



КРУГЛЫЙ СТОЛ: стр. 8



ЛОГИСТИКА: стр. 25



ЭНЕРГЕТИКА: стр. 26



БЕЗОПАСНОСТЬ: стр. 40

Балтия

Инновации и малый бизнес — круглый стол

- 8 Инновации и малый бизнес
- 9 Истоки идей
- 11 Нужны креативные проекты
- 12 Кому служит латвийская наука?
- 13 Научно-техническая стратегия ЕС
- 14 Имидж страны как фактор продвижения фирмы
- 15 Инновационные ИТ-решения в малом бизнесе
- 16 Контроллинг как обеспечение прозрачности бизнеса
- 17 Что такое индикаторы делового доверия и зачем они?
- 18 Инновации в управлении СМИ
- 19 Университет-предприниматель на рынке идей

Проекты — обзор рынка

- 20 Когда инвестиционный дождь превратиться в ливень?

Логистика

- 25 Управление спросом

Энергетика

- 26 АЭС в Литве. Между прошлым и будущим
- 29 Сохранение энергии: требования ЕС и практика строительства

Технологии — обзор рынка

- 30 Доходы от ИТ-услуг по-прежнему растут

Инсентив-туризм — обзор рынка

- 32 Любой каприз за ваши деньги
- 34 Элемент сюрприза

Недвижимость — обзор рынка

- 38 У покупателей появился выбор

Безопасность

- 40 Сотрудничество как оптимальный способ решения проблем

Налоги — обзор

- 42 Налоговая политика Балтийских стран
- 44 Великая эмиграция налогов

Сотрудничество

- 46 Норвегия — близкий и надежный сосед

Финансы

- 48 Финансовый полуостров Европы

Евросоюз

Экономическая политика

- 49 К 50-летию создания ЕС

Энергетика

- 50 Региональные энергетические проблемы ЕС и страны Балтии

СНГ

Партнерство

- 52 Давайте дружить капиталами
- 55 Беларусь идет навстречу инвестору
- 56 Министр экономики Беларуси:
“Мы не пишем экономику с чистого листа”
- 59 На повестке дня вопрос о транспортировке энергоносителей

Книга

- 61 “Без Грузии — платан я без корней...”

Цифры и факты

- 62 Статистика
- 64 Форумы

НАШИ ПАРТНЕРЫ

AP ANLAGE & PRIVATBANK AG

Baltic Travel Group

Baltic Tours

Bolas

ITE GROUP PLC

LBS

LETA

PriBalt SIA

Reval Hotel Latvia

RMS

Латвийская железная дорога



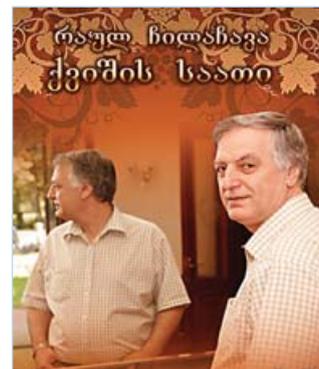
НАЛОГИ: стр. 42



СОТРУДНИЧЕСТВО: стр. 46



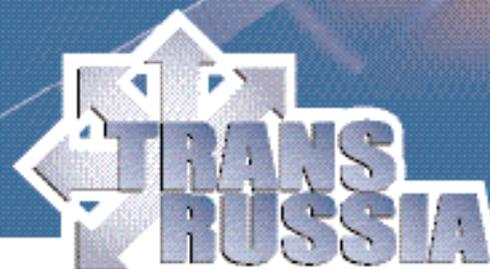
ЭНЕРГЕТИКА: стр. 50



КНИГА: стр. 61

www.transrussia.ru

ГЛОБАЛЬНОЕ
ТРАНСПОРТНОЕ
СООБЩЕСТВО



27-30 МАРТА 2007
МОСКВА, СК ОЛИМПИЙСКИЙ

ТРАНСРОССИЯ

**12-я МЕЖДУНАРОДНАЯ
ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ
ПО ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМ,
ТРАНСПОРТУ И ЛОГИСТИКЕ**

ОРГАНИЗАТОРЫ:



ITE LLC Moscow
Тел.: +7 (495) 838 7380
Факс: +7 (495) 838 7381
E-mail: transport@ite-expo.ru

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:



МИНИСТЕРСТВО
ТРАНСПОРТА
РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ



www.baltkurs.com

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖУРНАЛ
ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ

БАЛТИЙСКИЙ КУРС

Журнал выходит с 1996 года, раз в квартал
Зима 2006 (№ 39)
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 Эгерис
e-mail: eugene@baltkurs.com

Ответственный секретарь

Алла Петрова
e-mail: allap@baltkurs.com

Корректор

Ольга Соколова

Редколлегия:

Станислав Бука – *Dr. Оес., председатель сената Балтийской международной академии (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)*
Бронисловас Лубис – *президент Конфедерации промышленников Литвы, президент Ассоциации Казбалт (Литва)*
Николай Межевич – *д.э.н., профессор Санкт-Петербургского университета, директор Центра трансграничных исследований (Россия)*
Ольга Павук – *Dr. Оес., главный редактор журналов Балтийский курс / The Baltic Course (Латвия)*
Инна Рогачий – *вице-президент Rogatchi Productions&Communications (Финляндия)*
Олег Соскин – *Dr. Оес., директор Института трансформации общества (Украина)*
Дмитрий Тренин – *заместитель директора Московского центра Карнеги (Россия)*
Юджин Эгерис – *доктор права, профессор Института европейской интеграции (Дания)*

Издатель SIA Cordex Media

Весетас, 9, Рига, LV-1013
тел.: +371 7389694
тел./факс: +371 7389696

Распространение и подписка Елена Сайкина

e-mail: jelena@baltkurs.com
тел.: +371 7389694, +371 26184074

Рекламный отдел Людмила Фомкина

e-mail: ludmila@baltkurs.com
тел.: +371 7389695, +371 26183630

Макет Петр Владимиров

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

Отпечатано типография Veiters

Цена свободная

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

На таком фоне публикуются рекламные тексты.

В январе 2007 года исполняется 50 лет со времени создания Европейского Союза. Этому событию будет посвящен цикл статей в наших журналах в течение всего года. С первым материалом вы можете ознакомиться в текущем номере. Об отношениях между старыми и новыми членами Евросоюза идет речь в беседе с послом Норвегии в Латвии г-ном Нилсом Олафом Ставой. Говорят, что страны Балтии уже вышли из младенческого возраста и стали полноправными участниками большого европейского и мирового рынка. Наверное, этот так. Мало того, после саммита НАТО, прошедшего недавно в Риге, мировая общественность хотя бы узнала, что Рига — столица Латвии, а не Литвы или Эстонии.

Очень хотелось бы, чтобы наши маленькие страны узнавали по новым имиджевым продуктам. Символом успеха Эстонии стала глобальная система интернет-телефонии Skype в инфотехнологиях, созданная местными “кулибинами”. Чтобы закрепить успех, президент Эстонии подарил один такой телефон г-ну Бушу. Вопросам инноваций и малого бизнеса посвящен очередной круглый стол, материалы которого с трудом поместились в нашем журнале.

Еще один весьма актуальный вопрос — привлечение инвестиций, особенно в крупные проекты. Здесь опять же преуспела Эстония. О том, что мешает этому процессу в других Балтийских странах — в одном из наших обзоров.

Если вы устали от работы — самое время погрузиться на дно одного из литовских озер и справиться под водой Новый год. Направление туризма под названием инсентив набирает обороты и в наших странах. С уверенностью заявляем, что балтийский обзор на эту тему появляется в экономической прессе впервые.

Среди других, традиционных рыночных обзоров — предложение на рынке столичной недвижимости, ситуация в отрасли информационных технологий. А также обзор налоговых систем трех Балтийских стран. В продолжение темы — статья журналиста из Литвы о великой эмиграции налогов.

Соседняя Беларусь активно развивает отношения с Балтийским регионом. Тому свидетельство — прошедший недавно в Минске II Белорусско-латвийский бизнес-форум и грандиозная выставка белорусских товаров в Риге. Читайте репортаж из Минска, а также интервью с министром экономики РБ Николаем Зайченко. Другая полезная встреча деловых людей из Латвии и Украины — в Киеве. И в завершение несколько стихотворений, вышедших из-под пера посла Украины в Латвии Рауля Чичилавы. Книга его стихов на пяти языках стала подарком для любителей поэзии на Новый год.

С наступающим Рождеством и Новым годом дорогие читатели и партнеры журнала. Надеемся на плодотворное сотрудничество и в 2007 году!



Ваши О. Павук

Больше никто не считает нас слишком молодыми

“Саммит НАТО удался в полной мере. Он стал вкладом в повышение престижа Латвии”.

Айгарс Калвитис,
премьер-министр Латвии.

“Саммит — это дело, которым латвийский народ может гордиться, и в известной степени это рубеж, который отделяет старую Латвию от новой. После саммита больше никто не считает нас слишком молодыми и несерьезными”.

Артис Пабрикс,
министр иностранных дел Латвии.

“От проведения в Риге саммита НАТО Латвия получила пользу, поскольку большая часть истраченных средств остается в Латвии”.

Атис Слактерис, министр обороны Латвии.

“Я абсолютно уверен, что это пустая трата времени, что это декоративное мероприятие, которое ничего не даст простому человеку в Латвии. И самое главное — это не укрепит нашу безопасность. Повторяю, если бы деньги, которые тратятся на саммит, дали нашей полиции, безопасность укрепились бы намного больше!”

Все очень просто — каждый человек должен понимать свое место в жизни и понимать свои возможности. Нельзя делать праздник для нескольких десятков человек за счет всего государства. По-моему, это грех. Но нас с вами никто не спрашивал...”

Янис Юрканс, экс-депутат Сейма Латвии.

“Украина очень серьезно относится к интеграции с Евросоюзом и НАТО и благодарна Эстонии за помощь в этом процессе”.

Виктор Ющенко, президент Украины.

“Эстония готова поделиться с Украиной опытом переговоров с ЕС и НАТО, а также по заключению договоров о свободной торговле”.

Хенрик Ильвес, президент Эстонии.

“По мере увеличения наших контактов мы все лучше узнаем друг друга. Следует иметь в виду, что насколько различны сами Северные страны, настолько же различны и три Балтийские республики. Сегодня мы в полной мере понимаем эти различия, что, однако, не мешает нам иметь общие пози-

ции по целому ряду вопросов и проблем”.

Нилс Олаф Става, посол Норвегии в Латвии.

“Я был бы нездорово наивным человеком, если бы сказал, что абсолютно уверен в честности всех моих 140 коллег”.

Алексей Лоскутов,
начальник Бюро по предотвращению и борьбе с коррупцией, Латвия.

“Со вступлением в Евросоюз система латвийской науки была оформлена институционально, но была плохо скоординирована и ослаблена из-за частых перемен и недостатка финансов. Латвийские ученые освоили международные традиции сотрудничества и получили знания, но так как наука существовала отдельно от государственного народного хозяйства, то применение знаний было и по-прежнему остается ограниченным”.

Райта Карните,
директор Института экономики ЛАН.

“Несколько лет назад говорили — нет аппаратуры, нет реагентов, нет техники, нет денег. Теперь все есть, но нет людей”.

Биолог Юрис Штейнберге, Латвия.

“Запад приглашает нас на низкий хай-тек... Но мы туда уже не хотим ... Восток же, приглашающий на высокий хай-тек, “политически опасен” и не в состоянии пока финансировать “чуждые” натовские организации... Остается середина — т. е. средний уровень высоких технологий ... Средний хай-тек, который мы в состоянии еще освоить в Латвии, поскольку, с одной стороны, имеется приток молодых специалистов, а с другой — появилось наконец-то финансирование ЕС... И более того, появился хотя и не очень широкий, но все-таки класс финансистов и финансовых группировок, способных через всякого рода венчурные фонды рискнуть...”

Василий Банковский,
профессор микробиологии.

“К аргументам относительно продления работы ИАЭС Брюссель может прислушаться лишь в том случае, если



мы окончательно определимся со строительством новой атомной станции”.

Римантас Йозайтис,
генеральный директор Lietuvos energija.

“Возможный механизм давления Литвы на Брюссель ясен: мы можем искать более сильного производителя реакторов за пределами Евросоюза, но можем выбрать его и внутри ЕС, если получим разрешение не закрывать ИАЭС и после 2009 года”.

Гедиминас Киркилас,
премьер-министр Литвы.

“Мы стоим несколько особняком в понимании процесса перехода. А суть этого понимания проста: мы прежде всего рассматривали и рассматриваем не ту экономику, которую хотели бы иметь, а ту, какая есть. И лишь потом ту, какой она должна стать. Поэтому мы никогда не придерживались метода, при котором новая экономика пишется с чистого листа. По нашему мнению, довести старую экономику до руин, а затем на развалинах строить новую, требовало от Республики Беларусь непомерной платы”.

Николай Зайченко,
министр экономики Республики Беларусь.

“Есть такая народная пословица: “Глаза боятся, а руки делают”. Так и в Беларуси — внешне выглядит страшно, очень рискованно, а на самом деле — разумные риски в отношении прибыли. Даже в сравнении с Латвией я бы употребил термин “иначе”, но не “хуже”.

Рихард Свелпе,
председатель правления PriBalt SIA.

“Без Грузии — платан я без корней, Без Украины — ясен я без кроны”.

Рауль Чичилава,
посол Украины в Латвии.

САММИТ НАТО В ЦИФРАХ



Саммит НАТО в Риге принял 9 президентов и 15 премьер-министров.

В организации саммита НАТО в Риге участвовали около 13800 человек. В подготовке к этому событию Олимпийского центра (проект, строительство, дизайнерское оформление и т. д.) приняли участие около 1400 человек. Координацией мероприятий по безопасности (полиция, вооруженные силы, пожарно-спасательная служба, пограничная служба и другие) занимались примерно 8 тыс. человек. Медицинским обеспечением — более 400 человек. Работу аккредитационного центра и пресс-центра обеспечивали примерно 200 человек.

В культурных мероприятиях (программа для супругов лидеров государств НАТО, концерт в Национальной опере, прием для аккредитованных журналистов) были заняты более 780 человек. Обеспечением питания (ужин для руководителей стран НАТО, приемы, организованные министром обороны и министром иностранных дел, питание для полиции и солдат) занимались примерно 750 человек.

В организации мероприятий публичной дипломатии (форум молодых лидеров, академическая конференция, “Открытый дом” в театре “Дайлес”, лекции в школах, выставка о трансформации НАТО) участвовали около 600 человек.

Обеспечением связи и информационных технологий занимались 160 человек, логистикой и транспортом — около 600 человек, подготовкой подарков — около 300 человек. В качестве добровольных помощников на саммите работали 600 человек. Благодаря саммиту поток туристов увеличился на 500%! В дни саммита трех-, четырех- и пятизвездочные гостиницы Риги приняли около 5 тыс. человек.

УКРАИНА НАЧНЕТ ПОСТАВЛЯТЬ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ В ЛИТВУ

Украина с 2010 года начнет поставлять электроэнергию в Литву. Об этом договорились главы двух государств **Виктор Ющенко** и **Валдас Адамкус** во время визита литовского президента в Украину в октябре. Стороны



обсудили вопросы взаимодействия в энергетической и транспортной сфере, проблемы диверсификации источников и маршрутов снабжения энергии. Обсуждалось также развитие проекта Одесса-Броды-Гданьск. Подводя итоги визита, В. Ющенко отметил, что у Украины и у Литвы есть общий взгляд на сотрудничество и геополитические проблемы. В свою очередь, В. Адамкус выразил поддержку Украине в ее евроатлантическом курсе.

В рамках официального визита в Украину президента Литвы в Киеве в Торгово-промышленной палате состоялся украинско-литовский бизнес-форум.

УТВЕРЖДЕН ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ДОГОВОР С РОССИЕЙ

За несколько дней до выборов в 9-й Сейм латвийское правительство в спешном порядке утвердило Соглашение об экономическом сотрудничестве между латвийским и российским правительствами. Подписать его уполномочен министр экономики Латвии (на тот момент) **Айгарс Штокенбергс**. Впервые за годы независимости Латвия решила на прямой контакт с Россией: все это время экономические отношения между странами регулировались при посредничестве ЕС.

В числе других важных вех в российско-латвийских отношениях в 2006 году стоит вспомнить визиты экс-президента России **Бориса Ельцина** и Патриарха Московского и всея Руси **Алексия Второго**. А также встречи премьер-министра Латвии **Айгарса Калвитиса** с главой правительства России **Михаилом Фрадковым** и президентом РФ **Владимиром Путиным** на международных форумах.

КУРС НА СОЗДАНИЕ ЦЕНТРА ТРАНЗИТА КИТАЙСКИХ ТОВАРОВ



Премьер-министр Эстонии **Андрус Ансип** встретился в октябре с четвертым по рангу должностным лицом Китая — председателем Народного политического консультативного совета Китая (НПКСК) **Цзя Циньлинем** и выразил надежду на учреждение в Эстонии центра транзита китайских товаров. А. Ансип и Ц. Циньлин обсуждали в основном экономические вопросы, но коснулись также отношений ЕС с Китаем и необходимости решать ядерный кризис Северной Кореи. Цзя Циньлин сказал, что торговые связи Китая с Эстонией очень близки и выразил надежду, что в будущем они будут еще более тесными в области транзита, туризма, древесной промышленности, нефтепереработке и информационных технологий.

В области транзита Эстонию интересует возможность учредить центр транзита китайских товаров.

GE MONEY КУПИЛА ЛАТВИЙСКИЙ БАНК

В октябре компания *GE Money*, входящая в состав американской корпорации *General Electric*, подписала договор о приобретении 98% акций латвийского банка *Baltic Trust Bank (BTB)*. В ноябре все необходимые согласования со стороны надзорных органов получены, и сделка может считаться завершенной. Избран новый совет банка, в который вошел руководитель *GE Money* в регионе Балтии и Северной Европы **Нил Аал**.

Ранее *BTB* принадлежал зарегистрированной в Латвии компании *Finstar Baltic Investments*, крупнейшим владельцем которой является российский миллионер **Олег Бойко**, состояние которого журнал *Forbes* в 2005 году оценил в 960 млн. долларов.

ТОЧКА В ИСТОРИИ ПРИВАТИЗАЦИИ VENTSPILS NAFTA



Премьер-министр Латвии **Айгарс Калвитис** заявил, что «аукцион по продаже государственных акций АО *Ventspils nafta* (VN) поставил точку в истории, которая несколько лет мучила экономику и политику Латвии». На аукционе ЛАП, состоявшемся 5 октября, были проданы все принадлежащие государству акции VN. Цена одной акции составила 1,84 лата, тем самым доходы государства составят 74,236 млн. латов. Посредником в сделке выступил консорциум *Parex banka*, *IBS Suprema* и *Suprema Securities*. Согласно правилам аукциона, ему причитается 2,05% от суммы сделки.

Покупателем госпакета акций *Ventspils nafta* стала *Vitol Group*, сегодня в его руках сосредоточено 41% латвийской компании. Сразу же после объявления имени нового владельца акций в латвийской прессе стала появляться разнообразная информация о *Vitol Group* как о неизвестной в Балтии компании. На самом деле *Vitol* был в числе партнеров Вентспилского порта практически с самого начала работы нефтяного терминала еще в 60-е годы прошлого столетия. Хорошо знают этого крупного нефтетрейдера в Таллинском порту, и в Мажейкяе. Так, в 2005 году *Mazeikiu nafta* подписала с *Vitol* договор о перевалке через Бутингский терминал 7 млн. тонн нефти. А свое желание участвовать в приватизации *Ventspils nafta* группа *Vitol* выразила еще в 2004 году. Однако тогда сделка не состоялась.

Новый совладелец компании *Ventspils nafta terminals* сразу же приступил к активной загрузке своих портовых мощностей. С января по октябрь 2006 года Вентспилский терминал перевалил 0,7 млн. тонн нефти и 0,2 млн. тонн нефтепродуктов, полученных по морю. За весь прошлый год танкеры доставили в Вентспилс всего 0,3 млн. тонн нефтепродуктов. «Впервые в Латвии мы получаем такие большие объемы нефтепродуктов морским путем», — сообщила пресс-секретарь *Ventspils nafta* **Гундега Варпа**.

MAZEIKIU NAFTA ПРОДАНА

14 декабря на Вильнюсской фондовой бирже заключен договор между компаниями *Yukos International UK B.V.* и *PKN Orlen* о продаже 53% акций литовского нефтяного концерна *Mazeikiu nafta*. Польская компания приобрела акции *Mazeikiu nafta* за 3,882 млрд. литов.



Посредником в сделке стал *SEB Vilniaus bankas*. Цена одной акции — 10,22 лита. Исходя из этого, рыночная стоимость предприятия составила 723 млрд. литов.

Это самая крупная прямая сделка за всю историю Вильнюсской биржи. Предыдущая крупная сделка также была заключена с акциями *Mazeikiu nafta*. В сентябре 2002 года *Yukos International* при посредничестве Вильнюсской биржи купил тогда акции концерна за 265,9 млн. литов. Согласно литовскому законодательству, в течение 20 дней польская компания должна выступить с официальным предложением о выкупе акций у малых акционеров.

15 декабря состоялась окончание сделки по продаже *Mazeikiu nafta* польскому концерну. Поляки приобрели у правительства Литвы еще 30,66% акций за 851,829 млн. долларов (около 2,22 млрд. литов), тем самым в их руках оказались 84,36% акций *Mazeikiu nafta*.

LDZ ПОВЫШАЕТ ТАРИФЫ

ГАО *Lavijas dzelzceļs (LDz)* планирует со следующего года повысить в среднем на 10% тарифы на железнодорожные перевозки, подтвердили агентству *LETA* в отделе по общественным отношениям компании. Повышение тарифов будет зависеть от вида грузов и дальности перевозок.

Свою тарифную политику предприятие пересматривает каждый год. Причиной повышения тарифов является увеличение расходов на содержание инфраструктуры, рост производственных издержек и инфляция. Новые тарифы на грузоперевозки по железной дороге будут действительны с 1 января 2007 года. Предприятие также пересматривает тарифы на пассажирские перевозки. Возможно, в новом году будут увеличены цены на билеты.

ЭСТОНСКИЙ МИЛЛИАРДЕР СТРОИТ В РОССИИ



Фирма *O'Key*, принадлежащая эстонскому миллиардеру **Хиллару Тедеру**, построит в российских городах несколько новых торговых центров. Акционер действующей в России и на Украине сети гипермаркетов *O'Key* с миллиардным оборотом Х. Тедер, возможно, уже сейчас является богатейшим человеком Эстонии. А если и не так, то с учетом его амбициозного и сверхуспешного проекта в России это всего лишь вопрос времени, пишет *Aripaev*. Десять лет назад Тедер основал свое дело в России, и его начинания увенчались успехом. Уже сейчас его фирма владеет 13 гипермаркетами в России, на конец 2008 года их будет 20. В 2008 году сеть *O'Key* планирует открыть в Москве 5 гипермаркетов. Стоимость всего проекта составляет 150 млн. долларов, то есть 1,83 млрд. крон. В один гипермаркет будет инвестировано 28 млн. долларов.

ПО ЛИТВЕ ПОЙДУТ ДВУХЭТАЖНЫЕ ЭЛЕКТРОПОЕЗДА

Во втором квартале 2007 года между двумя крупнейшими городами Литвы — Вильнюсом и Каунасом — начнет курсировать первый в стране двухэтажный электропоезд. Литовской государственной компании *Lietuvos gelezinkeliai*. Его поставит чешское подразделение известного концерна *Skoda* — *CKD Vagonka*. Спустя два месяца к нему добавится еще одна такая же электричка. Чешские поезда будут представлять собой составы из трех вагонов, рассчитанные на 500 пассажиров (330 мест — сидячие). Расстояние в 100 км между Вильнюсом и Каунасом они будут преодолевать менее чем за час. Сегодня же на подобное путешествие у пассажиров уходит в среднем полтора часа.

ДНИ БЕЛАРУСИ В ЛАТВИИ



В середине декабря в Риге со ставшим уже привычным размахом прошла очередная выставка “БеларусьЭКСПО-2006”. На выставке экспонировалась продукция более ста ведущих белорусских производственных предприятий и компаний! Фактически “Беларусь-ЭКСПО-2006” — это своего рода Дни Республики Беларусь в Латвии. На открытие выставки прибыл министр экономики РБ **Николай Зайченко**. Месяцем ранее более 140 латвийских предпринимателей побывали в Минске для участия во II Белорусско-латвийском финансово-инвестиционном форуме. Репортаж *БК* из Минска и интервью с министром читайте в номере.

UKIO BANKO INVESTICINE GRUPE ИНВЕСТИРУЕТ В ГОРНОЕ ДЕЛО

Литовская инвестиционная компания *Ukio banko investicine grupe* займется горнодобывающим делом вместе с российским ЗАО *Ликагео*. В сентябре *Ликагео* получило лицензию на добычу серпентинита в Карачаево-Черкесской Республике (месторождение Беденское). Серпентинит используется для облицовки. “Прогнозируется, что рынок серпентинита, особенно серпентинита для отделки, в ближайшие годы будет стремительно расти, поэтому мы считаем, что этот рынок сейчас благоприятен для инвестиций”, — утверждает директор *Ukio banko investicine grupe* **Рита Матузене**.

Ukio banko investicine grupe финансировало и совместно с *Ликагео* организовало начальные работы проекта — разведку геологического массива, исследования. Стоимость контролируемого литовской компанией имущества превышает 1,76 млрд. литов, прибыль общества за первое полугодие — 27,7 млн. литов.

ПРОДАЕТСЯ САМЫЙ ДОРОГОЙ БАЛТИЙСКИЙ БРЕНД

Второй по величине в мире торговец алкоголем *Pernod Ricard* (Франция) сообщил о намерении в самое ближайшее время выкупить у рижского завода *Latvijas balzams* торговую марку водки *Stolichna*, пишет газета *Бизнес&Балтия*. Стоимость сделки по продаже данного бренда эксперты оценивают как минимум в 500—600 млн. евро. Это крупнейший в истории Латвии контракт подобного рода.

“Мы можем откупить *Stolichna* у крупнейшего в Латвии производителя напитков в ближайшие месяцы или даже недели. Этот бренд для нас — приоритет. Мы более-менее уверены, что приобретем этот товарный знак”, — сказал в декабре в интервью агентству *Bloomberg* руководитель *Pernod Ricard* в США **Алан Барбе**. По его словам, переговоры с владельцем “балзамки” — *S.P.I. Group* **Юрием Шефлером** — об использовании знака *Stolichna* за пределами России, велись с мая 2006 года.

Ранее, осенью 2005 года, компания *Pernod Ricard* заключила договор с *S.P.I. Group* на эксклюзивное распространение водки *Stolichna* в США, Канаде, Мексике, Великобритании, Греции, Австралии и Франции. Соглашение между компаниями предусматривало и эксклюзивное право французов выкупить сам бренд *Stolichna*. Представители *Pernod Ricard* даже внесли залог в 100 млн. евро за право “первой руки”. Скорее всего после перехода бренда “Столичная” в ведение *Pernod Ricard* ее производство продолжится в Риге. По оценке экспертов, торговая марка поменяет хозяев в первом квартале 2007 года.

LATTELECOM ПОБЕДИЛ В ЛИТВЕ

Латвийское предприятие *Lattelecom Technologies* победило в объявленном Министерством финансов Литвы конкурсе на поставку, установку и обслуживание системы управления государственными кредитами и денежными ресурсами. В ноябре стороны подписали соответствующий договор, стоимость которого составляет 78 млн. литов.

В состязании за право предоставить высококачественный ИТ-продукт *Lattelecom Technologies* одолел двух соперников, названия которых не сообщаются. Стоит отметить, это не первый случай, когда государственные органы Литвы объявляют конкурсы на покупку современных решений, победителями в которых оказываются представители Латвии. Не так давно, например, латвийская ИТ-компания *Datorprogrammu apgads* получила право обслуживать всю электронную корреспонденцию, поступающую в мэрию Вильнюса.

SEB РАСПРОДАЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В БАЛТИИ



Группа *SEB* приняла стратегическое решение — продать принадлежащую группе недвижимость в Эстонии, Латвии и Литве. Решение было принято в соответствии с общей стратегией группы *SEB* — все ресурсы направлять на основной банковский бизнес, а именно предоставление финансовых услуг клиентам.

Общий портфель недвижимости представляет собой один “sale and lease-back” или портфель продажи и аренды, состоящий из 47 объектов собственности и один “commercial” или коммерческий портфель, состоящий из 16 объектов. Общая балансовая стоимость обоих портфелей составляет 104 млн. евро.

ПРОИЗВОДСТВО УПАКОВКИ НА РАФЕ

Один из крупнейших в Европе изготовителей упаковки *Smurfit Kappa Baltic* в скором времени откроет в Латвии свое производство. В этот проект предприятие вложит 0,5 млн. латов. Фабрика разместится на территории бывшего завода *RAF* — в промышленном парке *NP Properties*. Корпорация *Smurfit Kappa Group* — одна из крупнейших в Европе. Она появилась в 2005 году в результате слияния американской *Jefferson Smurfit Group* и шведской *Kappa Packaging*. Предприятия решили объединить усилия и завоевать европейский рынок. Но все оказалось не так радужно. В этом году *Smurfit* пришлось закрыть один завод в Германии и аж четыре во Франции, мощностью от 35 до 51 тыс. тонн в год каждый. Как заявили представители фирмы, фабрики были нерентабельны и содержать их не имело смысла. В конце концов предприятие решило полностью реорганизовать всю деятельность в Европе.

Инновации и малый бизнес



Ольга Павук,
профессор БМА

Дискуссия на предыдущем круглом столе, организованном редакцией БК и Балтийской международной академией (БМА) на тему “Рынок труда”, убедительно показала, что справиться с нарастающей нехваткой рабочей силы в Латвии, впрочем, как и в других новых странах ЕС, можно, лишь развивая инновационные технологии. Как говорится, не числом, а умением. Особенно актуально это для малого бизнеса, в который вовлекается все больше экономически активного населения. Тема “Инновации и малый бизнес” и стала предметом обсуждения на очередном круглом столе, прошедшем в БМА в середине ноября.

Тема инноваций в Латвии зазвучала всего пару лет назад. К сожалению, до этого они не входили в число приоритетов развития экономики.

ЛУЧШЕ ПОЗДНО, ЧЕМ НИКОГДА

Последнее время, как по приказу, изобилуют мероприятиями на модную тему. В октябре в Риге в рамках “Дней инноваций — 2006” состоялся форум лидеров бизнеса, организованный Латвийской конфедерацией работодателей и компанией *Microsoft Latvia*. Почетным гостем форума стал президент *Microsoft* в странах Европы, Ближнего Востока и Африки **Ян Мулфайт**. В начале ноября в латвийской столице прошла международная конференция по инновациям *InnoLatvia 2006*, организованная *InnoEurope* и *Hansa Conferences*, на которой представители Минэкономики пообещали увеличить к 2010 году число латвийских инновативных предприятий по крайней мере в два раза. Для чего предлагается ежегодно увеличивать финансирование исследований в частном и государственном секторах на 0,15% от ВВП,

тем самым, к 2010 году объем вложений должен составить 1,5% от ВВП.

Среди стран, вступивших в мае 2004 года в ЕС, и тех, кто только собирается присоединиться к сообществу, Латвия по развитию инновационных технологий находится на 10-м месте с индексом 0,2. Такой же показатель у Мальты. Ускорить инновационные процессы, по мнению Минэкономики, способен документ, разработанный в министерстве под названием “Национальная инновационная система — стратегия и план решений”. Приоритетами объявлены образование, наука, высокие технологии, эффективное использование человеческих ресурсов, улучшение и расширение инфраструктуры и сферы услуг.

НАУКА И ГОСУДАРСТВО

В Латвии довольно много высококвалифицированных научных сотрудников, выдающих конкурентоспособные идеи. Если бы они тесно сотрудничали с предпринимателями, то в выигрыше оказались бы обе стороны. Во-первых, повысилась бы производительность труда, а также качество продукции.

Во-вторых, ученые смогли бы зарабатывать на своих идеях. Пока же многим из них приходится работать на зарубежные компании.

На прошедшей год назад конференции “Инновации = прибыль”, организованной Латвийской конфедерацией работодателей, президент Академии наук Латвии **Юрис Экманис** показал, что, чтобы конкурировать на мировых рынках, на инновации и науку странам ЕС нужно тратить до 3% ВВП. В Латвии тратится 0,44%. Латвийской науке обещают добавлять по 0,15% ежегодно. Тогда через семь лет по этому показателю мы догоним еще одного новичка ЕС — Чехию, которая уже сейчас в науку вкладывает 1,4% ВВП. Вопрос: где за это время окажется наука (и экономика) Чехии? А как далеко от нас оторвется экономика Швеции, которая за пределы страны в год в среднем продает 370 шведских патентов, если Латвия их продает только 0,5 штуки?

ЧТО ДЕЛАТЬ?

На вопрос, что же делать, ясный ответ дает директор Латвийского технологического центра **Янис Стабулниекс**. Центр еще в 1993 году стал собирать под свою крышу умирающую и разбегающуюся латвийскую науку и организованно клянчить деньги на инновационные исследования. В первый год отдачи была удручающей: каждый вложенный лат дал на выходе 33 сантима. Но период роста центр пережил и выстоял: сегодня его ученые на один лат вложений получают четыре лата прибыли.

Доктор Стабулниекс рассказывает про технологические инновационные центры и бизнес-инкубаторы уже многие годы. Он давно предлагает уйти от линейной инновации, работающей по принципу “принес гений свою разработку — внедрили ее на рынок — ждем, когда другой придет”. И перейти к программной инновации: “задумали — внедрили — думаем дальше”.

СВЕТ В КОНЦЕ ТУННЕЛЯ

И все же в Латвии есть примеры успешного внедрения научных исследований в жизнь. Как правило, это ученые, вышедшие из Латвийской академии наук и сумевшие переключиться на прикладную науку, связав ее с производством.

Так, биолог **Бронислав Питран** в 1994 году создал Центр биомедицинских проблем. Через десять лет центр прошел перерегистрацию и официально получил respectable

ное название Европейской академии биомедицины — ВМЕА (Biomedical European Academy). Сфера деятельности и задача академии — разрабатывать наукоемкие продукты и производить препараты селена нового поколения собственной разработки. Именно благодаря Б. Питрану в стране разработана программа профилактики дефицита селена.

Или компания *Biotehniskais centrs* — предприятие для Латвии уникальное. Впервые, оно специализируется на производстве биореакторов, и сходных по профилю предприятий в мире насчитывается всего пятнадцать (большинство из них находится в странах Старой Европы). И, во-вторых, компания, насчитывающая 11 работников, умудряется экспортировать продукт своего интеллектуального труда, брать крупномасштабные заказы и конкурировать с “боро-

датыми” западными компаниями. У молодой компании, считает ее директор **Юрис Ванас**, есть свои преимущества. Она может сразу стартовать, отталкиваясь от опыта “старичков” и опираясь на последние технологии и живя завтрашним днем.

Еще один из редких пока примеров — компания *Biosan*, руководимая микробиологом профессором **Василием Банковским**. Сегодня в производственной гамме *BioSan* большой выбор приборов для клинической биохимии, иммунологии, геной диагностики, которые применяются в различных областях человеческой деятельности, например, в разных областях медицины и ветеринарии, в растениеводстве, криминалистике, фундаментальных научных исследованиях.

