельность *NCC*, есть несколько крупных местных компаний. Всего на латвийском рынке действуют менее десятка крупных девелоперов. В сегменте жилищного строительства в ближайшем будущем ожидается укрупнение, на рынке останутся сильные игроки, условия выживания которых в случае затруднения со сбытом объектов выше, чем у мелких компаний.

На рынке брокерских услуг тоже идет укрупнение. Уже сегодня 5-10 компаний перекрывают большую часть рынка по объемам продаж. Все остальные услуги — консалтинг, оценка и другие — являются для крупных компаний, как правило, сопутствующими.

Какова по вашим оценкам, доля иностранного капитала на рынке? Насколько долгосрочны иностранные инвестиции?

В сегменте крупных проектов доминирующее положение занимают иностранные компании, включая соседей из Литвы. Подавляющее количество инвестиций здесь зарубежные. Крупные проекты — первый рынок, где сказываются тенденции глобализации.

В сегменте офисной недвижимости доля иностранных инвесторов меньше. На них оказывает давление ситуация в западных странах, где имеется большое количество незанятых площадей и низкие арендные ставки.

На рынке жилья, где ранее в основном работали местные компании, в последние годы произошли большие перемены. Иностранцам продано несколько крупных проектов.

Что касается долгосрочности зарубежных инвестиций, то для нас 7 лет — уже долгосрочный проект, для иностранцев такая сделка — спекуляция. Если посмотреть на центр Риги, то сегодня иностранцы избавляются от своей недвижимости и вкладывают средства в крупные покупки земли.

Самым крупным топ-компаниям, стремящимся разместить не менее 100 млн. евро, очень трудно найти в Балтии привлекательные объекты (у нас 30-50 млн. евро — уже крупный объект). А объекты свыше 50 миллионов можно посчитать на пальцах одной руки. К тому же упала доходность, а вхождение на рынок крупных инвесторов затратно, поэтому их появление на балтийском рынке очень ограничено. Это вам не рынок Великобритании, составляющий 60-65% всех крупных инвестиционных проектов Европы. Малые страны очень сложны для крупных игроков. В Балтии пытаются войти или уже вошли в основном крупные компании из Скандинавии, прежде всего их интересует коммерческая недвижимость, рынок аренды жилья в Балтии пока слишком узок для серьезных игроков.

Кто они — иностранцы на рынке недвижимости в Латвии и других Балтийских странах? Каковы вкусы зарубежных покупателей и мотивы приобретения ими недвижимости?

Мотивы — заполучить проекты более доходные, чем в Европе. Сегодняшние ожидания доходности в 5-6% им не интересны. В Западной Европе доходы всего на 1% ниже, но этот процент перекрывается затратами на приобретение недвижимости при вхождении на неизвестный рынок.

Иностранцев, интересующихся балтийской недвижимостью, можно разбить на три группы. Первая — частные лица, приобретающие квартиры и земельные участки, в основном это мелкие инвесторы. Вторая группа — инвестиционные компании, по-нашему — средние, а в европейском масштабе — мелкие. Они готовы вложить в проект 5-10 млн. евро. В Латвии таких компаний не более тридцати. И третья группа — крупные зарубежные инвестиционные фонды, их можно посчитать на пальцах одной руки. •

Рынок недвижимости в Северо-Восточной Европе:

Вадимас Титаренко
Советник президента NORD/LB Lietuva, Литва

В последние годы темпы роста цен на недвижимость в Латвии, Литве и соседних странах превзошли ожидания большинства экспертов. Экономисты обсуждают появление нового ценового "пузыря" на рынке недвижимости.

Для подготовки краткого обзора были использованы два главных источника: CEPI (Объединение европейских профессионалов по недвижимости), члены которого являются очень важными профессиональными организациями и учреждениями для менеджеров и агентов по недвижимости в государствах ЕС; а также информация компании *Ober Haus*.

В последние годы темпы роста цен на недвижимость в Латвии, Литве и соседних странах превзошли все ожидания большей части экспертов. Огромный рост цен можно наблюдать по всему миру. Экономисты говорят о появлении нового "пузыря" на рынке недвижимости. (Ценовой пузырь — ситуация на рынке, когда на цены в большей степени влияют психологические факторы, чем фундаментально-экономические).

Действительно, никогда раньше цены на недвижимость не повышались так быстро, так долго и во множестве стран. Среди всех государств ЕС в 2004 году цены на жилье уменьшились только в Ґермании. Рекордно высокий рост продемонстрировали три Балтийских страны, где Латвия стала абсолютным лидером в регионе (см. график 1).

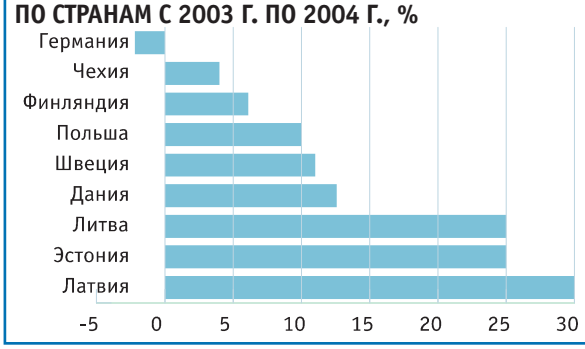
В то время как цены купли-продажи на недвижимость росли, средние цены на аренду во многих странах упали. Литва показала самое существенное снижение цен. Возможная причина этой тенденции — очень быстрый рост предложений в некоторых сегментах рынка недвижимости, например, коммерческих помещений и офисов и рост инвестиций в жилье с целью сдачи его в аренду. Кажется, только в Латвии ситуация была весьма устойчива. Цены на аренду увеличивались в соответствии с ценами продаж. С другой стороны, кажется, что рынок аренды недвижимости в Латвии развит слабо, тогда как присоединение к ЕС вызвало существенное увеличение спроса, в первую очередь в жилищном сегменте. В то же время предложение на новые квартиры и дома росло очень медленно.

Упадут ли цены сейчас или они просто выровняются? Не проводя глубокого анализа факторов, влияющих на цены, а просто сравнив Балтийские государства с другими странами ЕС, можно сделать вывод, что у цен все еще есть достаточно места для роста. Например, цены в Вильнюсе все еще в шесть раз ниже, чем в Стокгольме (см. график 2). Разница видна еще больше, если мы сравним ситуацию во вторых по величине городах этих стран (см. график 3).

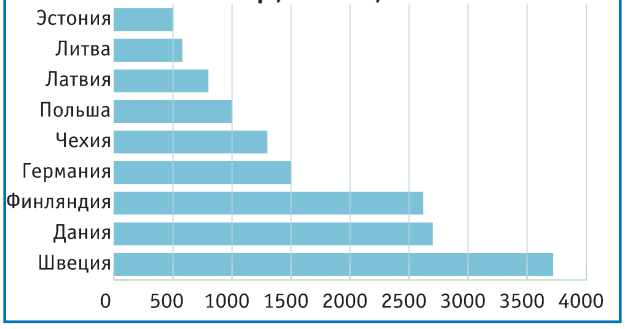
Цены на офисы в Балтии весьма схожи, но все еще ниже, чем в других государствах ЕС, однако разница между Балтийскими странами и другими государствами Евросоюза не так велика, как на рынке жилья. Таким образом, во всех сегментах рынка недвижимости в Балтии цены ниже, чем в остальной части ЕС. Очевидно, что только такое сравнение не может объяснить ценовые тенденции. Необходимо принять во внимание некоторые фундаментальные факторы (см. график 4).

Как нам известно, цены всегда зависят от факторов спроса и предложения на рынке. Давайте рассмотрим сторону спроса. Кредитный портфель в странах Балтии продемонстрировал впечатляющий рост вместе с очень быстрым экономическим подъемом: радикально уменьшилась безработица, увеличились доходы предприятий, улучшив ожидания как фирм, так и домашних хозяйств, что также спо-

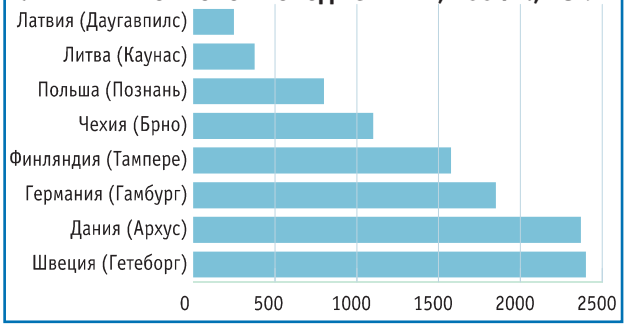
1. ИЗМЕНЕНИЕ СРЕДНИХ ЦЕН НА КВАРТИРЫ ПО СТРАНАМ С 2003 Г. ПО 2004 Г., %



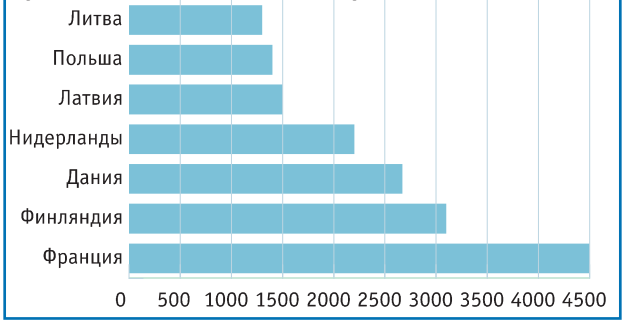
2. СРЕДНЯЯ ЦЕНА КУПЛИ-ПРОДАЖИ 1 КВ. М КВАРТИРЫ В СТОЛИЦЕ, 2004 Г., EUR



3. СРЕДНЯЯ ЦЕНА КУПЛИ-ПРОДАЖИ 1 КВ. М КВАРТИРЫ ВО ВТОРОМ ГОРОДЕ СТРАНЫ, 2004 Г., EUR

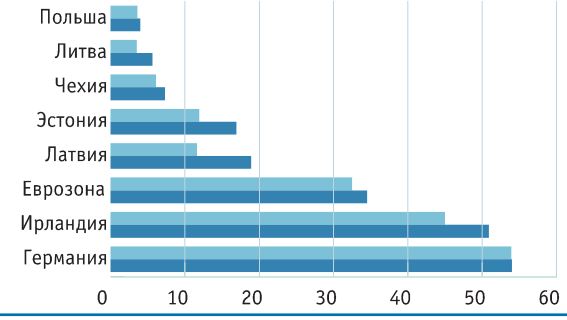


4. СРЕДНЯЯ ЦЕНА КУПЛИ-ПРОДАЖИ 1 КВ. М НА ГЛАВНЫЕ ЦЕНТРАЛЬНЫЕ ОФИСЫ В СТОЛИЦЕ, 2004 Г., EUR

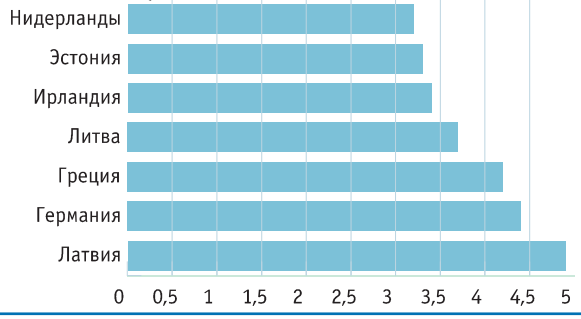


новый “пузырь”?

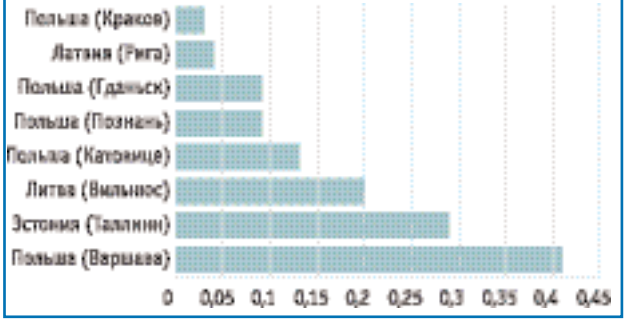
5. КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ПО ОТНОШЕНИЮ К ВВП, 2004 Г., %



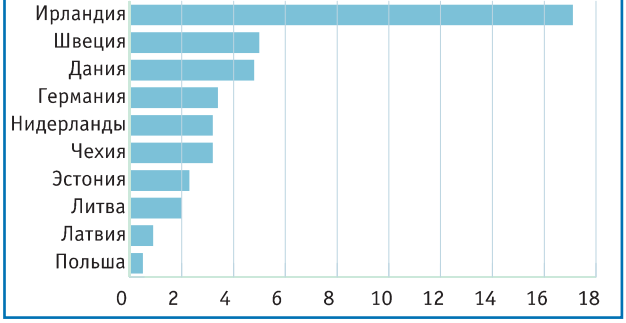
6. СРЕДНИЕ ЕЖЕГОДНЫЕ СТАВКИ ПО КРЕДИТУ, МАРТ 2005 Г., %



7. КОЛИЧЕСТВО ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ А-КЛАССА НА 1 ЧЕЛ., 2004 Г., КВ. М.



8. КОЛИЧЕСТВО НОВОГО ЖИЛЬЯ, ПОСТРОЕННОГО В 2004 Г., НА 1 ТЫС. ЖИТЕЛЕЙ



собствовало спросу на недвижимое имущество. Эти графики показывают нам только часть полного кредитного портфеля, но эта часть непосредственно использована для покупки недвижимости.

Действительно, темпы прироста заемных средств очень впечатляют, но до сих пор у ипотечного кредита в Балтии остается высокий потенциал роста (см. график 5).

Рост кредитного портфеля был обусловлен очень низкими процентными ставками. Деньги в Балтии действительно дешевы. С начала 2003 года в Литве процентные ставки на ипотечные кредиты в евро ниже, чем в еврозоне. На графике 5 четко видно, что, несомненно, существует корреляция между процентными ставками в Балтии и процентными ставками в еврозоне или базовыми ставками ЕЦБ (Европейского центрального банка).

Однако процентные ставки зависят не только от базовых ставок, но и других факторов, например, макроэкономической среды, структуры банковского рынка и уровня конкуренции и т. д. С другой стороны, у Литвы и Латвии процентные ставки при весьма схожем росте кредитного портфеля различаются. Одна из причин более высоких процентных ставок в Латвии — весьма приличная доля российского капитала, а также связанного с Россией бизнеса. Это тоже стало причиной роста кредитного портфеля. Еще одна причина роста кредитов, в первую очередь ипотечных, — высокая инфляция и влияние ожидания инфляции на фирмы и домашние хозяйства (см. график 6).

Одним из фундаментальных факторов расширения рынка недвижимости стал рост экономики. В условиях реального роста ВВП Балтия (Латвия, Литва и Эстония) является самым динамичным регионом в ЕС. Наблюдается очевидная корреляция между ростом кредитного портфеля и экономическим ростом (за исключением Польши).

Экономический рост, снижение уровня безработицы вместе с ускорением роста заработной платы вызвало существенное улучшение ожиданий со стороны домашних хозяйств. Увеличение заработной платы побудило к росту кредитов, и с тех пор все больше людей обращаются за коммерческими банковскими кредитами.

Как было упомянуто ранее, цены на недвижимость в Балтии в несколько раз ниже, чем в других странах ЕС. Однако общий уровень цен в Балтийских странах примерно вдвое ниже, чем в ЕС-15. Это дополнительный, но не очень важный фактор роста цен на недвижимость, хотя и не во всех сегментах.

Фактически, в течение последних несколько лет спрос на рынке жилья рос быстрее, чем предложение, до сих пор имеет место большая разница между предложением и спросом. Со стороны предложения, жилищный фонд на душу населения в Литве ниже, чем в других Балтийских странах.

Что касается коммерческих помещений, то Вильнюс и Таллинн являются абсолютными лидерами среди других балтийских городов. Большие цифры соответствуют и отображают и большую долю внутренней торговли в ВВП. Например, доля внутренней торговли в ВВП в Балтии в 1,5 раза выше, чем в ЕС.

Рига остается далеко позади других балтийских столиц относительно общей офисной площади А-класса. В прошлом году в Литве предложение на офисы выросло на 37,5%, что могло быть причиной снижения цен на арендную плату. Относительно показателя офисной площади на 1 человека, Рига является аутсайдером не только среди балтийских столиц.

Темпы заселения офисов в Вильнюсе очень высоки, немного выше только в Таллинне. Причина — улучшение финансовых результатов компаний и рост деловой активности (см. график 7).

Строительство домов и квартир является одним из быстрорастущих сегментов как в секторе строительства, так и на рынке недвижимости. Очень часто люди называют существующую ситуацию в этом сегменте рынка как строительный бум. Однако число вновь построенного жилья на 10 тыс. жителей в Литве и других Балтийских странах в 2004 было значительно ниже, чем в других государствах ЕС; последние находятся в своего рода застое. Поэтому разница между предложением и спросом сохраняется весьма заметной (см. график 8). •

Взгляд из Лондона

Елена Романова
Исполнительный директор BKT Real Estate Development, Латвия

После недавнего участия в трех конференциях по недвижимости в Лондоне: "UBS Global Real Estate Conference", "European Real Estate Opportunity & Private Fund Investing", "British-Latvian Chamber of Comm. Real Estate Seminar", хочется отметить интерес иностранных инвесторов к Балтийским странам.

Представители фондов прямых инвестиций, западные компании по недвижимости и просто частные инвесторы без умолку расспрашивали о состоянии рынка, наличии интересных проектов, банковском финансировании, развитии ипотечного кредитования, ставках и особенностях платежеспособности балтийских компаний.

На всех конференциях и в частных беседах бурно обсуждались возможности, трудности и особенности рынка недвижимости в странах Балтии.

НА ОЧЕРЕДИ БАЛТИЙСКИЕ СТРАНЫ

После успехов в Чехии, Польше и Венгрии рынок недвижимости в Балтийских странах логично становится в ряд следующих завоеваний. В 2005 году мы стали свидетелями стабильности на рынке недвижимости и продолжения высокого спроса на предложения вторичного и первичного жилья, увеличения количества сделок с привлечением ипотечного кредитования. Прогнозы экспертов обещают стабильный рост цен, хотя и не такой стремительный, как в последние несколько лет, а также стремительный рост экономики.

Кажется, развита вся инфраструктура для удачных вложений западного капитала с целью соинвестирования. В итоге, современный балтийский рынок предоставляет множество интересных возможностей для вложения денег. Однако, принимая инвестиционные решения, западные инвесторы очень часто сталкиваются с большим количеством трудностей, во многих ситуациях это приводит к тому, что они отдают предпочтение проектам из других стран.

НЕ ХВАТАЕТ МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТОВ

Одно из препятствий, по словам инвесторов, — это объем существующих проектов и размер требующихся инвестиций. Сегодня на рынке сложно найти действительно масштабные проекты, где так называемый equity capital составлял бы не менее 10 млн. евро, а объем самого проекта — около 100 млн. евро и более. Таких проектов не много, а заранее определенная структура накладных расходов западных фондов и страховых компаний не позволяет им инвестировать в небольшие проекты, так как рабочее время и трудовые ресурсы для выполнения больших и малых проектов тратится почти одинаково.

КАК НАЙТИ ДОСТОЙНОГО ПАРТНЕРА

По мнению инвесторов, второй проблемой является выбор местных партнеров: от девелоперов до продавцов и консультантов. Так как рынок в Латвии (а также в Эстонии и Литве) бурно развивается, пока еще не образовались компании с настоящим брендом, который бы знали за пределами страны. Инвесторы часто не имеют возможности проверить прозрачность данного девелопера или не могут адекватно оценить качество предлагаемых услуг и профессионализм местных брокерских или консалтинговых компаний.

Кроме поиска местных партнеров и объемных проектов существует еще ряд препятствий, таких как репутация не всегда качественного строительства, загруженность архитектурных бюро, тяжкий процесс получения разрешения на проведение строительных работ и нехватка специалистов во всех сферах рынка недвижимости.

ИНТЕРЕС ИНВЕСТОРОВ РАСТЕТ

Несмотря на все трудности и препятствия, балтийским рынком всерьез интересуются зарубежные предприниматели, и этот интерес растет. При этом невозможно выделить какой-нибудь определенный тип недвижимости, которому они отдавали бы предпочтение. Во время лондонских конференций наши собеседники задавали вопросы как о проектах жилой недвижимости и покупке оптом квартир, так и о строительстве офисных и торговых помещений, индустриальных парков, гольф-клубов и аквапарков. А представители иностранных банков были заинтересованы в кредитовании так называемых частно-государственных партнерств (PPP).

Время покажет, как будет развиваться рынок недвижимости в Балтии. Сегодня же одинаково интересно быть и его игроком, и наблюдателем. •

ЕЛЕНА РОМАНОВА: Балтийским рынком всерьез интересуются зарубежные предприниматели.

BKT
Real Estate Development

Granita Industrial Park
26 Granita Street
Riga, LV-1057
Latvia

www.bktdevelopment.com
E-mail: lromanova@bktdevelopment.com
Mobile UK: +44 78 3418 4397
Mobile Latvia: +371 8442 221
Direct line: +371 7266 911
Switchboard: +371 7266 900
Fax: +371 7266 903

Сэкономленные время и средства — ценное приобретение

Сезон ипотечного кредитования в Латвии постоянен — жители ремонтируют, приобретают или строят новые дома, и им необходимы средства, чтобы воплощать свои планы в жизнь. Банки также идут им навстречу, говорят об особых предложениях по кредитованию, процентных ставках... В данной ситуации возникает вопрос — какие факторы необходимо принимать во внимание, выбирая из всех предложений именно то, которое больше всего подходило бы именно вам?

ИЛМАРС ВАМЗИС.

К разговору мы пригласили **Илмарса Вамзиса**, руководителя Управления по продажам банка *NORD/LB Latvija*.

Г-н Вамзис, как вы оцениваете ситуацию по ипотечному кредитованию в Латвии на сегодняшний день?

Ипотечный кредит — это один из продуктов банка, который среди жителей Латвии является самым популярным, люди заботятся об улучшении качества своей жизни и чувствуют достаточную безопасность, чтобы взять долговременный заем в банке — ипотечный кредит.

Банки отзываются на спрос, при этом нередко именно процентную ставку кредита воспринимают как главный конкурентоспособный фактор своего предложения. Нередко случается такая ситуация, когда потенциальный получатель кредита до конца не понимает, что означают изменения процентной ставки на один или несколько десятых процента, и все же иллюзорно полагает, что это очень важный и решающий фактор.

Обладателям ипотечного кредита в *NORD/LB Latvija* известно, что банк предлагает эластичные и выгодные ставки. Что еще характеризует ваше предложение?

Действительно, кредитный портфель по ипотеке банка *NORD/LB Latvija* каждый год увеличивается быстрее, чем в среднем в банковском секторе. Это доказательство того, что клиенты банка осознанно оценивают предлагаемую банком кредитную процентную ставку.

Так как для многих клиентов банка ипотечный кредит означает долговременные обязательства — кредит берется на 15-20 и даже на 25 лет. Успех банка состоит в том, что рационально думающий клиент, выбирая свой банк, принимает во внимание и другие, не менее важные факторы.

Например, желание работников банка выслушать пожелания своего клиента, принимая во внимание его нужды и возможности, выгодные и эластичные процентные ставки, индивидуальное отношение к каждому клиенту, доступность филиалов, качество сервиса, дополнительные услуги — это только часть тех факторов, которые необходимо учитывать, выбирая свой банк и ипотечный кредит.

Банк *NORD/LB Latvija*, выслушивая своих клиентов, принял во внимание и тот факт, что период приобретения и оформления кредита нередко вызывает стресс и неприятные эмоции, при этом требуя срочных выплат и достаточного количества времени.

Банк *NORD/LB Latvija* разработал особое предложение по ипотечному кредиту "Ипотечный кредит Plus". Что это означает для потенциальных клиентов банка?

Банк уже сегодня финансирует до 90% от рыночной стоимости собственности, а в новых проектах — до 95% от будущей стоимости недвижимости. Наши клиенты уже знакомы с тем, что в банке *NORD/LB Latvija* возможно получить кредит на приобретение жилья, для ремонта и строительства с неменяющейся выгодной процентной ставкой (сейчас мы предлагаем получить ипотечный кредит с добавленной процентной ставкой + 1,1%). Мы удовлетворены тем, что сейчас клиенты уже могут получить это особое предложение сразу — во время оформления кредита!

Банк высоко ценит время своего клиента, поэтому предлагает вместо него решать различные формальности, которые сопутствуют процессу оформления: оценку недвижимости, оформление договора о покупке, страхование, нотариальную заверку документов, перерегистрацию прав собственности и регистрацию залога, составление сметы и другие услуги. Это великолепный способ сэкономить клиенту его время!

Кроме того, что банк *NORD/LB Latvija* предлагает сэкономить время клиента, решая вместо клиента эти формальности, он также может финансировать расходы, связанные с получением кредита (выплаты комиссии при получении кредита и открытие счета сделки), включая эти расходы в счет кредитной суммы клиента.

Таким образом банк *NORD/LB Latvija* значительно облегчает процесс приобретения недвижимости и оформления ипотечного кредита.

Новый "Ипотечный кредит Plus" дает возможность получить кредит также и в выходные дни, отложив (отсрочив) выплату основной кредитной суммы на время до 2 лет!

Какие еще дополнительные возможности вы предлагаете клиентам?

Как я уже сказал, выбирая банк для получения кредита, очень важно принимать во внимание те услуги, которые банк может предоставить. *NORD/LB Latvija* — универсальный банк, который предлагает каждому клиенту ряд необходимых финансовых услуг, включая расчетные карты, возможность расчета на удаленном расстоянии, выгодный депозит, различные кредиты и другие услуги. При этом наши клиенты также высоко оценили то, что специалисты банка уделяют время и внимание для каждого клиента, находя способы для решения разных проблем, связанных с финансовыми потребностями и уменьшением расходов.

И будьте уверены — о процентах мы договоримся! •

Срочно нужны инженеры и слесари

Ольга Павук
Татьяна Коморская
Дмитрий Куликов

Миграция квалифицированных специалистов из Балтийских стран на Запад принимает угрожающие масштабы. Из Латвии с момента ее вступления в Евросоюз, по разным данным, отбыло от 40 до 100 тыс. экономически активных жителей. И это только начало. В соседней Литве ситуация еще напряженнее: с 1990 года из Литвы эмигрировало на заработки и на учебу до полумиллиона человек. Местные политики официально еще не сформулировали суть проблемы — то ли это естественное проявление глобализации, то ли опаснейшая тенденция, с которой надо срочно что-то делать. В Эстонии ежегодно наблюдается нехватка от 500 до 1000 специалистов различных отраслей, и привлечение иностранцев пока не грозит для эстонского рынка труда опасными последствиями.

В ЛАТВИИ ГАСТАРБАЙТЕРОВ НЕ ЖДУТ

В Латвии численность работающих составляет чуть более миллиона человек. В третьем квартале 2005 года работу искали 99,4 тысячи, или 8,7%, экономически активных жителей Латвии. Согласно статистике Государственного агентства занятости, 13,7% зарегистрированных в октябре безработных составляла молодежь в возрасте от 18 до 25 лет, 8,5% зарегистрированных безработных имеют высшее образование. Многочисленные опросы и исследования свидетельствуют: больше 80% старшеклассников не связывают свое профессиональное будущее с Латвией и собираются искать работу за границей. Эта цифра не может не настораживать. По мнению советника премьер-министра по социальным вопросам **Илзе Стобовой**, молодежь очень плохо информирована о том, как развивается латвийский рынок труда, какие специалисты нужны стране. "Старшеклассники по-прежнему стремятся стать экономистами, юристами и психологами, а их у нас уже давно перепроизводство. В то же время школьники ничего не знают о таких востребованных сегодня профессиях, как инженер, руководитель высшего звена, технический работник и даже специалист по туризму", — сетует И. Стобова.

Через четыре-пять лет, с учетом растущей утечки рабочей силы из страны, может стать актуальным вопрос привлечения рабочей силы из России, Беларуси и Украины. Премьер-министр **Айгарс Калвитис** уверен, что для открытия рынка труда для иностранных рабочих в Латвии пока оснований нет: "Пока ситуация не столь острая, чтобы открывать рынок труда".Заместитель главы парламентской комиссии по правам человека и общественным делам **Аугустс Бригманис** заявил агентству *BNS*, что комиссия ознакомилась с ситуацией, которая может возникнуть в Латвии в будущем, и сделала заключение, что теоретически года через четыре Латвии могут понадобиться рабочие из восточных стран — России, Беларуси и Украины. "Это связано с тем, что имеющиеся работники стареют, а молодое поколение в растущих масштабах уезжает на работу за границу", — сказал А. Бригманис. Он добавил, что пока не ясно, "насколько будут необходимы иностранные рабочие и будут ли они необходимы вообще".

В то же время ряд экспертов по строительству считают, что при растущем спросе на выполнение строительных работ все больше ощущается нехватка квалифицированных специалистов и рабочих, готовых работать на стройках Латвии.

Согласно данным Управления по делам гражданства и миграции (УДГМ) в странах ЕС работают 40-50 тыс. жителей Латвии. В УДГМ говорят, что за границей работают 37018 граждан и 1772 негражданина Латвии. Не у всех есть разрешения на работу, поэтому в действительности количество работающих за границей больше, отметила замначальника Управления **Майра Розе**. По оценкам экспертов, в реальности цифра достигает 150 тысяч! В Ирландии, по данным УДГМ, официально работает 13103 человека, в Великобритании — 9150.

Жители Латвии в основном отправляются на заработки за рубеж, чтобы улучшить свое материальное положение. При этом в страны СНГ едут предприниматели и неквалифицированные работники, а в страны ЕС — не только низкоквалифицированная рабочая сила, но и хорошо образованные люди, которые с большей отдачей могли бы работать на родине. По сведениям ЦСУ, большинство латвийских жителей, уехавших на заработки в другие страны, возвращается на родину менее чем через год.

Сегодня для жителей Латвии полностью открыты рынки труда Великобритании, Ирландии и Швеции. Остальные страны ЕС в мае 2006 года рассмотрят вопрос о том, открывать ли рынок труда или оставить прежние ограничения в силе. Восемь новых стран ЕС — Латвия, Чехия, Эстония, Литва, Венгрия, Польша, Словения и Словакия — призвали Еврокомиссию принять меры для прекращения дискриминации предприятий и работников из новых стран ЕС на европейском рынке услуг. Говоря

иными словами, они высказались за свободное перемещение рабочей силы и услуг.

Опрос среди предпринимателей, проведенный *Бизнес&Балтией*, показал, что самая востребованная на латвийском рынке профессия — продавцы, найти тех, кто готов работать за 80-150 латов в месяц все труднее. Сегодня это в основном люди предпенсионного возраста и выпускники школ. Кассиры же с опытом, владеющие английским языком, отправляются за границу, где могут рассчитывать на заработок в размере 1000 евро в месяц.

На второй позиции расположились кафе, рестораны и прочие заведения общепита. Самая востребованная профессия — повар. "Профессионалы в отрасли ценятся на вес золота, и конкуренты стараются их переманить", — отметил один из рестораторов.

И главное, что в будущем ситуация только ухудшится. Так, с 2007 года вступают в силу правила Кабинета министров, в соответствии с которыми диплом о профессиональном образовании в обязательном порядке должны будут иметь шеф-повара, старшие бармены, руководители кафе и ресторанов.

Третья строчка, как ни странно, досталась строительной отрасли. Здесь больше всего не хватает инженеров — за годы независимости инженерные науки осваивали единицы. Требуются и узкоспециализированные работники. Например, в республике нет ни одного училища, где готовили бы крановщиков; работают в основном те, кто получил образование в советское время. В дефиците бульдозеристы, экскаваторщики, бетонщики, каменщики, маляры...

Четвертое место досталось производственной сфере. Владельцы предприятий не скрывали, что найти и быстро обучить персонал, выполняющий простые операции, к примеру, упаковщиков — не составляет труда, однако квалифицированных специалистов днем с огнем не сыскать. Одна из причин — дороговизна обучения инженерных специальностей. Подготовка инженера, по оценкам экспертов БРИ, требует около 2 тыс. латов в год, в то время как юристов и экономистов — примерно 700 латов. Вот почему многочисленные вузы "пекут" в больших количествах именно этих специалистов. Разговоры о высоком уровне безработных в отдаленной от центра Латгалии (уровень безработицы достигает 26-27%) — верны лишь отчасти. По мнению экспертов БРИ, в Даугавпилсе мужчин дееспособного возраста среди безработных нет, хотя есть проблема занятости среди женского населения. Большинство не охваченных работой мужчин — лица, не желающие и не способные работать по известной причине, именуемой алкоголизм. К примеру, на заводе *Lokomotive* ощущается нехватка квалифицированных слесарей — при этом заработки составляют 250-400-800 латов в месяц. Молодежь отказывается идти по стопам отцов, лучше мыть посуду в Ирландии или Англии.

В Латвии 13,7% зарегистрированных в октябре 2005 года безработных составляла молодежь в возрасте от 18 до 25 лет, 8,5% безработных имеют высшее образование. Больше 80% старшеклассников не связывают свое профессиональное будущее с Латвией и собираются искать работу за границей.

ЛИТВА ОТКРЫЛА РЫНОК ДЛЯ ИММИГРАНТОВ

В конце ноября было обнародовано сообщение о том, что Литва, как и другие страны Евросоюза, приступает к консультациям по вопросам введения единой квалификационной сопоставительной системы (European Qualifications Framework). Это позволит людям искать работу по всей Европе в условиях, когда и сам человек, и будущий работодатель понимают, что именно написано в документах о профессиональной компетенции будущего работника.

Единая квалификационная сопоставительная система поможет сотням тысяч человек, мигрирующим по всей Европе, подтвердить свое образование. Европейское квалификационное построение исходит из восьми уровней профессиональной компетенции и позволяет сопоставить знания, приобретенные в разных странах Европы. В выданном по требованию жителя документе будет

"Соцдемпинг": слова и дела

Юджин Этерис, *международный редактор БК*

Новые и старые партнеры Евросоюза по интеграции озабочены, по сути, одной проблемой — как создать более открытый и свободный рынок, базирующийся на четырех "основных свободах": товаров и капиталов, услуг и сервиса. Если по первым двум "основам" общего рынка особых проблем не возникает (тут, как говорится, нужно только время), то по поводу двух других — разгораются жаркие дискуссии. И уже не первый год, и как в самих странах, так и в руководстве ЕС.

Причем поводы для дискуссий, как ни странно, у партнеров весьма разные. Так, репортажи из трех Балтийских стран показывают озабоченность политиков утечкой специалистов и рабочей силы, принимающих угрожающий характер. Совсем другое беспокоит "старый" ЕС, где толчком для "волнений" стал проект директивы о свободе оказания услуг в ЕС (первый вариант которой был запущен для обсуждения странами еще в январе 2004 года). Последнее обстоятельство важно иметь в виду: инициатором и разработчиком проекта были и старая Комиссия (из 15 членов), и старый Парламент (без представителей новых стран, а это около ста делегатов).

Видимо поэтому уже в проекте "сервисной директивы" был заложен главный стопор для свободы передвижения, окрещенный благовидным предлогом "социального демпинга". Казалось бы, что тут сложного: хочешь работать в другой стране — пожалуйста, если тебе удалось найти работу по душе и по зарплате. Но зажиточные страны ЕС загодя уловили опасность: рабочая миграция из новых стран, где зарплата за аналогичный труд раз в 5 ниже (а то и больше), может привести к росту уровня собственной безработицы.