Обороты компании выросли с 138 тыс. евро в 1998 году до 2,8 млн. евро в 2006 году.

В *Biosan* работают 75 человек. Собственные разработки стали фундаментом компании. В 2000 году был привлечен частный инвестор из Латвии (что сразу дало скачок оборота до 864 тыс. евро). По настоящему качественный барьер был преодолен фирмой в 2005 году, после создания СП с английской компанией *Grant Instruments*, с брендом и авторитетом которой считаются в мире. В 2005 году компании *Biosan* был вручен третий приз за лучший инновационный экспортный продукт года. В 2006 году *Biosan* стал самой инновационной фирмой в столице Латвии, участвуя в новой номинации, учрежденной Рижской Думой. А сам профессор удостоился чести отобедать с посетившей Латвию Королевой Великобритании. В. Банковский — один из участников нашего круглого стола. •

Истоки идей

Василий Банковский,
профессор, президент *Biosan*

В своем выступлении попытаюсь рассказать на собственном примере, как приходилось выживать латвийской науке в годы обретения независимости. Как ученому-генетику пришлось стать промышленником.

НАЗАД — В СССР

В советское время мы были частью глобального проекта, суть которого — поиск новых альтернативных экологически чистых возобновляемых источников энергии.

Здесь, в Риге, мы (лаборатория физиологии рекомбинантов при Институте микробиологии АН Латвии) создавали рекомбинанты микроорганизмов, вводили в них новые гены и переключали метаболизм (обмен веществ бактериальных клеток) с производства одного продукта на другой. То, что я сейчас скажу, без преувеличения можно назвать высокой технологией (хай-тек), которой МГУ, Институт молекулярной генетики АН СССР и ВНИИ генетики (все представлено Московский сегмент хай-тек СССР) занимались исследованием своего фрагмента проекта — клонированием генов расщепления целлюлозы до так называемого центроболита-пирувата, а мы (моя лаборатория в Риге) отвечали за очень маленький кусок проблемы — клонирование терминальной цепочки превращения пирувата до спирта). Мы были составным элементом большой матрицы фундаментальной науки работавшей на прикладную науку. А дальше, за нами, стояли заводы, и они ждали, когда мы закончим наши исследования и наконец-то передадим им... Это будет долгожданный

продукт для мультипликации — т. е. производства биоэтанола путем экологически чистого природного гидролиза полисахаридов, лигнина и прочих продуктов отходов сельскохозяйственного производства. Навероятно — насколько своевременно мы занимались альтернативным топливом — это были 1985-1993 годы. Проблема эта стала еще более актуальной сегодня, в 2006 году. Но эта проблема — уже не наша...

ВЫБОР: ВОСТОК ИЛИ ЗАПАД

...В Европе ею занимался также немецкий институт, и я в результате наметившейся тенденции будущей объединенной Европы, оказался не у дел. Когда все рухнуло, возник вопрос: остаться либо уехать в Германию. Я решил все-таки остаться здесь и попытаться воссоздать росток будущих высоких технологий в Латвии, назвав этот проект *Biosan*. Ему предстояло прорасти в этих примитивных условиях разрушения и полной эрозии как бывшего хай-тек, так и промышленности Риги.

Для этого я привлек очень умного и опытного человека, бывшего директора ВНИИ ВЭФ **Валдиса Карловича Седвалда**. Мол, я молекулярный генетик и ничего не смыслю в предприятиях... Валдис Карлович, что мне делать (?) и куда ид-



ти (?) ... Как видите, я сразу же взял профессионала, причем высшей пробы...

На территории его института сейчас, как мне кажется, расположился *McDonald's*. И, вообще везде, где я впоследствии имел честь бывать и работать, красуются замечательные здания университетов, гостиниц либо еще чего-то, олицетворяющего наше тогдашнее перестроечное понимание высоких технологий либо жизни по высшим стандартам.

Одним словом, при отсутствии заказов от ВПК, выраженных в виде московской поддержки, промышленные гиганты рухнули, высвободился огромный человеческий ресурс. А далее происходило то, что происходило: было холодно, голодно и приходилось бороться за право достойно существовать. На бытовом уровне это проявлялось в конфликтах и лозунгах, типа “Шинель — вокзал —

Россия.” И в этих условиях мы пытались сохранить те последние ресурсы, которые в избытке имелись в Риге в период, именуемый “перестройкой” и “началом независимости”.

Как видите, вместо извечного альтернативного решения в духе “или-или” пришлось довольствоваться альтернативной “и-и”. А это было возможно осуществить лишь в Латвии... где 700-летняя толерантность жителей, живших и успешно творивших в регионе “и-и”, временно была подвергнута очередному безуспешному, но, к сожалению, разрушающему испытанию “либо-либо”.

РЫНОК, ИЛИ ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ

Приборы, которые мы производим, достаточно сложные и относятся к сегменту рынка, именуемому научным приборостроением, а именно подраздел — аппаратура для молекулярной генетики. Большинства из них не было на рынке, и они были просто у меня в голове либо в макетах, которые я реализовывал, поскольку таковые задачи стояли перед моей лабораторией... Как видите, хай-тек, или мультипликация того хай-тек, шли рука об руку. Поскольку всем были нужны эти технологии, мы делали эти машинки, с помощью которых молекулярная генетика развивалась как таковая.

Это был период развития геной инженерии СССР, и я являлся одним из игроков этой партии... Мне повезло, что я оказался способным в пограничной области, включающей в себя взаимодействие биологии, физики, математики, приборостроения, а также умение работать с людьми, — создавать временные творческие коллективы. Рассыпать эти команды, создавать новые — то есть с моей стороны пришлось реализовать тот самый большой опыт, который был получен в рамках АН Латвии: в рамках бесплатного образования, поездках по всему Советскому Союзу. Я действительно использовал ноу-хау, который для меня был совершенно очевиден...

Необходимо было идти в Министерство образования и просить грант... При этом необходимо отметить, что к этому моменту я уже успел обанкротиться. У меня еще оставался долг в миллион “репешков”, поскольку мы закупили комплектацию для военного завода, каковым являлся Оптико-механический завод (поскольку мы производили уже в то время первые линейки инструментов для диагностики СПИДа, это была тогда очень острая проблема, и разработки были у меня в дипломате. Мы получили кредит, деньги (советские рубли) уже не признаются. Этот кредит не был подкреплен новой политической ситуацией... и все это называется ДОЛГ... И тут возникают как бы ниоткуда люди с пистолетами... Они просто веж-

ливо приглашают тебя в банк, заводят в кабинет, там уже все вывезено — стоит лишь стол... Открывают шифлядку и ласково говорят: “Будут тут деньги — пистолета тут не будет...” Впоследствии этот банк стал одним из самых известных... А до него это было Межрайонное отделение Промстройбанка, в котором моя предыдущая фирма держала деньги. В целом это была совсем не веселая история... Мои соучредители разбежались и спрятались. Деваться было некуда.

И я пошел в Минобразования — подал заявку на финансирование проекта “Перемешивающие устройства для биологии химии и медицины”, получил кредит на три года — 9 тыс. латов — это считалось большой удачей...

Тогда-то я впервые купил самый мощный компьютер. Половину денег отнес в этот злуполучный банк и они сказали — ЖИВИ... Я остался с долгом, но этот долг был скорее интеллектуальным, и на этот раз было хотя бы понятно, как из него выйти... Мы нуждались в деньгах... Надо было как-то выкручиваться, и мы торговали мебелью... Друг моего друга, такой же, как и я, физик из Литвы Нарбутас... организовал фирму по производству качественной офисной мебели, и мы его достаточно успешно торговали. Появились оборотные средства и понимание работы на рынке... Часть средств мы инвестировали в проект, а большую часть — в развитие мебельного бизнеса... Хочу заметить — это история, которую надо всем пройти... Иначе ты не становишь инноватором... Через год мы вышли из мебельного бизнеса и сконцентрировались лишь на науке... Я где-то читал, что надо стать полтора раза банкротом, чтобы стать миллионером... В области инноваций ты должен быть готов стать банкротом каждый год... Одним словом, мы сколачивали капитал и платили людам... К счастью, в это время еще существовал так называемый гражданский промышленный комплекс... это ВЭФ, РЭМЗ, ЭЛАР, 85 завод гражданской авиации и микроскопический кусочек “Альфы” — производителя микро-схем... уже практически не работающие. Одним словом, я понял, что надо создавать собственное производство, которое никто не уничтожит — никакая политическая воля, никакая партия, никакая матрица партий не приведет к уничтожению созданного мною проекта... Так я, к сожалению, стал промышленником.

ПРОИЗВОДСТВО — ЗАКАЗЧИК ИННОВАЦИЙ

Мы создали собственное производство, которое и является сегодня заказчиком

на инновации. Поскольку научное приборостроение в области биотехнологии востребовано международным рынком, мы растем на 40, 50, 60 процентов в год, и полученные в виде кредита 3000 латов превратились в конце концов (по 2006 году) в 2 млн. годового оборота, причем чистого экспорта.

Производство выглядит весьма просто — из аэропорта приходят комплектующие, они соединяются в новый продукт и тут же экспортируются по всему миру. Ежедневно мы отправляем 5—6 машин, представляющих различные международные транспортно-логистические компании. Мы как бы заменяем военно-промышленный комплекс (ВПК), являясь заказчиками новых технологий и стараясь улучшить существующие продукты... Ведь налицо страшная конкуренция — рынок просто сумасшедший — его необходимо все время отслеживать, держать пульс, постоянно инвестируя деньги.

Государственным учреждениям просто некогда отслеживать эти процессы, они работают на более низких частотах. Мы же, работающие на частотах как минимум на два порядка выше, сами установили степень реинвестиций, составляющие на данном этапе развития фирмы до 10 процентов от оборота компании. Это реинвестиции в науку, в наше будущее.

Сейчас нам повезло. В Латвию после 15 лет ожидания наконец-то хлынули инвестиции, в том числе и на хай-тек. В рамках новой ситуации Агентство развития и инвестиций (ЛАИР) поддержало один наш проект (тот самый мой бывший проект — линейка оборудования для иммунодиагностики наиболее опасных вирусных инфекций, которую мы на заре перестройки реализовали совместно с моими партнерами из Москвы, обеспечив на некоторое время работу бывшему ВПК ЛР).

Теперь вернемся к нашей бывшей советской хай-тек-матрице.

ЗАПАДНАЯ ХАЙ-ТЕК-МАТРИЦА

Моя попытка интегрироваться в западную хай-тек-матрицу закончилась весьма плачевно... Три старца из Дании, так называемые “эксперты по науке”, рассматривали все проекты Латвии на выживаемость их в Европе... Относительно моего проекта было сказано весьма лаконично — то, что вы предлагаете, весьма спорно. И вообще Латвия не место для фундаментальной науки, и в частности в данном направлении. (Что весьма спорно по определению — в моем проекте речь шла о стрессовых биореакторах и в целом о технологиях середины XXI века — обо всем, что сегодня про-

смачивается как будущие очертания метаболомики). И вообще вы должны работать на европейскую хай-тек-матрицу и посеум — либо уезжайте, либо возвращайтесь на более примитивный уровень... Так расправлялись с действительно великолепной наукой. Это так называемые внешние факторы... Но были и внутренние, о которых я расскажу ниже.

РОССИЙСКАЯ ХАЙ-ТЕК-МАТРИЦА

Теперь вернемся в матрицу российского хай-тек. Там действительно великолепные заказчики из очень серьезных организаций.

И они нас очень любят, я там уважаем, поскольку аспирантуру закончил в Москве, был в их обейме...

Например, если я там легко общаюсь с министром здравоохранения профессором Покровским либо его командой... Сидим, чай пьем, вопросы обсуждаем... то здесь я нашего-то министра либо его команду рядышком не видел... К нему не понасть, однажды позвонил... секретарша: "Кто ты такой?"; Тебя не знают... (видимо, это моя не принятая в нынешней независимой Латвии беспартийность экспрессируется? Либо ты независим — тогда ты чужой. Либо ты зависишь от партийных интересов — тогда ты наш, и посмотрим, насколько наш... Все это реминисценции примитивного социогенеза... Но такова историческая ситуация в Латвии — хотим мы этого либо нет.

ВЫВОД

Отсюда вывод — наше государство не является заказчиком высоких технологий. Это на своем примере я могу утверждать с высокой степенью достоверности. Следовательно, высокие технологии мы вынуждены сами себе заказывать...

Пытаемся интегрироваться в хай-тек с нашими английскими товарищами. У нас не просто совместное британо-латвийское предприятие — мы работаем с флагманом хай-тек — Кембриджем. Но они нас воспринимают пока не выше низкого хай-тек. И это восприятие продуктивно — поскольку поддержано финансами (несколько сотен тысяч латов на проект) и рынком. Более того, после определенного санитарного периода — 3—5 лет — не исключена поддержка на уровне среднего хай-тек (где-то в районе 1—3 млн. евро с проектами, типа роботов для диагностики ДНК-чипов). Вот и все...

Но высокий хай-тек — уровень генеральных библиотек жителей Латвии — требующий 30—50 млн. латов... Сегодня на это мало кто из находящихся в здравом уме решится, поскольку нет и, по-видимому, не будет (хочу ошибиться) западной 50-процентной поддержки.

Как видите, интеграция в реальные хай-тек-матрицы выглядит следующим образом. Запад приглашает на низкий хай-тек, но мы туда уже не хотим... Восток же, приглашающий на высокий хай-тек, "политически опасен" и не в состоянии пока финансировать "чуждые" натовские организа-

ции... Остается середина — то есть средний уровень высоких технологий, средний хай-тек, который мы в состоянии еще освоить в Латвии. Поскольку, с одной стороны, имеется приток молодых специалистов, а с другой — появилось наконец финансирование ЕС. И более того, появился, хоть и не очень широкий, но все-таки класс финансистов и финансовых групп, способных через всякого рода венчурные фонды рискнуть

Чтобы оказаться игроком среднего хай-тек в Латвии — другого выхода нет.

Сегодня фирма *Biosan* разделена на три части:

- лаборатория и наука (господдержка 70—100%)
- основное тело компании — производство (частный инвестор 50%)
- процентов 10 маркетинг и сервисная поддержка (до 45% от сделок)

Эта цепочка создавалась шаг за шагом из примитивного предприятия, в идеале оно должно стать в конце концов холдингом с вышеупомянутыми процентными долями участников подразделений. Так, во всяком случае, я это вижу сегодня.

Тот, кто имеет такую цепочку и контролирует ее, тот, собственно, и хозяин.

И это стало возможным именно потому, что Валдис Карлович когда-то все это мне передал как истинное знание. И я, как ученик, первые три года сидел и молча его слушал и выполнял все, что он мне скажет... Как видите — это не мое открытие... •

Нужны креативные проекты

Валдис Авотиньш,

директор департамента инноваций ЛАИР

В Латвии создается система поддержки инноваций, куда входит образование, наука, инфраструктура, способствующая коммерциализации знаний. Это новый шаг навстречу инновациям. Латвии нужны люди, готовые развивать идеи.

Прежде всего, надо быть точными в терминологии. Если мы говорим о науке как процессе, то его результат — исследование, публикация, патент, открытие. То есть это процесс, куда вкладываются деньги, в основном государством, а в результате получают новые знания.

Инновация — это процесс, при котором знания, нововведения превращаются в рыночный продукт. В этом процессе результат измеряется его коммерческими факторами.

Что же сегодня представляет из себя латвийская наука? Это около 5 тыс. сотрудников, исследователей и техничес-

кого персонала, которые работают в университетах и научных институтах. Если сравнить наш потенциал хотя бы с Техническим университетом Стокгольма, то там научный коллектив больше, чем во всех научных учреждениях Латвии.

В Латвии есть талантливые люди, которые по креативности во многом превосходят средний уровень многих западных стран и которые уже доказали свою значимость. Основываясь на исследовании АН, в Латвии имеется примерно пять-шесть, максимум семь, центров компетенции, которые смотрятся на мировом уровне. С другой стороны, поддерж-



ка государства науке измеряется несколькими сотнями миллионов евро.

Есть и отрицательные моменты: средний возраст исследователей довольно высокий. В 2005 году была защищена всего одна докторская диссертация. Этого недостаточно не только для того, что-

бы развивать науку, но и просто для того, чтобы возобновить ее потенциал.

Если посмотреть на латвийские предприятия, то по самым последним исследованиям ЦСУ, примерно 17,5% инновационных предприятий дают около 42% от

онный продукт, то предприятий, которые в течение последнего года разработали и внедрили новый продукт в Латвии всего 4,7%. Фактически мы отстаем от среднего показателя по Европе (15%) очень сильно. Довольно быстрого ре-

Латвия опередила остальные страны ЕС и первой получила от Еврокомиссии добро на реализацию своего плана по использованию средств из структурных фондов ЕС на 2007—2013 годы. Одобрение ЕК получил документ, предусматривающий, как потратить деньги по программам “Предпринимательская деятельность и инновации” и “Инфраструктура и услуги”. Согласно плану распределения средств европейской поддержки, 60,2% средств по первой программе (общая сумма финансирования — более 743,7 млн. евро) пойдет на поддержку науки и инноваций. 36,4% — на развитие предпринимательской деятельности. На административные расходы предусмотрено 3,4% общей суммы, то есть более 25 млн. евро.

суммарного оборота. То есть предприятия, использующие инновации, намного конкурентоспособнее среднего предприятия.

Конечно, наша цель — увеличить как количество, так и долю инновационных предприятий. Если посмотреть на структуру предприятий, то среди крупных — больше половины инновационных, среди средних и малых (до 50 работников) — только 14%. Отставание очень заметное. Возможностей у крупных предприятий, таких как *Telecom*, гораздо больше: они могут сосредоточить собственные ресурсы на создание инновационного продукта. У средних и малых таких возможностей гораздо меньше, и они нуждаются в поддержке со стороны.

Если посмотреть на то, что нас интересует, прежде всего — на инноваци-

онного продукта, то можно достигнуть путем переноса технологий.

Я пришел к выводу, что два мира — научная среда и предприниматели — существуют параллельно. Соприкосновение, сотрудничество между ними минимальное. Один из сегодняшних приоритетов — увеличить вклад частного бизнеса таких предприятий, как *Biosan*, стимулировать те самые 4,7% инновационных предприятий. Вопрос в том — как это сделать.

Инновационное предприятие — это любое предприятие, где хорошо поставлен процесс инновационного менеджмента, причем независимо от отрасли. Это может быть и креативная компания, занимающаяся музыкой. К примеру, во всей Европе только пять таких проектов, один из которых —

Scupe, ставший хорошей рекламой для Эстонии, что конечно же важно для имиджа страны. Плохо другое — подобных креативных проектов во всей Европе всего пять.

Очень важно также иметь в виду то, что, с одной стороны, такие ценности, как рыночная экономика, частная собственность как будто уже вошли в нашу жизнь, стали ее фундаментом. А с другой — не стоит вмешиваться в это течение, в те сферы, где рынок работает сам, дать свободу для бизнеса. Государство должно вмешиваться только в те области, которые не могут сами справиться со своими задачами. К примеру, проблемой является то, как финансировать новые, быстрорастущие технологические предприятия. Обычно их финансируют или бизнес-ангелы, или венчурные фонды.

Если сравнивать сегодняшнюю ситуацию в Латвии с той, что была в 2003 году, когда мы находились на последних местах по показателю поддержки предпринимательства, то сегодня ситуация меняется. Меньше средств идет на капитальные вложения, больше — на поддержку наукоемких инновационных проектов. В 2006 году завершается период, когда можно было говорить об отдельных изолированных активностях предпринимателей. Создается система поддержки инноваций, куда входит образование, наука, инфраструктура, способствующая коммерциализации знаний. Это новый шаг навстречу инновациям. Латвии нужны люди, готовые развивать идеи. •

Кому служит латвийская наука?

Райта Карните, доктор экономики, директор Института экономики Латвийской академии наук, член-корр. ЛАН

В последние годы в Латвии растет число научных учреждений и ученых. Но по-прежнему актуальным является вопрос о миссии национальной науки, о том, удастся ли достичь ее связи с народным хозяйством и повлекут ли за собой выделенные на науку средства развитие латвийской экономики.

В Лиссабонской стратегии, принятой в марте 2000 года на саммите правительств государств ЕС, сформулированы две главные цели дальнейшего развития стран-участников ЕС: стремительное развитие народного хозяйства и повышение занятости, а также желание сделать к 2010 году экономику ЕС самой конкурентоспособной в мире.

Лиссабонская стратегия выражает уверенность, что можно достичь поставленные амбициозные цели, инвестируя в отрасль ИКТ (информационно-коммуникативные технологии) и способствуя инновациям, особенно в наукоемких областях.

НЕУДАЧНЫЙ ДОКУМЕНТ

Сегодня Лиссабонская стратегия признана самым неудачным плановым документом ЕС — в ее осуществление не верят даже самые большие оптимисты. Главная публично признанная причина неудач — странам-участникам не удается внедрение стратегии, и отдельные неудачи суммируются. Самый значимый вклад Лиссабонской стратегии — привлечение внимания и ресурсов на развитие науки.

В Латвии Лиссабонская стратегия включена в главный плановый документ сегодняшнего дня — План национального



развития. Но одно дело — формулировать цели, другое — достигать их. Для достижения целей Лиссабонской стратегии каждой стране-участнице ЕС необходимо выполнить два условия — народное хозяйство должно уметь принимать и эффективно использовать новшества, а на-

ука (национальная или другая) должна уметь их предлагать.

ПРИОРИТЕТЫ ЭКОНОМИКИ

Рост народного хозяйства Латвии со времени начала великих перемен обеспечили конъюнктурные отрасли: поначалу — основанные на использовании природных ресурсов (главным образом древесины), позже — отрасли, основанные на передвижении свободных денежных средств (финансовое посредничество, сделки с недвижимостью и связанные с ними строительство и торговля). Ни одна из прежних “главных” отраслей народного хозяйства не использует достижения местной науки. В этих отраслях создается почти половина ВВП. Они поставляют товары и услуги, главным образом на местный рынок, и не являются движущей силой развития в аспекте Лиссабонской стратегии.

17,2% ВВП Латвии производится в отраслях транспорта и коммуникаций, а также в электро-, газо- и водоснабжении, а 19,8% — в других отраслях, производящих услуги. Нововведения в этих отраслях необходимы, но услуги местной науки там почти не востребованы.

ИННОВАЦИИ И ПРОИЗВОДСТВО

Особенно нужны инновации в производстве — в сельском хозяйстве и промышленности. Суммарно в них производится 16,3% ВВП Латвии (12,7% — в промышленности и 3,6% — в аграрном и лесном хозяйствах). Внедрению новшеств в сельское хозяйство пока что препятствует отсутствие соответствующей стратегии и финансов. Латвийская промышленность имеет многоотраслевую структуру. Промышленные предприятия

небольшие, предприниматели не могут внедрить новшества для обеспечения своих усилий и конкурентоспособности и вынуждены искать другие решения — продать предприятия, принять прямые иностранные инвестиции или стать субподрядчиками. Во всех случаях дальнейшее развитие предприятия становится зависимым от партнеров, и инновации ищут в основном в государстве предприятия-партнера. В целом можно сделать вывод, что внедрение достижений науки в народное хозяйство Латвии остается невостребованным.

МИССИЯ ЛАТВИЙСКОЙ НАУКИ

Не менее сложная ситуация в латвийской науке со стороны предложения. С 1990 года несколько раз была реорганизована институциональная система науки, изменились статус научных институтов и юридическое подчинение.

Новая система была задумана как содействие конкуренции и развитию, однако в результате получилось совсем по-другому — разграничение науки и государства. Научная система не допускала полноценное государственное управление в науке, а поскольку госучреждения не несли ответственность за создание научной стратегии — она была передана в самоуправление ученых в лице Совета науки Латвии.

С другой стороны, полноценное самоуправление тоже не было возможно, так как Совет науки не мог предвидеть возможное финансирование, что является важным элементом каждой стратегии. Оторванность от системы управления наукой представителей политики и власти породило недоверие к ней, вслед за чем

последовало нежелание выделять финансирование на смутные и невлиятельные затраты. Основываясь только на инициативе ученых, было невозможно обеспечить внедрение научных достижений в национальное народное хозяйство.

До сих пор не согласованы приоритеты латвийской науки и структура народного хозяйства и даже не намечен план, как этого достичь. В результате ученые предприниматели не могут найти ученых для привлечения инноваций, а ученые не могут найти предпринимателей, которым можно предложить свой продукт. Конечно, есть и некоторые примеры успешного внедрения новшеств, но их немного.

Можно сказать, что со вступлением в Евросоюз система латвийской науки была оформлена институционально, но была плохо скоординирована и ослаблена из-за частых перемен и недостатка финансов. Латвийские ученые освоили международные традиции сотрудничества и получили знания, но так как наука существовала отдельно от государственного народного хозяйства, то применение знаний было и по-прежнему остается ограниченным.

В 2004 году немного выросло (на 5%) количество занятых на полное время в науке и значительно выросло число научных учреждений (на 32%). Увеличилось и финансирование науки, а также интерес предпринимателей к достижениям местной науки. Это положительные черты, однако, по-прежнему актуальным является вопрос о миссии национальной науки. О том, удастся ли достичь ее связи с народным хозяйством и повлекут ли за собой выделенные на науку средства развитие латвийской экономики. •

Научно-техническая стратегия ЕС

Юджин Этерис,

профессор Института европейской интеграции, Дания

Много говорят сегодня и в штаб-квартире ЕС и в правительственных кулуарах 25 стран-членов об инновациях, о повышении эффективности производства и услуг и конкурентоспособности европейских товаров. Последнее всегда связывается с тем, что в Европе есть все самое необходимое для существенного задела на этом направлении: и сырье, и кадры, и деньги. Остановка за малым — надо дать толчок процессу.

КОМУ НУЖНЫ ИННОВАЦИИ

В сегодняшнем мире специализация уже продвинулась на уровень континентов. Это необходимо учитывать при развитии стратегии глобальных процессов, иначе за деревьями можно не увидеть и самого леса. Так, Азиатский континент, очевидно, предпочитает держать первен-

ство в производстве дешевого, а значит конкурентоспособного ширпотреба и изделий легкой промышленности (manufacturing). Американский регион специализируется на развитии фундаментальных наук и исследований (basic sciences); здесь больше всего лауреатов Нобелевских премий в науке, технике и медицине.



Европейский регион, похоже, хочет закрепить за собой позиции наукоемких от-

раслей промышленности (knowledge industry). Что касается Африканского или Латиноамериканского регионов, то они, видимо, останутся пока резерватами производства природных продуктов и товаров (natural products).

Конечно, этот подход весьма условен и гипотетичен, но в нем есть главное — целеполагание, т. е. ориентир на некую сверхзадачу, которую будут исповедовать лидеры указанных регионов (в частности — Европейского). Но не надо преувеличивать “новизну” подходов к стратегии. Так, заглянув в рекламную заставку *Euronews*, довольно часто повторяющуюся на этом популярном канале, можно увидеть, что старые добрые традиции бизнеса еще очень живы: “Buy better — sell more,” что в вольном переводе означает не что иное, как старый принцип бизнеса: “Купи дешевле — продай дороже!” Разве что с некоторой поправкой на современный менеджмент. Есть ли в такой конструкции место инновациям?

ИНДУСТРИЯ ИННОВАЦИЙ

Вообще понятие **инновация** в лексикон Евросоюза оказалось включенным сравнительно недавно — в Договоре о Евросоюзе 1992 года. Причем инновации оказались в разделе “Промышленность,” и надо напомнить, что это означает, что такая сфера экономической координации в Союзе находится главным образом в сфере совместной компетенции ЕС и стран-членов. При чем “совместность” понимается довольно

своеобразно. Собственно, в договоре так и сказано (раздел 16): “Сообщество совместно со странами-участницами должны обеспечить надлежащие условия для создания режима конкурентоспособности в индустриальном секторе ЕС” (ст. 157, п. 1). Весьма характерно для “резинового” подхода ЕС к развитию промышленности звучат слова о “надлежащих условиях” (вряд ли можно найти универсальный подход к таким условиям) или обеспечения “режима конкурентоспо-

- Около 75 млн. мелких и средних предприятий (МСП) в ЕС производят около половины ВВП всех 25 стран Евросоюза; это примерно 500 млрд. евро товаров и услуг ежегодно.
- МСП в среднем — это компании с числом работающих до 50 человек.

собности.” Но в этом и есть специфика развития промышленного сектора ЕС: последняя берет на себя лишь координацию усилий по конкурентоспособности отраслей промышленности стран-членов. А уж страны сами должны решить, что и как им развивать.

На таком, мягко говоря, весьма формальном определении целей и задач ЕС в столь важной для развития Союза индустриальной сфере, страны-члены не остановились. Как говорится далее в договоре, страны, опираясь на системы рыночных отношений, должны:

а) ускорить адаптацию промышленности к структурным изменениям;

б) способствовать развитию малого бизнеса в Евросоюзе;

в) стимулировать кооперацию малого и крупного бизнеса;

г) активизировать политику инноваций и НИОКР в развитии промышленного потенциала.

Но все эти благие порывы — только через механизм координации усилий стран-членов. Правда есть и другой раздел — о НИОКР — в Договоре о ЕС; но и там ни слова об инновациях.

КУДА ИДУТ СТРУКТУРНЫЕ ФОНДЫ ЕС?

Казалось бы, если не в самом договоре, то хотя бы в других документах ЕС будет озвучена стратегия инноваций. Хотя бы в том, что касается МСП или применительно к новым странам ЕС. Латвийское агентство инвестиций и развития (ЛАИР) закончило осенью 2006 года рассмотрение проектов по программе “Модернизация предприятий”. Странно, но факт: фонды получили (и немалые — до 600 тыс. латов) далеко не инновационные направления и отрасли: производство напитков, стекла и металлоконструкций, строительных материалов и текстиля. Даже пивовар *Bauskas alus* получил почти 400 тыс. латов на производство качественного пива. Еще больше получил другой пивовар — *Valmieras alus*. О каких инновациях идет речь? Или все действительно решается только самими государствами? •

Имидж страны как фактор продвижения фирмы

Всеволод Качан, профессор БМА

Известно, что в Западной Европе к нашим компаниям относятся настороженно, хотя часто латвийские компании ни в чем не уступают европейским конкурентам. В чем причина такого положения дел и что, с точки зрения принципов Public Relations, в сложившейся ситуации можно предложить?

В этой связи сначала хотелось бы привести пример. Лет 15 назад компания *Toyota*, разрабатывая свою модель Lexus, провела исследования и выяснила, что ее корпоративный имидж как имидж компании из Японии негативно сказывался на ожиданиях потребителей. Создание автомобилей представительского класса у потенциальных покупателей ассоциировалось с автомобилестроителями из Европы, прежде всего из Германии и Англии. К японским же компаниям было иное отношение, они рисовались в представлениях американских и европейских автолюбителей как носители других возможностей (экономичность и инновационность).

Как же повела себя в этой ситуации *Toyota*? Руководство компании самым серьезным образом отнеслось к выявленным ассоциациям потенциальных клиентов и приняло соответствующие решения. Была разработана специальная маркетинговая программа — начать продавать автомобиль через отдельную дилерскую сеть и одновременно приступить к формированию самостоятельного бренда Lexus. Так постепенно стал продвигаться на главных рынках мира автомобиль, который сегодня считается одним из самых престижных. Бренд Lexus многие ныне воспринимают, как “японский супермерседес”.



Какие выводы можно сделать из приведенных фактов? Во-первых, то, что отношение людей к компании и, соответственно, к ее продукции или услуге формируется отнюдь не только на основе личного опыта, но и во многом предопределяется стереотип-

ными представлениями о стране происхождения товара. Причем, как показывают исследования, в ситуации, когда потенциальные покупатели незнакомы с определенной продукцией из какой-то страны, имидж этой страны может оказаться решающим фактором, определяющим выбор потребителя.

Во-вторых, если стереотипные представления о стране переносятся на имидж продукции и совокупный имидж организации-производителя (бренды Apple, Boeing, Ford, IBM, Kodak, Xerox и др. формировались во многом под влиянием имиджа США), то, с другой стороны, торговая марка, получившая известность (бренд), способна изменять имидж всей страны. Так, Nokia изменила в последнее десятилетие представления о Финляндии, а такие бренды, как Canon, Fuji, Honda, Mitsubishi, Nikon, Panasonic, Seiko, Sony, Toyota и Yamaha, за последние 50 лет принципиально изменили имидж Японии. Таким образом, брендинг — продвижение образа той или иной торговой марки — можно рассматривать как деятельность, имеющую стратегическое значение для всей страны.

В-третьих, в системе взаимосвязанных имиджеобразующих факторов совокупный

имидж корпорации испытывает влияние не только со стороны имиджа страны и бренда товара, но еще и со стороны имиджа соответствующей отрасли. Последняя в той или иной стране бывает не только очень развитой, но еще и знаменитой на весь мир. Французские модельеры в сознании общественности ассоциируются как законодатели моды, соответственно, у публики формируется ожидание, что производители одежды из Франции предлагают непременно что-то модное. От германских машиностроителей обязательно ожидают чего-то добротного и технически совершенного, например, автомобилей. Швейцарские банки в представлениях людей — лучшее место для того, чтобы хранить сбережения и т. д.

Но что же делать фирме, если имидж ее страны пока малоразличим, неузнаваем, а отрасль, в которой она действует, не отличается богатством традиции, о которой знают в Европе и мире? Прежде всего, ей необходимо с помощью исследователей, экспертов понять, какими сильными характеристиками обладает имидж страны в представлениях тех, кому предположительно можно предложить свою продукцию или услуги.

Первый принцип правильно построенных маркетинговых коммуникаций — выявить и правильно, а значит и эффективно, использовать в маркетинговых программах эталонный образ своей страны, региона или города.

Далее, одним из важнейших вопросов является следующий — помогает ли правительство своей стране приобрести новый, более благоприятный имидж? Если поддержки со стороны правительства нет, то тогда за помощью следует обратиться к ассоциациям предпринимателей, к спонсорам и другим неправительственным структурам, способным помочь в финансировании соответствующих PR-программ.

Наконец надо помнить, что имидж страны может изменяться весьма быстро. По оценкам некоторых западных исследователей, несколько лет назад товары с ярлыком “Сделано в Польше” или в какой-то другой восточноевропейской стране несли на себе печать плохого качества. Сегодня же их имидж изменился, о чем свидетельствует растущее доверие, например, к автобусам Volvo, произведенным на заводе в Варшаве. •

Инновационные ИТ-решения в малом бизнесе

Владимир Стрельченко, профессор БМА

Практика показывает недостаточную подготовку специалистов в области анализа предметной области как этапа жизненного цикла ИТ-бизнес-решения. Данный этап предполагает анализ бизнес-процессов фирмы и их формализованное описание, построение диаграмм информационных потоков. Такие знания получает специалист-предметник, который специализируется в углубленном изучении информационных технологий.

Применение ИТ в малом бизнесе нужно рассматривать в двух аспектах:

- ИТ как бизнес-решения, способствующие совершенствованию технологий малого бизнеса;
- ИТ как продукт, который представляет и продвигает на рынке малый бизнес.

Второй аспект решается современными маркетинговыми инструментариями с учетом особенностей высокотехнологичной продукции.

ИТ КАК БИЗНЕС-РЕШЕНИЕ

Рассмотрим ИТ как бизнес-решение в малом бизнесе применительно к микросреде фирмы и к использованию ресурсов сети Internet.