Поэтому почти во всех старых странах ЕС (кроме известных трех — в Британии, по данным ЕС, работает около 300 тыс. "восточников", в Ирландии — 85 тыс., в Швеции — 22 тыс.), были введены "переходные периоды" от трех до семи лет. Мол, сначала разбогатейте, а потом можно и к нам на работу. Чтобы не выглядело уж очень дискриминационно (собственно, что за секрет полишинеля?) и понадобилась доктрина "соцдемпинга": мол, мы боролись за права рабочих и высокие зарплаты почти целое столетие, а тут новые пришельцы готовы работать "за полцены"! Проблемы солидарности не очень беспокоят даже соцдемократов, на одном из таких обсуждений я побывал в Дании, где всерьез ставился вопрос о введении в ЕС рабочей "грин-карты". И конечно, трудоустройство по правилам (и зарплате) ЕС — барьер, прямо скажем, труднопреодолимый.

Но и не совсем невозможный: деньги (и не малые), направленные на контроль "соцдемпинга", можно использовать на более благовидные цели поддержки свободы движения труда.

Единства среди стран ЕС по "соцдемпингу" нет, но желание найти общий подход имеется — в феврале ожидается первый анализ Комиссии по этому вопросу. •

подробно описано его образование и квалификация.

Рассчитанный на три года проект финансируется из Европейского социального фонда, для Литвы это означает 6 млн. литов (1,74 млн. евро) и облегчение тем, кто намерен трудоустраиваться за границей. Впрочем, аналитики рынка весьма скептически относятся к возможности дальнейшей массовой миграции трудового населения Литвы.

С сокращением уровня безработицы в Литве до самого низкого за последние десять лет, все чаще раздаются голоса, что трудовые ресурсы в стране иссякают. Поскольку часть оставшихся безработных — это неизбежный продукт рынка труда (отсутствие квалификации, не желание работать, социальная деградация). Тревогу бьют не только специалисты и эксперты, но и отдельные регионы, и (весьма часто) отдельные предприятия, которые совсем недавно не особенно считались с собственными кадрами, будучи уверенными, что их запасы в Литве неисчерпаемы.

Так, клайпедские промышленники на всю страну огласили предупреждение о том, что через три года Литве грозит экономический кризис из-за нехватки рабочих рук. В течение последнего десятилетия клайпедчан стало на 10% меньше (сейчас их 188 тысяч), в то же время объемы промышленности нарастают.

Три выхода предлагают приморские бизнесмены; модернизировать производство, повышать зарплаты и впускать специалистов из третьих стран. И нужно сказать, что Америку они не открыли. Правительство уже пользуется этими рычагами. Озабоченные бизнесмены также говорят об отсутствии резервов: за последнее время в Клайпеду стекалась рабочая сила со всей западной Литвы. Одновременно промышленники, едва ли не впервые, заговорили о том, что надо переносить производства в небольшие города. Еще года два назад отчаянно сражавшиеся за право разместить у себя любое мало-мальски приличное иностранное производство, сегодня они категоричны: пора решать, нужны ли в Клайпеде такие предприятия, как *Yazak* с тремя тысячами рабочих мест, или такие предприятия высоких технологий, как *Neo Group* с 250 работниками, говорят они.

Безработица в Клайпедском регионе на 1 ноября была одной из самых маленьких в Литве — 3,9%, а безработных мужчин, как утверждается в обращении клайпедских предпринимателей, в портовом городе вообще не осталось. Хотя, судя по статистике, самый низкий уровень безработицы все-таки в Мариямпольском уезде (3,3%).

Нельзя не согласиться с тем, что в Литве так и не было проведено изучение размеров миграции. А существующие прогнозы о том, что безработица в год будет сокращаться на 1 пункт — никого не убеждают. К тому же, возрастающая потребность в рабочей силе на внутреннем рынке также вносит свою коррекцию в эту статистику.

По данным Департамента статистики во втором квартале 2005 года уровень безработицы по стране составлял 8,5%, что на 2,8% меньше, чем год назад (11,3%). Уровень безработицы среди женщин снизился и стал таким же, как и среди мужчин — 8,5%. Во втором квартале 2005 года в Литве работали 1,473 млн. человек, или на 31 тысячу больше, чем год назад.

Клайпедские промышленники на всю страну огласили предупреждение о том, что через три года Литве грозит экономический кризис из-за нехватки рабочих рук. В течение последнего десятилетия клайпедчан стало на 10% меньше (сейчас их 188 тысяч), в то же время объемы промышленности нарастают.

Одним из косвенных показателей реальной нехватки рабочей силы на рынке труда можно было бы считать отношение работодателей к своим работникам, и, судя по всему, пора уже администрации, руководству, владельцам демонстрировать заинтересованное внимание в своих работниках. Однако обретенная в последние 15 лет сила инерции зачастую делает свое.

Среди тех, кто никак не может укомплектовать свое предприятие кадрами — один из крупнейших в Евросоюзе изготовитель электронных компонентов *Vilniaus Vingis.* В прошлом году из-за уменьшившегося спроса на свою продукцию *Vilniaus Vingis* уволил около 700 рабочих. В настоящее время спрос вырос, а трагедия подвергшихся увольнению работников обернулась против самого предприятия — люди больше не идут сюда работать, не идут на конвейер, предпочитая за время выплаты пособий поискать что-нибудь более стабильное.

Абсолютным, проверенным и лежащим на поверхности рычагом регулирования рынка труда, равно как и способом остановить уезжающих в поисках лучшего заработка является повышение заработной платы. Нужно сказать, что повышение зарплаты в Литве весьма ощутимо — за год (с третьего квартала 2004-го до третьего квартала 2005-го) зарплата выросла на 9,4%. В основном — с подачи государства. Средний заработок в хозяйстве Литвы (за исключением индивидуальных предприятий) составил в третьем квартале 2005 года 1379,1 литов (400 евро). По сообщению Департамента статистики, на росте сказалось повышение в государстве минимальной заработной платы, повышение заработной платы в системе здравоохранения и некоторым другим служащим. Средняя зарплата мужчин (до отчисления платежей) составляет в настоящее время 1460,8 лита, женщин — 1191 лит.

Второй мощный экономический рычаг, к которому решилось прибегнуть литовское правительство — открытие рынка труда для иммигрантов. Как-то вдруг все вслух заговорили об этом. Вначале с некоторым ажиотажем: на стройки Литвы приглашаются рабочие из Беларуси... Однако эта информация, вместо того чтобы шокировать, как это было еще несколько лет назад, вдруг пришлась по вкусу многим работодателям. В результате были отменены квоты на привлекаемую в Литву рабочую силу. Пока о массовом въезде в страну жителей стран СНГ речь не идет. Получить на это разрешения не так просто — прежде всего, следует попытаться обучить нужной специальности местную безработную прослойку, да и сама процедура получения разрешения занимает около двух месяцев. Срок разрешений на работу различен, но не более двух лет.

Около 400 человек из Беларуси, Украины, Молдовы получили в последнее время такие разрешения. Однако в то, что иностранная рабочая сила станет в Литве явлением массовым — верится с трудом.

Во всяком случае, правительство и его глава **Альгирдас Бразаускас** делают ставку на возвращение на родину литовских эмигрантов последнего поколения. Для этого даже рассматривается вопрос об отмене налогообложения заработанных за границей денег. Правда, рассматривается он давно и как-то очень вялотекуще. Официально считается, что за 15 лет из Литвы эмигрировало на заработки и на учебу около 300 тыс. человек (неофициально — около полумиллиона), вернулось — около 72 тыс. человек. Эти цифры плохо подтверждаются всякими косвенными данными. Например, по утверждению ирландской стороны в Ирландии в настоящее время насчитывается около 140 тыс. работников из Литвы. Хотя жители Литвы интенсивно уезжали в первую очередь в Англию, Испанию, Германию, во все скандинавские страны. В Англии, по ряду источников, насчи-

тывается около 200 тыс. литовских эмигрантов нового поколения.

Премьер-министр полагает, что по мере снижения подоходного налога с граждан Литвы, проблема выплаты по возвращению в родную казну разницы между уже отчисленным налогом и тем, сколько пришлось бы платить в Литве, отпадет сама по себе.

Впрочем, быть может не так уж все плохо с местными ресурсами. Открыв в Вильнюсе свой филиал, ирландское предприятие *Executive Search Ireland* не теряет надежды найти в Литве высококвалифицированных специалистов высоких технологий, инженеров зданий, фармакологов, программистов, руководителей проектов, архитекторов. И это несмотря на то, что в этой небольшой стране уже работают 140 тыс. литовских граждан. А может именно потому. Привлекшие заинтересованное внимание ирландские специалисты по трудоустройству утверждают, что работники из Литвы ценятся в Ирландии за трудолюбие и сверхурочную работу.

В ЭСТОНИИ ДЕФИЦИТ РАБОЧЕЙ СИЛЫ НАЛИЦО

Эстонские работодатели согласны принимать на работу около 400 иностранцев в год. Подавляющее большинство предпринимателей считают, что можно обойтись и собственными силами. Опрос, проведенный по просьбе Министерства социальных дел среди тысячи работодателей, показал, что спрос на иностранную силу все-таки есть. И 14% из опрошенных готовы оплачивать услуги иностранных специалистов. Причем 6% предпринимателей собираются начать поиски по привлечению заграничных сотрудников уже в ближайшее время. Правда, подавляющее большинство (86%) считают, что можно обойтись и собственными силами — из тысячи предприятий с 20 и более работниками интересуются иностранной рабочей силой всего 140.

Не хватает представителей разных профессий, а местный рынок труда не может предложить их. Президент Центрального союза работодателей **Энн Вескимяги**, руководящий предприятием *Standart*, считает, что причина кроется также и в устаревшей базе профобразования, которая уже давно себя амортизировала, а время, когда требовались финансовые влияния и прочие инвестиции, власти прошляпили. "По нашим подсчетам (Союза работодателей) ежегодно в стране наблюдается нехватка от 500 до 1000 специалистов различных областей", — говорит Э. Вескимяги. В принципе, данные Союза и проведенного исследования мало разнятся. Более точные итоги опроса говорят о дефиците полутысячи работников ежегодно.

Исследовательская работа показывает, что самые проблемные места наблюдаются в сфере образования, перерабатывающей промышленности, гостиничном бизнесе. Если говорить о том, какого уровня и специализации работников не достает больше всего, то получается следующая картина. Не хватает специалистов, связанных с металло- и деревообработкой (фрезеровщики, сварщики и пр.), в текстильной промышленности ждут швей, в университетах заинтересованы в иностранных лекторах. С распростертыми руками предприятия встретили бы заморских руководителей.

Если говорить о географии, то, скорее всего, предприниматели воспользовались бы услугами своих соседей, а также гостей из стран Восточной Европы и бывших соцреспублик. Оно и понятно — уровень зарплат там заметно ниже, а степень подготовки выше. Из соседней Финляндии эстонцы готовы пригласить к себе руководителей и при этом платить конкурентоспособную, по европейским меркам, зарплату. Причина — в более высоком качестве образования и самоотдаче.

В Эстонии не хватает специалистов, связанных с металло- и деревообработкой (фрезеровщики, сварщики и пр.), в текстильной промышленности ждут швей, в университетах заинтересованы в иностранных лекторах. С распростертыми руками предприятия встретили бы заморских руководителей.

Как сообщил вице-канцлер Министерства социальных дел **Яанно Ярве**, на сегодняшний день нехватка рабочих кадров в общем достигает 4 тыс. человек. Количество работоспособных, но не работающих граждан, превышает эту цифру. Но только физически. Качественно не все соответствуют требованиям, предъявленным к работе, поэтому приглашать гастарбайтеров придется. Каким образом государство решит эту проблему, сказать трудно. "Решение должно приниматься на политическом уровне", — считает Я. Ярве.

И вице-канцлер, и президент Союза работодателей считают, что привлечение иностранной рабочей силы не грозит для эстонского рынка труда опасными последствиями. Кстати, для тех работодателей, которые заинтересованы в иностранцах, по инициативе ЕС создано специальное ведомство EURES, которое консультирует и помогает осуществлять поиск необходимого персонала. Для этих целей создана общая база данных, с которой можно ознакомиться в интернете по адресу: http://europa.eu.int/eures.

По мнению разработчиков законопроекта, направленного на снижение безработицы в стране, их детище призвано, в первую очередь, активизировать людей, оставшихся без работы. Как заявили представители Соцминистерства, если законопроект одобрят, то безработным гражданам будет намного выгодней проявлять инициативы в поиске работы. В качестве пряника государство заплатит за проезд (можно будет потратить на транспорт до 1200 крон вместо 200 прежних), за проживание (для иногородних), а также выдаст стипендии во время прохождения практики или обучения, срок которого увеличится до года. Последняя поправка мотивирована тем, что 6 месяцев не всегда было достаточно для получения необходимой квалификации.

Предложенный проект рынка труда и поддержки безработных предусматривает для каждого индивидуальный график поиска рабочего места. Для этого лицу, не имеющему постоянного заработка, придется обратиться к консультанту Департамента рынка труда, вместе с которым будет составлено личное дело гражданина, где будут содержаться данные о его образовании, навыках и прочая необходимая информация.

В новой программе есть и недочеты, считает глава профсоюзов **Хари Талига**. "Зачем человеку, у которого была средняя зарплата и который ежемесячно в течение 26 недель после потери получает 40% от нее, идти искать работу за минималку", — говорит Х. Талига. А пособие по безработице суммой в 400 крон вообще не выдерживает критики. Но он был приятно удивлен, когда для составления проекта пригласили и представителей профсоюзов.

А глава Союза работодателей **Тармо Крийз** уверен, что новый законопроект намного удачней, чем прежний, но повышать занятость в стране необходимо другими методами. "Люди могут активно искать работу, но если не создавать рабочих мест, то им просто негде будет работать", — подчеркнул он. Необходимо развивать средний и мелкий бизнес, считает он. И создавать льготные для этого условия.

Кстати, инвалидам, некоренным гражданам, бывшим заключенным, то есть тем, кому получить работу особенно проблематично, власти уделили намного больше внимания в законопроекте. С помощью нововведения власти намерены достичь 70-процентной занятости населения, этого, по крайней мере, требуют директивы ЕС. По данным статистики, на конец 2003 года в стране работало 62,5% жителей. •

Дисконт: жизнь со скидкой

Анжела Ржищева

Сегодня в Латвии дисконтами не занимается разве что ленивый. Считается, что не иметь серьезному торговому предприятию или бизнесу в сфере услуг своей дисконтной карты или даже продвинутой дисконтной программы — уже моветон. Заказывается дизайн дисконтных карт, делаются коммерческие расчеты. Однако насколько они нужны клиенту? Попробуем посмотреть на эти программы с его точки зрения и определить, какова же роль дисконтов непосредственно в маркетинге — продвижении товаров и услуг.

Дисконт, что в переводе с английского означает — скидка, для нас явление сравнительно новое. Для западного же покупателя это часть потребительского менталитета и неизменная составляющая маркетинговой политики привлечения потребителей. Если маркетинг понимается как сбыт и его стимулирование, то дисконтные карты — существенная часть стимулирования сбыта. Продавец или представитель услуг теряет на скидках, которые могут достигать 40%, но выигрывает на привлечении большего количества покупателей. И это действительно выгодно.

ВРЕМЯ МЕНЯТЬ СТЕРЕОТИПЫ

Следует отметить, что население Латвии еще не совсем вошло во вкус системы дисконтных скидок, которые только интегрируются в наше сознание. Парадокс, но скидки как раз привлекают именно обеспеченных людей, а не тех, кто не дотягивает в лучшем случае от зарплаты к зарплате. Хотя, следуя логическим умозаключениям, казалось бы, должно быть наоборот.

Как отмечают аналитики Латвийской ассоциации торговцев, скидка для многих — своеобразный психологический барьер, доставшийся нам в качестве пережитка советского прошлого.

“Нередко потребитель даже не пытается его преодолеть, а объясняет такую “щедрость” просто: “мне пытаются всучить залежалый товар”. Он годами привык ходить по рынкам и супермаркетам, выискивая товар по низкой цене. Фактически занимаясь самым примитивным маркетингом, — отметил для *БК* член правления ООО *Latvijas tirgotaju kooperacijas “AIBE”* **Раймондс Окманис**. — Поэтому, даже получая дисконтную карту как привилегию постоянных клиентов, мы нередко забрасываем ее в дальний ящик письменного стола или забываем в сумке, и на вопрос о наличии карты, к примеру, у кассы супермаркета, с виноватой улыбкой начинаем хлопать себя по карманам. Именно поэтому задача торговцев воспитать потребителя, ненавязчиво приучив его к мысли о дисконте как неотъемлемой части цивилизованного шопинга”.

Существует и еще один немаловажный нюанс. Некоторые местные фирмы, включившись в дисконтную программу, надеются увеличить продажи. Безусловно, изначально дисконтные программы призваны удешевить продукт и сделать его более привлекательным. Само ходовое сегодня слово “дисконт” — чисто финансовый термин, означающий отклонение в меньшую сторону от официального курса валюты в рамках отдельного контракта, разница между ценами на один и тот же товар с различными сроками поставки.

Вместе с тем, ведущими западными маркетологами проверено, что запуск дисконтных программ, к примеру, в сетевых магазинах, может и не отразиться на продажах и даже на реальном количестве постоянных покупателей, если он просчитан неграмотно. Существует также предубеждение, относящееся к нашему рынку, — люди не склонны верить в выгодность дисконтов. Да и здравый смысл подсказывает, что скидки размером до 10% вряд ли способны повлиять на потребителя и вернуть его обратно. Дисконты начинают работать на повышение продаж, когда скидка устанавливается в районе 20%. Но давать скидку больше 10% (а лучше 15-20%) многим бизнесам просто не выгодно, притом что конечная прибыль с розничной цены в большинстве торговых сетей и так составляет не более 15-20%.

ПРОПУСК В “МИР ИЗБРАННЫХ”

Если типичные дисконты для клиентов не способны кардинально поднять продажи, то в чем же, собственно, их роль? Как утверждают маркетологи, они призваны вовлечь покупателя в общение с брендом или сервисом. Само наличие дисконтной карты создает сопричастность и иллюзию заботы о клиенте. И ему это приятно. В итоге дисконтные программы играют не на экономию, а на лояльность и приверженность марке, услуге, продукту.

Кроме того, существует психологический закон: просить о большой услуге всегда лучше, попросив сначала о мелкой. Это великое правило продаж применимо и к дисконтным программам. Взяв дисконтную карту, человек уже, хотел он того или нет, вступил в диалог и более близкое общение. Именно поэтому, про-

думанные и правильно построенные дисконтные программы не столько заманивают возможностью сэкономить деньги, сколько дают пропуск в "мир избранных".

БАНКИ ЗАДАЮТ ТОН

Скидки бывают разные: сезонные, клубные, специализированные, элитные. Простейший дисконт — это талончик, который потребитель получает при покупке товара на определенную сумму, и предоставляющий возможность приобрести изделие на 5-10% ниже указанной на ценнике стоимости. Ту же функцию несут и рекламные листовки, появляющиеся периодически в почтовых ящиках.

Что касается специализированных, клубных и элитных дисконтов, к их визуальному виду предъявляются совсем другие требования. Такие карты изготовлены из пластика, над их оформлением работает группа дизайнеров. По мнению менеджера департамента продаж *First Data International* **Айгарса Озолса**, появление пластиковых дисконтов напрямую связано с введением расчетных банковских карт.

"Конечно, пластиковые дисконты значительно отличаются от банковских расчетных карт, к которым предъявляются особые требования в соответствии с международными стандартами, — отметил для *БК* А. Озолс. — Однако все возрастающий интерес к пластиковым дисконтам напрямую связан с популярностью "электронных денег". Впервые в Латвии расчетные карты появились в 1992 году (до этого времени предприниматели пользовались международными электронными деньгами). Ныне их эмитируют 22 из ныне действующих 23 коммерческих банков. Таким образом, для населения становится привычным иметь в кошельке расчетную карту, с помощью которой оплачиваются покупки и услуги. Поэтому и дисконты уже не являются чем-то новым и не до конца понятным".

БЕЗОПАСНОСТЬ — НА СОВЕСТИ ФИРМЫ

Дисконтные карты различаются по номиналу и могут быть стандартными и элитными. Для большего охвата пользователей дисконтной системой карты делаются номерными, а не именными. То есть одной карточкой могут пользоваться семья владельца, родственники, знакомые и друзья. Карты могут быть платными и бесплатными, в зависимости от целей и задач предприятия.

"Единых требований к дисконтам не существует. Каждый магазин или предприятие сферы услуг может выпустить свои дисконтные карты, привлечь сервисные и торгующие организации, — отметил А. Озолс. — При этом ответственность за безопасность дисконта полностью лежит на фирме, которая его предлагает. Если компания обращается к нам, мы, конечно, стараемся вложить в продукт хотя бы минимальную защиту, как это было в свое время предусмотрено на магнитных картах. В то же время существует ряд дисконтных карт, которые привязаны к банковским и оснащены чип-технологией. К примеру, ISIC привязана к *Parex Bank*".

ПЛАТИ ПОЛЦЕНЫ

Точной статистики, каков процентный охват дисконтными картами жителей Латвии, увы, нет. Наиболее распространенные в республике дисконты: в сетях супермаркетов, в кафе и ресторанах, в бутиках, на бензоколонках, в спортивных и элитных клубах, студенческие, туристические, а также связанные со страхованием жизни, недвижимости и здоровья.

НЕОБХОДИМАЯ СПРАВКА

***First Data International* — ведущий независимый центр обработки расчетных карт в Европе. Компания имеет представительства в Германии, Греции, Италии, Латвии, Литве, Словакии, Испании, Англии. *First Data International* работает с клиентами из 27 стран мира, в том числе с африканским регионом. Компания обеспечивает соединение с расчетными сетями карт VISA, EM/MC, а также картами заправочных станций. *First Data International* — единственный в Балтии центр, обеспечивающий соединение с сетями American Express и Diners Club.**

В топе лидеров латвийского дисконта — одно из популярных во всем мире направлений дисконта — путешествия со скидкой. Рассчитаны такие карты на молодежь и учителей.

Старейшая студенческая дисконтная карта — ISIC. Она появилась в 1968 году и ныне является единственным видом студенческого билета, утвержденного ЮНЕСКО. В Латвии ISIC является студенческим билетом в 27 высших учебных заведениях.

Как рассказал *БК* руководитель проекта *STA TRAVEL* **Ренарс Надрицкис**, стать обладателем ISIC может каждый желающий студент или школьник, достигший 12 лет. Исключение составляют студенты заочных отделений.

Но, конечно, основная функция ISIC — скидки. На территории Латвии с помощью карты можно сэкономить в музеях, кинотеатрах, выставках и магазинах (всего 500 позиций). За пределами Латвии, соответственно, на приобретении авиабилетов, проживании в гостиницах, на железнодорожном и городском транспорте.

Еще одна важная функция ISIC — линия "Скорой помощи". Набрав за счет вызываемого абонента номер Help-line, владелец карточки указывает свой номер телефона и получает бесплатную консультацию врача, юриста или любого другого специалиста на родном языке.

А функция ISIC-connect позволяет сэкономить до 50-70% на телефонных звонках, принять факс, просмотреть e-mail и т. д. А еще ISIC позволяет застраховаться по льготным тарифам и обменивать валюту без оплаты комиссионных в специальных пунктах *Travel counter*.

Фонд развития молодежи Латвии также включился в международную систему скидок Euro 26. В отличие от ISIC, статус потенциального обладателя карточки определяется возрастом (от 6 до 26 лет). Карта позволяет получать около 200 тыс. скидок на путешествия, экскурсии, концерты, одежду, медицинскую помощь, питание и т. д. как в Латвии, так и за ее пределами.

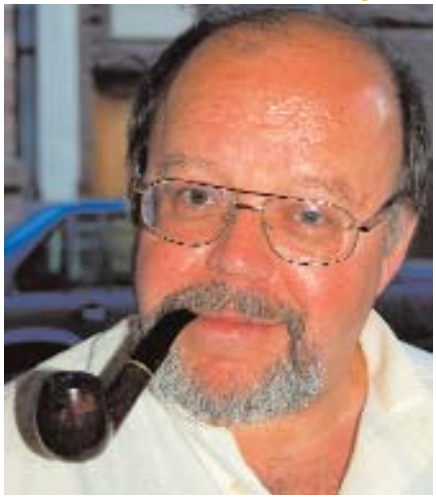
Карта ITIC предназначена для педагогов, работающих на полную ставку. При путешествиях за границу она дает возможность получать скидки в магазинах, театрах, салонах, кафе, а также при покупке авиабилетов.

Также на латвийском рынке практикуется популярный во всем мире дисконт, основанный на принципах взаимопомощи. С этой целью в 2003 году создана общественная организация *SPO BIKUR HOLIM,* при участии бельгийских партнеров.

Как рассказал *БК* руководитель проекта **Константин Гандз**, основная задача *SPO BIKUR HOLIM* — улучшение качества жизни малообеспеченных и среднего достатка слоев населения на основе взаимопомощи. Члены *SPO BIKUR HOLIM* получают скидку на товары и услуги в различных фирмах (аптеки, страховые компании, учебные центр и т. д.). Число партнеров организации постоянно растет. Вступить в *SPO BIKUR HOLIM* могут физические лица в возрасте от 16 лет.

Однако под каким бы соусом не преподносился дисконт, он призван объединить интересы производителя, продавца и потребителя. •

Интеллектуальная собственность:
становление и развитие латвийского законодательства



Владимир Багиров
Доцент Балтийского русского института, Латвия

В Латвии в определенной мере сложилась собственная преемственная история права интеллектуальной собственности. Современное же состояние данной отрасли права вполне соответствует действующим международным стандартам и нормам и предполагает дальнейшее ее совершенствование.

В законодательстве Латвии, впрочем, как и в законодательствах многих стран, нет обобщающего понятия интеллектуальной собственности. Лишь в Конституции республики (ст. 113) продекларировано, что "государство... защищает авторские и патентные права".

Интеллектуальную собственность принято делить на две группы:

- авторское право и смежные права,
- промышленная собственность (патентное право и защита товарных знаков).

В последнее время к данной классификации прибавляют и третью группу:

- нетрадиционные объекты интеллектуальной собственности.

Современное законодательство Латвийской Республики регулирует большинство правоотношений, связанных с созданием, распространением и использованием перечисленных выше результатов интеллектуальной деятельности.

ДАЛЕКАЯ ИСТОРИЯ

Латвия исторически никогда не была чужда идее авторского права. Еще в Своде местных узаконений Губерний Остзейских (1864 год, часть третья, раздел XII, глава третья) содержалось 14 статей (3981-3994), регулирующих правоотношения, связанные с изданием произведений.

20 марта 1911 года в России принимается специальный общероссийский Закон об авторском праве. Законом 1911 года фактически было создано единое общероссийское авторско-правовое пространство, действие его, помимо прочего, было распространено и на Прибалтийские губернии, ввиду чего статьи, касающиеся авторского права в Своде местных узаконений Губерний Остзейских (1971, 3981-3994) были отменены.

Закон 1911 года оценивался специалистами как один из лучших в Европе того времени. Показательно, что отмененный в Советской России практически сразу же после Октябрьского переворота, именно в Латвии он действовал вплоть до 15 мая 1937 года.

ПЕРВАЯ РЕСПУБЛИКА

Известно, что 1937 год был эпохальным для латвийского гражданского законодательства. Был принят Гражданский закон, и, что менее известно, 7 мая Кабинет министров принял, а 10 мая президент **Карлис Ульманис** провозгласил первый латвийский закон об авторском праве. Закон, содержавший 100 статей, был разработан профессором ЛУ **Александром Буманисом**. Несколько ранее Латвийская Республика присоединилась к Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений. На тот момент была в силе редакция Конвенции, явившаяся результатом Римского пересмотра от 2 июня 1928 года. И Закон и Конвенция вступили в действие одновременно — 15 мая 1937 года.

Разработчики Закона ЛР 1937 года отказались (и, на мой взгляд, объективно обоснованно) от действующего ранее принципа привязки охраны авторских прав непосредственно к объекту охраны, то есть к конкретному произведению или группе однородных произведений. В законе были установлены общие принципы охраны прав авторов всех перечисленных в тексте произведений. Из положительного следует отметить также то, что в законе прописаны положения, охраняющие личные неимущественные права авторов, подробно регламентированы условия и принципы издательского и постановочного договоров.

Отметим, что до установления советской власти в Латвии в 1940 году был принят еще ряд актов, главным образом, прикладных, непосредственно относящихся к охране имущественных прав авторов. Это, в первую очередь, разработанные Литературной и художественной камерой Правила о ставках авторского гонорара от 17 января 1940 года, установившие размеры взимания авторского вознаграждения за публичное исполнение произведений, а также Минимальные ставки авторского гонорара за книги от 24.05.1940 и Минимальные ставки авторского гонорара за периодические издания от 24.05.1940.

НОВЕЙШАЯ ИСТОРИЯ

1940 год внес кардинальные изменения не только в политическую историю Латвии, но и в правовую. После восстановления советской власти 17 июня, уже в ноябре Президиум Верховного Совета СССР отменил все местное законодательство.

Что касается авторского права, то на смену отмененных актов Латвийской Республики пришли Основы авторского права, принятые постановлением ЦИК и СНК СССР от 16 мая 1928 года.

На их базе союзные республики должны были разрабатывать и вводить в действие собственные нормативные акты. Так было сделано и в Латвии, причем достаточно оперативно.

В 1961 году были приняты Основы гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик, а 27 декабря 1963 года в соответствии с ними утвержден Гражданский кодекс Латвийской ССР. Фактически с данного момента авторское право было инкорпорировано в общий гражданский закон как составная его часть и перестало существовать в виде отдельного и специального нормативного акта на целых 30 лет.

11 мая 1993 года Верховный Совет Латвийской Республики принимает отдельный специальный закон "Об авторском праве и смежных правах" (57 статей). Следует отметить, что этот закон отличался ясностью и достаточной четкостью изложения и включал существенные на тот момент новеллы.

Принятый закон создавался также, говоря фигурально, "под Берн", то есть с прицелом на скорое подписание Бернской конвенции об охране литературных и художественных произведений. Это, несомненно, соответствовало на тот момент объективной логике развития авторско-правового законодательства в Латвийской Республике.

Бернская конвенция вторично вступила в силу на территории Латвии 11 августа 1995 года. Ее действующая редакция была утверждена Парижским актом от 24 июля 1971 года.

В 1998 году Латвия вступает в ВТО и во исполнение действующих там правил присоединяется к Соглашению по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС). Ввиду того, что в данном соглашении наличествуют положения, относящиеся и к авторскому праву, "старый" закон (1993 г.) те-

ряет актуальность и заменяется новым "Об авторском праве", принятым 6 апреля 2000 года.

В промежутке между двумя законами, а именно 11 августа 1998 года, Кабинет министров в порядке, установленном ст. 81 Конституции ЛР, предпринял попытку, "идя на опережение", ввести в действие собственный вариант закона "Об авторском праве и смежных правах". Вариант был явно неудачным (если не заведомо провальным). Он просуществовал недолго и через неполных 3 месяца был отменен Сеймом. Законом ЛР от 21 октября 1998 года в действии был восстановлен "старый" закон 1993 года. Он действовал до вступления в силу нового, ныне действующего закона, в названии которого почему-то исчезла уточняющая добавка ".. и смежных правах".

Кстати, собственно смежные права в республиканском законодательстве впервые появились в законе от 11 мая 1993 года. Не то, что их вообще не было раньше, просто некоторые из них были "растворены" в нормах авторского права.

С УЧЕТОМ ДИРЕКТИВ ЕС

Закон 2000 года после внесения в него существенных изменений 6 марта 2003 года и главным образом 22 апреля 2004 года можно с уверенностью охарактеризовать современным законодательным актом третьего поколения. Более того, в связи с вступлением Латвии в ЕС закон за счет последних новелл "впитал" в себя правовые нормы, вытекающие из принятых на настоящие время директив ЕС.

Всего авторскому праву посвящено 7 директив:

- 91/250/ЕЭС от 14 мая 1991 года "О правовой охране компьютерных программ",
- 92/100/ЕЭС от 19 ноября 1992 года "По вопросам охраны прав проката и использования, а также ряда иных прав, смежных с авторским правом, в сфере интеллектуальной собственности",
- 93/83/ЕЭС от 27 сентября 1993 года "О согласовании ряда правил, касающихся охраны авторского права и смежных прав в сфере спутникового вещания и кабельной ретрансляции",
- 93/98/ЕЭС от 29 октября 1993 года "О согласовании сроков защиты авторских и смежных прав",
- 96/9/ЕС от 11 марта 1996 года "О правовой охране баз данных",
- 2001/29/ЕС от 22 мая 2001 года "О гармонизации некоторых аспектов авторского права и смежных прав в информационном обществе",
- 2001/84/ЕС от 27 сентября 2001 года "О праве авторов на вознаграждение при перепродаже оригиналов произведений искусства"

Относительно международной охраны смежных прав следует отметить, что Латвия присоединилась к обеим конвенциям по охране смежных прав, а именно к Римской конвенции об охране интересов артистов-исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций от 26.10.1961 (в 1998 году) и к Женевской конвенции об охране интересов производителей фонограмм от незаконного воспроизводства их фонограмм от 29.10.1971 (в 1997 году).

ПАТЕНТНОЕ ПРАВО

К объектам патентного права относятся изобретения, полезные модели и промышленные образцы. Из перечисленного в ЛР отсутствует лишь правовая база охраны полезных моделей. Первый собственно латвийский Патентный закон был принят еще тогдашним Верховным Советом 2 марта 1993 года. Он включал в себя 50 статей, был структурно хорошо составлен и написан ясным юридическим языком.

По своей сущности данный закон (как, впрочем, и последующий, его заменивший) в одной своей составляющей содержал признаки, присущие общим законам. В частности, закон включает в себя нормы, регулирующие деятельность Патентной управы, то есть нормы, относящиеся не только к правоотношениям в сфере изобретательства, но распространяющиеся и на промышленные образцы и товарные знаки. В то же время большая часть Патентного закона содержит все признаки закона специального, так как непосредственно регулирует вопросы, связанные именно с изобретательскими правоотношениями.

Первый Патентный закон просуществовал недолго. Латвия уже 7 сентября 1993 года одновременно присоединилась к Парижской конвенции об охране промышленной собственности и к Договору о патентной кооперации. В связи с этим 30 марта Сейм принимает новую редакцию Патентного закона, который продолжает действовать и по настоящее время. Существенной новеллой данной редакции явилась новая пятая глава, установившая особые правила распространения Европейского патента на Латвийскую Республику.

Закон ЛР "Об охране промышленных образцов" был принят Верховным Советом 4 мая 1993 года. Данный акт поистине можно считать "законодательным долгожителем" — он единственный из числа законов, регулирующих правоотношения в интеллектуальной сфере, в неизменном виде просуществовал более 10 лет. В свете присоединения Латвии к ЕС Кабинет министров ЛР, опережая Сейм, 8 апреля 2004 года принял, в порядке предусмотренном ст. 81 Конституции, Правила о промышленных образцах. 8 октября 2004 года Сейм трансформировал эти правила в закон, провозглашенный президентом 17 ноября. В закон включены положения, вытекающие из Директивы ЕС 98/71/ЕЭС от 13 ноября 1998 года "О правовой охране промышленных образцов".

ОХРАНА ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ

Первый латвийский Закон о товарных знаках также был принят в 1993 году, 9 марта. Закон структурно был составлен удачно и умещался всего в 22 статьях. В свете развития международных отношений Латвия в последующие годы присоединилась к ряду международных соглашений. В первую очередь это Мадридский протокол Мадридского соглашения о международной регистрации товарных знаков от 27.06.1989 и Договор ВОИС о товарных знаках от 27.10.1994. В действие эти акты на территории Латвии были введены одновременно двумя законами с одинаковой датой 02.09.1999.