Как показывают аналитические отчеты компании *Netcraft*, занимающейся интернет-исследованиями, в последние годы

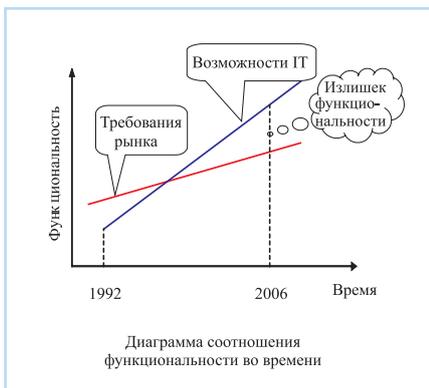
наблюдается массовый приход представителей малого бизнеса в сеть Internet. Утверждается, что отметка в 100 млн. сайтов в ноябре 2006 года была пройдена по двум причинам: взрывной рост популярности блогов и массовый приход в сеть компаний малого бизнеса. Такая же тенденция просматривается применительно и к малому бизнесу в Латвии, где практически каждая компания, используя услуги хостинга, имеет свое представительство в сети. Функции, которые решают эти представительства, в основном сводятся к продвижению своих товаров и услуг на рынок.

На взгляд автора, здесь не в полном объеме используются ресурсы и возможности сети. Одним из направлений является создание “кибернетических” ассоциаций фирм малого бизнеса по отраслям экономики, что позволит получить до-



полнительный толчок в развитии малого бизнеса по отрасли (синергетический эффект) и повысит живучесть малых фирм как демпфирующей прослойки между крупным бизнесом и колебаниями рынка. Вторым направлением, учитывая психологию нашего покупателя, является использование технологии “виртуального присутствия” в организации работы интернет-магазинов и интернет-представительств компаний малого бизнеса.

По вопросу применения ИТ-технологий в микросреде фирм следует отметить следующий факт. Так, в соответствии со стратегией устойчивости профессора Гарвардской школы бизнеса **Клейтона Кристенса**, которая определяет развитие технологий и их влияние на рынок, определена следующая зависимость:



В соответствии с диаграммой соотношения функциональностей, требования предприятий малого бизнеса находятся в области, когда функциональность предлагаемых на рынке ИТ-бизнес-решений намного превышает необходимую для фирмы функ-

циональность ИТ-решения. В таком случае фирма не заинтересована в дополнительных издержках, возникающих из-за излишка функциональности, и не стремится к внедрению унифицированного ИТ-решения.

ИНТЕГРИРОВАННАЯ ИТ-ТЕХНОЛОГИЯ

Выход из данной ситуации — создание интегрированной ИТ-технологии для нужд компании с учетом особенностей микросреды и с учетом установленной системы управления.

Как показывает практика, по показателю функциональность/стоимость такие ИТ-решения имеют предпочтение по сравнению с универсальными ИТ-решениями. Данный факт подтверждается возрастающим спросом на рынке Латвии на методологию RAD (Rapid Application Development) начиная с 2000 года. Данная методология предполагает создание ИТ-бизнес-решения в постоянном контакте разработчика с заказчиком, в относительно короткие сроки и наиболее полно учитывает установившиеся технологии решения бизнес-ситуаций применительно к конкретной компании. В малом бизнесе очень важен фактор оригинальности, и его

может обеспечить только методология RAD, в рамках которой и создается интегрированное оригинальное ИТ-решение.

Однако практика применения методологии RAD показывает недостаточную подготовку специалистов в области анализа предметной области как этапа жизненного цикла ИТ-бизнес-решения. Данный этап предполагает анализ бизнес-процессов фирмы и их формализованное описание, построение диаграмм информационных потоков. Такие знания получает специалист-предметник, который специализируется на углубленном изучении информационных технологий.

Учитывая тот факт, что в Латвии среди зарегистрированных предприятий более 90% — предприятия малого и среднего бизнеса, для Латвии является актуальным внесение изменений в программы подготовки специалистов для предпринимательства, направленных на углубленное изучение ИТ-решений для бизнеса. Такое решение будет способствовать активизации малого бизнеса в Латвии.

В Латвии пока такую возможность предоставляет только Балтийская международная академия в рамках программы “Предпринимательская деятельность”.

Контроллинг как обеспечение прозрачности бизнеса

Инесе Ротанова, магистр экономики, лектор БМА, магистр БГЭУ

Малый бизнес, так же как и крупный, нуждается в целенаправленном планировании и управлении. С этой точки зрения контроллинг является инновационной управленческой технологией для малого бизнеса, внедрение которой будет способствовать выстраиванию будущего компании.

Каждый собственник желает видеть свой бизнес успешным в долгосрочной перспективе.

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

- управленческий учет,
- бюджетирование,
- расчет затрат по процессам (Activity Based Costing),
- расчет целевых затрат (Target Costing),
- планирование потребности в материалах (MRP),
- финансовый анализ показателей деятельности,
- CVP-анализ (Cost-Volume-Profit),
- GAP-анализ отклонений (разрывов),
- портфолио-анализ,
- статические и динамические методы инвестиционных расчетов системы сбалансированных показателей Balanced Scorecard.

ПРОБЛЕМЫ

Менеджмент компании остро нуждается в информационно-аналитической и методической поддержке в процессе принятия управленческих решений и контроля по всем функциональным сферам деятельности компании. Такую поддержку и призвана обеспечить система контроллинга компании.

Проблема в получении нужной информации и в нужное время о финансово-хозяйственной деятельности компании знакома многим директорам малого бизнеса. А ведь принять оптимальное оперативное управленческое решение с учетом долгосрочных целей фирмы можно только на основе точных данных. Собственники компании рассчитывают на “осязаемые” результаты от основного ими бизнеса, достижение которых способствует росту и развитию.

Бухгалтерские данные, являясь основой управленческой информации, часто оказываются бесполезными с точки зрения принятия оперативного управленчес-



кого решения, так как предоставляют информацию за предыдущий таксационный период (месяц).

Управленческий учет больше связан со значением финансовых категорий. Контроль ограничивается сравнением плановых и фактических показателей. А малый бизнес, также как и крупный, нуждается в целенаправленном планировании и управлении. С этой

точки зрения контроллинг является инновационной управленческой технологией для малого бизнеса, внедрение которой будет способствовать выстраиванию будущего компании.

системы контроллинга способствует достижению прозрачности бизнеса, возможности показать собственникам и топ-менеджменту, что происходит внутри компании. Позволяет более эффективно

созданию новой системы информационных потоков, а также позволит:

- предвидеть результаты деятельности;
- планировать деятельность с целью повышения эффективности использования ресурсов предприятия;
- своевременно получать точную информацию, необходимую для принятия управленческих решений;
- эффективно использовать налоговое планирование и схемы оптимизации налогообложения.

Для того чтобы сделать компанию более управляемой, необходимо использовать соответствующие методы анализа и дополнительные инструменты.

В широком смысле контроллинг представляет собой и систему обеспечения элементов опережающего антикризисного управления компанией. С точки зрения увеличения запаса финансовой прочности компании, укрепления и развития антикризисного потенциала, внедрение системы контроллинга позволяет своевременно выявлять слабые места и, устраняя их, противостоять неблагоприятным факторам микро- и макросреды. •

ИЗ ИСТОРИИ ВОПРОСА

Истоки контроллинга лежат в области государственного управления. Уже в XV веке при дворе английского короля существовала должность Countrollour, в задачи которого входили документирование и контроль денежных и товарных потоков. В современном значении слово «контроллинг» как характеристика области задач на предприятии стало использоваться в США с конца XIX века, когда в 1880 году должность контроллера появилась в железнодорожной компании *Atchison, Topeka and Santa Fe Railroad*, а в 1892 году — в компании *General Electric Company*. Предпосылкой возникновения контроллинга в Германии во второй половине XX века явилось появление и последующее внедрение принципиально новой системы управления по центрам ответственности на многих немецких предприятиях в середине 60-х годов. Внедрение контроллинга в Германии, Австрии и Швейцарии в большей степени связано с именем Альбрехта Дайле — пионером контроллинга и основателем *Controllor Akademie*.

ЧТО ПРОИСХОДИТ ВНУТРИ КОМПАНИИ

В условиях ограниченности ресурсов большинство компаний, пройдя стадию «роста» своего жизненного цикла и перейдя в стадию «зрелости», испытывают острую потребность в повышении эффективности деятельности за счет поиска внутренних резервов. Внедрение

управлять затратами, а управление затратами является одним из ключевых факторов в достижении поставленных целей компании.

Внедрение системы контроллинга безусловно приведет к перестройке и оптимизации системы всего экономико-финансового документооборота компа-

Что такое индикаторы делового доверия и зачем они?

Вячеслав Давыдов, доцент БМА, директор лаборатории БМА по исследованию проблем предпринимательства и менеджмента

Индикаторы делового доверия позволяют узнать, чем сегодня живет и как дышит бизнес, каковы настроения экономически активной части предпринимателей в микро- и малом бизнесе Латвии.

За основу индикаторов взята и адаптирована методология по исследованию делового климата, разработанная Европейской Комиссией и OECD. Данные индикаторы, в отличие от ЕС, охватывают только микро- и малые компании Латвии и играют важную роль в понимании тенденций, происходящих в бизнес-среде, а также помогают понять экономические и социальные явления, происходящие в обществе.

Лаборатория БМА по исследованию проблем предпринимательства и менеджмента поставила себе цель провести мониторинг около 3000 компаний в микро- и малом бизнесе Латвии. Данный мониторинг составляет объем более 5,3% от общего количества экономически активных предприятий, включенных в регистр предприятий страны.

Выборка в 5,3% от общего количества является достаточной для проведения мониторинга и создания индикато-

ров делового доверия в микро- и малом бизнесе по следующим секторам:

- производственный сектор — (10% от ВВП) мониторинг более 350 компаний, что составляет 5,3% от общего количества компаний, включенных в производственный сектор;
- строительный сектор — (5% от ВВП) мониторинг более 200 компаний, или 5,5% от общего количества в данном секторе;
- сектор торговли — (21% от ВВП) более 1050 компаний, или 5% от общего количества в секторе;
- сектор услуг — (64% от ВВП) более 840 компаний, или 5% от общего количества в секторе.

Лаборатория БМА проводит регулярный мониторинг указанного количества компаний один раз в квартал начиная с четвертого квартала 2005 года. Апробация индикаторов предпринимательского доверия



успешно прошла на международной конференции «Наука и инновации в развитии Земгале» в Елгаве 17 февраля 2006 года.

На начало четвертого квартала 2006 года уже собрано достаточно исходного материала для формирования индикаторов предпринимательского доверия на постоянной основе с историей начиная с четвертого квартала 2005 года.

Индикаторы доверия определяют как среднее арифметическое ответов на перечень вопросов, разработанных для каждого сектора. Вопросы представлены в анкетах, и респонденты отвечают на них письменно.

Предприятия получают анкеты главным образом через студентов и магистрантов МБА, по факсу и электронной почте. После чего предприятиям делаются выборочные контрольные проверки по телефону.

Весовые значения между позитивными и негативными вариантами вопросов различаются. В частности, если вопросы имеют три альтернативных варианта — позитивный, нейтральный и негативный и если P, E и M ($P + E + M = 100$) означают процентные ответы относительно соответственно выбранных вариантов ответов: позитивный, нейтральный и негативный, то баланс будет рассчитан следующим образом:

$$B = P + M$$

Данная формула используется, когда существуют только три варианта ответов (лучше — нейтрально — хуже). Если вопросы имеют шесть вариантов ответов, то балансы рассчитываются на основе средних взвешенных по формуле:

$$B = (PP + 1/2P) - (1/2M + MM)$$

Если все респонденты выбирают негативный ответ, то оценка будет ниже 100, если все респонденты выбирают позитивный ответ, то уровень индикатора будет выше 100. •

Инновации в управлении СМИ

Анита Даукште,

заместитель главного редактора Neatkariga Rita Avize, магистрант БМА

Весной 2005 года профессор Калифорнийского университета (США) **Эли Ноамс** в уважаемой британской газете *The Financial Times* опубликовал статью “Плохие новости для средств массовой информации” (*Bad news for news*), которая потрясла всю мировую газетную индустрию.

В этой статье он нарисовал конец печатной индустрии, утверждая, что газеты постепенно исчезнут, уступив место современным средствам коммуникаций — интернету, аудио, видео, мобильным телефонам и т. п.

АДАПТИРУЙСЯ ИЛИ УМРИ

Уже весной 2006 года он дополнил свою позицию, написав в той же газете статью, что есть и хорошие новости, которые выглядят так:

- рост читателей газет версий on-line не компенсирует потерянное число читателей печатных изданий;
- электронные издания газетам предлагают две возможности — сделать свой продукт многообразнее и более эффективным, что в конце концов изменит экономический подход к подготовке и распространению новостей;
- газетам будут нужны огромные объемы информации, чтобы удовлетворить желаниям аудитории на персонализированное содержание, в результате чего появятся огромные сети газет двух видов: провайдеры специального содержания и порталы новостей.

В итоге главный вывод профессора — сегодняшние газеты завтра станут мультимедийными организациями.

И действительно, лозунг сегодняшней газетной индустрии — “адаптируйся или умри”. Интернет причинил огромный экономический удар организациям, занимающимся новостями.

КОНКУРЕНЦИЯ ПЕЧАТНЫХ СМИ И ИНТЕРНЕТА

Если в последнем десятилетии прошлого столетия считалось, что предложение продуктов различных СМИ повышает ценность конкретной медиакомпания на рынке, то теперь, дополнительно к этим аспектам, способность медиакомпания работать в мультимедийной среде стало вопросом ее существования. Уже несколько десятков лет газетная индустрия страдает от влиятельной конкуренции электронных СМИ, а также от потери интереса читателей, что влечет за собой необходимость инвестировать в новые производственные технологии. Крупные мировые медиакомпании постоянно заботятся о том, чтобы обеспечить свое влияние на глобальную аудиторию, преимущественно внедряя технологические новшества, обеспечивающие интеграцию печатной и on-line версий изданий. Только что британская медиакомпания *Guardian* сообщила о своем новом лозунге “Паутина (интернет-версия) — на первом месте” и свои материалы начала в первую очередь публиковать в Интернете. Принадлежащая магнату **Руперту Мердоку** медиакомпания *Times* начала делать то же самое. К тому же *Times* объявила об образовании телевизионного сервиса.

УДЕРЖАТЬ ИНТЕРЕС АУДИТОРИИ

В течение времени традиции чтения (справка новостей) изменились, и медиакомпаниям следует внимательно



управлять ситуацией, для того чтобы удержать постоянный интерес аудитории всех возрастов.

Главная проблема связана с удержанием интереса деловой аудитории и аудитории 15—25 лет. Исследуя новые привычки потребителя, СМИ должны варьировать их содержание (что является основным медиапродуктом) на различных каналах — в печатной прессе, Интернете, на ТВ, кабельном телевидении, в радио, мобильных связях — чтобы обеспечить привлечение аудитории всех возрастов.

Фактически сейсмические изменения в индустрии новостей привели к пяти стратегическим основным принципам, с которыми должны считаться руководители СМИ:

1. Определить целевую аудиторию;
2. Делать “горячие новости” и оптимизировать рабочий поток;
3. Развивать новые медиа-каналы;
4. Экспериментировать с новыми видами преподнесения новостей;
5. Публиковать генерированные идеи и информацию потребителей.

Такой подход — работа в мультимедийной среде — требует от руководителей

СМИ проводить многие организационные преобразования, обеспечивающие единую работу медиакомпаний на различных каналах.

РАЗМЫШЛЕНИЯ ПО ПОВОДУ...

Впрочем, удар Интернета по традиционным медиа уже привел к определенным размышлениям не только в его пользу, но и в пользу традиционных СМИ. Главная проблема оказалась следующей. Как известно, любой медиабизнес продает два продукта — свое содержание (читателям и зрителям) и свою аудиторию (рекламодателям). Задача “старых” средств массовой информации — сохранить свои доходы от рекламы, увеличив аудиторию on-line и нейтрализовав нетерпимость зрителей к массовой рекламе, заставляя их платить за содержание. Но требование платы за содержание медиа on-line — тоже путь, на котором появились сомнения.

Так, например, руководители американского издания *New York Times* придумали свою on-line версию *TimesSelect*, где предлагается платная подписка. В 2005 году эта версия принесла доход 6 млн. долларов, но с января 2006 года рост остановился. Фактически этот пример показывает весьма типичную ситуацию — читатели не готовы платить за версию on-line. Но что еще безумнее — они выбрали содержание без рекламы! Отрицая, тем самым, возможность on-line получать доход от одного из самых важных источников доходов СМИ. Пока что медиабизнес еще не смог переварить эту ситуацию и предложить стандартные решения для успешных инноваций в этой области.

НОВЫЕ ИДЕИ

В то же самое время многие аналитики указывают на то, что предприятиям

СМИ в будущем надо стать венчурными и вкладывать средства в новые идеи и инновации. *Guardian* предлагает послеобеденные газеты, которые можно распечатать из интернет-версии. *Washington Post* позволяет на своей домашней страничке читать текст электронному диктору. А медиамагнат Р. Мердок, подумав об удержании молодежной аудитории, покупает компании, зарабатывающие интернет-технологиями второго поколения. Так, недавно он купил сайт *kSOLO*, позволяющий пользователям самим создавать караоке-версии популярных песен.

Главные инновации будущих СМИ будут связаны с возможностью читателей, зрителей, пользователей, потребителей и пр. влияния на содержание средств массовой информации — это один из главных выводов о ведущей силе инноваций в медиабизнесе. •

Университет-предприниматель на рынке идей

Людмила Селиванова,
доктор экономики, доцент БМА

Как показывает мировой опыт, наиболее эффективным оказывается подготовка кадров для инновационной экономики именно там и тогда, где и когда они более всего нужны.

УНИВЕРСИТЕТ-ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

И европейские университеты с почти тысячелетней историей, и гораздо более молодые университеты США до XX века не были субъектами экономики. В прошлом столетии роль университетов заметно изменилась: учебные заведения сами начали создавать наукоемкие предприятия. Это оказалось крайне привлекательно с экономической точки зрения. Так, фактически на базе Стенфордского университета была создана Силиконовая долина — крупнейший производитель инноваций в компьютерном, программном и интернет-бизнесе.

Что отличает университет-предпринимательский центр от обычного университета?

Во-первых, у него есть достаточно широкий и точно определенный спектр исследовательских работ. Во-вторых, университет, как самостоятельная коммерческая фирма, в своих действиях должен руководствоваться, прежде всего, экономической целесообразностью. Смена подхода влечет за собой и новый тип управленческих действий: теперь необходимо создавать организационные механизмы, ответственные за технологическое оформление исследований, создание фирм, анализ рынков, продвижение продуктов и проч. В-третьих, шансы на

экономический успех резко возрастают, если университет находится в среде, где высоко развиты предпринимательство и изобретательство. Поэтому университеты вынуждены разными способами поддерживать действия своих стратегических партнеров по созданию всей инфраструктуры инновационных работ (бизнес-инкубаторы, технопарки, венчурные фонды и т. д.) и сами работать в этом направлении.

ТЕРРИТОРИИ РАЗВИТИЯ

Специалисты полагают, что в XXI веке конкурентоспособность национальных экономик будет определяться наличием у них эффективных инновационных регионов — территорий, где концентрируются десятки предприятий одной или нескольких смежных отраслей. При такой дислокации, когда “открытия носят в воздухе”, предприятия резонансно повышают конкурентоспособность друг друга, а поток клиентов возрастает за счет расширенных возможностей выбора, которые дает кластер. В любом кластере есть “якорное” предприятие — успешная компания, своим бурным развитием доказавшая перспективность отрасли. Для этой отрасли принимается режим льгот, другие предприятия начинают подтягиваться к “якорному”; и



оно само начинает генерировать новые идеи, создавая вокруг себя новые и новые предприятия, что и приводит к значительному синергетическому эффекту. Инновационные территории в последние годы все больше ориентируются на создание малых компаний с персоналом в три-пять человек. Гибкость, способность при необходимости быстро перестроиться, вырасти или, наоборот, свернуться делает их более конкурентоспособными.

Принцип совместной предпринимательской деятельности бизнеса, государства и университетов — сейчас используется как базовый для создания новых территорий инновационного развития. Причем центральная роль в этой тройной связке отводится университету. •



GALVEX ESTONIA OU: Крупнейшие инвестиции в Эстонии.



Когда инвестиционный дождь превратится в ливень?

Александр Федотов, Латвия

Сигитас Пашилайтис, Литва

Дмитрий Куликов, Эстония

Из трех Балтийских стран благоприятным инвестиционным климатом может похвастать, пожалуй, лишь Эстония. К концу первого квартала 2006 года прямые иностранные инвестиции на одного эстонского гражданина достигали 8347 евро, что в четыре с лишним раза больше, чем в Латвии, и в пять раз больше, нежели в Литве. На то есть свои причины, и предпринимаются шаги, чтобы переломить ситуацию.

ЧЕГО ОПАСАЕТСЯ ИНВЕТОР В ЛАТВИИ?

В 2004 году прямые иностранные инвестиции в Латвию, по данным ЦСУ, составили 378 млн. латов. Зато в следующем, 2005 году объем капиталовложений упал до 354 млн. латов. 2006 год по всем показателям обещает перекрыть рекорд двухгодичной давности. По данным за 6 месяцев 2006 года, в латвийскую экономику уже вложено 455 млн. латов. Однако по этому показателю Латвия отстает от Эстонии. Так, в Эстонии в 2005 году иностранные инвестиции на душу населения составили 7,9 тысяч евро, а в Латвии только 1,7 тысяч евро. Станет ли переломным нынешний год?

Главными источниками прямых иностранных инвестиций на конец 2005 года в Латвии стали: Швеция (13,5%), Германия (12,9%), Эстония (9,1%), Россия (8,6%), Нидерланды (8,6%), Дания (8,5%), Финляндия (6,6%), США (5,9%), Норвегия (5,3%), Великобритания (3,8%), остальные страны (17,4%).

Текущие проекты. Как рассказал **БК Андрис Озолс**, директор Латвийского агентства инвестиций и развития (ЛАИР) всего с 2003 года, когда было образовано государственное агентство в

его нынешнем виде, было привлечено 19 зарубежных инвестиционных проектов на общую сумму в 150 млн. латов. Помимо этого иностранный капитал присутствует в уставном капитале акционерных обществ. Осуществляется и покупка ныне действующих предприятий. К примеру, в 2004 году датский концерн *Danish Brewery Group* приобрел контрольный пакет предприятия *Cido Partikas Group*, владеющего заводами по производству минеральной воды, соков и пива. Подобная тенденция относится ко многим латвийским предприятиям, работающим в сфере пищевой промышленности. Они покупаются либо зарубежными концернами, либо инвестиционными фондами.

Однако что касается строительства новых производств, то некоторые из них уже работают, к примеру, *AKG, Jeld-Wen, Dianas Svecas, Metalplast*, другие находятся в стадии разработки. Всего же через ЛАИР каждый год поступают заявки на 120—150 различных проектов. Две трети из них принимают представительства агентства за рубежом, остальная часть обрабатывается через рижский офис.

В 2006 году подготовлены пять инвестиционных проектов. Два из них уже

названы публично. Бельгийская компания *Malmar* планирует на территории Вентспилского свободного порта разместить производство по изготовлению рам для трейлеров и открыть красильный цех. Объем инвестиций составит 5 млн. евро, будет создано 50 рабочих мест. Другой проект стоимостью в 0,7 млн. евро реализуется в Елгаве. Датская фирма *Smurfit Kappa Group* открывает на территории бывшего завода *RAF* линию по выпуску картонной упаковки, здесь будет работать 50 человек.

Однако на общем европейском фоне эти капиталовложения минимальные. Главные инвестиции в Латвию (более 36%) идут через Швецию, Германию и Эстонию. Но в целом по ЕС приток иностранных вложений из-за пределов Европы вырос весьма ощутимо — с 57 млрд. евро в 2004 году до 70 млрд. евро



АНДРИС ОЗОЛС: Через ЛАИР каждый год поступают заявки на 120—150 различных проектов.

в 2005 году. Латвии, несмотря на широко разрекламированные преимущества, достаются крохи от общего пирога. Поэтому крупнейшим нереализованным по вине латвийских политиков проектом остается план строительства в окрестностях города Крустпилса завода по производству целлюлозы. Финский инвестор — концерн *Metsalitto* намеревался инвестировать в проект около 1 млрд. евро.

Казалось бы, для инвестора созданы все условия. В стране существует система поддержки иностранных инвестиций. Она включает и низкий (15%) подоходный налог с предприятий и четыре свободных экономических зоны, а также поддержку предпринимательства через систему структурных фондов ЕС и на уровне местных самоуправлений. Особенно преуспели в этом муниципалитеты Елгавы, Лиепая, Вентспилса и Айзкраукле.

Бюрократия и коррупция. Но иностранного инвестора отпугивают местные реалии. К примеру, **Яак Венде**, член правления эстонской компании по недвижимости *Manutent OU*, заявил, что в Эстонии процедура оформления документов проще и быстрее. Причинами является неупорядоченность латвийского законодательства. Это касается, например, операций с земельными участками. В Латвии очень много земли до сих пор находится в аренде, поэтому при застройке возникают проблемы с кредитом, поскольку банки отказываются выдавать ипотеку под арендованную землю. Вдобавок, по словам **Юриса Дрейманиса**, представителя литовской фирмы *Hanner Real Estate*, иностранцам очень трудно уследить за всеми изменениями в нормативных документах. Не случайно, что, по данным исследования *Doing Business* (“Насколько легко в стране начать новый бизнес”), выполненного по поручению Всемирного банка, Латвия занимает всего лишь 24-е место среди 175 стран.

Впрочем, для инвестора куда более определяющим фактором являются затраты на реализацию проекта и наличие квалифицированной рабочей силы.

Кадры и инфраструктура. Проблема дефицита рабочей силы в латвийской экономике с каждым годом все нарастает. На фоне не прекращающегося отъезда трудоспособного населения за рубеж (а по некоторым данным, за границей трудится около 100 тыс. латвийцев) ухудшается и демографическая ситуация. В трудоспособный возраст вступает поколение 90-х годов прошлого века. А тогда в стране была крайне низкая рождаемость.

В результате работников не хватает во всех отраслях экономики. Конечно, предприниматель может завезти менеджеров из-за рубежа, но рабсилу надо искать на месте. Не случайно **Андрис Вилкс**, аналитик *SEB Unibanka* считает, что по этой причине не состоялись многие заманчивые проекты, связанные с развитием промышленности. Так, британская компания *International Greeting* после долгих раздумий свернула свой проект по строительству в Лиепаяе завода по выпуску открыток. В результате страна лишилась 30 млн. евро инвестиций. Уклон на гуманитарные специальности в системе школьного образования привел к тому, что в стране не хватает инженеров и техников. Даже если сравнивать Латвию со странами Восточной Европы, такими, как Польша или Словакия, то последние в выигрыше. Официальная безработица в этих странах составляет около 15%, а в Риге она практически равна нулю. Но пока Латвия привлекает инвесторов относительно дешевой рабочей силой. Но с ростом инфляции и общим удорожанием жизни это преимущество вскоре может сойти на нет.

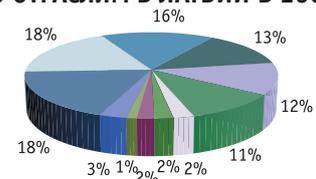
Еще одно узкое место — неразвитая инфраструктура. **Дайнис Стикутс**, представитель *Hansabanka*, отмечает, что эта проблема мешает притоку капиталовложений в провинциальные города. Ведь плохие дороги затрудняют отправку продукции в порты, а также ухудшает мобильность рабочей силы. К тому же пока правительство и местные само-

управления не готовы впустить иностранные инвестиции в эту отрасль экономики из-за внутренней слабости и недостатка уверенности. Об этом говорит **Гунтарс Кокоревич**, представитель французской компании *Daikia*. Поэтому инвестиции пропускаются только туда, где они играют незначительную политическую роль, к примеру, в недвижимость.

Наиболее привлекательные сферы. По мнению директора ЛАИР А. Озолса, иностранный капитал охотно идет прежде всего в сферу информационных технологий, авиационный сектор, обрабатывающую промышленность, производство стройматериалов и товаров повседневного спроса, гостиничный сектор и сектор финансовых услуг. К последней сфере относится одна из крупнейших сделок последнего времени. Владелец 48,99% долей капитала ООО *BAN Holdings* стала международная инвестиционная компания *Amber Trust II S.C.A.* Опосредованно она стала и владельцем страховой компании *Baltijas Apdrošināšanas*, входящей в холдинг. Привлечение инвестора позволило существенно (на 703 тыс. латов) увеличить основной капитал страхового общества, который теперь составляет 2,77 млн. латов.

Но подобные сделки в конечном итоге уменьшают общее количество приходящих в страну инвестиций. Как

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ ПО ОТРАСЛЯМ В ЛАТВИИ В 2005 Г.



Источник: ЦСУ Латвии.

КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ЛАТВИИ, ОСУЩЕСТВЛЕННЫЕ ПРИ ПОДДЕРЖКЕ ЛАИР

Предприятие	Город	Инвестор	Сумма инвестиций, млн. EUR	Количество рабочих мест	Пуск в строй
Завод по производству автомобильных радиаторов	Елгава	AKG AG (Германия)	20	250	Весна 2005 г.
Завод по производству древесно-стружечных плит	Айзкраукле	Jeld-Wen (США)	50	100	Январь 2006 г.
Завод по производству сельскохозяйственного оборудования	Олайн	Ballinadee Engineering Latvia (Ирландия)	2	60	2005 г.
Завод по производству термопластических деталей	Лиепая	Metalplast (Дания)	1	50	I кв. 2005 г.
Завод по производству бандажей для нефте- и газопроводов	Елгава	Torgy Mek (Норвегия)	0.5	25	Осень 2005 г.

Источник: ЛАИР.

считает **Айгарс Калниньш**, заместитель руководителя отдела платежных балансов при статистическом управлении Банка Латвии, это происходит за счет выплачиваемых иностранным акционерам дивидендов. В 2004 году они составили 107 млн. латов, а в 2005 году — уже 137 млн. латов. Происходит отток капиталов за границу. Наибольшие суммы (92 млн. латов) ушли в Германию.

Вступление Латвии в ЕС и введение единого торгового пространства способствовало притоку иностранных инвестиций в страну. И инвестиционный климат продолжает в общем оставаться благоприятным, главным образом за счет конкурентоспособной налоговой политики и открытой экономики.

ЛИТВА ГОТОВИТСЯ ПЕРЕЛОМИТЬ СИТУАЦИЮ

Тема иностранных инвестиций в экономику Литвы давно уже стала поводом для острых дискуссий. И всякая очередная публикация статистических данных, особенно в сравнении с показателями соседей, лишь подливает масла в огонь. Но, похоже, уже в скором будущем ситуация на литовском инвестиционном рынке может кардинально измениться.

Как рассказала *БК* секретарь Министерства хозяйства Литвы **Лина Домаркене**, литовские власти, прибегнув к помощи экспертов, тщательно проанализировали условия инвестиционного климата.

“Литва и другие новые члены ЕС должны чем-то привлечь к себе внимание потенциальных инвесторов, выделиться на общем европейском фоне, — замечает г-жа Домаркене. — В то же время, пожалуй, и для самого ЕС настала необходимость подумать над тем, насколько ны-



ГЯДИМИНАС КИРКИЛАС: Если за год не удастся кардинально улучшить ситуацию с антикоррупционными показателями, то придется уйти в отставку.

нешняя ситуация на международном рынке инвестиций соответствует интересам ЕС, почему основные инвестиционные потоки нынче направлены в сторону Китая, Индии, России, Украины, стран Латинской Америки, то есть ориентированы на развивающиеся страны, способные предложить дешевую рабочую силу.

Что же касается стран Балтии, то мы очень быстро перешли из разряда развивающихся государств в разряд развитых. Хотя ситуация экономически сильно не изменилась. У нас не так уж значительно вырос ВВП, но статус изменился. А развивающиеся страны нынче более привлекательны для глобального инвестора.”

Так что, как считает собеседница, пришла пора проанализировать проблему инвестиций не только на региональном, но и на евросоюзном уровне. Что же касается собственно Литвы, то ей, по мнению властей, должна помочь специальная Программа по поощрению инвестиций.

Понятно, что инвестиционный климат можно улучшать постоянно. Всегда ведь, по словам Л. Домаркене, есть возможность найти что-то в законах, налогах, бюрократических процедурах, что можно усовершенствовать. Например, если в США предприятие можно открыть за 5 дней, то в среднем в странах ЕС — за 37. В Литве, к слову, на это уйдет 26 дней.

Доля основных иностранных инвесторов в Литве в 2005 году в географическом разрезе была следующей: Дания — 15,2%, Швеция — 13,6% Россия — 12,9%, Германия — 11,6%, Эстония — 8,2%, Финляндия — 8,1%.

Программа. “Уже где-то год идет работа над проектом Программы по поощрению инвестиций, — говорит секретарь министерства хозяйства. — В ней активно участвуют и сами инвесторы, например, Форум инвесторов, объединяющий работающих в Литве зарубежных инвесторов. В этой программе предусматривается целый комплекс мер по привлечению иностранных капиталовложений. Их можно разбить на три блока.

Первый — совершенствование юридической базы для деятельности иностранных инвестиций, что должно упростить решение многих вопросов при создании предприятия, выделении и оформлении земельного участка и т. п.

Во втором — налоговые предложения. Здесь прежде всего стоит отметить предложение о введении потолка для выплат в фонд социального страхования. Этой мерой предполагается удерживать в Литве высокооплачиваемые, а,

следовательно, и высококвалифицированные кадры, зарплаты которых будут облагаться налогом соцстраха только до определенного уровня, после чего соцстрах на остальную часть заработка “покушаться” не будет.

Кстати, подобное предложение нашло в Литве не только своих сторонников, но и яростных критиков. Дискуссии продолжаются.

В третьем же блоке программы речь идет о механизме финансовых инструментов непосредственно для иностранных инвесторов, который поощрял бы вложения в инновационные, наукоемкие проекты. Будут названы приоритеты в развитии литовской экономики, к которым они могут присоединиться и получить для себя различные льготы и субсидии”.

Тут Литве, по задумке инициаторов программы, должны помочь индустриально-промышленные парки, которые планируется развернуть в течение двух-трех лет. Некоторые такие территории в Литве уже частично развиты. К слову, в программе имеется немало предложений, как дальше развивать свободные экономические зоны — Клайпедскую и Каунасскую.

Ожидается, что программа должна быть утверждена правительством до конца года.

Свободные экономические зоны. “Побродив по Литве, ознакомившись с условиями инвестирования, иностранные инвесторы поворачивают оглобли и обосновываются в соседних государствах. Хотя Литва проигрывает в конкурентоспособности, наши власти и пальцем не шевелят, чтобы подняться из хвоста списка государств, наиболее привлекательных для инвесторов”.

Так вот, без особых церемоний, было сказано в одной из недавних публикаций в газете *Verslo ziniuos*. Тем более, что у критиков и цифры на руках соответствующие: на одного жителя Литвы на начало 2006 года приходился 1601 евро, а это один из самых низких показателей в ЕС. Для сравнения, аналогичный показатель в Эстонии на тот же период был равен 7700 евро.

Но утверждать, что литовские власти равнодушно взирают на ситуацию с привлечением иностранных инвестиций, это все-таки явное преувеличение. Взять хотя бы ситуацию со свободными экономическими зонами, на которых в свое время возлагалась задача стать своеобразными магнитами по притягиванию зарубежных капиталов.

В свое время планировалось, что и в Литве будет пять, в том числе, к слову, и в местечке Зокняй, что под Шяуляем, куда должны были хлынуть капиталовложения, в первую очередь тех, кто был бы заинтересован в возможностях имеющегося там аэродрома. Его построили в свое время для советской авиации дальнего действия с таким прицелом, чтобы он мог принимать даже космический челнок “Буран”

Но Зокняйская СЭЗ, а вместе с ней еще две, умерли, так и не родившись. Их примеру чуть было не последовала Каунасская СЭЗ, долго испытывавшая большие трудности с выкупом земель у тамошних частников. Но в этом году Каунасская СЭЗ все-таки смогла сделать серьезный шаг вперед, пытаясь догнать Клайпедскую СЭЗ, в активе которой уже несколько лет “небумажной” работы и миллиарды литов привлеченных инвестиций.

Этой осенью, в частности, стало известно, что в Каунасской СЭЗ начинается реализация сразу нескольких проектов. В частности, литовская компания *LEZ Kausta logistika* нашла в Финляндии арендатора, который будет эксплуатировать склад класса А площадью в 13 тыс. квадратных метров. Готов построить в этой зоне свой завод и один из скандинавских производителей автодеталей. Правда, объемы этих сделок пока не раскрываются.

Производство. Если же взять ситуацию по отраслям, то здесь стоит прежде всего выделить энергетику. Тем более, что здесь у Литвы — несколько козырей. Среди них — единственный в странах Балтии нефтеперерабатывающий комплекс *Mazeikiu nafta*, который покупает польский концерн *PKN Orlen*, а также проект будущей АЭС, которая должна будет заменить выводимую из строя, ныне действующую Игналинскую АЭС.

Судя по интересу к новому объекту ядерной энергетики со стороны иностранных компаний и целых государств,

он также кардинально повлияет на статистику по прямым иностранным инвестициям: новая АЭС может стоить от 2,5 до 4 млрд. евро.

И в других отраслях также есть что привести в пример. Так, норвежская компания *Verdispar*, работающая с инвестициями в недвижимость, недавно сообщила, что планирует в ближайшее время инвестировать в Литве более 150 млн. евро.

Радужные перспективы, по мнению экспертов литовской компании инвестиционного банкинга *SEB Vilfima*, у местного рынка информационных технологий. В самом ближайшем будущем здесь стоит ожидать самый настоящий бум, вызванный повышенным к нему интересом со стороны иностранных инвесторов.

Все активнее действуют на инвестиционном поле регионы. Например, власти города Мариямполье, находящегося у будущей европейской автомагистрали *Via Baltica*, проинформировали, что объем привлеченных из-за рубежа инвестиций в этом регионе уже перевалил за 100 млн. литов.

В заботах об имидже. И в заключение еще один факт, рассказывающий о том, как в Литве относятся к привлечению зарубежных капиталов. Комитет по иностранным делам Сейма Литвы одобрил проект стратегии формирования имиджа Литвы, который должен, в том числе, и более широко открыть страну для иностранных инвесторов.

Проект стратегии представил консорциум во главе с общественным учреждением *Europos namai*. Основной постулат данной стратегии: Литва — современное, влиятельное, либеральное государство будущего и сегодняшнего дня. При этом ее инициаторы признавались, что *Europos namai*, взявшееся по заказу правительства Литвы за разработку “имиджевой” стратегии, столкнулось с мнением европейцев о том, что Литва является одной из множества посткомму-

нистических, несовременных стран. Хотя литовцы и кажутся европейцам работящими и предприимчивыми, тем не менее, от инвестиций в Литву европейских бизнесменов удерживает страх перед существующей в стране коррупцией.

В Литве, к слову, признают наличие такой проблемы. Но вместе с тем не собираются с ней мириться: премьер-министр Литвы **Гядиминас Киркилас** в ноябре заявил, что если литовским властям не удастся за год кардинально улучшить ситуацию с антикоррупционными показателями, то он уйдет в отставку.

ЭСТОНИИ ПОМОГАЮТ СЕВЕРНЫЕ СОСЕДИ

Премьер-министр страны **Андрус Ансип**, характеризуя экономический рост страны, недавно сослался на то, что в Португалии и Греции, после того как они присоединились к ЕС, упали интересы, что вызвало рост кредитов и, соответственно рост экономики. Поскольку объем иностранных инвестиций в этих странах сократился, то данный фактор вызвал охлаждение экономики, и как следствие дефицит национальных бюджетов. Что имеет Эстония сегодня? Насколько привлекательна она для иностранных инвесторов?

К концу первого квартала 2006 года прямые иностранные инвестиции на

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ ПО ОТРАСЛЯМ В ЛИТВЕ В 2005 Г.



Источник: ЦСУ Литвы.

КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В ЛИТВЕ

Предприятие	Город	Инвестор	Сумма инвестиций, млн. EUR	Количество рабочих мест	Пуск в строй
Mazeikiu nafta	Мажейкяй	PKN Orlen (Польша)	2116	3500	2006 г.
TEO LT	Вильнюс	Amber Teleholdings Consortium/TeliaSonera (Швеция/Финляндия)	590	2800	1998 г.
SEB Vilniaus Bankas	Вильнюс	Skandinaviska Enskilda Banken AB (Швеция)	250	2240	2000 г.
Bite GSM	Вильнюс	TDC/Tele Danmark A/S (Дания)	174	н. д.	2000 г.
Neo Group	Клайпеда	Neo Group (Австрия)	145	220	2005 г.

Источник: Составлено автором.

одного гражданина Эстонии достигали 8347 евро, что в четыре с лишним раза больше, чем в Латвии, и в пять раз больше, нежели в Литве. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года данный показатель в Эстонии увеличился на 48,3%. В общей сложности объем инвестиций составил 11,224 млрд. евро.

Причины успеха. Одной из причин возникновения большого количества иностранных средств, инвестированных в Эстонию, аналитики называют ее географическую близость к Скандинавским странам. Именно северные инвесторы предпочитают вкладывать в Балтию, и прежде всего в Эстонию. Также привлекательным фактором, который манит иностранный капитал в нашу страну, специалисты называют отмену налога на реинвестированную прибыль.

Если рассматривать инвестиции географически и пропорционально, то на сегодняшний день позиции главных инвесторов — Швеции и Финляндии — немного снизились, но по-прежнему составляют большую часть пришедшего в страну капитала. Средства шведских предпринимателей составляют 54,5% от всех прямых инвестиций. Данное положение сложилось потому, что главные банки страны (*Hansapank* и *SEB*) принадлежат шведам, к тому же, их деньги стоят за предприятиями телекоммуникационной сферы.

Остальное дала Европа. Финляндия по инвестициям в Эстонию занимает второе место (20%), и по-прежнему ситуацией заправляют банки (*Sampo*, *Nordea*). Но финны пошли дальше шведов и вложили в розничную торговлю и электронную промышленность (например, в завод *Elcoteq* по производству запчастей для мобильных телефонов).

Остальную треть инвестированных в Эстонию средств делят другие государства ЕС (Дания, Великобритания, Германия, Италия, Голландия, Австрия). Помимо перечисленных стран стоит отметить приход некоторых инвесторов

из США и Норвегии. Российские инвесторы в Эстонии действуют довольно осторожно, их доля — всего 1,6%. Некоторые аналитики предполагают, что российский капитал приходит из “офшоров” или под прикрытием предприятий других стран, но доля таких инвестиций невелика.

Львиная доля инвестиций разместилась в финансовом секторе, и, прежде всего, в банковском. Инвестиции достались также транспортной отрасли, сектору связи, перерабатывающей промышленности, торговле и различным бизнес-услугам.

Чем интересна Эстония? Иностранный капитал пришел в Эстонию по нескольким причинам. Во-первых, иностранных предпринимателей привлекает дешевая рабочая сила, которая вместе с этим относительно недорога. Но сегодня дешевизна становится относительным фактором, поскольку в последнее время зарплаты в Эстонии стремительно растут. Несмотря на стремительный рост заработной платы, Эстония остается все-таки довольно “дешевой” по сравнению с развитыми странами Европы. К тому же, налицо рост производительности труда.

Все больше и больше инвесторов привлекает возросшая покупательская способность жителей Эстонии и заинтересованность граждан разместить свободные средства. Но если раньше росли прибыли финансового сектора, то сейчас на первое место выходят торговля и обслуживание.

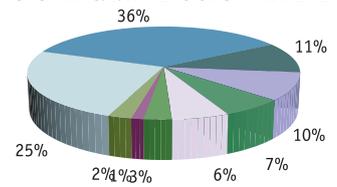
Российский бизнес активизируется. Одним из примеров можно отметить расположенное в поселке Ахтме на северо-востоке ЭР успешно действующее совместное предприятие *AVR&UVZ*, занимающееся сборкой цистерн. Российские компании инвестируют средства в транспортную инфраструктуру Эстонии (например, в недавно завершённое строительство нового морского порта в г. Силламяэ). Развивается сотрудничество в топливно-энергетической сфере. Так,

русская компания *Газпром* является крупным акционером (37%) эстонской газовой компании *Eesti gaas*.

Посол РФ в Эстонии **Николай Успенский**, отвечая на вопрос корреспондента *Соотечественника* об опасности “экспансии” российского капитала в страну, заметил, что данная тема действительно звучала в докладах “соответствующих органов”: “Уже сама постановка вопроса говорит о страхе Эстонии за свою безопасность. Я считаю, что подобные спекуляции используются для наведения страха в обществе,” — отметил посол РФ. По его словам, ни о какой экспансии не может быть и речи, поскольку доля российских инвестиций слишком мала, всего 162 млн. евро (1,6%).

Н. Успенский отметил повсеместную возможность использования российскими предпринимателями “офшоров” третьих стран для того, чтобы завалить Эстонию российскими деньгами. “Я не считаю, что следует бояться прихода российского капитала в вашу страну. Уже Маркс заметил, что капитал не имеет национальности. Та рыночная экономика, которую выстраивает Россия, основывается на принципе свободного передвижения капитала. В любом учебнике экономике найдете, что экспорт-импорт капитала всегда выгоден,” — заметил посол. •

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ ПО ОТРАСЛЯМ В ЭСТОНИИ В 2005 Г.



Источник: Statistics Estonia.

САМЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ В ЭСТОНИИ

Предприятие	Город	Инвестор	Сумма инвестиций, млн. EUR	Количество рабочих мест	Пуск в строй
Galvex Estonia OU	Харьюмааский уезд	Silver Point Capital (США)	240	160	2002 г.
Estonian Cell	Кунда	Heinzel Group (Австрия) Larvik Cell (Норвегия)	166	60	2005—2006 г.
Linstow Tallinn OU	Таллинн	Linstow (Норвегия)	38	н. д.	2002 г.
Pharmadule OU	Юри	Pharmadule Emtunga (Швеция/Великобритания)	10	200	2005 г.
UVZ&AVR	Ахтме	Uralvagonzavod, AVR Transservice (Россия)	8	100	2004 г.

Источник: Составлено автором.

Управление спросом

Дмитрий Куликов

В ноябре в Пярну состоялась Балтийская ежегодная конференция по логистике, которая продлилась два дня. На ней было определено лучшее логистическое предприятие текущего года, которым, по решению жюри, стало *Lextrans*. Основной темой мероприятия было управление спросом. По теме высказались не только представители балтийских предприятий, но и специалисты из Финляндии и Англии.

Два дня разнообразных докладов, встреч и мероприятий, устроенных компанией *Sensei*, которая является ведущим организатором конференций по логистике в Эстонии, оставила приятное впечатление у ее участников и выступавших.

ФОРМУЛЫ СРАБАТЫВАЮТ НЕ ВСЕГДА

Первый докладчик, британец **Свен Ф. Кроне**, работает в прогнозировании спроса при помощи нейросетей уже более восьми лет, и в данный момент он является одним из самых выдающихся специалистов по *Neural Forecasting*. Он проводит исследования в университете Ланкастер, где занимает должность заместителя директора Центра прогнозирования Ланкастер — ведущего исследовательского центра по изучению прогнозирования, где, среди прочего, был разработан и “метод Бокса-Дженкинса”. Выступая перед логистами, С. Кроне заверил публику, что академические формулы по определению спроса не всегда работают. И никто не знает, какой эффект будет достигнут в следующем сезоне по результатам прогнозирования. “Например, когда я был в Северной Каролине в отпуске, в это время во Флориде прошел ураган, и цены на туристические услуги резко упали, разве их падение можно было спрогнозировать? — отметил ученый. — И если в Англии в рождественские праздники снег, то никто не пойдет в супермаркеты”.

Ученый поведал, что никто не знает, что толкает торговлю вверх.

По его словам, статистический анализ плюс собственные предположения зачастую выдаются за правильный прогноз, но только время может показать, насколько правильно работали аналитики. Ученые отметили обратную тенденцию — чем больше собственного анализа, тем вероятность ошибки намного выше.

ЗАВОДСКАЯ ИНИЦИАТИВА

Рагне Маароос, руководитель отдела по администрированию материала эстонского предприятия *Stoneridge Electronics*, ко-

торое является ведущим в мире производителем телематики, дигитальных тахографов, электро- и инфосистем для грузового, автобусного и офф-роуд автопрома, рассказала об управлении спросом, планировании материальных потребностей, управлении запасами. В своем выступлении Рагне привела конкретный случай, который может послужить примером инициативы небольшого таллиннского завода. Результатом стал выход управления спросом всего концерна на качественно новый уровень.

БИЗНЕС И... СНОУБОРДИНГ

Самым интересным и неординарным был доклад “Управление спросом на рынке специфических нишевых товаров” **Ивара Бейтанса**, председателя правления *LGK Attractions*. И. Бейтанс известен как в бизнесе, так и в мире экстремального спорта, причем эту область ему успешно удается совмещать с работой. Помимо сноубординга, прыжков банджи и всевозможных способов полета, он занимается координированием каскадерских трюков в киноиндустрии.

В 2005 году вместе с партнером И. Бейтанс открыл в Сигулде первый в Восточной Европе вертикальный воздушный туннель “Аэродиум”, где можно парить в потоке воздуха от самолетного мотора и пребывать в свободном падении. По его словам, дикая идея установки “Аэродиума” вызвала огромный ажиотаж у прессы, что позволило, в свою очередь, привлечь внимание потребителя. Одной из идей, которая позволяет процветать такой специфичной фирме, как *LGK Attractions*, является неожиданность, свежесть, неординарность. Перед проведением Олимпийских игр 2006 года в Турине организационный комитет одобрил идею использования агрегата на торжественном мероприятии, посвященном открытию игр. Популярность аттракциона росла, и на сегодня латвийские предприниматели могут похвастаться “приглашением” их установки в Голливуд для



съемок трюков. Основатели фирмы считают, что абсурдная поначалу идея должна работать потом с удвоенной силой.

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ВКУСА И ПОВЕДЕНИЯ

Следует отметить также и выступление **Рамунаса Садаускаса**, менеджера по бизнес-анализу концерна *Baltika Group*. Предприятие использует вертикально интегрированную бизнес-модель, которая объединяет дизайн, производство и распространение коллекций одежды, позволяя предлагать новые модные вещи каждую неделю. Предприятие увеличивает прибыль, контролируя всю цепь добавленной стоимости (*value chain*). Причем подтверждением прекрасного менеджмента служит цена акции концерна, которая за последние два года выросла в 10 раз.

Прогнозирование спроса в текстильной и fashion-индустрии делает невероятно сложным длинный цикл “заказ-поставка”. Прогнозировать приходится не текущий спрос, а вкусы и особенности поведения потребителя через год-полтора. Успех подхода фирмы заключается в осознании факта, что значительных результатов не добиться лишь механической оптимизацией логистики. Необходим серьезный анализ торговли.

“Например, фабрика способна воплотить интересную идею за один месяц. Но поскольку планирование более долгосрочный процесс, то коллекция одежды производится за 5—6 месяцев до выхода в продажу, а планы продаж — за 1—2 месяца, — рассказал Р. Садаускас. Все планирующиеся процессы построены таким образом, чтобы зафиксировать прогноз в самый крайний момент. Основной аргумент при определении прогноза — это статистика и текущие тенденции продаж?” •



АЭС в Литве. Между прошлым и будущим

Инна Негода, Литва

В атомной энергетике Литвы сейчас наблюдается интересная ситуация: с одной стороны, идут процессы по закрытию ИАЭС согласно обязательствам, взятым этой страной при вступлении в ЕС; с другой — обозначаются контуры атомного будущего Литвы. Планы по сохранению преемственности ядерной энергетики в 2006 году наконец обрели конкретную направленность.

Первый блок ИАЭС был остановлен два года назад — в декабре 2004 года, и остается ровно три года до намеченного останова второго энергоблока, когда ИАЭС окончательно должна быть выведена из эксплуатации.

Однако за год до останова первого блока на официальном уровне было принято решение о преемственности ядерной энергетики в Литве, и в тот период начались первые, тогда еще гипотетические предположения о возможности строительства ядерного реактора.

СТРАНАМ БАЛТИИ СТРОИТЕЛЬСТВО АЭС ПО ПЛЕЧУ

Было очевидно, что Литве одной не потянуть этот масштабный проект, и в предположениях о том, кто бы мог инвестировать в строительство новой АЭС, политики и специалисты сходились во мнении, что это должен быть крупный консорциум компаний западных стран.

Но шло время, энергетические компании стран Балтии — *Lietuvos energija*, *Latvenergo* и *Eesti energija* — настолько окрепли, что стало очевидным: три Балтийские страны в состоянии осуществлять крупные совместные проекты — строить новую АЭС и электросети с Финляндией, Швецией и Польшей.

Началом совместной работы можно считать 27 февраля 2006 года, когда премьер-министры Латвии, Литвы и Эстонии

договорились в Вильнюсе о том, что в Литве должна быть построена новая АЭС. Для финансирования этого проекта было решено пригласить энергетические компании этих стран. Старт был дан, и с этого момента процесс пошел очень интенсивно: встречи руководителей *Lietuvos energija*, *Latvenergo* и *Eesti energija*, подписание меморандума, создание рабочих групп для проведения исследования возможностей строительства новой АЭС в Литве. К 1 ноября рабочие группы представили результаты исследования, в котором были определены пути решения технических, технологических, юридических и финансовых вопросов и сделан вывод: три Балтийские страны могут приступить к реализации проекта.

ПЛАНИРУЕМЫЙ СРОК — 2015 ГОД

В проведенном исследовании говорится, что реальное начало работы новой АЭС — 2015 год. Однако, как отмечает генеральный директор *Lietuvos energija* Римаптас Йозайтис, реализация такого масштабного проекта к указанной дате возможна только в том случае, если будут соблюдены сроки всех намеченных в графике мероприятий. В первую очередь это принятие Сеймом Литвы решения о строительстве новой АЭС в первом квартале 2007 года, объявление конкурса на участие в строительстве, выбор победителя и окончательное определение мощности реактора.

Предполагаемая мощность реактора для новой АЭС — от 700 до 1600 мегаватт.

Окончательный его выбор будет определяться с учетом обеспечения потребностей Литвы, Латвии и Эстонии в электроэнергии.

После определения мощности реактора станет ясно, каким количеством акций новой АЭС будет управлять каждая страна и какую часть проекта она будет финансировать. Литва хотела бы иметь 40 процентов, оставив на долю Латвии и Эстонии по 30% акций.

НАДЕЖДА НА ПРОДЛЕНИЕ РАБОТЫ ИАЭС

Решение о прекращении эксплуатации Игналинской АЭС в 2009 году до последнего времени считалось незыблемым. Однако в конце ноября впервые на высоком официальном уровне была высказана мысль о продлении работы ИАЭС и после 2009 года. Премьер-министр Гедиминас Киркилас в интервью *Ziniu radijas* (Радио новостей) сказал: «Анализировать возможность отсрочки вывода из эксплуатации второго энергоблока ИАЭС мы можем — ЕС является демократическим институтом. Но Литва приняла обязательство закрыть ИАЭС, поэтому с заявлениями о переносе даты надо быть осторожными».

Несмотря на то, что заявление премьера было сделано с оговорками, впечатляет тот факт, что глава правительства уже сегодня просчитывает ходы на переговорах с Брюсселем.

Г. Киркилас считает, что ЕС мог бы пойти на уступки Литве, потому что она при строительстве новой атомной станции может выбрать поставщика реактора в стране, находящейся за пределами Евросоюза. А Брюссель заинтересован в получении заказа внутри ЕС. «Таким образом возможный механизм давления Литвы на Брюссель ясен: мы можем искать более сильного производителя реакторов за пределами Евросоюза, но можем выбрать его и внутри ЕС, если получим разрешение не закрывать ИАЭС и после 2009 года», — такой козырь выдвигает премьер Литвы на возможных будущих переговорах с Брюсселем о продлении эксплуатации второго энергоблока.

«К аргументам относительно продления работы ИАЭС Брюссель может прислушаться лишь в том случае, если мы окончательно определимся со строительством новой атомной станцией», — считает Р. Йозайтис.

Итак, Литва надеется, что новая АЭС поможет продлить жизнь атомной станции, уже обреченной на закрытие. •

2007



www.transkazakhstan.kz



ТРАНЗИТ

ТРАНСКАЗАХСТАН

Казахстанская международная выставка ПО ТРАНСПОРТУ И ЛОГИСТИКЕ

19-21 сентября
Алматы, Казахстан

Организаторы:



МВК "Атакент Экспо" (для казахстанских компаний)
Тел: +7 (327) 258 25 35; Факс: +7 (327) 258 29 59
E-mail: expo@netel.kz

Itesa (страны СНГ и международные компании)
Тел: +7 (327) 258 34 34; Факс: +7 (327) 258 34 44;
E-mail: industrial@iteca.kz
Менеджер проекта: Юлия Чернышова

ITE Group PLC (Motor & Transport Division)
Tel: +44 (0) 207 596 5000; Fax: +44 207 596 5127
E-mail: transport@ite-exhibitions.com

ОФИЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА :



Министерство транспорта
и коммуникаций Республики Казахстан.

ВАША ДОРОГА К УСПЕХУ!



IX international conference

revīzija » nodokļi grāmatvedība » 2006

Audit » Taxes and Accounting »

15 December, 2006 Radisson SAS Daugava Hotel, Riga



AUDIT 2006

INTERNATIONAL
CONFERENCES

RMS
forum



www.rmsforum.lv

Сохранение энергии: требования ЕС и практика строительства

Юджин Этерис

Внимание к вопросам экономии энергии сегодня показывают и руководство ЕС, и отдельные страны. Тем интереснее стала международная конференция, привлечшая внимание участников не только трех Балтийских стран, но и представителей Беларуси, Франции, Швеции и Финляндии. Она была посвящена энергоэффективности (ЭЭ) в строительной отрасли, самой быстро и интенсивно развивающейся отрасли экономики в нынешней Балтии.



Международная конференция BENEFIT-2006 (Buildings' energy efficiency in the Baltics), организованная Рижской школой менеджеров в октябре, работала всего один день, но успела сделать много. Кроме пленарного заседания, посвященного экономическим аспектам ЭЭ в странах Балтии, работали три секции: 1) ЭЭ-сертификация в строительстве, 2) ЭЭ в инженерных системах, теплоснабжении и вентиляции, 3) Теплоизоляция зданий и энергоаудит.

ПОДХОДЫ ЕС К СБЕРЕЖЕНИЮ ЭНЕРГИИ

Лишь сравнительно недавно вопросы сохранения и сбережения энергии стали предметом пристального внимания со стороны ЕС. Задача сохранения энергии стала козырной картой в политике нового энергетического комиссара ЕС, представителя Латвии в ЕС **Андриса Пиебалса**. Сложность его задачи заключается в том, что формально энергетическая политика не относится к компетенции ЕС. В этой сфере ЕС, как говорится в договорных документах, лишь «проводит отдельные мероприятия в области энергетики... содействуя развитию... энергетической инфраструктуры» (ст. 154 Договора о ЕС). Поэтому эффектив-

ность использования энергетических ресурсов (ЭИЭР) есть в значительной мере функция стран-членов ЕС, а ЕС использует такой правовой инструмент, как директивы. Напомним, что директива ставит лишь цели и задачи, которые государства достигают посредством принятия своих национальных актов (См: europa.eu.int/comm/dgs/energy).

В июне 2005 года Еврокомиссия опубликовала документ об ЭЭ, где был обозначен ориентир — сократить на 20% потребление энергии к 2020 году относительно нынешнего уровня. Если удастся добиться поставленной цели, то на 50% сократится уровень вредных эмиссий, а экономия составит от 60 до 100 млрд. евро. Потери по поставкам энергии от источника до потребителя составляют около 35%, но не менее значительны потери в строительном секторе.

ЭЭ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Общеизвестно, что в строительном секторе сегодня не только происходят серьезные утечки энергии, но это один из основных источников CO₂-загрязнений. Причем многоэтажное строительство ныне составляет примерно 13% жилого фонда в старых ЕС-15 и около трети — в новых странах ЕС.

Открывая конференцию, министр регионального развития и самоуправления Латвии **Марис Кучинскис** подчеркнул, что у стран Балтии есть все возможности занять передовые позиции в вопросах ЭИЭР.

Руководитель отдела строительных нормативов департамента строительства Министерства экономики ЛР **Андрис Штейнертс** указал на те трудности, которые испытывают строители Балтии при внедрении директивы ЭЭ (2002/91/ЕС).

СЕРТИФИКАТЫ ЭЭ

Сертификация в области ЭИЭР происходит по двум параметрам:

1. Сертификация технических средств и оборудования. Здесь действует целый ряд директив, которые содержат стандарты качества по кухонному оборудованию (92/75/ЕС), по водонагревателям (92/42/ЕС), по холодильникам и морозильникам (96/57/ЕС) по лампам накаливания (2000/55/ЕС) и т. д. Эти директивы образуют правовую базу эффективного использования энергоресурсов оборудования в жилищных условиях.
2. Сертификация ЭЭ в строительстве. Одна из главных директив (2002/91/ЕС) базируется на калькуляции как энергопотребностей здания, так эффективности использования энергии в этом здании. Эта директива предполагает наличие общей методики энергообеспеченности зданий в Евросоюзе, минимальные стандарты потребления энергии для нового строительства и реконструкций, внедрение строительных сертификатов (которые будут прилагаться к договорам владения или аренды зданий), необходимость проведения регулярных освидетельствования вентиляционных и отопительных систем зданий. Так, например, при строительстве зданий объемом более тысячи кв. м. необходимо представить варианты альтернативных систем отопления до начала строительства.

Формально все страны ЕС должны были внедрить этот стандарт в свои национальные акты и ввести директиву в действие с 4 января 2006 года. Но в отдельных случаях у них есть возможность отсрочить внедрение директивы на три года, известив о причинах отсрочки Еврокомиссию. •

Доходы от ИТ-услуг по-прежнему растут

Мартинас Висоцкас, Вилма Лисаускайте,
Prime Investment, Литва

В течение первой половины 2006 года балтийские компании ИТ-услуг не сбавили высоких темпов, а это значит, что третий год кряду этот сектор добивается значительного ежегодного роста. Компании ТОПа-20 увеличили долю от ИТ-услуг в общем доходе — рост составил 26,3% и 22,6% соответственно. Пять компаний в рейтинге удвоили доход от ИТ-услуг по сравнению с первой половиной 2005 года.

Sonex Group, лидер рейтинга, подтвердила свое первое место, достигнув в первой половине 2006 года наибольшего общего дохода среди всех балтийских компаний ИТ-услуг.

Доход *Exigen Group* от продаж в Балтийских странах вырос более чем на 40%. Рост общего дохода в первом полугодии 2006 года достиг 13%.

Тем временем литовский поставщик ИТ-услуг компания *Alna*, занявшая 4 место, достигла 50-процентного роста дохода от экспорта за пределами Балтии.

Webmedia Group, компания по разработке высококачественного программного обеспечения, со штабом в Эстонии, продолжила свой крайне быстрый

естественный рост, сумев удвоить доход от ИТ-услуг по сравнению с первой половиной 2005 года. Компания уже имеет свои центры по разработке в Эстонии, Литве, Сербии и Румынии. Год назад она начала деятельность и в Скандинавии, открыв там свой офис.

Helmes, эстонская компания по разработке программного обеспечения, принимала активное участие в крупных проектах, связанных с разработкой программного обеспечения для телекоммуникационных, логистических и финансовых решений, что позволило ей удвоить доход от ИТ-услуг. Рост дохода привел также к 311-процентному увеличению консолидированной прибыли, которая достигла 0,7 млн. евро. Про-

шлогоднее приобретение *Trigger Software*, бывшего филиала *Tele2 Estonia*, конечно же внесло свой вклад, и *Helmes* самостоятельно смог выполнить больше проектов, чем в 2005 году.

Несколько новых больших проектов также значительно повысили доход от ИТ-услуг *Baltic Amadeus*, которая выделась самым высоким ростом ИТ-услуг — 179%.

Edrana — еще одна компания, которая увеличила свой доход от ИТ-услуг почти вдвое. Компания предлагает системы управления бизнесом, но наиболее сильные позиции она занимает в предложении систем управления персоналом и выплаты зарплаты, а также бухгалтерского учета. Эти позиции были усилены в 2005 году, когда *Edrana* приобрела одного из своих конкурентов (*Infotema*) вместе с его основным клиентом, что в свою очередь привело к значительному улучшению работы. В 2006 году *Edrana* сделала еще один шаг — открыла дочернее предприятие в Санкт-Петербурге (Россия), где она уже нашла клиентов для системы управления персоналом и заработной

ТОП-20 БАЛТИЙСКИХ КОМПАНИЙ ИТ-УСЛУГ В 1 ПОЛ. 2006 Г., ТЫС. EUR

	Доход ИТ-услуг				Общий доход		
	1 пол. 2006 г.	1 пол. 2005 г.	Рост дохода ИТ-услуг	% услуг в общем доходе, 1 пол. 2006 г.	1 пол. 2006 г.	1 пол. 2005 г.	Рост дохода ИТ-услуг
1. Sonex Group (Литва)	10861	8689	25%	34.9%	31105	28557	9%
2. Exigen Group (Латвия)	9373	8300	13%	100%	9373	8300	13%
3. MicroLink Eesti (Эстония)	4839	3769	28%	58.3%	8299	5715	45%
4. Alna Group (Литва)	4270	3629	18%	52.6%	8114	8083	0%
5. Elsis Group (Литва)	3330	3686	-10%	30.4%	10969	8984	22%
6. Webmedia Group (Эстония)	2480	1223	103%	92.5%	2680	1544	74%
7. Columbus IT Partner (Латвия, Литва, Эстония)	2374	2068	15%	75.9%	3128	3256	-4%
8. Helmes (Эстония)	2264	1126	101%	52.3%	4331	2327	86%
9. Baltic Data Center (Литва)	2137	1841	16%	100%	2137	1841	16%
10. MicroLink Lietuva (Литва)	2072	1879	10%	77.5%	2673	2054	30%
11. Blue Bridge (Литва)	1832	1474	24%	17.4%	10516	8621	22%
12. Tilde (Латвия)	1580	1052	50%	100%	1580	1052	50%
13. Baltic Amadeus (Литва)	1576	565	179%	27.5%	5730	3320	73%
14. Edrana (Литва)	1034	527	96%	97.8%	1057	564	87%
15. FMS (Латвия)	1015	402	152%	97.0%	1047	402	160%
16. Sintagma Group (Литва)	956	1178	-19%	20.8%	4602	2894	59%
17. Santa Monica Networks (Эстония)	924	623	48%	19.3%	4800	3263	47%
18. New Vision Baltija Group (Литва)	840	719	17%	22.8%	3691	3924	-6%
19. NDR (Литва)	546	233	134%	96.9%	563	233	142%
20. Rix Technologies (Латвия)	529	435	22%	100.0%	529	435	22%
Среднее	-	-	26.3%	46.9%	-	-	22.6%

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

Источник: Prime Investment.

платы, приспособленной к российскому законодательству. Все это способствует увеличению темпов роста *Edrana*.

Латвийская *FMS (Finance Management Solutions)* показала крупнейший (после *Baltic Amadeus*) процентный рост дохода от ИТ-услуг и достигла наибольшего увеличения общего дохода. Высокий про-

центный рост объясняется тем, что компания была основана только в марте 2005 года. Однако это также отражает общий рост латвийского рынка ERP (системы планирования ресурсов предприятия) и успешный бизнес-старт *FMS*.

NRD, специализирующаяся на создании информационных систем, показа-

ла хорошие цифры роста как в Балтии, так и на экспортных рынках. В течение первой половины 2006 года *NRD* экспортировала свои услуги в области модернизации и реновации государственных регистраторов. Экспортный доход компании составил около одной трети общего дохода. •

Новости ИТ

СОУЧРЕДИТЕЛИ SKYPE ВОШЛИ В EUROPOS TELEMETRIJOS CENTRAS

Две эстонские инвестиционные группы приобрели мажоритарные акции в *Europos Telemetrijos Centras* — литовской компании, предоставляющей решения по дистанционному мониторингу и контролю с брендом *Connecty*.

На данный момент *Ambient Sound Investments (ASI)*, учрежденная четырьмя соучредителями *Skype*, владеет 30% *Connecty*. *InnoCap* имеет 25% акций компании с остатком, распределенным между двумя соучредителями *Connecty* и частным инвестором.

Недавно объявленные инвестиции помогут *Connecty* разрабатывать новые продукты, а также упрочить свои позиции на литовском рынке. Вливаясь в существующий инвестиционный портфель *ASI*, *Connecty* также развивает совместные решения с *Oskando*, эстонской компанией, занимающейся производством устройств по обеспечению безопасности и слежения на базе GSM для транспортных средств. *Europos Telemetrijos Centras* была основана только в начале 2005 года в Вильнюсе. Несмотря на это компания уже принимала участие в выставке СеВIT. В прошлом году на крупнейшей в Балтии выставке информационных технологий *InfoBalt Connecty* была награждена как лучшая информационная система года. В компании работают пять служащих, в ближайшем будущем планируется принять еще несколько новых специалистов.

LATTELECOM TECHNOLOGY ПРОДАЛА FMS

Lattelecom Group, ведущий поставщик электронных коммуникационных услуг в Латвии, продала входящую в концерн фирму *FMS* — дочернее предприятие *Lattelecom Technology* (ранее известна под названием *MicroLink Latvia*).

Одним из 7 новых частных акционеров является **Янис Бергс** (27,5%), который до сделки был председателем правления *Lattelecom Technology*, теперь

же он продолжит свою деятельность на посту председателя *FMS*.

FMS была продана потому, что сферы ее деятельности — решения в области бухгалтерского программирования *Apvarnis* и *UVIS* и анализа информации *MicroStrategy* — не являются приоритетами стратегического развития *Lattelecom Group*. *Lattelecom Technology* сфокусировала свои цели на предоставлении ИТ-услуг и решений по развитию инфраструктуры, ведению и обслуживанию систем управления и информации на предприятиях и обучению пользователей. *FMS* продолжит развивать функциональные возможности решений ERP. *FMS* сделала инвестиции в локализацию своего программного обеспечения ERP в Литве, где уже начаты первые проекты и где планируется организовать дочернее предприятие.