Естественно это потребовало изменений и в действующий специальный закон. Новый закон, гармонизированный под новые международные обязательства и получивший название "О товарных знаках и указаниях географического происхождения", был принят Сеймом незадолго до издания упомянутых законов от 02.09.1999, а именно 16 июня 1999 года. Новый закон, кроме всего прочего, ввел отсутствующую ранее охрану обозначений мест происхождения товаров, положив тем самым начало конца таким известным на наших прилавках брендам, как "Рижское шампанские" и "Армянский коньяк".

Новое развитие и совершенствование Закон о товарных знаках получил опять же в связи со вступлением Латвии в ЕС. Дополненный положениями Директивы Совета от 21 декабря 1988 года 89/104/ЕЭС "О сближении законодательства государств-членов о товарных знаках" он по состоянию на 21 октября 2004 года приобретает законченный вид, удвоив свой объем (до 43 статей) по сравнению со своим первым предшественником образца 1993 года.

НЕТРАДИЦИОННЫЕ ОБЪЕКТЫ

К данной группе объектов интеллектуальной собственности относятся научные открытия, служебная и коммерческая тайна, топология интегральных схем, селекционные достижения и рационализаторские предложения. В законодательстве Латвии из перечисленного представлено не все. В частности, отсутствуют специальные законы, регулирующие охрану научных открытий, служебной и коммерческой тайны и рационализаторских предложений.

Тем не менее в данной области действуют два вполне современных закона. Во-первых, это Закон о защите топографии полупроводниковых изделий, принятый Сеймом 12 марта 1998 года, и, во-вторых, Закон об охране сортов растений от 2 мая 2002 года. Этот закон заменил аналогичный акт, принятый еще 6 апреля 1993 года, а 30 мая 2002 года Латвия присоединилась к Международной конвенции о защите новых сортов растений от 2 декабря 1961 года. •

Свежие ветры над Балтией

Инна Рогачий
Финляндия

Новый посол Польши в Эстонии Его Превосходительство Томаш Хлон в эксклюзивном интервью *БК* делится своими взглядами на новую Европу.

Одна из ведущих польских фигур в политике международной безопасности — 44-летний Томаш Хлон, представитель нового поколения польских политиков, недавно вручил верительные грамоты в качестве нового посла Польши президенту Эстонии **Арнольду Рюйтелю**. В своем интервью г-н Хлон поделился своими представлениями о сотрудничестве между старой и новой Европой, между соседями и партнерами в Балтийском регионе в момент, когда старая Европа прогрессивно молодеет и становится, с присоединением новых членов-государств к ЕС, все разнообразнее.

Вручение верительных грамот президенту ЭР Арнольду Рюйтелю.

СТАРЫЕ И НОВЫЕ

Т. Хлон начал свою работу на посту посла в Эстонии во время больших перемен как внутри Польши, так и за ее пределами. Эксперты в международной политике называют эти изменения "польским фактором". В то же время внутри страны происходят изменения как в правительстве, так и на посту президента. После многих лет левые социал-демократы потеряли свою популярность и большинство голосов на недавних парламентских выборах страны, что привело к приходу на политическую арену Польши нового правительства, представляющего правую партию "Право и справедливость". В новом правительстве — много известных фигур движения "Солидарность", все еще преданного своему духу и идеям.

В то же время президент Польши **Александр Квасневский** после двух сроков правления оставил свой пост, на который с Рождества заступает новоизбранный президент, адвокат и мэр Варшавы **Лех Качиньский** ("Право и справедливость"). Посол подчеркнул, что тем самым страна сама по себе в целом обновилась, и можно ожидать перемен в развитии внутренней и внешней политики Польши, основанной на новых принципах и движимой новыми мотивами.

"Мы должны видеть, каким будет членство Польши в ЕС и ООН под руководством нового правительства и президента", — говорит Т. Хлон. И он весьма уверен, что так или иначе представляет страну на пути к успеху, и в этом заключается благородная задача его миссии.

"Это действительно захватывающе представлять Польшу как успешную страну, особенно в Европе, где некоторые из государств-членов, в частности в Балтийском регионе, знают, помнят и понимают влияние истории на этот успех. Для Польши и ее народа усилия для завоевания того статуса, который мы имеем сегодня, стали очень существенным достижением, которое, мы надеемся, занимает значимое место в регионе; у страны есть все причины утвердить здесь свою ведущую позицию".

Обсуждая специфические всеобщие аспекты современного европейского развития, посол подчеркнул, что еще недавно в людских умах Европа была разделена на "старых" — 15 прежних членов ЕС, и остальную Европу, то есть другие страны, освобожденные от коммунистических режимов до присоединения к Евросоюзу. Эти страны среди других Восточных и Центрально-Европейских государств, в том числе Польша и страны Балтии, с их драматической историей, очень высоким интеллектуальным потенциалом и человеческими ресурсами, после их присоединения к Союзу в 2004 году, несомненно, стали новым источником серьезных изменений в ЕС.

"Одно дело, когда глобальная ситуация считается доказанной и осуществленной, и совсем другое, когда вам и вашим коллегам приходится заниматься этим, выстраивать новую реальность каждодневно. Для наших детей станет естественным, что они члены ЕС и граждане Большой Европы. Это станет естественной основой для жизни, которую они будут проживать соответственно своим представлениям на основе того, что мы строим сегодня. В наших руках сделать это, более того, сделать основательно. Это действительно важно", — говорит посол Т. Хлон.

И он знает, о чем говорит. Ранее, в 1990-х годах, Т. Хлон был дипломатом в посольстве Польши в Финляндии, будучи тесно связанным с двумя важными событиями. В качестве советника польской делегации и политического советника НАТО, он был активно вовлечен в польские переговоры по вступлению в НАТО, а также в многосторонний процесс альянса по вопросу расширения в направлении к Восточной и Центральной Европе. Он был также ключевой фигурой в польской команде экспертов и политических советников, которые приложили гораздо больше усилий по выработке новых представлений о реорганизации в ООН, чем это публично известно. Став экспертом в области международной безопасности и кооперации, г-н Хлон был также главой отдела политики безопасности в Министерстве иностранных дел Польши.

СОЗДАТЬ КРИТИЧЕСКУЮ МАССУ МНЕНИЯ

Никто не может отрицать, что начиная с мая 2004 года старая Европа — элитарный клуб ЕС — допустила в свое сообщество что-то гораздо более свежее, гибкое, динамичное, способное и интересное. Все это произошло благодаря новой

крови, полученной ЕС от своих десяти новых членов. Определенно, Польша является лидирующим членом этой группы из-за размеров страны, ее истории, географии, весьма поучительного и достойного опыта выживания, пройдя сквозь различные диктатуры, ее огромных интеллектуальных способностей, очень высоких моральных устоев и традиций, в значительной степени благодаря покойному Папе Римскому Иоанну Павлу II.

Неудивительно, что, имея такое наследие, Польша с самого начала ведения переговорного процесса начала говорить в ЕС в полный голос. Все это принесло много споров, которых до того не было на повестке дня ЕС, и к чему Союз не был подготовлен заранее. Политические наблюдатели заметили, что появление нового члена, который не был готов сидеть как бедный родственник в вестибюле, вызвало удивление учреждений ЕС, а также нескольких союзных правительств, привыкших видеть себя в качестве бесспорных лидеров Большой Европы.

Однако, продолжил посол, прежняя ситуация недавно изменилась, и некоторым из самых активных фигур на международной политической арене пришлось быстро менять свое отношение к данному фактору. Например, потенциально лидирующий кандидат на пост президента Франции в 2007 году, самый популярный и сильный французский политик **Никола Саркози** вначале предложил свою очень популярную концепцию "Большая пятерка во Франции", имея в виду необходимость создания ядра европейской власти в кругу Франции, Германии, Британии, Италии и Испании. Однако ему немедленно пришлось переделать концепцию в "Большую шестерку", добавив Польшу, поскольку никто в современной политике не может больше позволить себе игнорировать Польшу как важнейший фактор европейского развития.

Говоря о серьезных изменениях в связи с ЕС-25, Т. Хлон упомянул, что "очень часто в учреждениях ЕС и Европарламенте только Польша и Балтийские страны активно обсуждают определенные спорные вопросы, такие как защита демократии в Беларуси. Или другие жизненно важные вопросы для всех членов ЕС, например, энергобезопасность, или комплексные проблемы, связанные с отношениями с Россией".

С одной стороны, понятно, что Европа сейчас стала больше, хотя и имеет естественные различия внутри себя, и что южно-европейские страны приоритеты видят иначе, пытаясь вынести на повестку дня совсем другие вопросы. Также ясно, что ЕС не должен быть полностью фиксирован на определенных проблемах, таких как исключительно Россия — должен быть баланс, который побудит к устойчивому и энергичному развитию.

В то же время, для того чтобы уравновесить и сделать реалистичнее повестку дня, лучше и более детально понять ее, благодаря нашему историческому опыту мы, совместно с нашими коллегами из стран Балтии, должны создать ту критическую массу мнений, которые убедят как всех членов ЕС, так и членов Европарламента. Мы должны быть вместе для того, чтобы стать сильнее, чтобы исправить наши недостатки, согласовать наши позиции, многое сделать для достижения результата, от которого напрямую будет зависеть качество жизни следующего поколения", — говорит Т. Хлон.

В качестве примера такой координации он приводит выдержки из объединенных проектов Польши и стран Балтии, которые они осуществляют сегодня совместно с Украиной, Молдовой и Грузией. "Это уникальный исторический момент. Страны, сделавшие выбор по направлению к демократии, только недавно осознали серьезную потребность в международной поддержке во всех направлениях: начиная от помощи по созданию стабильной и оперативной правовой системы до гарантий демократического процесса выборов, оказания реальной помощи в их многострадальной экономике, для того чтобы убедиться, что кооперация в области безопасности будет идти гладко. Это момент, когда наша помощь, помощь соседей и стран, которые знают или понимают их язык как буквально, так и метафорически, у которых схожая история и наличие подлинного понимания того, что стоит за текущими процессами, все это становится неоценимым. И невероятно важно не терять времени и темпов для реальных изменений.

Также важно для нас и наших балтийских коллег — осуществлять конкретные и обдуманные шаги по направлению к эффективной кооперации. Было бы жалко и не эффективно, если бы мы начали повторять друг друга, выполняя одну и ту же работу, управляя теми же проектами, оставляя брошенными те вещи, которые должны быть сделанными, но по какой-либо причине выпали из нашего внимания. В этом отношении мы не должны дублировать свои шаги с нашими балтийскими партнерами. Нам не надо здесь изобретать новой стратегии — это уже было сделано, и мы разделяем понимание того, что должно быть сделано в дальнейшем.

Над чем нам необходимо работать, так это над тактикой — вместо того, чтобы думать, как это лучше сделать. По-моему мнению, это важно прямо сейчас, поскольку мы находимся на пике объединенных усилий с нашими балтийскими друзьями и коллегами, надо определиться, кто и что сделает в Украине, Грузии и Молдове. Этот путь был бы понятен и, соответственно, эффективен для стран, движущихся по направлению к ЕС и НАТО. Нынешние усилия создали бы реальную основу для будущего как в этих странах, так и в большинстве европейских государств, и именно поэтому это особенно важно сделать ответственно и профессионально", — говорит новый посол Польши в Эстонии.

Встреча с президентом.

ОПОРЫ ПОСЛА ХЛОНА

Т. Хлон имеет весьма ясную картину о том, что ему предстоит сделать, и как именно он собирается исполнять свои обязанности в качестве нового посла Польши в Эстонии.

"Я весьма рад работать в качестве посла в целом в лучший период времени, когда так хорошо сдобрена почва для этой работы. Мой предшественник, посол **Войцех Врублевский**, оставил хорошо функционирующий механизм и отличную команду. Недавний государственный визит президента Квасневского в Эстонию, состоявшийся летом 2005 года, несомненно помог мне как новому послу, так и нашим двусторонним отношениям, которые получили поддержку, что было всегда необходимым в случае успешного саммита.

Когда я думаю о роли посла в настоящем мире, то просто не могу не думать о том, что все, абсолютно все, становится важным, от глобальных проблем долгосрочного функционирования в Европе как единого механизма до конкретной задачи — поиска нового дома для посольства в Таллинне. Так же как и о важных деталях воспитания здесь людей и некоторых отсутствующих моментах понимания польской культуры; когда некоторые очень знаменитые эстонские политики и члены семейств, формирующих сердцевину эстонского общества, делают комментарии, как это случилось недавно. К примеру, весьма прискорбно, что движение "Солидарность" для них "не было существенным эпизодом в европейской истории". Отсутствие такого понимания должно быть исправлено, люди должны понимать реальную важность "Солидарности" для всего современного развития Европы, особенно в странах, которые непосредственно страдали от коммунистических тоталитарных режимов. Или же, когда можно прочесть в эстонской прессе, что ввиду не очень высокого участия жителей на выборах, "поляки не заслужили выборы как инструмент демократии". Конечно же, это касается и меня как посла, должного исправить эти странные отклонения от обычно адекватного профессионализма прессы. Все имеет свои причины, и каждая проблема должна быть учтена", — говорит посол, показывая новые помещения польского посольства, расположенные в самом сердце Таллинна. Такое зримое начало было расценено как первое конкретное достижение в работе посла.

Визит к премьер-министру Андрусу Ансипу.

"Концепция, которой я следую, о которой я говорил в своей речи при вручении верительных грамот президенту Эстонии г-ну Рюйтелю, является таковой, что нет никакой необходимости изобретать велосипед в дружеских отношениях между нашими странами. Очевидно есть моменты, где нам предстоит лучше узнать друг друга, их можно найти почти в любой сфере жизни", — говорит г-н Хлон. Являясь профессиональным лингвистом, он произносил свою речь на церемонии в Эстонии по-эстонски. Возможно, частично балтийское происхождение г-на Хлона (одна из его бабушек из Риги) дало ему возможность легче освоить язык, так же как и лучше понять менталитет и культуру страны.

"Язык — это большой актив, в этом нет сомнений. Я заметил, что все большее число из моих коллег, послов различных стран в Эстонии, стремятся к тому, чтобы использовать эстонский язык все больше и больше, например, разговаривая и читая больше и лучше, понимая язык в большем объеме. У этого есть и другая положительная сторона, ведь общаясь с кем-то на данном языке, вы не зависите исключительно от своих советников или помощников, — улыбается посол. — Это, конечно, очень хорошо, иметь способных и мудрых советников. Однако способность добраться до сути сразу, определенно, обеспечивает беспрецедентное чувство сопричастности, неоценимое для дипломатической работы", — объясняет Т. Хлон.

Для того чтобы осуществлять свою миссию, Т. Хлон определил модель, которой он хотел бы следовать в своей работе. "Насколько я вижу, работа посла — это не работа торгового агента своей страны; это, скорее всего, создание атмосферы, которая стимулировала бы все виды двусторонней деятельности и взаимные интересы как страны, так и ее людей в каждой области жизни. Так что я смоделировал для себя несколько опор для решения общей задачи создания благоприятной атмосферы. Это политические, экономические и культурные опоры".

В его политических опорах центральное место занимают ранее упомянутые стремления координации с эстонскими коллегами в рамках НАТО и членства в ЕС. Здесь является важными работа с Украиной, Грузией и Молдовой. Но не стоит сужать это сотрудничество до решения только военных проблем.

"Что касается экономических опор, то поражает, насколько расцветают польско-эстонские двусторонние экономические отношения: годовой торговый оборот между двумя странами составляет 400 млн. долларов, что больше оборота Польши с Китаем. Мы торгуем оборудованием, пищевыми продуктами, текстилем, бумагой и продукцией из нее. Но как обычно бывает в экономике и торговле, это должна быть безостановочная работа с постоянно растущими возможностями. Так что это одна из очень интенсивных областей.

Говоря о культурной опоре, я хотел бы подчеркнуть, что главным образом нам важно не навязывать что-либо нашим хозяевам, а действительно заинтересовать их, например, слышать их предложения и отвечать им лучшим образом.

Как только мы полностью переедем в наше новое помещение, это произойдет в начале 2006 года, устроим цикл специальных встреч или вечеров с представленными там разносторонними интересами в области культуры. Эти вечера будут проводиться под девизом — "По четвергам вы находитесь в Польше". Мы будем приглашать интересных людей в Эстонию, что позволит узнать Польшу из первых уст и в самом талантливом и творческом исполнении.

Посольство, как правило, — самый ценный актив любой страны, которое продвигает ее значение и принципы во всем мире. Что касается нас, мы должны суметь реализовать и использовать это преимущество во имя лучшего будущего", — сказал в заключении новый посол Польши в Эстонии Т. Хлон. •

(C) Inna Rogatchi, RPC Ltd., 2005

Варшава — Таллинн

Новая концепция –
Лучшие возможности!!!

FREIGHT RUSSIA

Conference & Exhibition

Linking Russia to the global supply chain

К МИРОВОЙ ИНТЕГРАЦИИ ЧЕРЕЗ УПРАВЛЕНИЕ ЦЕПЯМИ ПОСТАВОК

24 – 26 октября 2006

Москва, Экспоцентр, павильон №1

www.freightrussia.com

ПРИМИТЕ УЧАСТИЕ в Московской международной выставке и конференции FREIGHT RUSSIA 2006

Пожалуйста, свяжитесь:

Expomedia Events Russia
115093, Россия, Москва
ул. Павловская, 7
Тел.: +7(095) 514 1370 (внутр. 1035)
Факс: +7(095) 514 1371
baziyan.larisa@eme-russia.com
Лариса Бениковна Базиян

Expomedia Events
Verney House, 18 Hollywood Road
London SW10 9HS UK
Tel.: +44 (0) 208 948 2850
Fax: +44 (0) 208 946 4790
eis@expomediagroup.com
Mr. Jon Irwin

Expomedia Events GmbH
Ferdinandstrasse 25-27
20095 Hamburg Germany
Tel.: +49 (0)40 669 06 934
Fax: +49 (0)40 669 06 800
kourenkova@expomediaevents.de
Mrs.Svetlana Kourenkova

Рынок ценных бумаг и биржи

Юджин Этерис
Институт европейской интеграции, Дания

Эффективный и современный финансовый рынок предполагает наличие адекватного рынка ценных бумаг. Это особенно важно в Евросоюзе, где огромные капиталы и финансовые ресурсы не лежат мертвым грузом, а постоянно переливаются в различные виды и категории ценных бумаг, такие как облигации, акции, деривативы и фонды (или securities). В последнее десятилетие ЕС стал прилагать активные усилия по координации и унификации этого сектора финансового рынка, но пока страны-члены ЕС довольно успешно стремятся сохранить свои привилегии на этом рынке и самостоятельность решений. Правда, как говорится, процесс идет... И об этом — в третье статье из серии материалов о процессах финансовой интеграции в ЕС (см. также *БК* № 33 и № 34).

ОПЕРАЦИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ

Ценные бумаги (ЦБ) обладают определенной спецификой: подавляющая доля операций с ними представляет собой договорный процесс, когда стороны сначала ведут переговоры об условиях и возможностях приобретения ЦБ (так называемый clearing), а затем, придя к определенному согласию, стороны определяют все вытекающие из такого договора обоюдные права и обязанности (или settlement). В результате чего в западной литературе этот договорный процесс, в силу его комплексности и ответственности для сторон, получил название clearing and settlement system или купля-продажа ценных бумаг (КПЦБ). От эффективности КПЦБ во многом зависит как надежность, так и стабильность всего финансового рынка Европы.

Долгое время усилия Евросоюза по унификации рынка ЦБ ограничивались лишь взаимным обменом информацией о состоянии этого сегмента рынка в странах Сообщества. И до сих пор процессы финансовой интеграции в ЕС весьма ограниченным образом затрагивают комплексные аспекты функционирования КПЦБ, особенно если учитывать операции с ЦБ на общеевропейском уровне. Надо прямо сказать, результаты на этом поприще все-таки довольно скромные.

Причин конечно много, но среди главных надо отметить: а) органичная самостоятельность трех главных составляющих биржевой деятельности: КПЦБ, валюта и деривативы (конечно, между ними имеются тесные связи, на что Федерация европейских бирж особо указывает); б) существующая двадцатка бирж в ЕС — это коммерческие структуры, сохраняющие все присущие акционерным обществам права и привилегии, что не отрицает возможности слияний и поглощений (последний пример — захват копенгагенской биржи шведской). Этот пример показывает, что дело совсем не в потере датского "биржевого суверенитета", а в расширении торговой площадки. Регулировать такие процессы ЕС просто не в состоянии, да видимо, и не должен. Но тренд очевиден — дальнейшее слияние национальных бирж Северных стран в своего рода "Нордическую биржу".

ЕВРОИНТЕГРАЦИЯ И ЦБ: РОЛИ ИГРОКОВ

В принципе, такая интеграция, то есть снятие барьеров при межгосударственных трансакциях, идет двумя главными путями. Во-первых, через, так сказать, корпоративную модернизацию (или реструктуризацию) среди провайдеров финансовых услуг. Во-вторых, через обеспечение совместимости всего комплекса предоставляемых финансовых услуг. Во всяком случае, так формируется теория финансовой интеграции на этом рынке. Практически же решение проблемы довольно сложно, что связано с достаточно серьезной раздробленностью финансового рынка ценных бумаг. Следует иметь в виду, что в Евросоюзе имеется более двух десятков бирж ЦБ со своими, порой весьма специфичными, правилами и системами КПЦБ.

Главные усилия ЕС осуществляются на пути гармонизации основных процессов КПЦБ. Это означает, в частности, введение универсальных (то есть гармонизированных во всех странах ЕС) подходов по трем каналам операций с ЦБ: первый — это гармонизация отношений "брокер-инвестор", где последний сам выбирает и определяет структуру и систему иностранного объема ЦБ. Это, так сказать, система прямого доступа. Второй — когда брокер использует специализированный банк/биржу-хранитель (custodian); и третий — когда инвестор обращается в центральный депозитарий ЦБ с последующим выходом на зарубежный рынок ценных бумаг. Большая часть сделок по КПЦБ осуществляется, так сказать, косвенно, то есть по второму и третьему каналам.

УСИЛИЯ ЕВРОСОЮЗА

Лет пять назад ЕС начал действовать в двух главных направлениях: а) предпринимал усилия по совершенствованию интеграции на национальном уровне (этому были посвящены специальные доклады группы экспертов — Giovannini Reports в 2001 и 2003 годах); б) стремился к использованию правовых механизмов регулирования европейского рынка ЦБ, что нашло отражение в докладах экспертов — Limfallussy Reports, 2001 год).

Эти доклады отразили уже, так сказать, свершившуюся "рыночную интеграцию" бирж, фактически начавшуюся осенью 2000 года горизонтальным объединением в *Euronext* бирж Амстердама, Брюсселя и Парижа. И по нынешний день процессы консолидации активно идут как по линии КПЦБ, валюты, так и деривативов.

Введение в 2002 году единой валюты — евро — привело к сегментации рынка провайдеров ЦБ-услуг, где выделились следующие основные группы бирж:

- *Euronext*, оперирующая среди клиентов таких стран, как Бельгия, Франция, Голландия, Португалия и Англия;
- Немецкая биржа — *Deutsche Bourse*, охватывающая клиентов в Австрии, Люксембурге и Германии;
- *OMNEX,* оперирующая на скандинавском рынке, включая и новые Балтийские страны и Польшу;
- *London Stock Exchange — LSE*, площадка услуг ЦБ, но уже вне зоны евро.

Крупные игроки действуют через международный депозитарий ЦБ, а более мелкие — через национальные системы.

Важно отметить, что исторически либерализация ЦБ-услуг в ЕС началась лет 10 назад, когда в начале 1996 года в силу вступили сразу две директивы, одобренные несколько ранее, в 1993 году. Первая вводила так называемый евро-паспорт провайдера ЦБ-услуг, когда наличие лицензии провайдера в одной из стран ЕС позволяла оперировать во всех других странах без дополнительных сложностей. Вторая директива устанавливала наличие минимального стартового капитала для провайдера таких услуг и одновременно детализировала процедуру получения указанного евро-паспорта.

ГОСОБЛИГАЦИИ ПОД КОНТРОЛЕМ ЕС

В силу специфики ЕС корпоративные ЦБ и облигации не подлежат регулированию со стороны Евросоюза, чего нельзя сказать о рынке гособлигаций и ЦБ. В главном законодательном органе ЕС — Европейском совете — имеется специальная "конфигурация", так называемый Экофин или Комитет Евросовета по экономическим и финансовым вопросам. Учитывая постоянный рост объемов гособлигаций и их значения для финансового рынка ЕС, в Экофине был создан недавно, точнее в начале ноября 2004 года, специальный подкомитет по рынкам гособлигаций и ЦБ в Евросоюзе (EU Government Bonds and Bills Markets). На этот подкомитет были возложены следующие функции:

- отслеживать состояние рынка гособлигаций, с целью содействия эффективному функционированию рынка государственной задолженности стран ЕС;
- анализировать существующие барьеры на пути дальнейшей интеграции рынка государственных ЦБ в Евросоюзе;
- предлагать государствам внедрение наиболее эффективных методов управления делом эмиссии гособлигаций;
- при необходимости активно вмешиваться в критические для правительств ситуации.

Подкомитет должен регулярно, не реже одного раза в год, сообщать Экофину о результатах своей работы и о наиболее актуальных проблемах в данной сфере.

В Балтийских странах такое сотрудничество осуществляется через центробанки или казначейства, но единства структур здесь не наблюдается:

- в Латвии: Департамент финансовых ресурсов (Казначейство), www.kase.gov.lv, **Вилнис Линдеманис**.
- в Литве: Управление госдолга, Департамент казначейства (Министерство финансов), www.finmin.lt, **Ирма Лазицкиене**.
- в Эстонии: Департамент государственного казначейства (Министерство финансов), www.fin.ee, **Мерле Сагер**.

В сентябре 2005 года национальные казначейства в странах зоны евро в рамках работы этого подкомитета договорились о "гармонизированном стандарте" отчетности первичных дилеров по гособлигациям, номинированных в евро начиная с января 2006 года.

Наряду с руководящими органами ЕС внимание к гособлигациям проявляет и Европейский центральный банк (ЕЦБ), который заявил недавно, в частности, что не намерен более признавать такие "суверенные" гособлигации в качестве обеспечения обязательств государств-членов, если кредитный рейтинг последних будет ранжирован ниже уровня А. Это относилось главным образом к таким странам, как Португалия, Греция и Италия.

ПЕРСПЕКТИВЫ

Следует отметить, что усилия ЕС пока еще далеки от совершенства, чему мешают как отсутствие четкой правовой базы для ЦБ-услуг, так и давление местной специфики, когда лицензия банка или инвестиционной группы может монополизировать весь местный рынок ЦБ. Тем не менее, хоть и медленно, но процесс идет. Так, одна из последних директив (из общего их числа, не превышающего и десяти), одобренная Европарламентом и Евросоветом в апреле 2004 года за номером 39, касается всего рынка финансовых инструментов. Тут у государств-членов ЕС есть время оценить свои возможности и желание к унификации, так как эта директива должна вступить в силу лишь в апреле 2006 года. Надо отметить, директива, которая дает государствам широкие возможности для интерпретации и внедрения в практику ее положений. •

Латвия и Беларусь: перспективы сотрудничества

Анжела Ржищева
Михаил Тужиков

Состоявшийся в Юрмале в ноябре Белорусско-латвийский инвестиционный форум обозначил основные сферы сотрудничества двух стран: транзит, торговля, деревообработка, область инноваций и высоких технологий, а также совместная реализация инвестиционных проектов.

Мероприятие организовало Посольство Республики Беларусь в ЛР совместно с "PROSPERO общественные отношения", при поддержке Министерства экономики ЛР и Латвийской ассоциации коммерческих банков. Среди поддержавших форум — один из крупнейших банков в Балтии *Parex Bank*. В форуме принимали участие более 120 представителей государственных структур и бизнеса. В течение двух дней они обсуждали возможности для расширения сотрудничества, также состоялись презентации и деловые переговоры между предпринимателями.

С УЧЕТОМ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИХ РЕАЛИЙ

Обе стороны признали, что отношения между Латвией и Беларусью развиваются вполне успешно и динамично.

"Вступление Латвии в ЕС, вопреки некоторым прогнозам, не снизило ее привлекательности с точки зрения развития экономического сотрудничества с Республикой Беларусь, — подчеркнул временный поверенный в делах Республики Беларусь в ЛР **Валерий Довгань**. — Наоборот, новая геополитическая реальность в регионе способствует активизации двустороннего торгового и экономического взаимодействия, стимулирует выявление новых ниш с нереализованным потенциалом, поднимая на новый качественный уровень приоритетность и стратегическую важность конструктивного диалога между обоими государствами".

"После вступления Латвии в Евросоюз экспорт в Беларусь вырос в 2,5 раза, — отметил государственный секретарь Министерства экономики Латвии **Каспарс Герхардс**. — В то же самое время объем белорусского импорта увеличился почти в шесть раз. И динамика экономических взаимоотношений между нашими странами продолжает оставаться положительной. За первую половину 2005 года товарооборот вырос на 60% и составил 200 млн. долларов".

ВОРОТА В ЕВРОПУ

В интервью *БК* министр экономики Беларуси **Николай Зайченко** особо подчеркнул, что Латвия для Беларуси "не просто торговый партнер, но важный транспортный коридор". Сейчас 88% белорусских грузов (прежде всего нефтепродукты и минеральные удобрения) отправляются на Запад через латвийские порты. В целом внешнеторговые грузы Беларуси обеспечивают загрузку латвийских портов на 25-27%, а ГАО *Latvijas dzelzcels* — на 36,6%.

"Для Беларуси главный фактор привлекательности Латвии базируется на ее естественных географических преимуществах: через территорию страны простирается один из кратчайших транзитных путей к Балтийскому морю для большинства национальных экспортеров, — отметил в беседе с *БК* глава представительства концерна *Белнефтехим* в странах Балтии **Виталий Калугин**. — Развивается сотрудничество Вентспилсского и Рижского портов с белорусскими экспортерами, для которых Латвия была и остается основными воротами в Европу. Надеюсь, что экономические связи между нашими государствами с каждым годом будут становиться только прочнее".

Реализуются совместные проекты и в области транспорта. В частности, Н. Зайченко лично принял новый шестивагонный пассажирский дизельный поезд ДР1Б. Поезд построен на Рижском вагоностроительном заводе по заказу Белорусской железной дороги, соответствует стандартам качества и безопасности Европейского Союза, России и Беларуси. Это первый подобный поезд, выпущенный на РВЗ за последние четыре года. На проектирование и запуск нового дизельного поезда ДР1Б в производство потребовалось всего десять месяцев. Мощности за-

ВАЛЕРИЙ ДОВГАНЬ: Новая геополитическая реальность в регионе способствует активизации двустороннего торгового и экономического взаимодействия.

Условия СЭЗ “Витебск” — гарантия успеха

На северо-востоке Беларуси, в одном из высокоразвитых индустриальных и культурных центров страны расположилась свободная экономическая зона “Витебск”, созданная Указом Президента Республики Беларусь от 4 сентября 1999 года № 458 сроком на 30 лет. Главой администрации СЭЗ с первого дня ее существования стал Леонид Иванович Шевченко.

ЛЕОНИД ШЕВЧЕНКО: Глава администрации СЭЗ “Витебск”.

За шесть лет работы СЭЗ “Витебск” в качестве резидентов зоны зарегистрировано 36 инвестиционных проектов. В настоящее время на территории СЭЗ реализуется 29 инвестиционных проектов с участием капитала из 11 стран. Суммарный объем заявленных по ним инвестиций составляет около 40 млн. долларов.

Объем фактических инвестиций на 1 октября 2005 года составил 34 млн. долларов, в том числе около 2 млн. выделено и освоено на улучшение территории СЭЗ (построена трансформаторная подстанция, линия электроснабжения, автодорога, сети водоснабжения и канализации).

Резиденты СЭЗ “Витебск” представляют различные отрасли производственной деятельности. По удельному весу в объемах производства по отраслевой принадлежности резиденты СЭЗ распределяются следующим образом:

- топливная промышленность — 37%;
- пищевая промышленность — 25%;
- машиностроение — 17%;
- наука — 10%;
- легкая промышленность — 5%;
- производство ветеринарных препаратов — 5%;
- банковская деятельность — 1,2%;
- химическая промышленность — 0,5%.

С развитием СЭЗ “Витебск” складывается положительная тенденция в уменьшении экспорта продукции в Россию с 70% в 2004 году до 43% за 9 месяцев 2005 года, и увеличение, соответственно, доли экспорта в дальнее зарубежье. Данный факт позволяет говорить о том, что продукция резидентов СЭЗ соответствует международным стандартам качества и востребована на зарубежных рынках.

Доля экспортных операций в общем объеме реализации резидентов СЭЗ “Витебск” составляет 84%. Это самый высокий уровень среди всех свободных экономических зон Республики Беларусь — в среднем экспортные поставки резидентов всех зон в 2005 году составили 53,2%.

На наш взгляд, на данный показатель оказывает влияние выгодное геоэкономическое положение СЭЗ “Витебск”, находящейся недалеко от важнейших промышленных узлов стран Балтии (Риги, Вильнюса, Каунаса) и Российской Федерации (Москвы, Санкт-Петербурга).

Наличие хорошо развитой транспортной инфраструктуры делает территорию СЭЗ “Витебск” привлекательным местом для организации производств, ориентированных на экспорт своей продукции на рынки России, Балтии и Скандинавии. Размещение производства в СЭЗ позволяет уменьшить налоговую нагрузку на предприятие в среднем на 30-40% и в более короткие сроки достичь окупаемости инвестиционных проектов.

Зарегистрироваться в качестве резидента СЭЗ “Витебск” может юридическое лицо любой организационно-правовой формы. Учредителями могут стать как национальные, так и (или) иностранные юридические и физические лица. Существующие в СЭЗ льготные режимы таможенного и налогового регулирования являются весьма привлекательными для притока иностранного капитала.

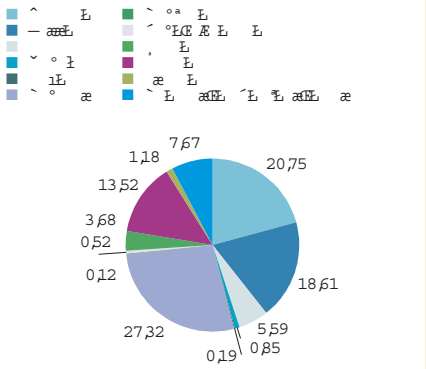
Размещение производства в СЭЗ “Витебск” дает возможность:

- снизить затраты на производство продукции;
- повысить конкурентоспособность предприятия;
- сократить сроки окупаемости инвестиционного проекта;
- уменьшить потребности в оборотных средствах за счет отсутствия таможенных платежей при ввозе сырья, комплектующих, материалов и оборудования на таможенную территорию Республики Беларусь;
- приблизить свое производство к рынкам сбыта продукции.

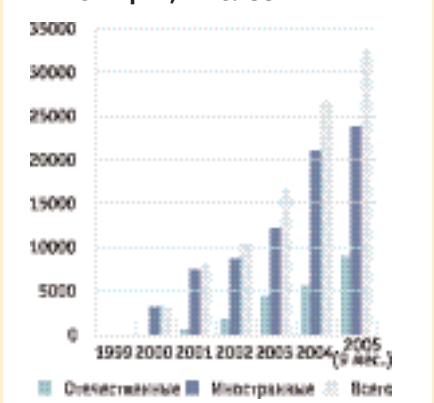
Свободная экономическая зона “Витебск” может предложить потенциальным инвесторам не только выгодное геоэкономическое положение региона, налоговые и таможенные льготы, но и высококвалифицированные кадры, свободные производственные здания, обеспеченные всеми инженерными коммуникациями, пахотные земли и земельные участки для строительства с автодорогами и подъездными железнодорожными путями.