HERMITAGE SOLUTIONS ИДЕТ В ВИЛЬНЮС

Французская ИТ-компания *Hermitage Solutions*, которая уже имеет филиал в Латвии, открывает в Балтии еще один, учредив в Литве дочернее предприятие. *Hermitage Solutions* будет распространять только решения по обеспечению защиты компьютеров от спама, разрушающих программ и хакеров, а также иметь дело с другими проблемами, связанными с безопасностью цифровых данных. Менеджеры компании видят своими клиентами малый и средний бизнес. **Паулюс Чяпонис**, директор нового дочернего предприятия, прогнозирует, что спрос на продукты по защите информ-технологий в ближайшем времени возрастет на 20%. Ожидаемый доход в 2007 году — 200 тыс. евро.

NEXUM INSURANCE TECHNOLOGIES НАЦЕЛИЛАСЬ НА ЛИТВУ

Латвийская ИТ-компания *Nexum Insurance Technologies (IT Nexum)* открыла филиал в Вильнюсе. Это единственная компания в Балтийских государствах, которая специализируется на развитии и выполнении решений для

программного обеспечения в страховых компаниях. Решения *IT Nexum* помогают оптимизировать бизнес-процессы, автоматизировать политику управления, сократить ручную работу, увеличить производительность и упростить анализ операций страховых компаний. *IT Nexum* была учреждена в 2004 году *Tilde* — лидером рынка программного обеспечения на латышском языке. В *IT Nexum* работают 35 квалифицированных и опытных профессионалов. Компания имеет статус Microsoft Gold Certified Partner.

КОНТРОЛЬ НАД LATTELECOM В ОБМЕН НА ДОЛЮ В LMT

Латвийское правительство и скандинавская телекоммуникационная корпорация *TeliaSonera* приближаются к соглашению, при котором государство восстановит полный контроль над *Lattelecom* в обмен на его долю в крупнейшем латвийском операторе мобильной связи *LMT*.

Оценка *Lattelecom* и *LMT* выполнена, и ожидается, что определение стоимости будет завершено к началу декабря. В настоящее время Латвийской Республике принадлежит 51% акций *Lattelecom*, у *TeliaSonera* — 49%. Что касается *LMT*, то *TeliaSonera* принадлежит 49% акций, *Lattelecom* — 23%, Латвийскому государственному радио и телецентру — 23%, Министерству транспорта — 5%.

ЕВРОСЕТЬ ПРИХОДИТ НА РЫНОК БАЛТИИ

К концу 2006 года российский розничный продавец мобильных телефонов *Евросеть* планирует открыть 150 салонов связи: 23-30 — в Эстонии, 50 — в Латвии, 65 — в Литве.

Евросеть инвестирует в каждый магазин 50—70 тыс. евро, планируя работать в трех странах Балтии под брендом *Ultra*. *Евросеть* имеет более чем 200 складов в России. Компания намеревается в будущем стать оператором виртуальной сети. •

“ОХОТА” ЗА ЛАТВИЙСКИМ ЯНТАРЕМ

Как отмечают представители латвийских фирм, большинство инсентив-туров организуется для клиентов из стран Европы и дальнего зарубежья: менеджеров, акционеров крупных компаний и т. д. Вместе с тем наблюдается определенный рост интереса к Балтийским странам со стороны России и Украины.

Крупные латвийские компании с иностранным и местным менеджментом давно переняли опыт зарубежных коллег, и организация инсентив-тура для поощрения работников считается хорошим тоном.

Средняя продолжительность европейских инсентив-туров составляет 3—7 дней. Минимальная стоимость тура — от 215 евро на человека в день. Как отмечают туроператоры, европейские клиенты обычно укладываются примерно в такую сумму. Заказчики из стран бывшего Союза позволяют себе расходы в 1,5 раза больше.

“Инсентив-туризм начал активно развиваться в нашей стране после вступления Латвии в ЕС, — отметил директор Латвийского агентства по развитию туризма **Улдис Витолиньш**. — Весомыми аргументами в пользу приоритетного развития бизнес-туризма и инсентив-программ являются их меньшая зависимость от сезона. Заполняемость рижских гостиниц в летний сезон составляет 90%, а в среднем за год — только 37%. Привлечение клиентов в “низкий сезон” позволит увеличить число туристов”

По словам У. Витолиньша, решение о месте проведения инсентив-тура принимается узким кругом лиц, в отличие от обычного туризма, где “ехать или не ехать” решает каждый турист в отдельности. Правильно построенная маркетинговая работа может дать больший эффект при меньших затратах ресурсов. Именно этим и занимается компания *Inspiration Riga*, в которой есть доли капитала государства, самоуправления и частных предпринимателей.

“Интерес к Латвии среди туристов, безусловно, растет и за счет развития инфраструктуры. Однако нам все еще не хватает Центра конгрессов, который мог бы одновременно вместить до 5 тыс. человек. Такие предложения есть. Причем между собой конкурируют сразу несколько объектов. И, что нас особенно радует, частные инвесторы готовы вкладывать средства”, — подчеркнул У. Витолиньш.

Точной статистики, сколько именно инсентив-туров было организовано, в Латвии нет. Как отметил директор *Inspiration Riga* **Игорь Клапенков**, 12 самых крупных латвийских



ЕВГЕНИЙ ДРЕМЛЮГА: Как правило, инсентив-мероприятия организуются “под ключ”.



Любой каприз за

Анжела Ржищева, Латвия
Сигитас Пашилайтис, Литва
Дмитрий Куликов, Эстония

В конце 1970-х на мировом рынке появилось такое понятие, и оштрафующий). Компании премируют своих работников за хорошую производительности в будущем. Последние три-пять лет это

фирм, специализирующихся на инсентив-продуктах, приняли 14594 гостей. При этом было обслужено 143 группы до 49 человек, 75 — от 50 до 250 человек, и 4 — более 250 человек.

“При подготовке инсентив-тура многое зависит от профессионализма команды, — отметил И. Клапенков. — Однако мы издали специальный буклет, где представлены основные объекты — исторические, культурные, которые могут быть использованы в качестве базы для создания инсентив-продукта. Это дает зарубежным гостям представление о Латвии, а дальше, как я уже сказал, все зависит от оригинальности исполнителя. К примеру, можно организовать инсентив-программу в Лиепе, когда гости будут “охотиться” за янтарем или на Рижском центральном рынке, где они смогут ощутить местный колорит, приобрести необходимые продукты, а потом вместе с шеф-поваром ресторана гостиницы приготовить национальные латвийские блюда”

“Стремительный рост инсентив-туризма наблюдается после вступления Латвии в ЕС, — отметил специалист по туристическим продуктам *Baltic Tours* **Евгений Дремлюга**. — Однако первые туры, более-менее подходящие под нынешнее понятие “инсентив”, начали появляться в конце 90-х. Это были непродолжительные поездки, с театрализованным представлением или же с тематическим вечером и ужином.

Ныне в Латвии предлагается целый спектр вариантов инсентив. Это услуги качественно нового уровня. Требуется креа-

CINEVILLA: Киногородок в Тукумском районе Латвии привлекает любителей вернуться в начало XX века.



ваши деньги

как инсентив-туризм (что в переводе означает побудительный, по работу специальными турами, тем самым стимулируя их к большому направлению широко развивается и в Балтии.

тивный подход в планировании и организации, наряду с повышением ценности и уникальности продукта. Как правило, мероприятия организуются “под ключ” — принимающая компания берет на себя не только организацию инсентив-тура в целом, но заботится о таких мелочах, как оригинальные сувениры и выпуск специальной газеты”

ОБЪЕКТЫ ИНСЕНТИВ-ТУРИЗМА В ЛАТВИИ

Старая Рига
 Рижский югендстиль
 Рундальский замок
 Юрмала — жемчужина Латвии
 Латвийская национальная опера
 Гауйский национальный парк
 Курземе — морской край
 “Охота” за янтарем в Лиепае
 Музей оккупации Латвии
 “Ретро-тур”: день в советской тюрьме в Лиепае
 Парад старинных автомобилей
 Бобслей в Сигулде
 Полет в вертикальной струе воздуха в Сигулде
 Экскурсия по Рижскому центральному рынку
 Киногородок CINEVILLA в Тукумском районе
 SPA-центр *Marcienas Muiza*, Мадонский район
 Латгалия — страна озер

Источник: *Inspiration Riga*, Латвийское агентство по развитию туризма, собственная информация.

Современные инсентив-предложения стали более насыщенные. Например, как один из пунктов для группы арендуется трамвай, украшенный символикой компании, и совершается экскурсия по Риге, с напитками и официантами в национальных костюмах. Или же устраивается барбекю на пляже со всеми атрибутами европейского ресторана: столиками, приборами, обслуживанием, а также музыкальным сопровождением фольклорного ансамбля.

Примеров инсентив-изюминок можно привести десятки. Туроператорами разрабатываются и внедряются различные нововведения в данной сфере. Однако не стоит забывать, что они относятся к разряду коммерческих секретов, пояснил Е. Дремлюга.

“Говоря об особенностях инсентив-туризма в Латвии, хочется отметить сравнительную “нетронутость”, а также неизведанное для зарубежного туриста историческое наследие, и, конечно, недавнее советское прошлое. Где, как не у нас, можно устроить милитаризованное шоу с техникой и обмундированием советской эпохи или побывать в роли заключенного в гарнизонной тюрьме с соответствующей кухней и т. п. Безусловно, инсентив-продукты зависят от клиентов, на которых они ориентированы”, — добавил Е. Дремлюга.

Мнение Е. Дремлюги разделяет директор турфирмы *Meeting Tour Travel & SPA Consultants* **Ивета Кравале**, которая уже 11 лет специализируется на приеме гостей из стран бывшего Союза.

“Инсентив-туризм в Латвии действительно зародился в начале 90-х годов, — отметила И. Кравале. — В последние два-три года Прибалтикой как местом проведения конференций, семинаров и поощрительных программ заинтересовались и в России, в Украине и в Беларуси.

В начале 90-х российские компании стремились отправить сотрудников, в качестве поощрения, скажем, в Арабские Эмираты, в страны Старой Европы, сегодня времена и вкусы меняются. На мой взгляд, этому способствует не только членство Латвии в ЕС, но и тот факт, что мы долгое время жили в составе одной страны. Нам легче понять друг друга и предложить гостям действительно лучшее. Показать, что им здесь действительно рады.

Не скрою, нередко приходится сталкиваться с напряженным отношением. Оно и понятно, ведь человек не выбирал эту поездку, ему ее предложило руководство. И как приятно, когда, через два-три дня наши гости “оттаивают”. Тогда понимаешь — работа удалась.

Главная особенность инсентив-тура — человек должен непосредственно участвовать в мероприятии, — продолжает И.



ИВЕТА КРАВАЛЕ: Главная особенность инсентив-тура — человек должен непосредственно участвовать в мероприятии.

Элемент сюрприза

— Специфика нашей деятельности заключается в том, что мы не только организуем конференции, семинары, инсентив-туры, обеспечиваем их логистику, но и решаем вопросы, связанные с авиа- и железнодорожными перевозками, бронированием гостиниц и т. д., — отметил председатель правления *Baltic Travel Group* **Влад Корягин**. — Причем, по желанию клиента, мероприятие можно провести как в Латвии, Литве или Эстонии, так и в любой другой стране мира. С середины 2006 года, с учетом спроса, начали работать и с местными клиентами, заинтересованными в организации подобных поездок.

Говоря о развитии инсентив-туризма в странах Балтии, отмечу, что до 2003 года была слабо развита инфраструктура гостиниц, конференц-залов, Рижского аэропорта (было мало прямых рейсов), предприятий общепита. Многие зарубежные гости имели слабое представление о Латвии и других странах Балтии. Вступление Латвии в ЕС, строительство новых гостиниц, соответствующих европейским и мировым стандартам, а также создание *Inspiration Riga* способствовало привлечению бизнес-туристов. Яркий тому пример — саммит НАТО, который проходил в Латвии в ноябре 2006 года. Столь масштабное мероприятие, несомненно, вывело Латвию на качественно новый уровень в сфере конференц-туризма.

Как направление для инсентив-туризма Латвия, безусловно, не является экзотической страной, не может похвас-

тать жарким климатом. Но у нас много плюсов: географическое расположение практически в центре Европы, развитое авиасообщение, мы можем предложить сервис высокого уровня в гостиницах, ресторанах и т. д., конкурентоспособность в соотношении цена-качество, по сравнению со странами Старой Европы, а для восточных туристов — еще и привычная языковая среда. Хотя нередко приходится развенчивать навязанные СМИ стереотипы: мол, в Латвии не говорят по-русски, негативно относятся к гостям из стран бывшего Союза и т. д. В то же время для западных туристов сама по себе Латвия — уже сюрприз. Многие не представляют, что здесь вполне европейский уровень сервиса и жизни.

Чтобы привлечь клиента, необходимо креативное мышление, создание на базе имеющихся в стране достопримечательностей некоего элемента сюрприза, который не доступен обычному туристу, строго индивидуальный подход, формирование уникального продукта — не бывает двух одинаковых инсентив-туров.

Главное — создать атмосферу незабываемого праздника, чтобы у гостей надолго остались позитивные впечатления. В зависимости от направления деятельности компании, для сотрудников которой организуется тур, предлагаются оригинальные решения. К примеру, встреча гостей в аэропорту на старинных автомобилях, театрализованный костюмированный бал в старинном замке, с банкетом в стиле средневековой



ВЛАД КОРЯГИН: “Двух одинаковых инсентив-туров не бывает”.

эпохи. Это могут быть и милые подарки — к примеру, для участников конгресса из России были приготовлены “Рижские сувениры”.

— А как удается выдерживать конкуренцию с другими латвийскими компаниями?

— Информация о латвийских фирмах, специализирующихся на бизнес-туризме и инсентив, доступна в интернете, на сайте *Inspiration Riga*, а также в специальных буклетах, которые издает эта организация. Клиент может выбирать.

Безусловно, многое зависит от профессионализма, самого предложения (в том числе его оформления), умения оперативно решать поставленные задачи. Но зачастую на нашу работу влияют такие факторы, как визовый режим, наличие определенного количества свободных мест в гостиницах, стоимость авиаперелета и т. д. Несмотря на это, инсентив-туризм в Латвии развивается динамично, его ждет успешное будущее. •



БЫВШАЯ ЛИЕПАЙСКАЯ ГАРНИЗОННАЯ ГАУПВАХТА: Сегодня объект инсентив-туризма.

Кравале. Поэтому важно учитывать возраст гостей, сферу их деятельности. Мне бы не хотелось останавливаться подробно на инсентив-продуктах, это наше ноу-хау. Отмечу лишь, что среди наиболее популярных — средневековые костюмированные туры. Особенно нравится гостям Цесисский замок, катание на бобслее и полет в вертикальной струе воздуха в Сигулде. Добавьте к этому профессионализм и фантазию наших специалистов, и посещение самых обычных мест может превратиться в инсентив.

Не могу не сказать о трудностях, с которыми приходится сталкиваться. И если, скажем, визовые вопросы удается утрясти благодаря отзывчивости сотрудников консульских отделов, некоторые проблемы следует решать на уровне самоуправления столицы. Речь идет о встрече гостей на Рижском железнодорожном вокзале. Уже давно назрела необходимость оборудования автостоянки для туристических автобусов. Туриндустрия неоднократно поднимала этот вопрос на уровне Рижской думы. Увы, пока ничего не изменилось. Я очень надеюсь, что в ближайшее время ситуация разрешится в пользу туризма и города, в казну которого поступят дополнительные средства. Ведь инсентив-туризм в Латвии развивается бурными темпами”

ВИЛЬНЮССКИЕ ПРИВИДЕНИЯ

Если попытаться при помощи поисковых систем найти в литовских СМИ публикации о местном инсентив-туризме, то окажется, что за последние год-два таковых собственно и не было. Этот сектор упоминается, конечно, но акцентированного внимания почему-то не удостоивался.

Мало того, в Государственном департаменте по туризму Литвы, как выяснилось во время беседы со старшим специалистом по иностранным связям **Лидией Лукшите**, отсутствует статистика по данному сектору — при подсчетах он не выделяется особо.

Впрочем, объяснение этому — вовсе не невнимание властей или бизнес-структур к использованию расширенных возможностей туризма, когда желающие совмещают досуг с решением каких-то управленческих задач. В Литве, как можно понять после встреч с различными представителями данной отрасли, считают, что в стране необходимо целенаправленно развивать, расширять возможности отечественной туристической индустрии, активнее их пропагандировать. И единственным показателем успешной или неуспешной деятельности в этом направлении может служить только количество туристов, как иностранных, так и местных, воспользовавшихся услугами в Литве. Что толку, если, например, страна будет наращивать показатели по какому-то одному сектору, в то время как другие повиснут гириями на туристической привлекательности государства.

“Услуги инсентив-туризма в Литве начали активно предоставляться где-то лет 5—6 назад, — рассказывает **БК Л. Лукшите**. — С той поры наши возможности, как в количественном,

так и в качественном отношении выросли многократно. Добавьте сюда “естественные” преимущества — небольшие расстояния, позволяющие увязать в одном пакете, скажем, участие в конференции в Вильнюсе и посещение достопримечательностей в других регионах страны. Или возможность начать полет на воздушном шаре буквально от самой гостиницы, где проживают или работают представители какой-нибудь компании, расположенной в живописнейшем месте Вильнюса.”

Трудно не согласиться с госпожой Лукшите: действительно, не так уж много в Европе столиц, где подобное возможно. Литовцы также умело используют военные объекты, оставшиеся от Советской армии. Иностранные туристы там — нередкие гости.

Впрочем, объективности ради, нужно сказать, что некоторые подобные объекты все еще остаются в стороне от туристских троп. Так, под Каунасом имеется крупнейший военный городок, с огромной взлетно-посадочной полосой, неизведанными до конца подземельями и другими “изюминками”, с которыми группе энтузиастов никак не удастся выйти на туристический рынок. Мешают, в первую очередь, бюрократические препоны.

Что же касается других услуг, то здесь литовские компании богаты на выдумку. **Л. Лукшите** в качестве примера рассказала о посещении Вильнюса одной довольно разношерстной компанией из Западной Европы. Ее члены получили возможность от своих руководителей выбрать любое пожелание, реализацию которого боссы великодушно доверили литовцам.

Одна дама 60 лет, например, пожелала 30 коктейлей и обслуживание красавцами-мужчинами. Ее спутнику захотелось

Конференции Семинары Инсентив Выставки

Мы предлагаем профессиональные услуги по организации различных мероприятий в уникальных местах Латвии и Балтийских стран

Наши услуги

- планирование мероприятия
- подбор подходящего места (помещения)
- разнообразные инновационные инсентив программы
- организация размещения и питания
- необходимое техническое оборудование
- услуги транспорта
- учебные и ознакомительные поездки
- гиды и переводчики
- "team-building" - сплочение коллектива
- культурная, развлекательная программа
- визовая поддержка

Обращаясь к нам, Вы сэкономите время и деньги и получите незабываемые впечатления.



полетать на истребителе. И другие желания были не менее экзотичными. Но все они оказались выполненными.

Еще немножко об экзотике: в том же Вильнюсе есть особый пивной бар, представляющий собой барную стойку на велосипедной основе. Посетители совмещают приятное с полезным, поглощая очередную кружку пива и одновременно крутя педали. Уверенные, очевидно, что ведут здоровый образ жизни. Поскольку бар все это время движется по улицам города. Попутно его можно и обозреть. При соответствующей, конечно, подготовке.

Можно еще вспомнить об озере Платялю, что на северо-западе Литвы, излюбленном месте не только любителей дайвинга из Литвы, но и соседних Латвии и Калининградской области. На его дне при помощи местных монахов установлен крест, а на Новый год здесь же наряжают подводную елку.

Экзотика действительно привлекает в Литву немало туристов, соглашается и представитель компании *Liturimeks* **Пятрас Стасялис**.

— Наши основные клиенты — это туристы из Германии, Великобритании, Польши, — говорит П. Стасялис. — И всех их в той или иной степени интересует экзотика. Правда, если для западноевропейцев Литва сама по себе является экзотикой, они нередко уверены, что встретят здесь, мягко говоря, не очень цивилизованное государство, то поляки, например, уже более конкретны. Поэтому могут со знанием дела выбирать между, скажем, знакомством с ночными клубами Вильнюса и школой экстремального автовождения в Друскининкае. Или походом по ночной столице Литвы в рамках архитектурно-исторической программы “Вильнюсские привидения”.

П. Стасялис заметил, что компания *Liturimeks*, регулярно участвуя в зарубежных туристических выставках, всякий раз старается представить особый пакет предлагаемых услуг в области инсентив-туризма. Если же все имеющееся в наличии собрать и распечатать на бумаге, то получится порядка 40 листов.

Однако утверждать, что этот вид туризма являет собой в Литве пример сказочного благополучия, было бы, конечно, чересчур натянуто.

В последние годы в Литве, особенно в ее столице Вильнюсе, значительно выросло и число конференц-залов, и их вместительность. Однако, по словам П. Стасялиса, все еще ощущается их нехватка, особенно тех, что способны вместить большое количество посетителей.

Такого же мнения придерживается **Инга Шветкаускайте**, ассистент директора компании *OM Baltics DMC*, одного из лидеров инсентив-туризма в странах Балтии.

— Не хватает не только конференц-залов большой вместимости, но и больших отелей, — считает И. Шветкаускайте. — Нашей компании приходилось сталкиваться с проблемами, когда на конференцию прибывали 650 человек, которые, к сожалению, никак не могли поселиться все вместе.



ЛИДИЯ ЛУКШИТЕ: Возможности инсентив-туризма, как в количественном, так и в качественном отношении выросли многократно.

Поскольку компания *OM Baltics DMC* работает во всех трех странах Балтии, то, как заметила госпожа Шветкаускайте, ее представители могут утверждать, что Литва (и Вильнюс, и Каунас) проигрывает своим соседям по части развитости авиасообщения с остальным миром. У той же Риги больше возможностей (шире выбор) по доставке авиапассажиров, скажем, из Франции, Великобритании, США, Бельгии — стран, являющихся основными поставщиками туристов, совмещающих в Балтии служебную и культурно-ознакомительную программу.

— Мы стараемся, чтобы наши клиенты получили как можно больше за свои деньги, — говорит Инга. — Поэтому фактор времени для нас чрезвычайно важен, мы не можем терять много времени на переездах и ожиданиях.

Стоит отметить, что заслуга в явном увеличении в последние годы числа туристов, воспользовавшихся в Литве инсентив-услугами, на что указывали все собеседники, принадлежит не только местным туристическим фирмам. На этот сектор обратили внимание и крупные литовские бизнес-структуры.

Как рассказала директор Департамента по персоналу *SEB Vilniaus bankas* **Йолита Лауцовене**, шесть лет назад в банке родилась идея прибегнуть к проведению летних спортивных праздников, которые помогли бы объединению коллектива, пропаганде ценностей этой финансовой группы. В этом году на литовском побережье собрались представители банков группы SEB не только из Литвы, но и других стран — Швеции, Эстонии, Латвии, Германии, Украины и России. Подобные мероприятия проводятся ежегодно.

Й. Лауцовене подчеркнула, что банк всячески приветствует “инициативу на местах”, когда работники по собственной инициативе организуют различные выезды и мероприятия, где можно было бы обсудить какие-то рабочие замыслы, обменяться опытом, а заодно способствовать выработке командного духа, способности работать сообща. А с каждым годом у *SEB Vilniaus bankas* все больше возможностей реализовывать подобные задумки.

Вот только один из последних примеров, свидетельствующий о том, что хотя в Литве инсентив-туризм не подчитывается по отдельной графе, его развитию власти уделяют пристальное внимание. В середине ноября в Литве прошла международная конференция “Авиационный туризм в Литве: проблемы и перспективы”, в ходе которой представители государственных структур договорились заняться оживлением авиатуризма. Хотя в стране 26 аэродромов, это сектор пока не может похвастать особыми успехами.

РЕЙСЫ-ПРЕМИИ В ЭСТОНИИ

Начало инсентив-туризму в Эстонии было положено в 2001 году, именно тогда начала свою работу первая фирма, которая сконцентрировалась на этом виде туристических услуг, написала в своем дипломе “Incentive-tourism in the world and in Estonia, Tallinn 2006” **Лийна Клампп**.

По ее словам, главный специалист туристического отдела Таллиннского департамента предпринимательства **Меели Яаксоо** “подсмотрела” идею на международной ярмарке конференц- и инсентив-туризма. Немногим ранее, к 2000 году, у европейцев проснулся интерес к странам бывшего соцблока. Предугадывая будущий спрос на рынке, департамент издает в 2002 году журнал *Incentive in Tallinn*. Издание было приложением другого издания *Tallinn Conference Directory*, которое предоставляло информацию о существующих на рынке туристических предприятиях и предлагаемых услугах. Сегодня из-

дание выпускается в третий раз, и количество предприятий, которые рекламируют себя подобным образом, достигло 62.

Инсентив-рейс составляется в тесном сотрудничестве с клиентом — это хорошо продуманная программа, которая состоит из нескольких инсентив-услуг. Для клиентов, которые заинтересованы в некотором представлении о предоставляемом в стране продукте, департамент предпринимательства Таллинна создал страничку www.tourism.tallinn.ee.

Координатор туристических исследований центра туризма Целевого учреждения развития предпринимательства **Пирет Каллас** говорит, что статистики по инсентив-туризму, к сожалению, нет, поэтому точно охарактеризовать эту отрасль (кто клиенты и откуда) довольно-таки трудно. “В Эстонии это довольно новое предприятие, серьезно развитием инсентив-туризма начали заниматься последние 3–5 лет”, — говорит П. Каллас. Традиционно пунктом назначения “рейсов-премий” (дословно по-эстонски звучит именно — *preemiareis*) являются места, предлагающие привлекательные, экзотические и эксклюзивные услуги.

Каллас говорит, что о возможностях Эстонии потенциальным туристам пока еще мало известно, поэтому количество рейсов, совершенных иностранцами в эту страну, не может быть большим. При этом в Эстонии возможности для новых ощущений велики — тематические экскурсии, концерты, спортивные мероприятия, экстремальный спорт, походы в военном стиле, гурме-туры и многое другое. Пакеты рейсов-премий предлагают как специализирующиеся в этой отрасли турфирмы, так и другие. Со временем ассортимент только растет.

“Планировкой города и зданий, крепостных укреплений и парков занимались немцы, русские, шведы, финны, итальянцы и эстонцы. Именно благодаря такому богатому архитектурному, историческому и культурному наследию Таллинн интригует разнообразием инсентив-программ”, — пишет главный специалист отдела маркетинга Таллиннского департамента предпринимательства **Ирина Свидлов** для российского журнала *Business Travel*.

В отличие от конференц-туризма, инсентив-туризм не требует специальных сооружений. Используя существующие в государстве, городе особенности и природные ресурсы создается свой имидж, привлекающий инсентив-туристов.

В инсентив-туризме ценятся персональный подход и концентрация внимания на мелочах. Всего этого стараются придерживаться эстонские фирмы, предлагающие услуги по организации интенсив-программ.

Тематика инсентив-программ очень разная: искусство и музыка, исторические туры, городские экскурсии, экстрим и приключение, морские туры, национальные традиции, расслабляющие туры, team-building (командные игры), гурме-туры, “взгляд в прошлое” рядом с Таллинном.

И. Свидлов говорит, что оживить обычную экскурсию по городу можно и просто “случайной” встречей с трубо-



ПИРЕТ КАЛЛАС: В Эстонии возможности для новых ощущений велики.

чистом (от 40 евро) или, например, боем шпажистов в средневековых костюмах (от 60 евро). Рассказывая о преимуществах проведения и организации интенсив-программ в Таллинне, сотрудник туристического ведомства отмечает плюсы страны. Это и близость Таллинна к Москве (1,2 часа), и всего 2–3 часа полета в любую точку Европы. Компактность страны, разнообразие мест проживания, множество спа-гостиниц, хорошее соотношение цены и качества. “Многообразие инсентив-программ. В Таллинне действительно оживают сказки и претворяются в жизнь, на первый взгляд, неосуществимые фантазии”, — считает Ирина. Плюс современные решения в инфотехнологии и знание языков, в том числе, и русского.

Основа инсентив-программ, как правило, неизменяема. Тематика программ тоже уже с годами устоялась и установилась. Изменяются вариации тематик и программ, в зависимости от запросов клиента. “Недавно сама лично участвовала в творческой инсентив-программе, что оставило неизгладимое впечатление”, — пишет Свидлов.

В человеке часто спрятаны всевозможные таланты, о которых он и не подозревает. В прямом смысле слова творческие инсентив-программы позволяют раскрыть очень чувственную и скрытую сторону их участников.

Под руководством профессионалов в своей области возможны росписи по шелку, керамика, деревообработка, лепка скульптуры с натуры, а также написание коллективных живописных полотен, где каждый участник программы может запечатлеть наиболее запомнившуюся деталь или эмоцию о Таллинне. •

РИГА ТАЛЛИНН ВИЛЬЮС



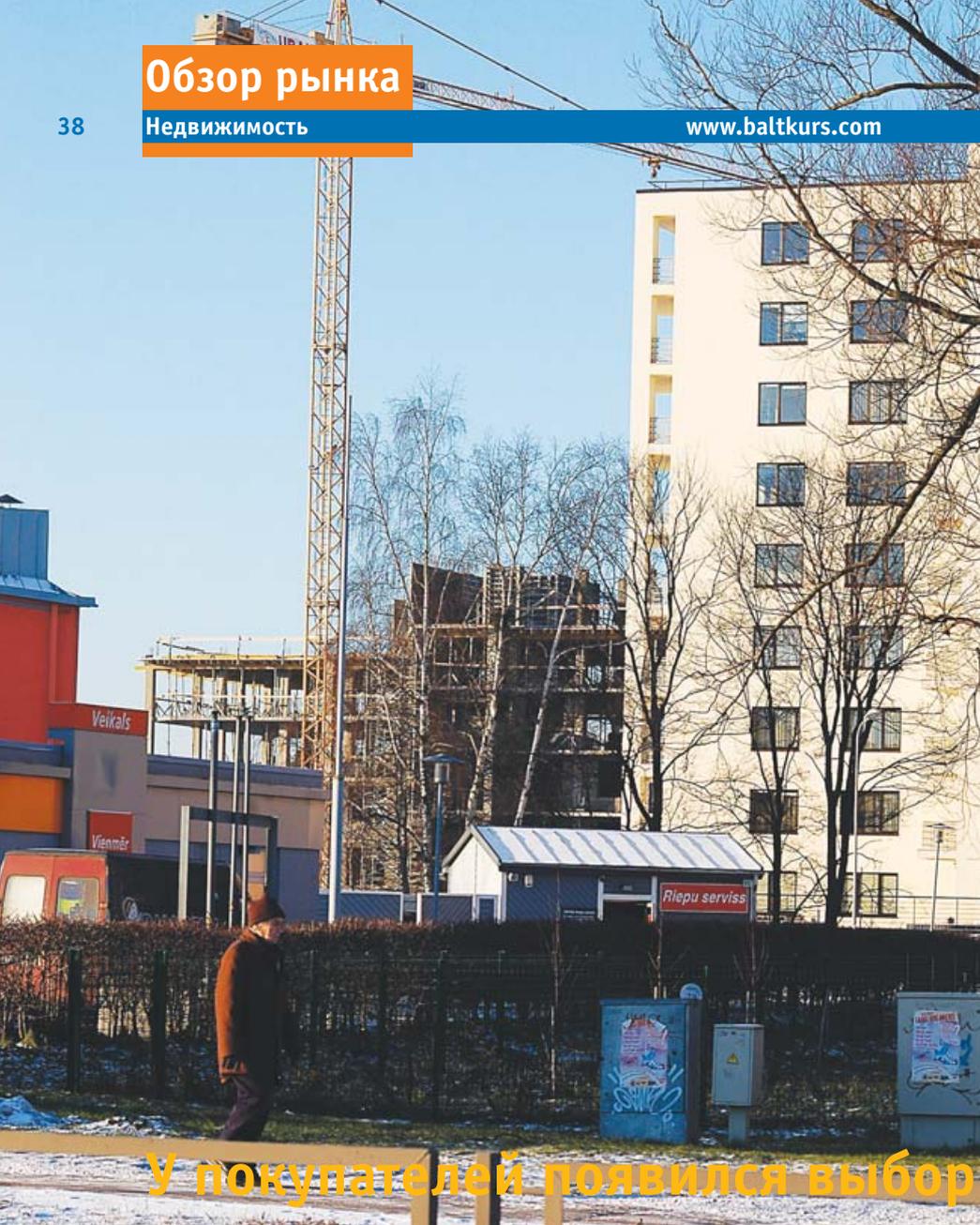
**Доверьте
вашу поездку
профессионалам!**

- бронирование авиабилетов
- медицинское страхование поездок
- широкий выбор гостиниц
- комплексное и корпоративное обслуживание
- гибкие формы расчетов
- конференции и мотивационные поездки

www.btgroup.lv

Baltic Travel Group
Business Travel

Ул.Тиргоню, 8 Рига, LV-1050, ЛАТВИЯ
Тел. +371 7228429, 7228428,
GSM +371 26 660680, e-mail: info@btgroup.lv
ЭСТОНИЯ: тел. +372 6640250, e-mail: info@btgroup.ee
ЛИТВА: тел. +370 5 2609375, e-mail: info@btgroup.lt



У покупателей появился выбор

Елена Вилцене

Напряжение на рынках Балтийских стран, недавно испытывавших особенно бурный подъем, определенно спало. По сравнению с ежегодным процентным ростом цен на жилье в Литве, Латвии и Эстонии в течение последних лет динамика 2006 года (особенно за последние шесть месяцев) более спокойная. Сегодняшние покупатели больше не торопятся с приобретением случайно выбранного жилья и начинают отдавать предпочтение более качественным и долгосрочным проектам. Обзор подготовлен при содействии консультантов по недвижимости *Ober-Haus Real Estate*.

В начале лета рынок жилья в столицах Литвы и Эстонии (Вильнюсе и Таллинне) определенно “охладился” — интерес покупателей к нему существенно снизился по сравнению с предыдущими месяцами, поэтому изменений цен практически не наблюдалось ни в Вильнюсе, ни в Таллинне.

В РИГЕ НАМЕТИЛАСЬ СТАБИЛИЗАЦИЯ...

Только в столице Латвии Риге цены постепенно шли вверх даже в летний

период, хотя и существенно более низкими темпами. Если в Риге до мая наблюдался ежемесячный 5-процентный рост, то летом повышение цен на жилище начало значительно замедляться: средний рост цен на квартиры в июне был 2%, в июле — 1,3% и в августе — 1%.

В целом, однако, цены на недвижимое имущество за последние шесть месяцев в латвийской столице выросли весьма существенно, примерно на 20%.

Вследствие постоянного (хотя очевидно замедленного) роста цен Ри-

га стала весьма явным лидером среди всех трех столиц в Балтии. Здесь цены на квартиры, как в новостройках, так и в старых домах, в среднем на 10—15% выше, чем в Вильнюсе или Таллинне. В сентябре цены на новые квартиры с незавершенным строительным циклом в микрорайонах Риги достигали от 1400 до 2100 евро/кв. м. Цены на старые квартиры колебались от 1200 до 1700 евро/кв. м.

К концу 2006 года на рынке жилья в латвийской столице наметилась стабилизация. Рост стоимости недвижимости в большинстве районов практически остановился. Происходило выравнивание цен на квартиры между более и менее популярными районами.

Так, за ноябрь серийное жилье подорожало на 2,2%, а стоимость одного квадратного метра достигла 1520 евро.

...В ВИЛЬНЮСЕ НЕКОТОРОЕ СНИЖЕНИЕ...

Ситуация в литовской столице немного отличается от соседней. Начиная с первого квартала 2006 года цены на жилье в Вильнюсе стабилизировались и без существенных изменений в марте-апреле держались примерно на том же уровне, что и в начале года. Цены на вновь построенные квартиры не снижались, а в некоторых случаях даже слегка возросли. На большинство квартир в домах советской застройки цены также оставались стабильными; хотя на менее ликвидные квартиры в зданиях, в большинстве своем построенных в микрорайонах до 1980 года, цены снизились в пределах 5—10%.

Сходная ситуация наблюдалась также в процессе заключения сделок на покупку квартир: если раньше потенциальный покупатель не мог снизить цену путем переговоров на 300—600 евро, то летом появилась возможность договориться о снижении на 1000—3000 евро. По этой причине на рынке наблюдаются более широкие интервалы цен на квартиры старой застройки. Однако из этого нельзя сделать заключение, что цены на них уменьшились, поскольку цены на более востребованные квартиры, расположенные в более удобных районах или лучше сохранившихся зданиях (чей возраст не превышает 30 лет) не изменились и остались на том же самом уровне.

Летом в Вильнюсе цены на квартиры, построенные в блочных домах в микрорайонах, находились в диапазоне

от 950 до 1500 евро/кв. м; в кирпичных зданиях — до 1600 евро/кв. м (в зависимости от месторасположения и времени постройки). Цены на квартиры без отделки в новостройках колеблются от 1050 до 1850 евро/кв. м, а в отдельных случаях могут даже превысить 2000 евро/кв. м. Цены на такое жилье в центре Вильнюса и в Старом городе находятся в диапазоне от 2300 до 5200 евро/кв. м и оставались стабильными в течение последних шести месяцев.

В ноябре цены на квартиры старой постройки (до 2005 года) в Вильнюсе снизились на 2%.

...А В ТАЛЛИННЕ РАСТЕТ СПРОС НА ХОРОШЕЕ ЖИЛЬЕ

В Таллинне, как и в Вильнюсе, по сравнению с быстрым повышением цен в 2005 году и активностью жилого сектора, ситуация в 2006 году не напоминает о буме последних нескольких лет. Поэтому никакие существенные изменения цен на продажу квартир в центре Таллинна за последние шесть месяцев не наблюдались. Цены на квартиры в домах старой застройки в центральной части города находились в диапазоне от 2200 до 3200 евро/кв. м. Цены на новостройки обычно колеблются в пределах от 2800 до 3500 евро/кв. м.

Однако за последние шесть месяцев цены на старое жилье в предместьях Таллинна снизились на 10—20%. Это падение в Таллинне выглядит как вполне нормальное явление, поскольку с конца 2005 и в начале 2006 г. цены на квартиры старой застройки почти не отличались от цен на вновь построенное жилье. В настоящее время цены на старые квартиры в микрорайонах Таллинна находятся в пределах от 1200 до 1500 евро/кв. м. Цены на квартиры в новостройках, расположенных за пределами центра города, обычно колеблются в интервале от 1500 до 1900 евро/кв. м.

И если предложение на квартирном рынке в целом удовлетворяет, а на старые квартиры даже превышает спрос, то предложение на рынке земли и индивидуального жилья в данный момент удовлетворить высокий спрос не может. Растущая экономика страны увеличивает возможности и потребности жителей, поэтому в Таллинне люди стремятся продать более старое жилье и ищут квартиры в новостройках или индивидуальные дома. По этой причине по сравнению с ежегодными показателями сектор индивидуального жилья за свидетельствовал рост цен на 15—35%.

Например, дом, который в прошлом году стоил 160 тыс. евро, уже в этом году стоит 225 тыс. евро.

ПО СХОДНОМУ СЦЕНАРИЮ

С учетом текущей ситуации на столичных рынках Балтийских стран можно сделать вывод, что, несмотря на небольшие различия, развитие рынка недвижимости проходит по сходному сценарию во всех трех городах. Вследствие рекордно низких процентных ставок, особо благоприятных условий кредитования, растущей экономики, повышающихся зарплат и оптимистических представлений относительно будущего, Латвия, Литва и Эстония испытывают большой спрос на жилье (как на квартиры, так и земельные участки), который поначалу не могли удовлетворить из-за медленно растущего предложения.

В период 2003—2006 годов Балтийские страны пережили реальный жилищный бум, который привел к удвоению и даже утроению цен на жилье. Невывало быстрый рост цен привлек на рынок не только новых девелоперов и инвестиционные компании, но и спекулянтов, деятельность которых также внесла свой существенный вклад в действительно внушительные скачки цен. Самое быстрое повышение цен на жилье было недавно зафиксировано в столицах Литвы и Латвии, немного медленнее этот процесс идет в Таллинне, поскольку здесь цены до начала бума были выше, чем в Вильнюсе и Риге.

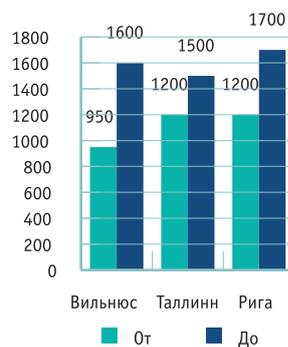
Однако, начиная с весны 2006 года, ситуация на рынках всех трех Балтийских стран существенно остыла. И опять по очевидным причинам. Рост процентных ставок на жилищные ссуды с начала 2006 года, быстро растущее предложение на квартиры в новострое, достаточно высо-

кий уровень цен на жилье и сильное снижение активности спекулянтов на рынке привели к большому выбору возможностей для покупателей. В то время как высокие цены и продолжающие свой рост процентные ставки вынудили потенциальных покупателей рассматривать свои возможности с более разумной позиции.

Вполне естественно, что государства со сравнительно небольшими различиями в политической, демографической и экономической ситуации почти одновременно вступили в новую фазу развития рынка. Сегодняшние покупатели больше не торопятся с приобретением случайно выбранного жилья и начали отдавать предпочтение более качественным и долгосрочным проектам.

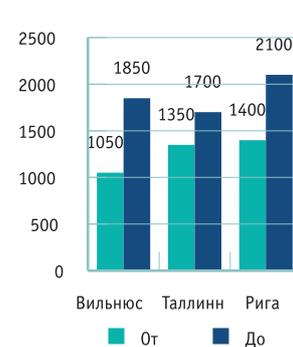
И хотя предложение квартир на рынке (особенно старого строительства) в основном удовлетворяет спрос, однако все еще есть нехватка индивидуального жилья и участков земли для строительства этих зданий. Вследствие чрезвычайно высокого уровня рентабельности при строительстве жилых зданий девелоперы стали намного меньше фокусировать свое внимание на проектах строительства индивидуального жилья и полусобняков, где конкуренция значительно меньше, чем на рынке квартир. Мимолетный взгляд на перспективы рынка жилья в столицах Балтийских стран приводит к мысли о том, что самое серьезное соревнование в будущем должно остаться за рынком новых строящегося жилья. Изобилие новых проектов, высокий уровень цен и растущий опыт покупателей показывает, что этот сегмент должен в основном сосредоточиться на строительстве и экологическом качестве зданий. Насыщение на рынке индивидуальных и малоквартирных домов пока не ожидается. •

ДИАПАЗОН ЦЕН НА ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ В МИКРОРАЙОНАХ, EUR/M²



Источник: Ober-Haus Real Estate.

ДИАПАЗОН ЦЕН НА НЕДОСТРОЕННЫЕ НОВЫЕ КВАРТИРЫ В МИКРОРАЙОНАХ, EUR/M²



Источник: Ober-Haus Real Estate.

Сотрудничество как оптимальный способ решения проблем

Юджин Этерис

Процессы интеграции в ЕС затрагивают в основном различные сферы экономической деятельности. Такие социальные области, как безопасность, юстиция и правоохранительная деятельность находятся пока в зоне “координации”; полицейские органы в ЕС уже более десятка лет активно кооперируются. Правда, и преступный мир пытается находить лазейки в кордонах общего рынка, и часто довольно успешно. Вопросам противодействия вызову криминальных элементов на “площади ЕС” и обеспечению общего режима безопасности и была посвящена ноябрьская конференция “Общество, человек, безопасность — 2006”, организованная в Риге Балтийской международной академией (БМА), Балтийским антикриминальным и антитеррористическим форумом (ВAAF) и Латвийской федерацией детективов и служб безопасности (LDDF) при поддержке ASIS International.

Конференция собралась в важный для развития Балтийских стран период. Уже давно назрела необходимость открытого и детального обсуждения в регионе актуальных проблем безопасности — как государств в целом, их экономической и финансовой систем, так и компаний, фирм и граждан. Кто и что делает в этом плане? На эти вопросы в течение двух дней отвечали участники этой конференции. Кроме латвийских и эстонских специалистов в ней участвовали представители Германии, Скандинавских стран (Дании, Норвегии и Швеции), а также России.

БЕЗОПАСНОСТЬ ОБЩЕСТВА: ТРИ КИТА СОТРУДНИЧЕСТВА

Существует расхожее мнение, что безопасность государства и общества базируется на безопасности индивида, бизнесмена и предпринимателя. Фактически это так, но обеспечить надлежащую безопасность всем элементам этой конструкции довольно сложно: тут нужны как специальные меры, так и специальные органы. Что касается последних, то существуют НАТО, Интерпол и Европол, а также ряд других органов на международном уровне (и целый ряд учреждений национальных), которые и помогают государствам вести надлежащим образом эту работу. Так, например, НАТО, куда Латвия и другие Балтийские страны вступили в 2004 году, обеспечивает военно-оборонительную безопасность страны совместно с внутренними вооруженными силами.

Латвия, как отметил в приветственном слове начальник Главного управления полиции г. Риги генерал Андрис Дзенис, придает большое значение вопросам противодействия трансграничной преступности. Общая концепция безопасности в странах Балтии варьируется в следующих измерениях:

- военное сотрудничество (НАТО),
- общие вопросы борьбы с криминальной преступностью и терроризмом (Интерпол),
- полицейское сотрудничество стран-членов ЕС (Европол).

Кроме того, следует отметить двустороннее и многостороннее сотрудничество в вопросах борьбы с коррупцией, сбытом наркотиков и деятельности служб безопасности.

Если гипотетически отойти от натовских проблем, то безопасность индивида и общества покоится на “трех китах” сотрудничества — Интерпол, Европол и обеспечение правопорядка в странах Балтии.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЫЗОВЫ: ИНТЕРПОЛ

Основное направление работы этой организации можно было бы сформулировать так: лучше предотвратить преступление, чем искоренять его последствия. Надо добавить — и значительно дешевле. Именно поэтому в Интерполе имеются три главных “блока”:

- Уникальная глобальная система коммуникаций полицейских органов.
- Специальная база данных для информационного обмена.
- Проведение полицейских операций во всем мире.

Специальная поисковая система (Automated Search Facility) содержит дан-

ИНТЕРПОЛ

International Criminal Police Organization — международная организация сотрудничества криминальной полиции. Исторически Латвия была одной из первых членов этой организации уже в 1923 году, то есть с момента ее создания. Но затем членство было остановлено.



ЮРИС ЯСИНКЕВИЧ: Именно я создавал в Латвии бюро Интерпола еще в 1992 году.

ные по разыскиваемым лицам, машинам (в розыске около 4 млн. единиц самых “крутых” авто), предметам искусства (разыскивается около 21 тыс. предметов), различные документы (около 12,3 млн. единиц).

БК предложил поделиться своими мыслями о значении Интерпола в Латвии Юрису Ясинкевичу, начальнику центрального бюро этой организации в Госполиции Латвии: “Вообще-то именно я создавал в Латвии эту структуру еще в далеком 1992 году. Надо заметить, что параллельно мы сотрудничали, так сказать, неформально, в рамках “Балтпола” — кооперации полицейских служб трех стран Балтии. Все это в конечном итоге примерно через десять лет и привело нашу страну к вступлению в Интерпол. Сегодня в Интерполе сотрудничают 186 государств — почти столько же, сколько и в ООН.

Надо сказать, что работа Интерпола идет весьма успешно и активно, несмотря на то, что от нашей страны это сотрудничество осуществляют всего три человека, — помогает техника и компьютеры. Ежегодный взнос Латвии в эту организацию — всего около 10 тыс. евро.

Если говорить о главных направлениях работы, то они отражают самые болевые точки нашего региона: наркобизнес, нелегальная иммиграция и “торговля” людьми. Недавно совместно с

нашими скандинавскими коллегами мы раскрыли крупную криминальную сеть торговли “женским товаром”.

ЕС И БЕЗОПАСНОСТЬ ИНДИВИДА: КАМНИ ПРЕТКНОВЕНИЯ

Пожалуй, самой сложной проблемой в кооперации полицейских служб в ЕС является ее вспомогательный или координирующий характер. Дело в том, что такое сотрудничество базируется на том, что Евросоюз не вправе навязывать странам-членам какие-либо требования; здесь кооперация — дело добровольное, и ЕС может только рекомендовать принять какие-то меры или активизировать сотрудничество.

Например, принятие решений в области борьбы с наркотиками — актуальной проблемы для стран Балтии — остается за странами ЕС; это не может не усложнять работу по контролю транспорта (трафика) наркотиков, их поставок и мониторинга. Различия по странам весьма существенны: так, в Голландии власти довольно либерально подходят к торговле наркотиками (некоторые из “легких” по рецептам можно приобрести в обычных аптеках), в Италии и Испании наказанию подлежат лишь крупные сделки. Унификация подобного законодательства в обозримом будущем практически невозможна, считают ученые.

Начальник криминальной полиции полицейского управления столицы Латвии **Инте Кюзис** предложил, в частности, хороший выход: “Подход должен быть такой — наши службы должны охранять индивида и бизнес; таким образом мы охраняем и государство, и общество”. Хотелось бы, чтобы эти слова услышали в штаб-квартире ЕС.

В момент вступления новых стран ЕС в Европол ее исполнительный директор **Мариано Симанкис** заметил: “Увеличение числа государств и расширение географии Европола улучшит совместную деятельность правоохранительных органов в борьбе с международной организованной преступностью”.

СФЕРЫ КООПЕРАЦИИ

Вообще-то говоря, некоторые элементы правового сотрудничества развивались в ЕС с самых первых шагов кооперации и интеграции. Можно отметить две такие сферы. Одна — сотрудничество в гражданско-правовых вопросах — была даже записана в ст. 220 основного учредительного договора ЕС 1957 года. Она касалась упрощения формальных процедур, связанных с обоюдным признанием судебных решений по гражданским спорам, включая коммерческие и торговые.

Затем крупным прорывом были Маастрихтский (1992 год) и Амстердамский (1997 год) договоры.

Несколько сложнее обстояли дела с сотрудничеством в криминальной сфере. Лишь в 1997 году была одобрена единая программа действий ЕС по борьбе с организованной преступностью, которая содержала 30 рекомендаций по сближению национальных требований. С января 2004 года вступили в силу “единый европейский ордер на арест” и единая процедура экстрадиции преступников.

Об успехах в борьбе с коррупцией БК попросил рассказать директора Латвийского бюро по предотвращению и борьбе с коррупцией (KNAB), профессора **Алексея Лоскутова**.

“Наше бюро имеет очень широкие полномочия; можно сказать, уникальные для стран Балтии (почти такие же, как и в Литве). В Эстонии эти вопросы решаются сотрудниками обычной полиции. В виду важности KNAB его директор выдвигается правительством и утверждается парламентом на 5 лет. Я формально возглавляю бюро с начала 2003 года, и за это время было сделано много. Только один пример. О коррупции в судах говорилось много. Даже президент отреагировала на это: мол, не может быть, это неправда, наши судьи — честные люди! И вот недавно в Риге мы завершили одну из операций: были арестованы две судьи и работники суда за получение взятки в размере 500 латов.

К нашей службе у общества повышенный интерес — ежемесячно бюро упоминается более 300 раз в средствах массовой информации.

По моему глубокому убеждению, искоренить коррупцию можно, только

изменив сознание общества; я знаю, что это нелегко, но надо!”

КАК ЖИТЬ ДАЛЬШЕ

Конечно, многое зависит и от подготовки и квалификации специальных полицейских сил в области “европейской преступности”. Пока наблюдатели из ЕС весьма скромно оценивают потенциал балтийских “еврокопов”. Ушлые и активные криминалы, которых, так сказать, “ноги кормят” гораздо активнее пересекают границы, не испытывая никаких проблем. Для полицейских чинов и даже рядовых “на дежурстве” это становится проблемой. Например, к каким данным зарубежный “коп” может иметь доступ? Это решает каждая страна, даже если речь идет о сотрудничестве, то и оно “дозировано”. У криминального элемента задача сводится только к одному — монополю прибыли. В прошлом году преступники “надули” бюджет ФРГ почти на 16 млрд. евро. И в основном путем махинаций с НДС, используя всякие “карусельные” схемы с ПВН и НДС.

Сегодня национальные правила еще очень различны: например, по представлению данных из национальных регистров без решения суда или постановления прокурора. Криминалы же используют все возможные средства для торговли детьми и женщинами, наркотиками и порно во всех странах Европы. Полицейским часто трудно “по заданию” оперативно перескочить границу другого государства.

Но есть и подвижки: уже почти полтора года действует единое постановление об аресте в ЕС особо опасных преступников; правда, это делают местные копы по представлению своих коллег в других странах.

ОСНОВАНИЯ ДЛЯ ОПТИМИЗМА

Весьма откровенно признать, отмечая в кулуарах участники конференции, что в странах Балтии уже сформировалась общая концепция сотрудничества по вопросам безопасности. В военной области — это структуры НАТО. В глобально-полицейской — это участие в Интерполе. А сотрудничество в области внутренних дел и правосудия осуществляется в рамках Европола. Но, конечно, за государствами остается большое число практических вопросов “безопасности”, таких, как корпоративная и экономическая безопасность, работа частных детективных структур и служб и многое другое. Откровенно, что участники форума покидали его полными оптимизма и уверенности в успешно проделанной работе. •

ЕВРОПОЛ

Полицейская кооперация под названием Европол началась в Евросоюзе в 1994 году, она обеспечила более оперативную работу правоохранительных органов в странах Сообщества. Через десять лет после этого, в сентябре 2004 года, Латвия и шесть новых стран ЕС стали полноправными членами этой организации. Европол, как и Интерпол, также занимается сбором, анализом и обменом информацией с целью противодействия торговле наркотиками, нелегальной иммиграции, киберпреступлений и коррупции. В настоящее время почти все страны ЕС являются членами Европола. Штаб-квартира Европола находится в Гааге; его директор — г-н Макс Питер Ратцел.

Налоговая политика Балтийских стран

Юджин Этерис

Вопросы налогообложения играют значительную роль в экономическом, финансовом и политическом развитии стран Балтии. Достаточно сказать, что именно различные виды налогов составляют главную долю поступлений в бюджеты этих стран. В то же самое время налоговая политика этих стран выступает инструментом формирования хорошего климата для иностранных инвестиций, что подразумевает низкую налоговую базу, особые поощрения, возможности безналоговой деятельности, если доходы инвестируются в Балтии. Очевидно, что налоговая политика — явление сложное и дать исчерпывающую информацию о ее состоянии в одной статье невозможно, БК ограничился лишь обзором наиболее существенных аспектов этой политики.

Несмотря на внедрение в странах Балтии системы “единой или унифицированной” базы персональных и корпоративных налогов, они довольно значительно разнятся. Так, согласно латвийскому закону “О налогах и пошлинах”, принятом в апреле 2005 года, в стране насчитывается 25 видов различных налогов.

Кроме того, налоги в Балтии взимаются как на государственном, так и региональном и даже муниципальном уровне. Часто такие налоги, пусть совсем незначительные, взимаются дополнительно в позициях “основной” налоговой базы.

Наряду с налоговым законодательством, содержащим базовые принципы налогообложения, в Балтийских странах имеются и специальные законы, устанавливающие систему специальных налогов, таких как НДС, корпоративные доходы и различные сборы.

Довольно специфична система акцизных налогов в странах Балтии. Так, согласно латвийскому закону “Об акцизном налоге”, принятому в октябре 2005 года, установлены следующие его виды: на прохладительные напитки — 2 лата за 100 л., на вино — 30 латов и на алкогольные напитки выше 22 градусов — 550 латов за 100 литров, на сигареты — 178 латов и на сигары — 11 латов за тысячу, на бензин и дизельное топливо — 164—281 лат (в зависимости от видов), а на моторные масла — 83 лата за тонну и т. д. Примерно такая же система акцизов и в двух других странах.

Во всех трех странах действует налог на природные ресурсы, который физические и юридические лица выплачивают согласно выданным лицензиям. Кроме того, имеется налог на различные виды упаковочных материалов.

Тем не менее некая унифицированная база налогообложения в странах Балтии

действительно существует. Так, **корпоративный налог** находится на уровне 13—15% в Латвии и Литве и на уровне около 24% в Эстонии (может быть и нулевое обложение, если прибыль инвестируется в Эстонию). В связи с введением в Литве социального налога — 4% в 2006 году и 3% в 2007 году корпоративные налоги составляют соответственно 19% в 2006 и 18% в 2007 году.

Уровень персональных налогов (или подоходных налогов с населения) почти одинаков в двух странах: 23% в Эстонии и 25% в Латвии (при всевозможных особенностях); в Литве — он составляет, как правило, 15%, но возможно повышение до 33%. Заметим, что во всех трех странах этот вид налогов универсален (flat tax) и не зависит от уровня полученных доходов. Одинаков во всех трех странах и уровень НДС, который равен 18%.

Примечательно, что граждане стран Балтии должны платить налоги со всех доходов, полученных ими в любой стране планеты, а нерезиденты и неграждане — с доходов, полученных в данной стране.

ЛАТВИЯ

Наиболее специфичным являются налоги и сборы, предусмотренные в Латвии за регистрацию фирм и компаний. В число, так сказать, обычных налогов латвийское правительство ввело следующие: регистрационный сбор “за скорость” оформления (от 100 до 300 латов в зависимости от того, насколько быстро заявителю нужна дата регистрации), сбор за публикацию в Регистре предприятий (24 лата). Если затем необходимо внести какие-то незначительные изменения в уставе компании или фирмы, то взимается сбор от 10 до 30 латов, плюс снова публикация в Регистре, теперь уже 8 латов. Если изменения серьезные, такие как, например, смена директора или председателя совета директоров, то взимается от 20 до 60 латов плюс “обычные” 8 латов за публикацию в Регистре.

Сборы взимаются как за регистрацию обычной резидентской компании, так и за регистрацию иностранного представительства: 20 латов, если регистрация нужна в течение 15 рабочих дней, 40 латов — если эта процедура “совершается” в течение 4 дней и 60 латов — до конца текущего рабочего дня. Конечно, затем взимаются дополнительные 10—30 ла-

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В СТРАНАХ БАЛТИИ, %, ИЮЛЬ 2006 Г.

Вид налога/сбора	Эстония	Латвия	Литва
Индивидуальный подоходный налог	23.0	25.0	15 (до 33)
Корпоративный подоходный налог	24 или 0	15.0	13—15
Обложение дивидендов, процентов	5/15—10	10—0	15/10—0
Налог на собственность/недвижимость	различный	1.5	1.0
ПВН/НДС	18—5—0	18—8—5—0	18—9—5—0
Социальное страхование	33	34	30

Источник: Подсчеты автора и данные налоговых служб Балтийских стран.

ДОЛЯ НАЛОГОВ И СБОРОВ В ВВП ЭСТОНИИ, %

	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Персональный подоходный налог	9.4	8.4	6.1
Корпоративный подоходный налог	5.1	5.4	4.5
ПВН/НДС	26.5	25.0	26.6
Акцизы	9.9	11.2	11.8
Социальные налоги	34.5	35.1	32.9

Источник: Составлено автором.

тов, если необходимо внести какие-то изменения в уставные документы.

За регистрацию наиболее распространенного типа компаний, то есть частной фирмы с ограниченной ответственностью (SIA, Ltd) взимается сбор от 100 до 300 латов, за регистрацию акционерного общества — 250—750 латов, плюс дополнительные 8—24 лата за публикацию.

С прибывающих иммигрантов (вне юрисдикции ЕС) для получения вида на жительство взимается от 70 до 170 латов; сбор за выдачу месячного разрешения на работу — 35 латов.

Наличие в Латвии специальных экономических зон (СЭЗ) предполагает и специальный налоговый режим, который установлен для двух свободных портов (Вентспилс и Рига) и двух СЭЗ в Лиепае и Резекне. Компании, зарегистрированные в СЭЗ, имеют скидки как на недвижимость и корпоративные налоги (часто полное освобождение на определенный срок), так и на ПВН/НДС и скидки на административное обслуживание. Однако все эти льготы не должны превышать 50% от объемов инвестиций данной компании.

Особенностью Латвии является введение в 2003 году налога на банкротство: в 2005 году он равнялся 4,2 лата на одного служащего/работника, в 2006-м — снизился до 3 латов.

В Латвии есть предложение снизить персональный налог с 25% до 15% в ближайшие годы, но, видимо, это просто популистский политический лозунг.

ЭСТОНИЯ

Судя по всему, жизненный уровень в этой стране самый высокий из стран Балтии — примерно 18 тыс. долларов на душу населения. Доля налогов и сборов здесь в течение последних трех лет составляет примерно 32% ВВП.

Весьма оригинальная конструкция с корпоративным налогообложением: с января 2000 г. фирмы, инвестирующие свои доходы в экономику страны, от налогов освобождаются. Все другие корпоративные налоги облагаются по ставке 24%. Примечательна такая тенденция: корпоративные налоги к началу 2009 году будут нацелены не столько на объемы прибылей фирм и предприятий, сколько на распределение такой прибыли.

Единый персональный подоходный налог (flat tax) введенный в стране еще в 1994 году в размере 26%, в 2005 году был снижен до 24%, а в 2006 году — до 23%. Планируется, что к 2009 году он будет снижен до 20%.

В мае 2006 г. эстонское правительство отменило запланированное ранее повышение ряда акцизных налогов в ка-

честве меры борьбы с инфляцией. Так повышение акциза на алкогольные напитки, сигареты и бензин будет отложено до января 2008 года. Однако эти решения могут быть и пересмотрены в связи с отложенным сроком присоединения страны к единой евровалюте.

ЛИТВА

В соответствии с Законом о корпоративном налоге, принятом в декабре 2001 года были, введены два типа налогов: так называемая стандартная ставка (15%) и льготная ставка в 13% для фирм малого бизнеса, в которых ежегодные доходы не превышают 0,5 млн. литов (около 145 тыс. евро). Так, например, некая компания, имеющая менее 10 сотрудников и ежегодную прибыль в размере 1 млн. литов (ок. 290 тыс. евро) будет облагаться по общим основаниям, то есть по ставке 15%. Правда, начальная доля прибыли в размере 7,2 тыс. евро (около 28 тыс. литов) не будет облагаться налогом вообще.

Что касается социальных налогов, то, как правило, работодатель должен оплачивать примерно 31% от общего объема “зарплатного фонда” всех работающих, плюс 0,2% от конкретной зарплаты каждого в специальный государственный социальный фонд. Все виды платежей в такие социальные фонды могут списываться с налогооблагаемых сумм.

Литва — единственная из трех стран Балтии с самыми низкими подоходными налогами на юридических и физических лиц (примерно 15%). Так, в соответствии с Законом о подоходном налоге с населения, принятом в июле 2002 года, общая ставка для физических лиц — 15% (и лишь в особых случаях — 33%). Как правило, работодатель удерживает подоходный налог из зар-

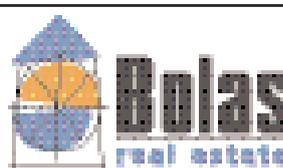
платы рабочих и служащих, переводя его в специальный госфонд. Все граждане страны должны подать свои налоговые декларации до 1 мая (за прошедший год).

Работодатель удерживает в среднем 3—4% от зарплаты служащих во временно созданный на 2006—2007 годы социально-медицинский фонд.

Налог на имущество и недвижимость составляет 1%. Кроме того, имеется налог на землю — 1,5% и дорожный налог: 0,1—1% для физических лиц и 0,3% — для коммерческих фирм.

НДС — налог, введенный в марте 2002 года, который гармонизирован с ЕС, установлен на уровне 18%, но имеются исключения для различных групп товаров и услуг (в 5%, 9% и даже нулевой НДС).

Существующие две СЭЗ — в Клайпеде и Каунасе — ввели льготный налоговый режим для инвестиций, превышающих 1 млн. евро. При таком уровне инвестиций компании освобождаются от корпоративных налогов сроком до 6 лет и в течение следующих 10 лет могут платить лишь половину облагаемой суммы прибыли. При одном условии, что доходы компании являются результатом ее деятельности в рамках СЭЗ. •



Сделки с недвижимостью

Юридические услуги

Аренда квартир

Кредитование

ул. Матиса, 31-31, Рига, Латвия

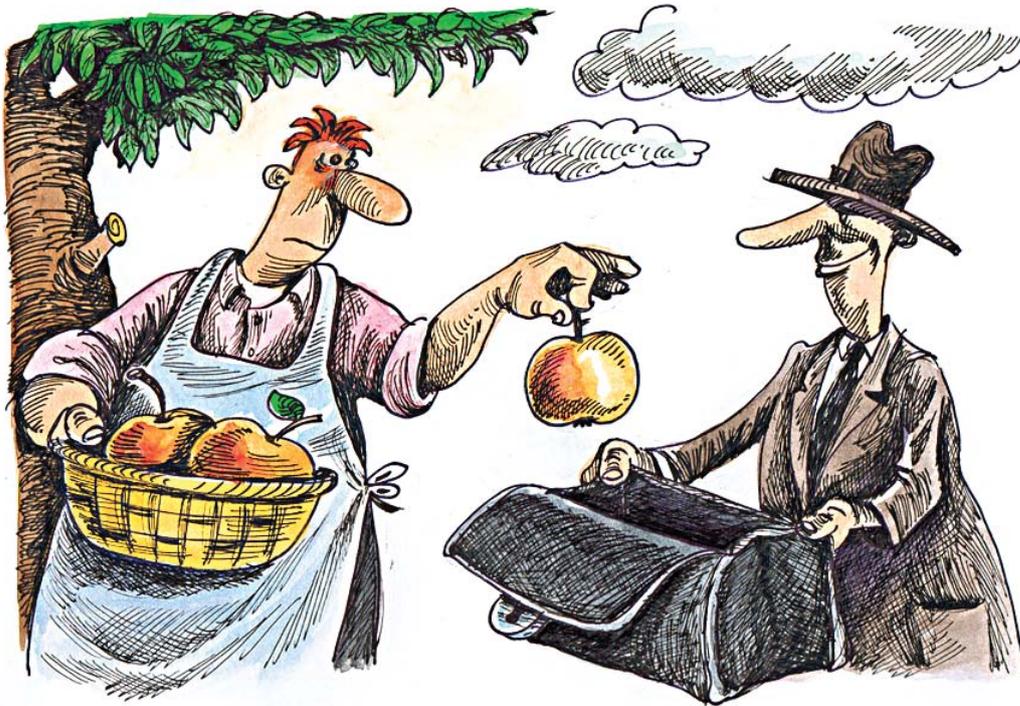
Тел.: +371 7362599

Факс: +371 7362631

Великая эмиграция налогов

Альбинас Лапе,
Verslo Labirintas, Лумва

Наряду с эмиграцией людей из стран Восточной Европы на Запад в последнее время заметна и эмиграция денег в том же направлении. Польский еженедельник *Wprost* анализирует эту тенденцию на основе опыта Польши, тем не менее большинство связанных с этим закономерностей годятся и для Литвы.



Деньги польских предпринимателей уплывают на Кипр, Мальту, Карибы, в страны Бенилюкс. В Польше началось восстание налогоплательщиков. Поляки едут искать работу за границу из-за большего заработка и лучших условий жизни, а также увозят туда деньги, заработанные в Польше. В прошлом году 12 млрд. злотых, заработанных польскими предпринимателями, уплыли в страны с меньшими налогами. За прошедшие четыре года сумма вывезенных денег выросла в четыре раза! И это, по мнению предпринимателей, только начало бегства от ненасытной государственной казны.

БОЛЬШЕ, НЕЖЕЛИ НОЛЬ

60 тыс. польских предпринимателей (почти 6%) хотели бы свое офисное помещение перенести в другую страну ЕС. Это подтвердили исследования кон-

федерации польских работодателей. Более половины предпринимателей основной причиной называют меньшие налоги других стран, а 60% надеются на лучшие условия предпринимательства и более эффективное администрирование.

С 1 мая 2004 года, то есть после вступления в ЕС, поляки (так же, как и литовцы), зарегистрировавшие предприятие в любой стране ЕС, могут свободно действовать на общем рынке ЕС. Чаще всего предприятия регистрируются на Мальте или Кипре. Эти страны считаются по существу “налоговым раем”. Весь этот процесс эмиграции регистрации нужно бы назвать конкурсной борьбой налогов ЕС.

“Никто не обязан платить налогов больше, чем установлено законом”, — когда-то заметил один из известнейших американских судей **Леарнед Ханд**. Зная это, правительства Нидерландов и Люк-

сембурга — лидеров большого капитала Европы — после вступления в ЕС Мальты и Кипра молниеносно отреагировали, уменьшив налоги в своих странах. Польские политики удовлетворились уменьшением налога на прибыль до 19% в 2004 году и недооценили, что сегодня такой уровень уже не производит впечатления. Тем более, что другие налоги в Польше больше, а основной налог НДС — 22% — один из наивысших в ЕС.

“Побега налогоплательщиков никак не удастся остановить. Любая величина все равно будет превышать ноль”, — утверждает один консультант, добавляя, что в большинстве стран вообще нет таких налогов, как в Польше, к примеру, налога на дивиденды. Необходимо заметить, что и сегодняшний налог на прибыль в 19% в Польше мало кто платит — только 21% от обязанных его платить компаний.

ОСТРОВА СЧАСТЬЯ

В апреле 2006 года налоговая инспекция Швеции обвинила **Бьерна Улваеуса**, одного из лидеров известного ансамбля *ABBA*, в неуплате 11,8 млн. долларов от таньем, полученных в 1998—2003 годах. Дело в том, что музыкант перевел эти деньги в одну из стран “налогового рая” и уверял, что такой перевод не противоречит законам Швеции.

Не прошло и месяца, и выяснилось, что та же самая Шведская налоговая инспекция отпечатала плакаты, призывающие шведов платить налоги, в Эстонии и Испании. Это было сделано во избежание уплаты больших налогов в Швеции. “Если бы эти плакаты печатали в Швеции, то из-за больших налогов нам бы это стоило почти в два раза дороже”, — объясняли управляющие налоговой инспекции. Не меньшую практичность проявляют и простые граждане Швеции.

Большинство польских предпринимателей все же платят налоги в своей стране, так как нашли неожиданный способ их уменьшить почти до нуля. Из 1,8 млн. действующих в Польше предприятий налог платят 250 тыс. компаний. В 1998 году только 35% плательщиков налога на прибыль декларировали, что имеют ее, а в 2004 году — еще меньше — 21%. Это означает, что восемь из десяти компаний вообще не платят каких-либо налогов,

несмотря на то, что за последние 8 лет налог на прибыль уменьшился на 17%. Польские управляющие отмечают, что если налог не был бы уменьшен, то число платящих предприятий было бы еще меньше. Понятно, что акционеры получают прибыль из формально нерентабельных предприятий другими способами, к примеру, через вторичные компании, основанные в странах “налогового рая”.