Администрация свободной экономической зоны “Витебск” приглашает деловых людей к сотрудничеству для создания самых разнообразных предприятий. •

СТРУКТУРА ФАКТИЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ, %



ОБЪЕМ ФАКТИЧЕСКИХ ИНВЕСТИЦИЙ, ТЫС. USD



Администрация свободной экономической зоны “Витебск”
Республика Беларусь
г. Витебск, ул. П. Бровки 50
Отдел инвестиций и внешнеэкономических связей
Тел.: +375 /212/ 260166
Факс: +375 /212/ 210927
E-mail: fez@vitebsk.by
www.fez-vitebsk.com

НИКОЛАЙ ЗАЙЧЕНКО: Латвия для Беларуси не просто торговый партнер, но важный транспортный коридор.

ГАЛИНА САДОВСКАЯ: Мы готовы помочь в реализации любого проекта, независимо от формы собственности.

ВЛАДИМИР КРАВЧЕНКО: Основная задача нашего банка — оказывать помощь иностранным инвесторам, которые хотят работать в Беларуси.

вода позволяют производить до 20 таких поездов в год.

"Программа сотрудничества с Белорусской железной дорогой предусматривает в период с 2005 по 2009 год производство для белорусских железнодорожников различных дизельных поездов, включая скоростные, развивающие до 140 км/час", — подчеркнул Н. Зайченко

Однако в будущем экономические взаимоотношения между двумя странами могут кардинально измениться. Как известно, с 1 января 2006 года *Latvijas dzelzcels* повышает тарифы на грузоперевозки на 20-26% . В этом случае белорусские бизнесмены будут анализировать, не окажется ли более выгодным литовское направление. Сегодня Министерство экономики Республики Беларусь ведет непростые переговоры с латвийскими железнодорожниками, но пока не теряет надежды достичь ценового компромисса.

БИЗНЕС-ПРОЕКТЫ

Однако Латвия интересует белорусов не только как транзитный путь и выход на европейские рынки. В частности, это касается интереса со стороны белорусских банков.

"Мы уже сотрудничаем с латвийскими компаниями, занятыми в сфере производства, торговых поставок. Хотели бы получить в Латвии как можно больше предложений, — рассказывает директор департамента кредитно-инвестиционной деятельности ОАО *Белинвестбанк* **Галина Садовская**. — Мы готовы помочь в реализации любого проекта, независимо от формы собственности".

"Основная задача нашего банка — оказывать помощь иностранным инвесторам, которые хотят работать в Беларуси, — отметил исполнительный директор *Priorbank* **Владимир Кравченко**. — Мы тесно сотрудничаем с инвесторами из Западной Европы, России, Литвы. Среди приоритетных видов деятельности, которая интересует в Беларуси зарубежных партнеров: пищевая отрасль, деревообработка, топливо — энергетический комплекс, производство строительных материалов, а также недвижимость, строительство торговых центров. Надеюсь, что нынешний форум поможет привлечь к нам и латвийских предпринимателей. Для нас важно, чтобы они узнали: в Беларуси есть банк, который работает по западным стандартам и готов в реализации бизнес-проектов".

Что касается участия белорусов в латвийских коммерческих банках, то, как отметила **Людмила Воевода**, директор департамента регулирующих требований и статистики Комиссии рынка финансов и капитала, "белорусские активы и пассивы имеют большой потенциал роста. В портфеле нерезидентских кредитов доля белорусских займов составляет всего 0,4%, а, соответственно, депозитов — 0,8%".

Латвийские бизнесмены также все активнее участвуют в экономической жизни соседей.

По словам заместителя главы администрации свободной экономической зоны "Минск" **Вячеслава Чернобровкина**, латвийские компании занимают четвертое место по объемам инвестиций за 2004 год. "Проект СЭЗ — это пример реальной адресной поддержки государством частного бизнеса, — отметил он. — Для предпринимателей предлагается специальный налоговый режим, при котором совокупная налоговая нагрузка на предприятие-резидента СЭЗ снижена в два раза. Прибыль собственного производства освобождается от налогообложения сроком на пять лет с момента ее объявления, включая первый прибыльный год. Также предусмотрен специальный таможенный режим. Ныне латвийским предпринимателям СЭЗ "Минск" предлагает принять участие в новых инвестиционных проектах: развитие национального аэропорта "Минск", создание транспортно-обслуживающего комплекса "Прилесье", а также в экологическом проекте, который предусматривает организацию производства по утилизации автомобильных шин и иных резинотехнических полимерных отходов".

Неплохой потенциал развития имеет и свободная экономическая зона "Витебск". Однако, как отметила заместитель руководителя отдела инвестиций и внешнеэкономических связей СЭЗ "Витебск" **Илона Терлетская**, латвийские предприниматели не проявляют пока здесь достаточной активности. "Вместе с тем, работа в рамках СЭЗ дает возможность попробовать свои силы, с учетом налоговых и таможенных льгот, — отметила собеседница. — Для предпринимателей это большие возможности".

ИНДУСТРИЯ ТУРИЗМА

По словам руководителя Белорусской конфедерации промышленников ▸

SIA "Ilguciems"

ТОВАРЫ, КОТОРЫЕ ЗНАЕМ

ВСЕ ДЛЯ КЛИЕНТА

"Деятельность нашей фирмы, — говорит директор ООО *Ilguciems* **Валентина Пискунова**, — основана именно на продвижении белорусских товаров".

Фирма основана в 1991 году и специализируется на прямых поставках стройматериалов для строительно-монтажных работ. Это материалы, как правило, предназначенные для монтажа "коробки" дома — от фундамента до крыши.

Для фундамента — цемент различных марок, арматура; **для стен** — силикатные, керамические кирпичи, газобетон; **для крыши** — рубероиды различных марок, пергамин, наплавляемые кровельные материалы, битумная черепица, волнистые листы; **для утепления** — керамзит, в мешках и россыпью, минеральная вата; **для наружной отделки** — штукатурки, шпаклевки.

"***Ilguciems*** — товары, которые знаем" — это девиз фирмы. Поэтому ассортимент строительной продукции помогает сделать покупателю правильный выбор товаров, с хорошим соотношением цены и качества. Хочется отметить, что, являясь основным прямым поставщиком из Беларуси, фирма тратит немалые средства на сертификацию продукции в Латвии, проводя необходимые лабораторные испытания.

"Белорусские товары готовы к конкуренции на рынке Евросоюза. Есть чем гордиться, — продолжает коммерческий директор **Юрий Лазарев**. — К примеру, **цемент** — одна из позиций, которая жестко контролируется сертификационными центрами. Мы предлагаем на рынке Латвии 500-ю марку белорусского портландцемента. Для нее характерны быстрое схватывание и повышенная прочность.

Можно еще привести примеры хороших технических показателей белорусской продукции. Например, прочность на сжатие **силикатного кирпича** и керамического кирпича — на 40% выше нормы.

Природный теплоизоляционный материал **керамзит** — это искусственно сформированная и обожженная глина, экологически безопасный, легкий, на который не воздействует время, он имеет вдобавок дренирующие и фильтрующие свойства. Применяется в качестве заполнителей при приготовлении легких бетонов, а также тепло- и звукоизоляционных засыпок. Имеет различные фракции: 5-10, 10-20, 20-40 мм.

Хочется отметить и белорусский **газобетон**, который имеет небольшой удельный вес и, как следствие, улучшенные теплоизоляционные свойства.

ООО *Ilguciems* предлагает **сухие строительные смеси**:

- клей для плитки;
- морозостойкий клей для плитки с суперфиксацией;
- самонивелирующие смеси для пола, позволяющие выравнивать шероховатости от 2 мм до 20 мм.

Производство сухих строительных смесей имеет сертификат ISO 9001. По сравнению с европейскими аналогами они значительно дешевле.

Большим спросом пользуются белорусские **сосновые двери**, а также двери с дубовым шпоном.

В 2005 году фирма начала **собственное производство металлочерепицы и профилированной жести.**

Главная концепция нашей фирмы — это предложить покупателям качественный товар по хорошей цене.

ЖЕЛАЕМ УСПЕХОВ И УДАЧНЫХ ПОКУПОК В НОВОМ 2006 ГОДУ!

БАЗА БЕЛОРУССКИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

РУЛОННЫЙ КРОВЕЛЬНЫЙ МАТЕРИАЛ, РУБЕРОИД

БИТУМНАЯ ЧЕРЕПИЦА
разных видов и цветов

ПРОФИЛИРОВАННАЯ ЖЕСТЬ ДЛЯ СТЕН И КРЫШ

ДВЕРИ МДФ, ДВЕРИ СОСНОВЫЕ
с коробкой шир. 0,6-0,9 м

ЦЕМЕНТ
МЕШОК 25 КГ М 500 DO

ГАЗОБЕТОН
Объемный вес 600 кг/м³, размер 0,2 х 0,3 х 0,6 м

Все товары имеют сертификат качества ЛР.
Производится доставка товаров, выгрузка.

ПН, ВТ, СР, ЧТ, ПТ: 8:15 – 18:00
СБ: 9:00 – 16:00

Информация: www.ilguciems.lv

Рига, ул. Катлакална, 11-Б, тел. +371 7149818, +371 7149816, моб. +371 9537715

и предпринимателей **Николая Стрельцова**, в последнее время активизировался туристический обмен между нашими странами, взаимные человеческие и деловые поездки.

"Латвия на побережье Балтийского моря сформировала хорошую инфраструктуру индустрии отдыха, — отметил он. — Думается, что при определенной рекламе белорусские туристы, любители отдыха у моря, переориентируют свои, сложившиеся годами, приоритеты на отдых на балтийском побережье. В свою очередь, в Беларуси принята национальная программа развития туризма и отдыха, и нам тоже есть, что предложить латвийцам. Следует также отметить, что все чаще латвийских туристов и, что немаловажно, молодежь, можно встретить на турбазах, в домах отдыха в Беларуси и, особенно, в Витебской области. Показатели человеческого общения, несомненно, должны и дальше прирастать показателями торгово-экономических отношений".

"МОСТИК" ДЛЯ БИЗНЕСА

В канун проведения Белорусско-латвийского инвестиционного форума, латвийские предприниматели, политики и общественные деятели учредили Общество латвийско-белорусского экономического сотрудничества (ОЛБЭС).

Среди учредителей ОЛБЭС: **Олег Степанов** (*LSF Holdings*), **Алфред Чепанис** (*Eirokosultants*), **Александр Голубов** (Сейм ЛР), **Вадим Ерошенко** (*LAIKA STARS,* корпоративные финансы), **Валерий Канаев** (*Rietumu Banka*), **Андрис Гутманис** (Ассоциация развития транспорта и образования), **Николай Баштовой** (*Kalija Parks*), **Валерий Пашута** (*Ventspils tirdniecibas osta*), **Эдгарс Янсонс** (*LSF Holdings*), **Алексей Виниченко** (*Nitraco*), **Ингрида Ложа** (*Рижская высшая школа экономики*), **Валерий Годунов** (*LSF Trans*), **Роман Григс** (*Baltic Service*), **Виталий Калугин** (*Белнефтехим*).

По словам председателя правления ОЛБЭС А. Чепаниса, создание организации поддержали ряд министерств и ведомств, городских и районных муниципалитетов Латвии. Основная цель ОЛБЭС — инициация и реализация совместных межгосударственных проектов в области экономики, развитие инвестиционного сотрудничества, оказание организационной помощи предпринимателям, укрепление позиций обоих государств как важных партнеров в области транзита. •

ВЕРА СКВОРЦОВА: Латвия занимает седьмое место в списке основных зарубежных инвесторов в РБ.

В ВОСЬМЕРКЕ ЛИДЕРОВ

"Латвия является для Беларуси значимым торгово-экономическим партнером, — подчеркнула советник Посольства Республики Беларуси в ЛР **Вера Скворцова**. — По состоянию на 1 января 2005 года Латвия занимает седьмое место в списке основных зарубежных инвесторов в Республике Беларусь. В Беларуси действуют 176 предприятий с участием латвийского капитала. Причем в 2003 году зарегистрировано 52 компании, в 2004 году — 69 фирм, в том числе 27 СП и 42 ИП. Таким образом, именно накануне и после вступления в ЕС отмечается наибольшая активность латвийских инвесторов в нашей республике.

Совокупный вклад латвийских предпринимателей в уставные фонды организаций с иностранными инвестициями в Республике Беларусь составляет 21249,6 тыс. долларов. В том числе совместные инвестиции — 10766 тыс. долларов, иностранные — 10483,6 тыс. долларов.

По данным Регистра предприятий ЛР на сентябрь 2005 года, на территории Латвии действуют 280 компаний с участием белорусского капитала, суммарный размер которого составляет 1912676,5 латов.

Один из примеров успешной работы белорусского предприятия в Латвии — деятельность концерна *Белпищепром*. Он создан в конце 2004 года, реально начал осуществлять товарооборот в апреле 2005 года. Предприятие заняло крепкие позиции на латвийском рынке, предлагая высококачественные продукты питания и напитки, соответствующие стандартам ЕС, в том числе и йодированную соль.

В целом же важнейшими составляющими экспорта Беларуси в Латвию являются нефтепродукты, лесоматериалы, черные металлы, тракторы, удобрения. Приоритетными направлениями импорта Беларуси из Латвии в 2004 году были: рыба, зерновые культуры, углеводы циклические, лекарственные средства, вагоны".

АЛЕКСАНДР ГАПОНЕНКО: В Беларуси мы встретились с местными предпринимателями, а также заручились поддержкой правительства РБ.

НУЖНА ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЛОЯЛЬНОСТЬ

"На мой взгляд, динамичному развитию экономических отношений между Латвией и Беларусью нередко мешают политические амбиции латвийских политиков, — убежден доктор экономических наук, президент Союза русских предпринимателей Латвии (СРПЛ) **Александр Гапоненко**. — Яркий пример — калийные удобрения, которые Беларусь поставляет на экспорт. Ранее они перегружались через Вентспилсский порт. Теперь Беларусь предпочитает работать с Калининградским портом. То же можно сказать о сокращении поставок древесины.

Поскольку латвийские бизнесмены "средней руки" не могут напрямую влиять на позицию латвийского государства, мы отправились в Беларусь, где встретились с местными предпринимателями, а также заручились поддержкой правительства Беларуси. В целом визит прошел успешно. Получены конкретные предложения для латвийских бизнесменов — членов СРПЛ: в области строительства, реализации инвестиционных проектов, поставок полиэтилена, в сфере общественного питания и т. д. А также подписан договор о сотрудничестве с Советом министров Беларуси, что существенно облегчит торговые взаимоотношения.

К сожалению, есть ряд вопросов, для решения которых требуется политическая воля латвийского правительства. В частности, это касается поставок бензина на льготных условиях. Что, несомненно, будет в целом способствовать оздоровлению экономики Латвии.

Без политической лояльности со стороны латвийских политиков также никогда не станет реальностью идея о том, что наша республика могла бы стать своеобразным экономическим мостом между Европой, Россией и Азией. Для нашей экономики это серьезный прорыв. Слово за местными парламентариями".

Способ познания реальности

Ольга Павук

Так определил для себя сущность своей монографии "Россия и страны Балтии" Ренальд Симонян на презентации ее второго издания, прошедшей в Риге в первых числах декабря.

Директор Российско-балтийского центра Института социологии Российской академии, доктор социологических наук г-н Симонян знаком балтийской общественности после выхода в свет первого издания книги в 2002 году.

Презентация вылилась в импровизированную научно-практическую конференцию, модераторами которой выступила группа поддержки ученого люда из Москвы и Риги в лице директоров: Института экономики РАН — **Руслан Гринберг**, Института экономики ЛАН — **Райта Карните**, Института социологии РАН — **Михаил Горшков** и Института философии и социологии Латвийского университета — **Майя Куле**.

О ЧЕМ ЭТА КНИГА?

Монография — итог исследования социальных процессов, происходящих в Латвии, Литве и Эстонии сначала как советских республик, а затем как суверенных государств, непосредственно соседствующих с Россией. Все происходящее в странах Балтии Р. Симонян рассматривает через призму отношений с Россией.

Р. Симонян многократно бывал в Балтии, что дало ему возможность не только черпать сведения из литературных источников, но и быть очевидцем и участником событий. И это он считает большой удачей для социолога. Проблемы общественной трансформации автор рассматривает в динамике: что было, что есть и куда могут привести происходящие изменения. Второе издание добавлено дополнительными материалами, полученными в результате исследований последних трех лет. Было приятно обнаружить в книге ссылки и на наше скромное издание.

УСТАМИ ЭКОНОМИСТОВ, СОЦИОЛОГОВ…

Экономист Руслан Гринберг подчеркнул, что "наша общая задача — преодолевать недоразумения, испытываемые на протяжении 15 лет друг к другу... Книга Симоняна уникальна для разрешения таких недоразумений". Райта Карните посетовала, что "15 лет научные пространства России и Латвии были разделены. Мы в Латвии больше работаем с европейскими учеными и фактически не работаем с российскими, что неправильно. То, что мы, возможно, начнем и может быть продолжим отношения — очень хорошо... У маленькой Латвии есть интерес к большой России".

Социолог Михаил Горшков уверен, что "у нас нет непреодолимых границ. Семья, дети, друзья, интересная работа — те базовые ценности, которые нас объединяют". Майя Куле назвала встречу ученых в Риге "символическим жестом для дальнейшей совместной работы после 15 лет разлуки".