О причастности польского бизнеса к неуплате налогов свидетельствует то, что предприятия Кипра в 2004 году инвестировали в Польшу 1,1 млрд. долларов — больше, чем ирландцы и испанцы. В большей степени это польский капитал, реинвестированный через бизнес-субъекты тех стран. Наикрупнейшим иностранным инвестором в Польшу являются Нидерланды (11,5 млрд. долларов). Часть этих денег, несомненно, — польский капитал. К примеру, бизнес-группа *ITI*, контролирующая основные частные телевизионные сети Польши — *TVN* и *Onet.pl*, имеет головной офис в Люксембурге, а ее основные акционеры действуют через компанию, зарегистрированную в Центральной Америке, на острове Кюрасао. Сколько польских предпринимателей действует через компании, зарегистрированные на Сейшелах, Каймановых либо Бермудских островах, никто не считает.

По данным проведенного недавно исследования, польские предприниматели в других странах ЕС прежде всего надеются на большую стабильность хозяйственной деятельности (60,8% опрошенных), меньшие налоги (56,8%), меньшие административные ограничения (43,1%), лучшую инфраструктуру (42,3%), меньшую себестоимость продукции (26,4%), меньший политический риск (19,3%).

ВОРОТА В РАЙ

Мелкому предпринимательству, избегающему мучений, связанных с организацией и правовыми льготами, воротами в “налоговый рай” стали “нетонущие сейфы” — Мальта и Кипр. Налог на прибыль на Мальте, казалось бы, и не маленький — 35%, тем не менее, инвесторам возвращается 85% полученной суммы. Кипр славится наименьшим налогом на прибыль в ЕС — всего 10%. Кроме того, правительство Никозии, приняв во внимание нормы ЕС, отказалось от налога на дивиденды, налога на лицензии и прирост капитала. Так, Кипр оказался для инвесторов наиболее привлекательной страной, в 2005 году их тут оказалось 14 тысяч.

Некоторые страны специализируются на отдельных отраслях хозяйства, предлагая компаниям полезные скидки, налоговые льготы либо либеральные законы в сфере их деятельности. Например, в области информационных технологий наиболее популярен Сингапур, в музыке и телевидении — Нидерланды, а Люксембург стал оазисом для фирм, действующих в сфере новейших финансовых услуг, связанных с установлением политики в ценных бумагах.

Предприятия мелкого бизнеса также нашли довольно экзотический “налоговый рай”. На просторах Индийского океана, на Маврикии, можно через интернет учредить компанию приблизительно за полторы тысячи литов (включая все налоги — регистрацию, интернетовскую страничку, виртуальное бюро с телефонным номером и переадресацию e-mail). Такая компания, зарегистрированная на Маврикии, может вести деятельность во всем мире и в ЕС, так как эта страна и Кипр, член ЕС, подписали договор.

БЕГСТВО ОТ БЮРОКРАТИЗМА

Налоговым раем для поляков становятся не только Карибы или европейские княжества, например, Лихтенштейн, Монако или Андорра, но и Чехия. По утверждению польских предпринимателей, регистрация предприятия там занимает только два дня и стоит вдвое дешевле, чем в Польше. Кроме того, делопро-

изводство там, например, организация конференции, стоит дешевле, так как на стоимость участия в конференции не накладывается НДС. Ныне на востоке Чехии, в Моравии, уже действует около 500 компаний польского капитала.

Не меньше налогов польских предпринимателей гонят на Запад и польские бюрократы. Например, польские экспедиторы, желающие экспортировать товар в Россию, обращаются к посредникам в Финляндии, а не в самой Польше. Дело в том, что польский таможенник может всегда прицепиться, например, к тому, что документ подписан чернилами не того цвета. Развитию бизнеса сильно мешает и слабая инфраструктура Польши. В направлении север — юг везут товары из Польши в Германию, где лучше дороги и порты. Польским логистическим предприятиям удобнее товары выгрузить в Роттердаме или Гамбурге, нежели в Гданьске или Щецине. Несмотря на то, что в западных портах услуги стоят дороже, зато управление куда эффективнее и доставка всегда вовремя.

БОРЬБА С ВЕТРЯНЫМИ МЕЛЬНИЦАМИ

Весной этого года министр финансов Великобритании **Гордон Браун** объявил войну недоплачивающим налоги предприятиям. Результат: четыре крупнейшие британские бизнес-консалтинговые компании выразили желание перевести свои головные офисы в зоны “налогового рая”. Одна из крупнейших страховых компаний *Hiscox* уже бежит на Бермуды. Ранее там уже обосновался ее конкурент *Catlin*. На Гибралтаре массово продаются участки земли, так как, имея их, можно получить статус резидента и платить меньшие налоги.

Многие бюджеты стран Европы начинают ощущать такой уход корпораций в страны “налогового рая”. Отсюда стремление создать новую налоговую систему — по принципу дробного налогообложения (*fractional taxation*). Например, если поляк зарегистрировал предприятие на Кипре, а деятельности осуществляется в Швейцарии, налоги нужно платить “дробно” в каждой стране. Признается, что такая система пока утопична.

Наиболее реальный — путь Нидерландов, уменьшающих свои налоги. В 2007 году налог на прибыль в этой стране уменьшится с 29,6% до 25,5%, а налог на дивиденды — с 25% до 15%. При малом налоговом различии появляется надежда привлечь инвесторов и в свою страну. Таким же путем уменьшения налогов идут Франция и Греция. •

НАЛОГ НА ПРИБЫЛЬ, 2006 Г.

Страна	%
Австрия	25
Бельгия	33.99
Кипр	10
Чехия	24
Дания	28
Эстония	0/23
Финляндия	26
Франция	33.33
Германия	38.34
Греция	22/29
Венгрия	16
Ирландия	12.5
Италия	37.25
Латвия	15
Литва	15/13
Люксембург	29.63
Мальта	35
Нидерланды	25.5/29.6
Польша	19
Португалия	27.5
Словакия	19
Словения	25
Швеция	28
Великобритания	30
Россия	24
Украина	25

Источник: KPMG International.

Норвегия — близкий и надежный сосед

Юджин Этерис

Солидную базу для активного сотрудничества между Норвегией и странами Балтии обеспечивают как близкое географическое соседство в Северной Европе, так и стремление к взаимной коммерческой выгоде. Таково же мнения придерживается и посол Норвегии в Латвии г-н **Нилс Олаф Става**, которое он высказал в беседе с *БК* в конце сентября 2006 года.



Г-н Нилс Олаф Става родился в 1942 году. Получил образование в Норвежской высшей школе экономики и предпринимательства. На дипломатической службе — с 1968 года. Занимает пост посла Норвегии в Латвии с 2004 года.

Развитие добрососедских отношений с Балтией происходит в атмосфере свободы и безопасности, помогая друг другу в развитии благоприятного климата для бизнеса и процветания наших стран. “Нам, безусловно, очень симпатичны Балтийские страны, и мы хотели бы помочь им в плодотворном развитии новых возможностей, которые открываются сегодня в мире”, — подчеркнул посол Норвегии.

ДОМА И ЗА ГРАНИЦЕЙ

В последние десятилетия Норвегия испытала фантастический экономичес-

кий рост и по объемам ВВП занимает одно из первых мест в Европе. Одновременно с внутренним ростом происходило и увеличение прямых иностранных инвестиций в Балтийском регионе. Так, например, в Латвии эти инвестиции за последние 15 лет выросли со 120 тыс. латов в 1991-м до более 100 млн. латов в 2006 году. У латвийских соседей по Балтии инвестиции из Норвегии еще больше, например, в Эстонии — 181 млн., в Швеции — 180 млн. латов. Но вот что примечательно — в Латвии эти инвестиции почти адекватны таким гигантам, как Россия (115 млн.) или Великобритания (101 млн. латов).

Однако посол неоднократно подчеркивал, что статистика редко показывает полную картину явления, равно как и зарегистрированный иностранный капитал совсем не отражает, так сказать, “рыночную стоимость” таких инвестиций.

Другим интересным явлением в экономическом сотрудничестве Норвегии с Балтией является число совместных предприятий и фирм. Так, только в Латвии 238 фирм частично или полностью принадлежат норвежским бизнесменам либо совместным предприятиям с долей в акционерном капитале. Любопытно, что норвежская активность гораздо выше у латвийских соседей: таких компаний в Эстонии — 1255, а в России — 2141.

ПОДДЕРЖКА КОХЕЗИИ

Даже не будучи членом ЕС, Норвегия весьма активна в международном и особенно европейском экономическом развитии. Применительно к ЕС оно осуществляется через так называемые норвежские финансовые инструменты (Norwegian Financial Mechanism), распределяя гранты, собранные тремя странами-группы ЕЕА (Исландией, Лихтенштейном и Норвегией). Коммерческий атташе этой группы в Норвежском посольстве г-н **Х. Ф. Скьерве** отметил, что на различные проекты для 10 новых членов ЕС эта группа выделила 600 млн. евро. В дополнение к этому Норвегия по единой инициативе выделила для этих стран еще 567 млн. евро, доведя тем самым общую сумму грантов до почти 1,2 млрд. евро.

Информацию по условиям представления грантов и субсидий можно получить по следующим адресам: www.eeagrants.lt в Литве, www.eeagrants.lv в Латвии и www.eeagrants.fin.ee в Эстонии. Информация по общим вопросам грантов: www.eeagrants.org.

СЕВЕРНАЯ ЕВРОПА И БАЛТИЯ

Как справедливо отметил г-н Н. О. Става: “По мере увеличения наших контактов мы все лучше узнаем друг друга”. И добавил: “Следует иметь в виду, что насколько различны сами Северные страны, настолько же различны и три Балтийские республики. Сегодня мы в полной мере понимаем эти различия, что, однако, не мешает нам иметь общие позиции по целому ряду вопросов и проблем”.

Справедливость слов норвежского посла нашла подтверждение на только

что прошедшем в Риге семинаре по иностранным инвестициям. Здесь превалировало мнение, что если бы страны Балтии действовали более единым фронтом, ситуация была бы много проще как для инвесторов, так и для самих Балтийских стран. А сейчас получается, что, например, в разработке биотоплива во всех трех странах свои правила. А это нельзя не учитывать при “смешивании” разных типов бензина.

Несмотря на довольно средний уровень норвежских иностранных инвестиций в Латвии (Норвегия занимает 6-7-е место), норвежское влияние весьма существенно. За примерами далеко ходить не надо: это популярный и известный банк (*DnB NOR* с примерно 20 млн. латов инвестиций), пресса (киоски и магазины *Narvesen*), оптовая и розничная торговля (*Linstow and Reitan*), отели (*Ridzene*), индустриальные парки (*Siva Baltic Holding*).

Все-таки главная цель норвежско-балтийского сотрудничества, подчеркнул посол, это стимулировать и развивать дух предпринимательства, активизировать жизнь делового сообщества в странах Балтии. В этой связи нельзя не упомянуть поставку “светлой нефти”, а не сырой, как в другие страны (ни в Латвии, ни в Эстонии нет значительных заводов по переработке, если не считать небольшие мощности).

Как заметил г-н Н. О. Става: “Именно поэтому в плане экономического сотрудничества мы стремимся не только активизировать и стимулировать рыночные отношения, но и развивать такие важные секторы, как энергетика и финансы”.

Имеются и другие важные сферы сотрудничества, например в области образования. Некоторые контакты на уровне вузов уже были сделаны, например, между Рижским техническим университетом и норвежским университетским колледжем в Бускуруде.

НОРВЕГИЯ: НЕМНОГО СТАТИСТИКИ

Королевство Норвегия — конституционная монархия.

Территория — 385,1 тыс. кв. км.

Население — 4,6 млн. чел.

Денежная единица — норвежская крона — NOK (6,3 кроны = 1 доллар США).

ВВП — 1,6 млрд. крон. ВВП на душу населения — 342 тыс. крон в год.

Инфляция — 0,4%, уровень безработицы — около 3%.

Посол отметил еще один важный факт. Сегодня в Норвегии самое большое число молодых рабочих именно из 10 новых стран ЕС — больше, чем во всех трех других Скандинавских странах (Швеции, Дании и Финляндии) вместе взятых. Это о чем-то говорит! Причем рабочая миграция в Норвегию значительно упростилась: достаточно заручиться приглашением от фирмы, все остальное оформляется за пару недель.

ДУВУСТОРОННИЕ ТОРГОВЫЕ ПАЛАТЫ: АКТИВНАЯ ПОМОЩЬ

Норвежская торговая палата в Латвии, заметил посол, будет офици-

ально зарегистрирована и открыта в конце нынешнего года. Палата будет представлять мнение и интересы норвежских инвесторов в госучреждениях Латвии. Вместе с тем она будет и партнером по кооперации с посольством и всеми заинтересованными в деловых контактах с Норвегией. Пока таких палат нет ни в Литве, ни в Эстонии.

Представительство норвежской инновационной службы (*Innovation Norway*) помогает норвежским компаниям и бизнесменам начать работу в Латвии. Контактный адрес: riga@invano.no, г-жа Инета Лейкума (*Ineta Leikuma*). •

НЕКОТОРЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАСХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА ИЗ 655,0 МЛРД. NOK, 2005 Г.

Пенсии по старости	83.6	12.9
Помощь инвалидам	69.0	10.6
Пособия по болезни	30.9	4.7
Страхование	19.7	3.0
Пособия роженицам	10.4	1.6
Семейные пособия	14.3	2.2
Пособия по безработице	21.9	3.3
Региональные субсидии	64.4	9.8
Пособия муниципалитетам	46.6	7.1
Расходы на оборону	29.4	4.5
Расходы на образование	11.9	1.8
Transport and communications	15.3	2.3
Субсидии на развитие транспорта и коммуникаций	23.2	3.5

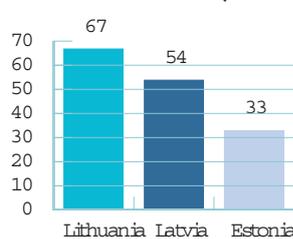
Источник: Посольство Норвегии в Латвии.

НАЛОГИ И СБОРЫ В НОРВЕГИИ, 2005 Г.

	Млрд. NOK	%
Общая налоговая база	824.7	100.0
Подходный налог	128.2	15.5
Сборы соцстрахования, в целом	158.5	19.2
ПВН и налог на инвестиции	150.5	18.2
Акциз на табак и алкоголь	17.2	2.1
Налог на автомобили, бензин и моторные масла	39.5	4.8
Налог на электричество	6.6	0.8
Налог на минеральные масла и сырьевые ресурсы	4.9	0.6
Таможенные сборы	1.3	0.2
Прочие налоги	10.1	1.2
Доходы от нефтегазодобычи	227.7	27.6
Проценты и дивиденды от "Нефтяного фонда"	39.6	4.8
Доходы госпредприятий	1.4	0.2
Доходы по процентам и вкладам	20.3	2.5
Прочие доходы	18.9	2.3

Источник: Посольство Норвегии в Латвии.

ФИНАНСОВЫЙ МЕХАНИЗМ КОХЕЗИИ: РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПО СТРАНАМ БАЛТИИ, МЛН. EUR



Источник: Посольство Норвегии в Латвии.

ОСНОВНЫЕ НОРВЕЖСКИЕ ИНВЕТОРЫ В ЛАТВИИ, В МЛН. LVL, СЕНТ. 2006 Г.

Portpro As	21.9
Statiol As	19.4
Linstow Center Development As	16.0
Linstow As	13.7
Linstow International As	6.7
Moller Balticum As	4.7
Reitan Servicehandel	3.7
Verner Tekstil As	2.2
Siva Baltic Holding As	1.0
Sperre Stoperi As	0.9
Lungsongruppen As	0.7
Bosman As	0.6

Источник: Посольство Норвегии в Латвии.

Финансовый полуостров Европы



Юджин Этерис

Октябрь в Балтии выдался на славу, и лишь в самые последние дни несколько похолодало. Примерно так же развиваются в последнее время и финансовые рынки в Балтийских странах — все идет просто здорово, однако, чтобы отогнать “тучки”, нужны новые стратегии. Анализу “финансовой погоды” на балтийских границах Евросоюза и была посвящена очередная, ставшая уже традиционной — двенадцатая по счету — международная конференция “Банки и финансы в странах Балтии — 2006”, проводимая Латвийской бизнес-школой.

За долгую историю этих конференций ее темами были самые различные аспекты финансовых рынков Балтии. И лишь последняя по счету приобрела статус “финансового саммита”.

НОВЫЕ АКЦЕНТЫ...

Главная причина такой трансформации — внедрение финансового рынка Балтии в финансово-экономические отношения, регулируемые ЕС. Это подчеркнул открывая саммит, министр финансов Латвии **Оскарс Спрудзиньш**, справедливо заметив, что монетарная и экономическая политика — это две стороны одного процесса, который позволяет обеспечить конкурентоспособность стран Балтии на европейском и мировом рынках. Обе секции первого дня саммита и были, по сути, посвящены этим проблемам.

Тон в конференции был задан представителем ЕС, комиссаром Евросоюза по бюджету и финансовому программированию, **Далией Грибаускайте**. “Конечно, Балтийскому региону нужна единая валюта, — заметила представительница ЕС, — но трудно сказать, когда это будет. Скорее всего, где-то в районе 2010 года. Тут важно иметь в виду, что страны Балтии могут и должны сами определить эти сроки. ЕС не может здесь давить на страны, но условия вступления в единую валюту соблюдать надо и “домашние задания” для всех стран в этом плане одинаково серьезные”.

...И НОВЫЙ БЮДЖЕТ ЕС: УРОКИ ДЛЯ БАЛТИИ

Недавно в ЕС официально принят новый долгосрочный — на 7 лет — бюджет на 2007-2013 гг. общим объемом в 864,3 млрд. евро, то есть почти на 123,5 млрд. евро ежегодно. Это почти на 20 млрд. евро больше, чем в прежние годы. Его и огласила г-жа Д. Грибаускайте. Три основные расходные статьи — почти 85% бюджета — на семилетку следующие:

- Охрана и управление природными ресурсами (включая прямые субсидии на сельское хозяйство, рыболовство и развитие села) — 371,3 млрд. евро, или около 43% бюджета.
- Структурные фонды и кохезия — 308 млрд. евро, или около 35,6% бюджета.
- Программы инноваций и модернизации — 74,1 млрд. евро, или 8,6% бюджета.

Балтийские страны получат в этот период серьезные инвестиции из ЕС: Литва — 10,6 млрд. евро, Латвия — 6,1 млрд. евро и Эстония — 4,4 млрд., что составляет примерно 6% от ВВП этих стран.

ГЕОГРАФИЯ ФИНАНСОВ

Ни для кого не секрет, что основные финансовые центры Европы находятся далеко от географической периферии ЕС — в Париже, Берлине, Цюрихе и главным образом — в Лондоне. Очевидно и то, что финансовая концентрация “ведет” за собой и концентрацию корпоративную: сливаются и те и другие.

Географическая близость Балтии к Скандинавии определила, естественно, и засилье капитала Северных стран в банковском секторе всех трех Балтийских государств.

ПРОГНОЗ “ПОГОДЫ”

То, что финансовый фон развития экономик Балтии определяет “погоду” в банках этих стран, — явление очевидное. Некоторая активность банков Латвии (24 банка, в 1995-м было 40) по сравнению с двумя другими (Эстония -14 и Литва -12) объясняется скорее, так сказать, историческими причинами канализации зарубежных инвестиций через эту страну. Другое дело — перспективы развития банковского сектора. Даже несмотря на кажущуюся значительность этого сектора — на почти семь миллионов жителей в странах Балтии приходится, по западным меркам, “всего” полсотни банков. Причем основная доля рынка приходится, например, в Латвии, на три ведущих банка (*Parex banka, Hansabanka, SEB*), в которых сконцентрировано почти 55% активов и капиталов.

Здесь надо сделать одно замечание: дело в том, что в “старых” странах ЕС банки являются частью единой системы финансовых институтов общества. Так, если в Балтии все такие услуги: различные виды кредитов, инвестиции, лизинг, пенсионные и другие накопления, страхование, обслуживание клиентов и др. проходят исключительно через банки, в других странах ЕС это, так сказать, профессионально и квалифицированно, делают другие институты, тоже называемые финансовыми. Именно поэтому в скромной Дании с ее 5,4 млн. жителей, что гораздо меньше, чем во всей Балтии, несколько сот таких “институтов”.

Не ожидаются ли какие-нибудь изменения в этом плане в странах Балтии, и в Латвии в частности, где банков больше всего?

Свои соображения **БК** на этот счет высказал **Евгений Золотарев**, старший вице-президент *Parex banka* по вопросам инвестиций и рынков капитала. Ответ был довольно лаконичен: “Такая структуризация на Западе была вполне оправдана, в Балтии этого не происходит, но скорее всего тенденция верная — надо просто готовить соответствующие кадры”. Стало быть, и здесь погоду определяют перспективы и приоритеты национального образования. •

К 50-летию создания ЕС

Юджин Этерис

В нынешней глобальной экономической ситуации Евросоюз выделяется как один из трех главных “центров тяжести”: Америки, Азии и Европы. Последняя, состоящая в новом качестве с января 2007 года из 27 государств-членов, уже прочно ассоциируется с ЕС. По объемам ВВП два ведущих региона мира — Америка и ЕС — идут почти вровень, “вырабатывая” по 9—10 трилл. долларов в год. В том, что Европа стала крупнейшей экономической силой планеты, большую роль сыграла теория и практика европейской интеграции. Анализу экономических ее основ, распределению компетенции между субъектами отношений и будет посвящена серия статей в БК.

Европейский опыт экономической интеграции насчитывает уже более полувека: как известно, первые такие попытки в сфере угля и стали были предприняты еще в 1951 году, когда было создано первое Сообщество, и, оказавшись успешными, создали базу для дальнейших шагов. Они не заставили себя ждать. Уже 25 марта 1957 года был подписан договор о новом объединении — Европейском экономическом сообществе (ЭЭС), создавшем “внутреннее экономическое пространство” или внутренний рынок ЭЭС, базирующийся на четырех экономических свободах: передвижения товаров и людей, капиталов и услуг. Но вот что примечательно: среди множества договоров, которые были заключены между тремя Сообществами (угля и стали, экономического и по атомной энергетике, ставшими впоследствии Евросоюзом), лишь два (в 1957-м и 1992-м) имеют к вопросам интеграции самое прямое отношение.

КОНЦЕПЦИЯ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА

В преамбуле к Договору ЭЭС 1957 года 6 стран-учредителей отметили “решимость заложить основы для все более тесного союза среди народов Европы”. Лишь через 45 лет понятию “союза” было придано совершенно новое значение. А полвека назад шестерка основателей стремилась, как отмечалось в преамбуле Договора, к “обеспечению экономического и социального прогресса своих стран посредством общих усилий для устранения барьеров, разделяющих Европу” (Прим. — Выделено автором).

Целый ряд других, не менее амбициозных для того времени задач перекочевали из юридически совсем не обязательных посылок в юридически значимые термины статей Договора, учреждавшего ЭЭС. В разделе “принципы” этого Договора (ст. 2) были сформулированы первые (и до-

вольно скромные) главные задачи “посредством создания общего рынка и прогрессивного сближения экономических политик стран-членов: способствовать гармоничному, сбалансированному, стабильному и устойчивому дальнейшему экономическому развитию стран Сообществ, а также все большему повышению уровня жизни и более тесным отношениям между странами-членами”.

В ее нынешнем виде эта статья “украсилась” целым рядом дополнений, что, вообще-то говоря, естественно для развития Сообществ. Характерно, что ст. 3 Договора, содержавшая полвека назад “всего” 11 интеграционных “активностей” Сообществ, в ее нынешней редакции уже перевалила за два десятка! Дело фактически не столько в количестве, сколько в “качестве”, то есть в том, как и с какой интенсивностью интеграция проходит в различных сферах хозяйственной жизни стран-участниц.

НОВОЕ СЛОВО

В Договоре ЭЭС-57 экономическая интеграция понималась в терминах “общих задач” и “активностей”: первые были весьма скромны (например, создание общего рынка и прогрессивное сближение национальных экономических политик); вторые — достаточно амбициозны даже для того исторического момента (гарантии конкуренции, сближение муниципального законодательства, создание социального фонда и др.). Но главные активности были налицо: создание общего рынка, таможенного союза и тарифа, общей аграрной и транспортной политик, создание Инвестиционного банка и др.

Значение Договора о Европейском Союзе (ЕС) 1992 года было весьма значительно в другом: было сказано новое слово в механизме интеграции ЭЭС, о чем в преамбуле Договора и было начер-

ToGEThe®
SINCE 1957

тано: “...реагируя на новый этап в процесса европейской экономической интеграции... и учитывая историческую значимость нового единения Европы, открывающего перспективы строительства Европы будущего”.

Примечательны политические акценты в новом Договоре: это, во-первых, укрепление и конвергенция национальных экономик, базирующиеся на созданном Экономическом и валютном союзе (ЭВС) и единой валюте. И, во-вторых, дальнейший экономический и социальный прогресс народов ЕЭС, основанный на принципах устойчивого развития (при завершении создания внутреннего рынка), ускоренной кохезии и сохранности экологического равновесия; внедрение тех политик, которые обеспечивают прорывы в экономической интеграции, с аналогичным прогрессом в других областях. Это затем и предлагалось в Договоре-92 о Евросоюзе в качестве его целей и задач.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Строго говоря, пока номенклатура интеграции не превышала десятка, регулирование сфер не вызывалось необходимостью. Главным было то, на что страны решали направить ресурсы бюджета: это с самого начала была аграрная политика (почти половина бюджета), затем таможенный союз, коммерческие отношения с другими странами, экология.

Но после формального завершения “строительства” общего рынка и созданием ЭВС (1993 год), после чего цели и задачи Евросоюза заметно усложнились, возникла необходимость разделить полномочия: кто, что и как должен делать на пути к интеграции. К тому же изменились акценты и в самом Евросоюзе: от “все более тесного союза” стали переходить к “единству в разнообразии”.

Так сформировались три сферы компетенции: исключительная (те сферы экономики, где институты ЕС играли главную роль в регулировании), совместная (где страны-члены и ЕС действовали сообща) и дополнительная (где страны были самостоятельны в своих решениях, и ЕС только координировала действия стран). В первую группу были включены примерно пять сфер экономических отношений, во вторую — более десятка, в третью — около семи.

Но об этом — в следующем номере. •



Региональные энергетические проблемы ЕС и страны Балтии

Юджин Этерис

Проблемы энергетики стран Балтии невозможно оторвать от общего процесса развития рынка энергии в ЕС и других регионах. В этом процессе наметились две тенденции — попытки синхронизации энергосетей стран ЕС и повышения энергоэффективности. Единый рынок энергии в ЕС пока остается далекой мечтой — многие страны сохраняют монополии на энергоресурсы. Интеграция стран Балтии в энергосистему ЕС проходит с определенными трудностями. Анализ некоторых региональных аспектов комплексной энергетической проблемы ЕС — в нашей третьей, заключительной статье (см. БК №№ 37,38).

Внутренний рынок энергетики в ЕС продолжает делиться по национальному, региональному и, так сказать, секторному признакам. В последнем выделяются четыре главных “сектора”: электричество и газ, ядерная энергетика, рынок твердого топлива и нефтяной рынок. В каждом секторе есть свои особенности и различия, которые зачастую лишь осложняют региональную интеграцию.

ЭНЕРГОСИСТЕМА ЕС

Уже который год ЕС стремится убедить государств-членов в необходимости создания единого рынка энергетики. Пока без особого успеха. Еврокомиссия возбудила около 50 дел в судах ЕС против различных стран-нарушителей правил “свободы энергетики”; эти правила должны вступить в силу до конца 2007 года.

Трудности не только в традиционных национальных монополиях на энергетику. Уже долгое время идет процесс “синхронизации” этого рынка, и в первую очередь электросетей. Но пока довольно сложно преодолеть барьеры между уже действующими межнацио-

нальными электрическими монополиями, сложившимися в Европе. Таких фактически три:

- Европейский Союз координации электроснабжения (UCTE), объединяющий 21 страну Старой Европы. В начале ноября 2006 года эта система подверглась серьезной проверке в связи с сильными похолоданиями и испытания не выдержала — на несколько часов отключился свет примерно в шести странах.
- Скандинавское объединение энергосетей (NORDEL), объединяющее несколько Северных стран.
- Объединенные Энергетические Сети (UES), система СНГ, или бывшего советского блока.

Наладить между ними синхронизацию сложно, но можно. Еще одна проблема состоит в том, что часто электросети объединены с газовыми и другими источниками энергии. В некоторых странах имеются два-три монополиста. Так, например, в Германии их три: *E.ON*, *RWE* и *Vattenfall*, с рыночной капитализацией, соответственно, в 77,47 и 10 млрд. долл. Во Франции — две: *EDF* и *Gaz de France* с капитализацией в 90 и 32 млрд.

долларов. Российские сети пока оцениваются в Европе, по данным агентства Рейтер, примерно в 29 млрд. долларов. На уровне Европы, прямо скажем, не очень много. Но потенциал огромен — в России четверть мировых запасов газа, а по нефти она уступает лишь Саудовской Аравии и Ираку.

Предполагается, что в перспективе “единые электросети ЕС” замкнут всю европейскую систему, включая и страны Балтии, правда, где-то в конце 2008 года. Ждать осталось, собственно, и не так долго, хотя работа, как видно, предстоит большая.

БАЛТИЙСКАЯ КООПЕРАЦИЯ

То, что страны Балтии и Польша должны получить доступ к европейскому газовому рынку, в общем-то ни у кого не вызывает сомнения. Вопрос только в том, как? Даже канцлер Германии **Ангела Меркель** заметила, что подключение Балтии к газовой системе ЕС будет проблематичным, но пообещала взяться за решение вопроса в первой половине 2007 года, когда Германия будет председательствовать в ЕС. Вместе с тем канцлер полностью поддержала проект русско-немецкого газопровода по дну Балтики, который все три страны Балтии и Польша серьезно критиковали. Польский министр обороны **Радек Сикорски** в апреле 2006 года даже сравнил договор по этому газопроводу с пактом Молотова—Риббентропа о разделе зон влияния перед началом Второй мировой войны.

Конечно, риторика угрожающая, но, тем не менее, многие страны не понимают столь эгоистичные договоренности Германии и России. Причем Россия в лице *Газпрома* вообще готова профинансировать самостоятельно наземную часть газопровода из Выборга до Грайфсвальда на севере Германии стоимостью в 2–2,5 млрд. долларов.

Многие обозреватели утверждают, что Балтийские республики могут сделать многое, если предпримут общие усилия по координации своих энергополитик. Но этого, по сути, пока не происходит.

Политическая значимость “газовой составляющей” не всеми еще адекватно воспринимается в странах Балтии; но это внимательно изучается в руководстве ЕС. Так, недавний провал Литвы по внедрению евро коренится в резком повышении *Газпромом* цен на газ (в какой-то степени это коснулось и Эстонии). И хотя Литва не дотянула до требуемых 2,7% в уровне инфляции всего каких-то сотых долей процента (что вызвало гнев и недовольство литовских руководителей), в ЕС прекрасно понимали, что экономика страны еще очень слаба, если так жестко зависит лишь от одного экспортного показателя.

КОММЕНТАРИЙ БК

Требования ЕС по инфляции довольно подвижны. Базовый показатель — двухпроцентный рост в течение ряда последних лет; правда, с важным дополнением — от уровня инфляции трех лучших показателей среди всех стран ЕС. Плюс “резервные” полтора процента. Так и сложилась “цифра-планка” в 3,5–3,6%; у Литвы оказалось около 3,7% (примерно 10 лет назад в стране вообще была инфляция на уровне тысячи процентов!). По остальным показателям Литва выглядит вполне при-

лично: госдолг — всего 20% от ВВП (уровень ЕС — 60%), ежегодный дефицит бюджета значительно ниже 2% ВВП, требуемых в ЕС.

ВАРИАНТЫ РЕШЕНИЯ

Очевидно, что энергоэффективность может служить серьезным инструментом в решении проблем снабжения источниками энергии как в ЕС, так и в странах Балтии. Конечно, в каждом секторе экономики могут быть свои задачи, приоритеты и решения. Это со всей очевидностью и ясностью продемонстрировала недавняя международная конференция, проходившая в конце октября в Риге, и посвященная энергоэффективности в строительстве. Отрадно, что в лексикон строителей входят не только общие понятия, такие как энергоэффективность зданий, но и теплоизоляция и энергоаудит, сертификаты энергоэффективности зданий в новом строительстве и реконструкциях.

Еще в начале 2006 года на встрече руководителей энергетических компаний стран Балтии в Вильнюсе была принята декларация (фактически впервые) о совместном развитии энергетических отраслей трех стран. Были выделены две главные проблемы: как три Балтийские страны с их столь различными системами могут вписаться в энергоструктуры и формирующийся рынок энергии ЕС; и проблемы строительства новой АЭС в Игнаине (которая не только сможет решить все энергопроблемы Литвы, но и поможет другим странам).

Как отметили в совместном письме в *The Financial Times* 17 января 2006 года руководители Балтийских стран (правда, все бывшие): Эстонии — **Март Лаар**, Латвии — **Гунтарс Крастс**, Литвы — **Витаутас Ландсбергис** и Польши — **Эрхард Бусек**, “эффективное использование энергии и дальнейшая диверсификация ее источников — вот о чем должна сегодня серьезно думать Европа”.

ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ

В этом плане нынешний 2006 год стал воистину знаменательным для ЕС. Многие считают, что энергоэффективность может если не решить кардинально энергетическую проблему, то уж во всяком случае сгладить ее острые углы. Новый план, предложенный Еврокомиссией и разработанный в “штабе” **Андриаса Пиебалгса**, весьма впечатляет. Достаточно назвать лишь две цифры: план сохранения энергии “всего” на 20% приведет к сокращению ежегодных рас-

ходов бюджета ЕС по энергетической позиции на 100 млрд. евро.

Начиная с середины 1998 года в ЕС был принят целый ряд решений, направленных на регулирование “трансевропейских” энергетических сетей, в первую очередь, электричества и газа. Попытки урегулировать транзит последнего относятся еще к директиве ноября 1990 года. Серьезные попытки урегулировать транзит природного газа можно отнести к директиве июня 1991 года.

На состояние ЭЭ большое влияние имеют весьма различающиеся цены на газ и электричество (см. таблицу).

Как видно из таблицы, самый дешевый газ в ЕС — в Испании, Финляндии и Бельгии, самый дорогой — в Дании (почти в два раза), Германии, Швеции. Самое дешевое электричество — в Швеции и Финляндии, самое дорогое — в Италии, Дании и Германии. Причем в Дании и Швеции акциз на газ составляет около 50%, тогда как в среднем по ЕС — около 20% (самый маленький — в Англии — всего 5%). В странах Балтии цены на газ почти в шесть раз ниже, чем в Дании!

Из таблицы не только видно, почему Германия так стремится к нахождению новых источников газа, но видно и желание стран ЕС путем “альянса” электросетей попытаться снизить цены на электроэнергию.