… И ДИПЛОМАТОВ

Посол РФ в Латвии **Виктор Калюжный** отметил положительные моменты в динамике российско-латвийских отношений в целом. В качестве примера дипломат привел готовящиеся к подписанию соглашения по собственности и торгово-экономическому сотрудничеству, а также налаживающееся сотрудничество в вопросах миграции и других областях. "Но в любом случае, чтобы мы не говорили, как бы не выстраивали нормальные отношения, одним из главных остается вопрос о границе, — подчеркнул дипломат. — Удивительная ситуация: никто не возражает, а договора о границе нет. Несмотря на то, что эта проблема волнует не только Россию и Латвию, но и в первую очередь Евросоюз". •

Алиса в стране ЕС

Так назвал свою книгу латвийский публицист Залман Кац. Второе ее название — "Европейские диалоги".

30 диалогов на тему европейской перспективы для Балтии, составляющих издание, показывают возможность перевести политические дискуссии в режим диалога, более того, необходимость такого подхода при обсуждении самых острых проблем нашего бытия.

Автор предлагает читателям беседы на темы: "Мир. Страна. Общество. Человек", "Социум", "Экономика и бизнес". Меркантилистский подход нашего экономического журнала вызвал желание привести несколько цитат из последнего раздела книги.

Алфс Ванагс, директор Балтийского международного центра исследований экономической политики:

"Не вступи Латвия в ЕС, ее постигла бы участь маленькой оффшорной страны, которую, однако, ничего хорошего не ожидало из-за неразвитой экономики и демократии. На политику страны и политические партии и сейчас чрезмерно влияют бизнес-группировки".

Юрис Савицкис, президент *Itera Latvija*:

"Я по-прежнему убежден в том, что вступление в ЕС было преждевременным. Потому что доминирующий для меня критерий — не коллективное устремление в Союз всех посткоммунистических стран и не количество закрытых Брюсселем разделов, но завершение хотя бы начального периода формирования национальной буржуазии".

Эдвинс Карнитис, представитель Латвии на Европейском форуме информационного общества:

"Европейский Союз — всего лишь мощный инструмент для достижения качества жизни, не более того. Евросоюз — такой же образец сетевой модели кооперации, как любой другой... Ключевое слово, определяющее информационное общество, — знания. Это — информация, переработанная нашим серым веществом, и умение знания использовать".

Если наши впечатления от обеих книг пробудили желание их найти — мы свою задачу выполнили. •

ИНДЕКС ВОСПРИЯТИЯ КОРРУПЦИИ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ

Ранг страны	Страна	Балл индекса*
2	Финляндия	9.6
4	Дания	9.5
6	Швеция	9.2
10	Австрия	8.7
11	Нидерланды	8.6
12	Великобритания	8.6
13	Люксембург	8.5
16	Германия	8.2
18	Франция	7.5
19	Бельгия	7.4
20	Ирландия	7.4
23	Испания	7.0
25	Мальта	6.6
26	Португалия	6.5
27	**Эстония**	**6.4**
31	Словения	6.1
37	Кипр	5.7
40	Венгрия	5.0
41	Италия	5.0
44	**Литва**	**4.8**
48	Чехия	4.3
49	Греция	4.3
50	Словакия	4.3
51	**Латвия**	**4.2**
70	Польша	3.4

**Балл ИВК 2005 отражает восприятие коррупции предпринимателями и аналитиками и оценивает его от 10 (коррупция практически отсутствует) до 1(очень высокий уровень коррупции).*

Источник: Transparency International.

ОБОРОТ ФИРМ-ОРГАНИЗАТОРОВ ЛОТЕРЕЙ И АЗАРТНЫХ ИГР В ЛАТВИИ, МЛН. LVL

	9 мес. 2005 г.	Прирост к 9 мес. 2004 г., %
Всего	70.53	+38.1
Игровые автоматы	53.10	+45.2
Игровые столы	5.60	+18.0
Бинго	0.92	+20.2
Тотализаторы	0.95	+10.2
Игры по телефону	0.09	-39.5

В Латвии зарегистрировано 13 419 игровых автоматов и 647 игровых залов, 29 столов для игры в рулетку, 112 столов для игры в карты и кости, три зала игры в бинго, 16 казино и 29 пунктов тотализатора.

Источник: Инспекция по надзору за лотереями и азартными играми.

КРУПНЕЙШИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ ЛАТВИИ

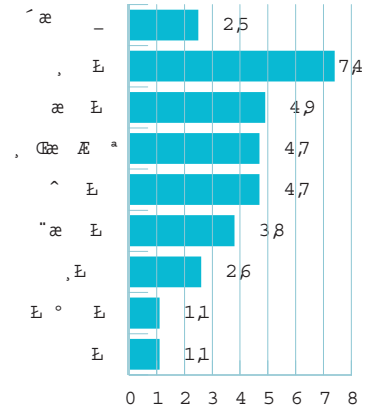
По прибыли после уплаты налогов, 2004 г.

	Название	Прибыль, LVL
ООО	Latvijas Mobilais Telefons	54 656 000
АО	Latvijas kugnieciba	37 796 988
ГАО	Latvijas valsts mezi	33 824 444
ООО	Lattelekom	33 460 131
ООО	Tele2	25 816 327
АО	Latvenergo	24 681 084
ООО	Tele2 Holdings	20 965 439
АО	Latvijas Gaze	17 794 757
КО	Ventbunkers logistika k/s	17 439 459
АО	Ventspils nafta	14 778 000
ООО	Itera Latvija	14 115 294
ООО	LSF Holdings	10 997 253
АО	Ventbunkers	8 571 000
АО	VB Holdings	7 888 003
АО	Latvijas Naftas Tranzits	6 850 991

АО — акционерное общество,
ГАО — государственное АО,
КО — коммандитное общество,
ООО — общество с огранич. ответств.

Источник: LURSOFT.

ИНФЛЯЦИЯ В НЕКОТОРЫХ СТРАНАХ ЕС, АВГУСТ 2005 Г., %



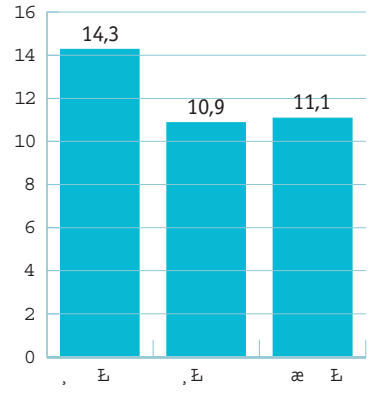
Источник: Eurostat.

НЕТТО-ОБОРОТ И ПРИБЫЛЬ ЛАТВИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ, LVL

Финансовый год	Количество предприятий	Нетто-оборот	Прибыль	
			До уплаты налогов	После уплаты налогов
1996	20677	4 982 455 919	167 238 924	-13 949 272
1997	23415	6 443 249 033	276 382 294	135 739 912
1998	26241	7 532 984 985	233 872 101	102 610 581
1999	30273	8 153 999 605	196 055 914	61 065 918
2000	33673	9 296 860 672	227 661 646	111 134 229
2001	38397	10 811 595 614	228 477 863	207 709 684
2002	42879	12 853 405 764	270 807 051	159 542 374
2003	45165	14 397 934 918	233 972 327	195 451 029
2004	41983	16 242 858 064	467 087 384	627 531 075

Источник: LURSOFT.

АКТИВЫ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ БАЛТИИ НА 30.10.05, МЛРД. EUR



Источник: LETA.

АВИАПЕРЕВОЗКИ В СТРАНАХ БАЛТИИ

	Пассажиропоток, млн. чел.		Грузооборот, тыс. т	
	9 мес. 2005 г.	% к 9 мес. 2004 г.	9 мес. 2005 г.,	% к 9 мес. 2004 г.
Рига	1.376	+82.5	13.326	+86.1
Таллинн	1.050	+44.7	7.073	+88.5
Вильнюс	0.997	+32.3	3.821	+0.6

Источник: LETA.

АЭРОПОРТЫ В СТРАНАХ БАЛТИИ, 11 МЕС. 2005 Г.

	Грузооборот, тыс. т	% к 11 мес. 2004 г.	Пассажиропоток, млн. чел.	% к 11 мес. 2004 г.	Количество полетов, тыс.	% к 11 мес. 2004 г.
Рига	15.16	+86.4	1.7	+79.8	31.9	+27.6
Таллинн	9.25	+84.7	1.3	+44.9	31.2	+19.9
Вильнюс	4.77	+1.8	1.2	+29.7	27.2	+25.4

Источник: LETA.

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ БАЛТИИ, ИЮНЬ 2005 Г., МЛН. EUR*

№	Банк	Страна	Активы	Кредиты	Вклады	Собственный капитал	Прибыль
1	Hansapank	Эстония	5 854.081	3 714.951	2 832.071	630.941	89.604
2	SEB Vilniaus bankas	Литва	3 140.118	1 881.082	2 046.397	333.932	18.101
3	Hansabanka	Латвия	2 298.973	1 765.168	1 379.156	193.062	27.685
4	Hansabankas	Литва	2 222.573	1 329.703	1 799.988	187.645	15.060
5	Parex Bank	Латвия	2 206.680	1 087.455	1 527.738	195.658	14.358
6	SEB Latvijas Unibanka	Латвия	2 098.188	1 726.645	1 076.957	169.840	35.727
7	SEB Eesti Uhispank	Эстония	2 021.137	1 679.012	1 375.458	216.117	17.716
8	NORD/LB Lietuva	Литва	1 197.868	856.957	628.475	67.858	6.024
9	Rietumu Banka	Латвия	1 006.929	321.689	884.046	71.043	12.135
10	Nordea Bank Finland Plc., эстонский филиал**	Эстония	837.240	677.462	249.255	-	4.953
11	Sampo Pank	Эстония	744.173	560.881	404.796	45.575	5.810
12	Aizkraukles banka	Латвия	741.344	298.326	638.984	49.918	9.686
13	NORD/LB Latvija	Латвия	797.456	657.266	235.187	70.483	6.153
14	Nordea Bank Finland Plc., латвийский филиал**	Латвия	690.334	581.865	228.778	-	н. д.
15	Bankas Snoras	Литва	680.346	166.879	530.555	66.642	6.082
16	Latvijas Hipoteku un zemes banka	Латвия	523.599	442.159	257.263	37.089	1.683
17	Sampo bankas	Литва	610.548	465.361	196.333	41.126	0.434
18	Ukio bankas	Литва	605.016	123.089	297.266	34.523	1.535
19	Latvijas Krajbanka	Латвия	307.308	191.267	256.748	20.198	1.741
20	LATEKO BANKA	Латвия	352.281	151.510	235.959	27.101	5.023
21	Nordea Bank Finland Plc., литовский филиал**	Литва	425.481	337.349	86.365	-	0.116
22	Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG, вильнюсский филиал**	Литва	348.587	226.048	114.747	-	0.463
23	Baltic Trust Bank	Латвия	293.766	110.651	218.867	20.983	1.834
24	Siauliu bankas	Литва	243.484	156.047	196.189	20.331	0.956
25	HVB Bank Latvia	Латвия	307.594	239.070	69.161	24.762	2.282
26	Eesti Krediidipank	Эстония	183.714	54.791	156.155	8.916	1.214
27	Latvijas Tirdzniecibas banka	Латвия	298.009	0.854	245.004	23.283	2.094
28	Trasta komercbanka	Латвия	179.968	37.486	157.912	11.320	2.683
29	Ogres komercbanka	Латвия	224.643	16.048	173.711	11.286	1.153
30	Parex bankas	Литва	129.431	77.502	67.916	10.426	1.274
31	Latvijas Biznesa banka	Латвия	115.588	23.390	96.942	16.246	0.815
32	Baltic International Bank	Латвия	104.535	34.001	81.098	8.960	0.929
33	PARITATE BANKA	Латвия	100.030	19.814	82.636	7.758	0.842
34	Multibanka	Латвия	69.502	26.825	51.750	11.646	1.268
35	SEB VB busto bankas	Литва	72.897	71.855	0.000	6.922	0.550
36	Sampo banka (Maras banka)	Латвия	56.281	44.368	31.479	7.617	0.350
37	Medicinos bankas	Литва	59.749	32.640	32.003	11.266	0.348
38	Komercbanka Baltikums	Латвия	73.772	19.310	41.070	7.894	0.504
39	Regionala investiciju banka	Латвия	40.383	23.229	28.432	6.582	0.863
40	Tallinna Aripank	Эстония	37.414	14.323	19.563	15.856	0.761
41	VEF banka	Латвия	25.716	15.476	17.477	7.573	0.410
42	SBM Pank	Эстония	17.128	11.856	8.315	6.378	-0.192
	Всего		**32 343.863**	**20 271.660**	**19 058.204**	**2 704.756**	**301.029**

**Рейтинг составлен с учетом активов, кредитов и вкладов.*
***Для филиалов и отделений зарубежных банков капитал не делим.*

Источник: LETA.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ, МЛН. EUR

Январь-октябрь 2005 г.	Латвия	Литва	Эстония
Экспорт (FOB):			
всего	3323	7636	5043
в страны ЕС-25	2544	5062	3963
% от общего объема	77	66	79
Импорт (CIF):			
всего	5509	9969	6655
из стран ЕС-25	4130	5861	5093
% от общего объема	75	59	77
Баланс внешней торговли	-2186	-2334	-1613

Источник: ЦСУ Латвии.

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ

	Латвия	Литва	Эстония
ВВП в фактических ценах, млн. EUR			
2 кв. 2005 г.	3093	5108	2730
2 кв. 2004 г.	2710	4445	2346
ВВП в сравнимых ценах, %			
к 2 кв. 2005 г.	111.4	108.4	109.9
к 2 кв. 2004 г.	н. д.	107.9	107.3
ВВП на одного жителя, EUR			
2004 г.	4786	5264	6703
2003 г.	4212	4760	6012

Источник: ЦСУ Латвии.

International exhibitions and conferences in 2006 in which BC is planning to participate

Name		Place	Date
INTERNATIONAL CIS METAL SUMMIT	S	Moscow, Russia	15.02 — 17.02
AIRPORT INDUSTRY	E, C	Moscow, Russia	16.02 — 18.02
KIEV EXPOSHOW 2006	E	Kiev, Ukraine	20.02 — 22.02
EXPOTEL 2006	E	Kiev, Ukraine	20.02 — 23.02
BAUTEC 2006 — Exhibition of building technologies & architecture	E	Berlin, Germany	21.02 — 25.02
INFRATECH 2006 — International Exhibition of Infrastructure	E	Warsaw, Poland	22.02 — 23.02
BUSINESS ACCOUNTING. AUDIT. BUSINESS-SOFT 2006	E	Minsk, Belarus	22.02 — 24.02
INTERTEXTIL BALTICUM 2006	E	Riga, Latvia	23.02 — 25.02
CORPORATE IT STRATEGIES IN RUSSIA	C	Moscow, Russia	28.02 — 02.03
BALTIC STYLE 2006	E	Vilnius, Lithuania	02.03 — 04.03
VIVATTUR 2006	E	Vilnius, Lithuania	03.03 — 05.03
CEBIT — International Trade Fair For IT, Telecommunication, Software, Services	E	Hanover, Germany	09.03 — 15.03
THE RUSSIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY	C	Moscow, Russia	14.03 — 15.03
GEOFORM 2006	F	Moscow, Russia	14.03 — 17.03
KAZAKHSTAN INVESTMENT SUMMIT	S	London, UK	15.03 — 17.03
TRANSRUSSIA 2006	E, C	Moscow, Russia	20.03 — 23.03
PORT INDUSTRY 2006	E	Moscow, Russia	21.03 — 24.03
INTERTRAFFIC 2006	E	Amsterdam, Netherlands	04.04 — 07.04
TRANSBALTICA 2006	E, C	Vilnius, Lithuania	05.04 — 07.04
BALTIC IT&T 2006 FORUM: eBALTICS	F	Riga, Latvia	05.04 — 07.04
BALTIC IT&T 2006	E	Riga, Latvia	05.04 — 08.04
RIGA AGRO 2006	E	Riga, Latvia	06.04 — 09.04
RAILTRANEX 2006	E	Moscow, Russia	11.04 — 14.04
TRANSPORT FORUM AT SOKOLNIKI	E	Moscow, Russia	11.04 — 14.04
ODESSA BOT-SHOW 2006	E	Odessa, Ukraine	13.04 — 16.04
SOUTHERN PALMIRA 2006	F	Odessa, Ukraine	13.04 — 16.04
CREATIONS AND INNOVATIONS 2006	E	Kiev, Ukraine	17.04 — 20.04
AITF 2006 — Azerbaijan International Travel And Tourism Fair	E	Baku, Azerbaijan	20.04 — 22.04
HANNOVER MESSE 2006	E	Hanover, Germany	24.04 — 28.04
3RD TRANS ASIA 2006	E, C	Shangri-La Hotel Dalian, China	25.04 — 26.04
AUTO WORLD — ASTANA 2006	E	Astana, Kazakhstan	26.04 — 28.04
ENERGETICS 2006	E	Riga, Latvia	26.04 — 29.04
AQUATERM 2006	E	Riga, Latvia	26.04 — 29.04
CASPIAN & BLACK SEA TRANSPORT 2006	E, C	Istanbul, Turkey	27.04 — 29.04
TRANSPORT AND LOGISTICS 2006	E, C	Riga, Latvia	27.04 — 29.04
TRANSPO-LOGITEC 2006	E	Milan, Italy	27.04 — 30.04
BALTIC FORUM CONFERENCE 2006	F, C	Riga, Latvia	May
TRANSPORT — LOGISTICS	E	Helsinki, Finland	01.05 — 31.05
CASH AND TREASURY MANAGEMENT IN THE NORDIC AND BALTIC REGION	C	Copenhagen, Demark	09.05 — 10.05
CUSTOMS XXI, TRANSPORT CORRIDORS	F	St. Petersburg, Russia	10.05 — 12.05
SVIAZ/EXPO COMM MOSCOW 2006 — Telecommunications, Information Technology And Wireless/Broadband Technology.	E, C	Moscow, Russia	10.05 — 13.05

E — exhibition, C — conference, F — forum, S — summit