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЭНЕРГЕТИКА: ОПЫТ ЛАТВИИ

Среди основных направлений энергетической политики ЕС большое внимание уделяется разработке и внедрению мер по защите окружающей среды, а также развитию альтернативной энергетики. В конце октября 2006 года правительство Латвии утвердило основные направления использования возобновляемых энергоресурсов. Предусматривается, что в 2010 году полученная из этих источников электроэнергия составит почти половину ее общего потребления в Латвии. Возобновляемые энергоресурсы в общем балансе энергоресурсов страны не должны быть ниже 35%, а доля биогорючего, включая биогаз, — не менее 5,7% в общем обороте.

Эти действия позволят уменьшить зависимость от импортных энергоресурсов, снизить выбросы в атмосферу и др. Для реализации программы предусмотрено совместное с ЕС финансирование в объеме 255,5 млн. латов, из которых примерно половину представит Латвия. •

ОРИЕНТИРОВОЧНЫЕ ЦЕНЫ НА ГАЗ И ЭЛЕКТРИЧЕСТВО В ЕВРОПЕ, В ЕВРОЦЕНТАХ ЗА КВТ/ЧАС

Страна	Газ	Эл-во
Италия	4.0	9.5
Дания	8.0	8.0
Германия	4.5	8.0
Бельгия	2.5	7.5
Нидерланды	3.5	7.5
Испания	2.0	7.0
Великобритания	3.5	6.5
Франция	2.8	5.5
Финляндия	2.2	5.0
Швеция	4.3	4.2
Для сравнения — США	2.3	6.2

Источник: *The Economist*, February 2006.

Давайте дружить капиталами

Ольга Павук

В октябре в Минске прошел II Белорусско-латвийский финансово-инвестиционный форум под названием “Беларусь — Латвия год спустя: Диалог продолжается. Новые горизонты”. В Минск из Латвии прибыло около 140 предпринимателей и полтора десятка журналистов, в числе которых был и *БК*. Всего же в форуме с обеих сторон приняли участие более 250 человек.



В ПРЕЗИДИУМЕ ФОРУМА: Посол РБ в Латвии Александр Герасименко, министр экономики РБ Николай Зайченко, госсекретарь Министерства экономики Латвии Каспарс Герхардс, посол Латвии в РБ Майра Мора.

В дни работы форума в Минске проходило второе заседание Белорусско-латвийской межправительственной комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству. По его итогам государственным секретарем Министерства экономики Латвии **Каспарсом Герхардсом** — руководителем латвийской делегации и председателем комиссии, министром экономики РБ **Николаем Зайченко** был подписан ряд соглашений и договоров, в том числе Соглашение между Государственным комитетом по науке и технологиям Республики Беларусь и Министерством образования Латвийской Республики о научно-техническом сотрудничестве.

Большую роль в организации и проведении визита латвийской делегации сыграло Общество содействия лат-

вийско-белорусским экономическим связям и, в частности, ассоциация D.V.I.N.A., создающая благоприятный для сотрудничества информационный фон. Именно D.V.I.N.A. в ноябре 2004 года активно участвовала в организации Дней бизнеса Латвии в Беларуси, организовав затем поездку белорусских журналистов в Ригу, а год назад помогла провести I Белорусско-латвийский финансово-инвестиционный форум.

Латвийские журналисты, приехавшие в Минск, смогли посетить ряд крупнейших белорусских предприятий — *Минский тракторный завод*, *ПО Белкоммунмаши*, *АО Амкодор*, *Беларуськалий*, предприятия агропромышленного комплекса, туристические объекты. Для себя *БК* выбрал участие в форуме, в течение всего дня 25 октября, поездку на

Беларуськалий 26 октября и присутствие на заседании межправительственной комиссии 27 октября.

БК с пиететом относится ко всему, что происходит в соседней Беларуси. Мы давно следим за успехами в экономике Республики Беларусь, первые материалы появились в нашем издании еще в конце 90-х годов. Серия репортажей с белорусских предприятий, встречи с мэром Минска и президентом страны, организованные при поддержке посольства РБ в Латвии, помогли открыть читателям *БК* глаза на реальные изменения, происходящие в стране. Многократные посещения белорусской столицы позволяют следить за тем, как улучшается жизнь ее жителей.

Сегодня *БК* позволит себе поделиться теми впечатлениями, которые остались от поездки на форум. Сразу оговоримся, что ответы на вопросы, связанные с ростом экономики, особенностями вхождения Республики Беларусь в рынок, вы найдете в интервью министра экономики РБ **Николая Зайченко**, данному нашему коллеге и другу **Григорию Зубареву**.

В СТОЛИЦЕ

Несколько лет назад один из наших минских репортажей уже назывался “Огни большого города”, тогда мы впервые увидели нарядное освещение белорусской столицы после многих лет “затемнения”. В первый же вечер визита латвийские журналисты с удовольствием проехали по вечернему городу, и было интересно наблюдать, как многие мои коллеги были просто ошарашены увиденной красотой. Света было так много, что мы удивлялись, не мешает ли он горожанам, живущим в домах с вечерней подсветкой.

Порадовала также какая-то очень спокойная обстановка на улицах Минска — и днем, и вечером. Днем — много народу, спокойно перемещающегося от метро к работе или дому. Вечером — в центре столицы — на улицах, в парках и скверах — очень много молодежи, но нет шума и суеты, хотя в руках многих была замечена бутылочка или банка с пивом.

И неудивительно, в городе расположено 40 вузов (а всего в РБ — более 55 высших учебных заведений, в кото-

рых обучается 383 тыс. студентов; для сравнения, в 1990-1991 годах — 33 вуза и 188,6 тысяч). Всего же в РБ проживает 9,75 млн. человек. Вузы и средние специальные заведения в РБ государственные, указом президента страны доля платного обучения в них не может превышать 30% бюджета. В стране присутствуют и такие новые виды образовательных заведений, как лицеи, гимназии, колледжи.

Кстати, и сама наука в Беларуси, в отличие от Латвии, не в загооне. Государство ежегодно наращивает уровень поддержки науки. Если в 2005 году на эти цели выделено из бюджета 244,5 млрд. рублей, или 114,2 млн. долларов, то в нынешнем предусмотрено 310 млрд. рублей, или 144,8 млн. долларов (увеличение почти на 27%). А в целом в новом пятилетии предусмотрен еще более значительный рост. Ассигнования на исследования и разработки возрастут в 2010 году, по сравнению с 2005 годом, не менее чем в два раза.

НА ФОРУМЕ

Сам форум проходил в недавно построенном здании Белорусской Национальной библиотеки, которая обошлась в 200 млн. долларов. Это лишь одно из многих грандиозных сооружений, построенных за годы независимости белорусским государством (наряду с железнодорожным вокзалом, цирком, спортивными комплексами и др.).

Практически все, выступавшие на форуме, были настроены на расширение сотрудничества, говорили конструктивно и взвешенно. Ложку дегтя в бочку с медом подкинула разве что посол Латвии в Беларуси **Майра Мора**, известная своим скептицизмом к происходящим в РБ переменам. Ею были упомянуты высокие административные барьеры — трудно открыть, а еще труднее закрыть предприятие, тяжкое бремя белорусских налогов, а также навязывание бизнесу шефства над детским учреждением или холхозом. (О таком шефстве на примере *Беларуськалия* — чуть ниже).

В короткой беседе с *БК* госпожа посол также пугала ростом тарифов на энергоносители со стороны России, которые обвалит белорусскую экономику. Слушать г-жу Мору было несколько странно. И все же объективности ради, заметим, что некоторые латвийские предприниматели отзывались о помощи г-жи посла с благодарностью.

Известно, что Беларусь, как и другие партнеры России по СНГ, ждет изменения роста тарифов. В местной

прессе идут многочисленные дискуссии по этому поводу. Ученые и правительство обсуждают разные варианты развития событий. Об одном из них мы узнали из газеты *Белорусы и рынок*. Председатель Национальной академии наук **Михаил Мясникович** на международной научной конференции “Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития” заявил о том, что в 2007 году в РБ начнется строительство АЭС, предусмотренное проектом Программы инновационного развития Беларуси на 2006—2010 годы. В этой же заметке есть ссылка на заявление главы Росатома **Сергея Кириенко** о готовности России сотрудничать с Беларусью в случае принятия Минском решения о строительстве АЭС.



МИНСК: Новое здание Национальной библиотеки РБ.

Реакция белорусской стороны на выпад латвийского посла была конструктивной, и следующие выступления касались злободневных вопросов инвестиционной политики, улучшения инвестиционного климата в РБ. О чем подробно доложил директор Национального инвестиционного агентства **Олег Зинювьев**, подчеркнув, что в стране применяется системный подход к привлечению зарубежных инвесторов. Приоритет отдается “стратегическим инвесторам, приходящим всерьез и надолго”.

О промышленном потенциале РБ рассказал присутствующим **Николай Стародынов**, начальник управления внешних связей Министерства промышленности. Промышленный потенциал республики составляет свыше 300 крупных предприятий, большая часть кото-

рых находится в Минске. Предприятия экспортируют свою продукцию в 100 стран мира, Латвия занимает по экспорту 7—8 место. К примеру, автомобили *БелАЗ* занимают 30% мирового рынка. Продукция *Минского тракторного завода (МТЗ)* уходит в 60 стран, в том числе в Латвию. Сюда же идет металлургической продукции на 30—40 млн. долларов в год. Из продукции коммунального машиностроения в Латвию поставляются лифты, а также услуги по их реконструкции. Н. Стародынов отметил, что на инновации в 2005 году в промышленность РБ было инвестировано 330 млн. долларов, из которых только 0,5% составили зарубежные инвестиции.

Кстати, все участники форума получили информационные брошюры “О правовых основах деятельности инвесторов на территории РБ”; “Инвестиционные предложения РБ”; “Свободные экономические зоны РБ” и другую полезную информацию.

Схему сотрудничества с белорусскими предприятиями предложил **Вадим Ярошенко**, директор латвийской компании корпоративных финансов *Laika Stars*. Кстати, компания консультирует Минфин РБ в области кредитования, и по информации СМИ, собирается стать одним из участников синдицированного кредита в размере 50 млн. евро.

Об основных подходах и возможностях в области приватизации рассказывал замдиректора Фонда госимущества Государственного комитета по имуществу РБ **Владимир Ковалевский**. Цель приватизации по-белорусски — создание социально-ориентированной экономики. А потому продажа банкротствующих предприятий в стране началась только в 1998 году и при сохранении гарантий для трудового коллектива. Приватизировано в РБ свыше 4 тыс. объектов, или 40% всех предприятий (в торговле — 70%). Одна из особенностей приватизации — создание холдингов, которое помогло спасти убыточные предприятия и нарастить объемы выпуска продукции без проведения приватизации. Неэффективные заводы, находящиеся в провинции, в малых городах, начали передавать *МТЗ*, *МАЗу*, *БелАЗу*, и оказалось, что, создавая холдинги, можно “вытащить” проблемные и убыточные предприятия. Но это возможно только тогда, когда предприятие управляется государством. В настоящее время темпы приватизации снизились, существует перечень предприятий, не подлежащих приватизации в ближай-

шие годы. Пояснил В. Ковалевский и ситуацию с “Золотой акцией” (особое право государства на управление акционерными обществами, предусмотрено указом президента в 1997 году), вводимой в исключительных случаях. В настоящее время “Золотая акция” действует на 11 предприятиях (менее 1% объектов). Недавно это право было отменено в отношении белорусских банков.

Первый зампредела председателя правления Национального банка РБ **Павел Каллаур** рассказал, что в Беларуси сегодня действует 30 банков с активами 12,4 млрд. долларов (для сравнения, активы латвийских банков — 15,7 млрд. долларов), из которых в 4-х доминирует госучастие (их активы составляют 83,8% отраслевых). В остальных 26 банках присутствует иностранный капитал (в 9 из них — 100%). П. Каллаур подчеркнул, что контрольный пакет государства четырех банков сохранится до 2010 года, к тому времени все банки будут иметь услуги, соответствующие по качеству международным стандартам. А допуск иностранных банков на белорусский рынок не планируется.

В СОЛИГОРСКЕ

Еще одно впечатление, сопровождавшее нас всю поездку по Беларуси, — почти стерильная чистота не только в городе, но и в его окрестностях по дороге в Солигорск, что в 13 километрах от Минска. Удивило многих журналистов и качество белорусских дорог. Хотя наши соотечественники, проезжающие по стране, уже давно констатировали, что дороги в Беларуси на уровне европейских (и тоже восстановлены за государственные деньги!). Нам же показалось, что за последние годы заметно улучшилась и дорожная инфраструктура — есть где заправиться и перекусить, причем оформление придорожных кафе имеют национальные особенности. Было приятно видеть и валуны, лежащие вдоль лесов, покрашенные в голубой цвет с повторяющимися надписями “Берегите природу”; “Лес — наше национальное богатство” и т. п. А также придорожные беседки, опять в голубой гамме, где можно остановиться, отдохнуть и перекусить.

Мы же тем временем подъехали к Солигорску, городу со 100-тысячным населением, средний возраст которого составляет 33,5 года. Глядя на утопающий в зелени современный город, трудно поверить, что всего 48 лет назад на этом месте простирались поля и деревеньки. История города началась в августе 1958 го-

да, когда был заложен первый камень в строительство 1-го калийного комбината. В 2005 году оборот одного из промышленных гигантов РБ — производственного объединения *Беларуськалий* составил 1, 11 млрд. долларов. Только в Китай ушло 2,1 млн. тонн удобрений из 7,1 млн. тонн произведенных за год. На объединении трудится 19200 человек или каждый четвертый солигорец.

Мы побывали на одном из рудобывающих заводов, где нас радушно встретили начальник 2-го управления **Владимир Шпаковский** и главный инженер завода *Сильвинит* **Владимир Павлюкевич**. Они провели журналистов по предприятию, показали, как добывается и обрабатывается красная калийная соль. После чего замдиректора объединения по идеологии и кадрам **Анатолий Махлай** рассказал о том, чем еще занимается его комбинат, на котором помимо промышленного персонала в количестве 16908 человек трудится еще около 2300 работников, обслуживающих профилакторий *Березка*, тепличное хозяйство, мясоперерабатывающий комплекс, подсобное сельское хозяйство, гостини-



ЗАВОД СИЛЬВИНИТ: Та самая красная калийная соль.

цу, ресторан и детские садики. Оттока из Солигорска в центр нет, рудным профессиям обучают в техникуме и училище.

“Деньги держат людей, зарплата подземных рабочих от 800 до 1500 долларов в месяц, таких заработков нет нигде в СНГ (для сравнения, в США шахтер получает 19 долларов в час)”, — рассказали наши экскурсоводы.

Стоит рассказать о подсобном хозяйстве в 50 тыс. гектаров, которое пришлось взять на себя *Беларуськалий* пару лет назад, инвестировав в него немалые

средства. Сегодня это современные фермы в 5 тыс. голов крупного рогатого скота, поголовьем свиней, завезенных из Голландии. Говорят, что подобных хозяйств в Беларуси не менее 120.

В довершении о СПА-профилакторий *Березка* с суперсовременным оборудованием, водо- и грязелечебницами, а также с уникальными соевыми комнатами — белой (поваренная соль) и красной (сильвинит) — где помогут справиться с заболеваниями легких и верхних дыхательных путей. Лечение, отдых и питание для нерезидента в профилактории в течение 18 дней обойдется в 600 долларов, работнику объединения — несколько дешевле. Но приоритет — всегда своим — солигорцам.

ЭПИЛОГ

Запасов калийной соли в Беларуси хватит еще лет на 90. Сегодня в минеральных удобрениях остро нуждаются развивающиеся аграрные предприятия в Китае, Индии и других странах. Более трети добываемой в Солигорске соли поставляется в ЕС через вентспилские терминалы *Kalija parks*. Каждый четвертый состав Латвийской железной дороги, каждое третье судно в латвийских портах так или иначе связаны с белорусскими грузами. На вопрос, почему упали объемы транзита сильвинита через Вентспилс, главный инженер завода *Сильвинит* В. Павлюкевич, ответил: “Белорусская калийная компания продает товары так, чтобы это было выгодно в первую очередь нам, производителям. Мы не уходим из Вентспилса в Клайпеду, но все дело в тарифной политике стивидорных компаний”.

О новых требованиях к стивидорным компаниям говорил на форуме и **Владимир Демидов** председатель правления ОО *БелнефтехимБалтик*, в состав которого входит и *Беларуськалий*. Он подчеркнул, что сегодня через Вентспилс транспортируется 3,5 млн. тонн калийных удобрений и более 1 млн. — через Клайпеду. “Странно, что через Клайпеду сегодня переваливать дешевле, чем через Вентспилс, хотя *Kalija parks* имеет в два раза большие мощности, да и Вентспилский порт для нас удобнее”, — сказал он, добавив, что “это нужно откорректировать”. Через латвийские порты идет 54% белорусских нефтепродуктов. Еще 14% перевозится через Клайпеду и 13% через Таллинн, где условия сегодня привлекательнее, чем в Латвии. “Давайте дружить капиталами”, — призвал В. Демидов, предложив латвийским портовикам начать делиться прибылями. •

Беларусь идет навстречу инвестору

Ольга Павук

Один из участников II Белорусско-латвийского финансово-инвестиционного форума — председатель правления компании венчурного капитала *PriBalt SIA* **Рихард Свелпе**, делится с *БК* своими впечатлениями о Беларуси. Он считает, что белорусский рынок дружелюбен и открыт по отношению к зарубежным инвестициям, есть интерес и со стороны инвесторов к этой стране. Латвийская компания *PriBalt SIA* готова помочь воплотить этот интерес в жизнь.

Г-н Свелпе, бывали ли вы раньше в Беларуси, и что привело вас на форум?

Прежде в Беларуси бывал проездом, а на форум нас пригласило Посольство Республики Беларусь в Латвии для ознакомления белорусов с новым инструментом финансирования — венчурным капиталом, и, конечно же, на форум нас привел наш собственный интерес к новым инвестиционным и нам понятным рынкам.

Чем интересна Беларусь с точки зрения венчурного капитала?

Если смотреть глобально — это переходная экономика и еще свободный от конкуренции рынок. Рынок, нуждающийся в финансовых и нефинансовых инвестициях, рынок, где спрос на капитал превышает предложение.

В свою очередь, с точки зрения нас — латвийских инвесторов, это расширение бизнес-кругозора и пространства для работы, я дерзну сказать, на своем рынке. Почему — на своем? Мы ведь выходцы одной страны, которые после распада этого огромного союза не порвали связи и продолжаем сотрудничество. Оно ведь никогда не прекращалось. Да, менялись обстоятельства, другие условия. Да и мы не прежние — Евросоюз, НАТО. Но, я думаю, что это только прибавило в наших отношениях.

Какие отрасли в первую очередь могут быть привлекательными для венчурных инвесторов?

Сегодня я бы распределил так, во-первых, это финансовая, банковская деятельность. Конечно, надо отдать должное стратегическим отраслям — лесному хозяйству и нефтехимической отрасли. Но все-таки, не считая финансовой отрасли, я бы вынес просто отдельные проекты и финансирование предпринимательской деятельности, направленной на удовлетворение населения со средним уровнем дохода.

С чем это связано?

Поясню — финансовая отрасль в Беларуси находится на стадии раннего развития. Кредитная ставка составляет

14% годовых. Ипотечного кредитования нет. Другие инструменты финансирования, например лизинг, только начинают появляться. Первый опыт — я бы сказал шокирующий. Руководитель лизинговой компании делился опытом, говоря, что плохих кредитов нет, люди оплачивают счета вовремя. Ведущий банкир международной финансовой институции показывал статистику микрокредитования в Беларуси — процент просроченных платежей мизерный. Притом что речь шла о просрочке, не превышающей месяц. Пытаясь выяснить причину, получаешь один ответ — особенностью белорусов является финансовая порядочность.

По поводу стратегических отраслей — думаю, что они не требуют комментария. Единственно надо помнить, что эти отрасли в первую очередь рассматривают все, и местные предприниматели тоже. Может быть, необходимо отметить, что особенностью лесной отрасли является факт, что лес можно получить в основном только через государственные лесные хозяйства.

Отвечая на вопрос, почему я выделяю отдельные сделки без конкретного определения отрасли, хочу назвать две причины. Во-первых, надо помнить, что я представляю интересы венчурного капитала, значит финансового инвестора, и не имею ограничений, характерных для стратегических инвесторов. Во-вторых, сделку в перспективном предприятии, работающем в стабильной и также перспективной отрасли, могут легко и быстро загубить люди, или она может стать абсолютно не интересной в свете каких-то конкретных обстоятельств или условий. Ведь основным интересом инвестора является прибыль.

Что еще следует учитывать при инвестировании в республику Беларусь?

Надо понимать, что сегодня в Беларуси еще высок уровень государственного регулирования. Это не делает бизнес невозможным, но надо корректиро-



вать свое бизнес-мышление. Как сказал представитель латвийской делегации, имеющий международный инвестиционный опыт, существуют два принципа: “все разрешено, что разрешено” и “все разрешено, что не запрещено”. Так вот, если поступать по первому, то проблем не будет. Также и международная юридическая теория и практика предлагают в непонятных ситуациях основываться на цель и основную мысль законодателя, который издает тот или иной правовой акт, а не ерничать и мудрствовать.

Хочу обратить внимание предпринимателей и инвесторов на некоторую специфику: в Беларуси доход населения более равномерно распределен между населением и принцип 80/20 может не работать. Это, кстати, уже привело к неудачам предпринимателей.

И все же, самое главное, что следует знать иностранному инвестору, обратившему свой взор на Республику Беларусь?

Есть такая народная поговорка: “Глаза боятся, а руки делают”. Так и в Беларуси — внешне выглядит страшно, очень рискованно, а на самом деле — разумные риски в отношении прибыли. Даже в сравнении с Латвией я бы употребил термин “иначе”, но не “хуже”. Может страшилки придумывают и рассказывают, чтоб спугнуть конкурентов и дать себе фору в отношении глобальных процессов...

Ваши собственные впечатления о поездке в Минск.

Чистый и светлый город, доброжелательные люди. •

Министр экономики Беларуси: “Мы не пишем экономику с чистого листа”

Григорий Зубарев, директор Балтийского бюро политического консультирования Grupa ZET

Во время II Белорусско-латвийского финансово-инвестиционного форума, прошедшего в Минске в конце октября, министр экономики Республики Беларусь **Николай Зайченко** ответил на вопросы латвийской радиостанции *MIX FM 102,7*. Интервью министра *БК* предлагает своим читателям.

ОНИ ИДУТ ДРУГИМ ПУТЕМ

Г-н министр, белорусский путь экономического развития не укладывается в рамки традиционного понимания рыночной экономики. Вместе с тем только полный профан в экономике возьмется утверждать, будто она в Беларуси плановая. Что же это за белорусский путь?

Независимые государства, образовавшиеся после развала Союза, пришли к пониманию того, что централизованно планируемая экономика имела свои преимущества только на той стадии, когда государству необходимо было решать очень сложные проблемы, например, восстановление народного хозяйства после войны. Но развитие цивилизации показало, что рыночная экономика является более эффективной. Переход же от централизованно планируемой экономики к рыночной у разных стран занимает разное время. И ученые на этот период смотрят по-разному. Соответственно каждая страна выбирает свой путь. Есть он и у нас.

И в чем ваша самость?

Мы стоим несколько особняком в понимании процесса перехода. А суть этого понимания проста: мы прежде всего рассматривали и рассматриваем не ту экономику, которую хотели бы иметь, а ту, какая есть. И лишь потом ту, какой она должна стать. Поэтому мы никогда не придерживались метода, при котором новая экономика пишется с чистого листа. По нашему мнению, довести старую экономику до руин, а затем на развалинах строить новую, требовало для Республики Беларусь непомерной платы. Поэтому были отвергнуты подходы типа “шоковой терапии” или “будет вам счастье через 500 дней”. А потенциал, созданный предыдущими поколениями, мы рассматриваем, как свои конкурентные преимущества, и теперь думаем, как его повысить. Естественно, один из ключевых вопросов в этом процессе — приватизация.

Приватизация по-белорусски, что это?

Это разные темпы приватизации в различных секторах экономики. Большая часть пути пройдена уже в так называемой “малой приватизации”, торговле, общественном питании, бытовом обслуживании. В основном негосударственные предприятия работают и в таких отраслях, как деревообрабатывающая и пищевая промышленность. Что же касается машиностроения, то предприятия с численностью работающих до 500 человек также являются, как правило, негосударственными.

А крупное “наследство”?

К таковым относятся структурообразующие, градообразующие предприятия с многотысячными трудовыми коллективами — за 30 тыс. человек. Естественно, эксперименты на таких объектах проводить нельзя. И в соответствии с нашей экономической политикой для таких предприятий государство создало необходимые условия для их модернизации, перехода на выпуск новой гаммы конкурентоспособной продукции. Такой подход оправдал себя; те предприятия, которые определяли лицо страны во времена СССР, играют ту же роль



и в условиях рынка. При этом специальных ресурсов им никто не выделяет. И *БЕЛАЗ*, и телевизионный завод, и производство шин, и вся нефтехимия — это сегодня высоколиквидные объекты промышленного производства.

То есть государство белорусское по-прежнему указывает крупному бизнесу, как идти к светлому будущему всего человечества — капитализму?

Отвлечемся от иронии: обязанностью государства является формулировать приоритеты, по которым оно готово помогать производителям, сотрудничать с ними, и на этой основе обеспечивать выигрыш и экономике, и стране в целом. Поэтому мы создали Свободные экономические зоны, приветствуем всех, кто работает в сфере производства, и частный капитал не исключение. Сейчас работаем над тем, чтобы были созданы выгодные условия для прихода частного капитала в средние и малые города.

Г-н министр, когда ошибается частный предприниматель, он сам рассчитывается за свои ошибки. А кто платит по счетам, если ошибается государство? Как спится Николаю Петровичу Зайченко, крайнему в безошибочном проведении экономической политики в стране?

Право на ошибку — важная составляющая в комплексе человеческих прав. Лиши его этого права, человек не сможет творчески подходить к своей работе. Когда ошибка допускается в силу объективных обстоятельств, это всегда будет понято. Но когда твоя ошибка — следствие нарушения действующих норм права, это уже совсем другое дело. И следующее за ней наказание совершенно естественно.

Такой сумасшедший груз ответственности не очень ли гнетет вас?

Как и любого человека: чем выше груз ответственности, тем тяжелее принимать решения. Но когда задуманные идеи сначала превращаются в конкретные планы, а затем осуществлены, индикативно планировавшиеся параметры достигнуты, всегда испытываешь удовлетворение от сделанного. В этом и состоит единство и борьба противоположностей.

ТЕСТ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ

А давайте протестируем министра экономики Беларуси по шкале удовлетворения от достигнутых результатов. Каковы основные показатели экономического развития вашей страны?

Постоянный экономический рост продолжается одиннадцатый год. За последние 10 лет ВВП увеличился практически в два раза. Взвешанная денежно-кредитная политика создала базу для устойчивого и прогнозируемого курса национальной валюты. Инфляция за 9 мес. нынешнего года составляет 3,1%, существенно ниже, чем у наших соседей, России и Украины. Макроэкономическая стабильность достигнута, начинаем ориентироваться на новые приоритеты. Но не забываем и о тех, которые в 1996 году сформулированы нашим президентом Александром Григорьевичем Лукашенко — экспорт, жилье, продовольствие. В следующей пятилетке — 2001—2005 годы — к ним добавились здравоохранение и обеспечение инвестиционной привлекательности.

Задача обеспечения инвестиционной привлекательности свидетельствует об открытой экономике, не так ли?

Конечно. При этом имеющиеся производственные мощности существенно превосходят внутренний потребительский спрос. И хотя в результате проведения государственной политики улучшения уровня благосостояния народа внутренний спрос увеличивается, тем не менее, более половины производимой в стране продукции идет на экспорт. Поэтому для нас очень важно сохранить уже завоеванные рынки вне зависимости от состояния конъюнктуры.

Вопрос из Интернета — за последние годы наблюдается большой прирост ВВП, как у Беларуси, так и у Латвии, причем, цифры роста очень даже похожие. Как вы можете объяснить, что такие непохожие друг на друга экономики развиваются подобными темпами?

В 2005 году прирост ВВП в Беларуси составил 9,2%, за год до этого — 11,4%, за 9 месяцев текущего года — 9,6%. Да, структура экономики у нас разная: в Латвии — больше сфера услуг, в Беларуси — производство товаров. Поэтому основными образующими ВВП отраслями у нас является промышленность — более 30%, торговля — порядка 10%, строительство и транспорт — около 8%, сельское хозяйство — 7%. В Латвии, естественно, большая доля ВВП приходится на сферу услуг. Именно с этой точки зрения наши страны — страны с разной экономикой. И каждая из них показывает, что успехов в приросте ВВП можно достичь различными путями.

Как же явная социальная направленность белорусского государства совмещается с волчьими законами рыночной экономики?

Модель своей рыночной экономики мы провозгласили социально-ориентированной. Ничего нового мы не изобретали, просто нам подходит экономика, когда она строится на принципах обеспечения социальной устойчивости общества. То есть общества, при котором доходы и расходы соотносятся с тем, что мы на данный момент можем заработать. Сегодня социально-экономическая стабильность в обществе достигнута. Тот уровень доходов населения, который обеспечен в условиях цен и тарифов, существующих в стране, в отдельных случаях государством регулируется. Это касается, например, жилищно-коммунальных услуг. Благодаря этому существенно расширяются возможности потребительских кредитов. Уже можно говорить об их буме.

Как о причине бума жилищного строительства?

Да, принято много документов, обеспечивающих льготный порядок получения кредитов на жилье. В первую очередь, это касается молодых и многодетных семей. Но у нас есть и целая категория людей, которые получают жилье бесплатно.

Я обратил внимание на то, что на улицах Минска нет попрошаек, бомжей, пьяненьких, что также выгодно отличает вашу столицу от моей. Каков уровень безработицы в стране? Какова средняя зарплата?

Безработица невелика — 1,3% к экономически активному населению. Это означает, что в службу занятости обратились порядка 56 400 человек. Но мы понимаем, что за этими цифрами есть и другая статистика: 200—300 тысяч человек работают за пределами Беларуси. И перед нами стоит задача, чтобы граждане Республики Беларусь могли найти эффективную работу для себя на родине. Поэтому мы серьезно занимаемся созданием новых рабочих мест, особенно в средних и малых городах, где создаем необходимые возможности для развития частного бизнеса. Если же брать голую цифру средней зарплаты, то на фоне Латвии, может быть, она не впечатляет — 291 доллар. Но при этом обратим внимание, что покупательная способность средней зарплаты достаточно высока.

Соотнесем с прожиточным минимумом?

Средняя зарплата превышает его более чем в два с половиной раза. Соотнесем также со средней стоимостью квартплаты, жилищно-коммунальных услуг в бюджете семьи. В летний период она составляет 6—7%, в зимний — 9—10%.

Но ведь эти смешные цифры не покрывают реальных затрат?

И государство на это идет умышленно. Есть и перекрестное субсидирование, и субсидирование за счет бюджетных средств. Тарифы повышаются, но плавно. По требованию президента страны правительство не имеет права повышать плату за жилищно-коммунальные услуги более, чем на 5 долларов в год.

Погодите, а если бы ваш президент выдвинул бы требования отменить законы Ньютона, что, стали бы менять?

Не думаю, что нужно проводить параллели с точными науками. Роль государства в жизни людей как раз и может быть реализована через систему мер в поддержку отдельных слоев населения.

То есть значительную часть национального дохода вы тратите на так называемый жилсоцбыт. Это рыночный механизм?

А почему мы должны молиться на чисто рыночные механизмы? Да, мы поступательно движемся вперед, и доля платежей населения в оплате коммунальных услуг растет, но тоже постепенно. И мы предполагаем, что в течение 5—6 лет люди начнут в полном объеме оплачивать жилищно-коммунальные услуги. Но при условии, что экономика будет продолжать развиваться устраивающими нас темпами, а доходы населения будут увеличиваться параллельно росту ВВП.

Коли государственный бюджет формируется в основном за счет налогов, то для того, чтобы коммунальные платежи в бюджете старушки составили всего 6%, государство должно хорошенько взять за горло налогоплательщиков?

Кстати говоря, у нас достаточно эффективная налоговая система с высоким уровнем собираемости налогов. Но подчеркнуть хочу другое: не надо понимать мои слова буквально. 6% — это средний показатель по стране. Государство берет на себя все, что превышает в коммунальных платежах более 25% от средней зарплаты.

Завершим про нашу старушку: какая средняя пенсия в стране и как она коррелируется с прожиточным минимумом?

Средняя пенсия — порядка 125 долларов, что чуть выше прожиточного минимума.

Я сегодня прочел в газете, что в очередной раз индексированные пенсии выросли на 9%. Индексация пенсий закладывается в закон о бюджете?

Естественно. Но поскольку мы идем с некоторым перевыполнением спрогнозированных основных экономических показателей, с 1 ноября такой перерасчет пенсий произведен.

Г-н министр, на белорусско-латвийском экономическом форуме очень много прелестных слов мы слышали об инвестировании вашей экономики. Вместе с тем, мой посол г-жа Мора в своем приветствии наговорила “страшилки”: бизнес в Беларуси вести сложно, предприятия регистрируются долго, пожар-

ные и прочие мучают проверками, законодательство неупорядочено, предпринимателям навязывают шефство над детскими садиками-колхозами-детскими домами. И вообще, мол, ваша страна по комфорту ведения бизнеса находится на 106-м месте в мире. И, узнав обо всем этом, какой же дурак разместит свои деньги в Беларуси?

Действительно, г-жа посол Латвийской Республики на инвестиционном форуме в Минске высказала свою позицию относительно деловой среды в нашей стране. При этом что касается 106-го места, она сослалась на данные Международного валютного фонда. Мы к этому относимся достаточно спокойно. Есть МВФ, а есть и другие, не менее авторитетные структуры, например, Всемирный банк. Так вот, ВБ называет Республику Беларусь в числе тех стран, в которых процесс создания комфортной бизнес-среды идет наиболее быстрыми темпами. А правила ведения бизнеса в нашей стране одинаковы и для местных предпринимателей, и для иностранных. Латвийский же капитал УЖЕ присутствует почти в 190 предприятиях на территории Беларуси. Очевидно, ваши бизнесмены видят, что условия для работы у нас вполне приемлемы. Но не хочу, тем самым, утверждать, что все здесь идеально. Знаю, что у латвийских бизнесменов есть много замечаний и предложений в отношении той политики формирования бизнес-среды, которая проводится в Латвии. Мы же выбираем такой вектор, при котором деятельность предпринимателей будет очень прозрачной. Да, возможно, уровень налогов у нас достаточно высок. Но это необходимо для реализации социальной политики государства. При этом мы пользуемся достаточным количеством инструментов, чтобы совершенствовать и налоговую политику, и социальную, и деловую среду. Соответствующий Консультативный совет возглавляет глава правительства. В этот совет входят ведущие бизнесмены из многих стран, их мнение мы внимательно выслушиваем. Да и очередной белорусско-латвийский экономический форум — это одна из возможностей выработки новых путей для улучшения инвестиционного климата в стране.

Г-н министр, в драке между Марсом и Меркурием ставить на бога торговли имеет смысл лишь тогда, когда есть уверенность, что он победит. Как вы оцениваете шустрость Меркурия в экономических отношениях между нашими странами?

В наших отношениях торгово-экономическая составляющая является определяющей. Динамика торговли между Беларусью и Латвией начиная с 2000 года колеблется в пределах 300—500 млн. долларов в год. Максимум пришелся на 2001 г. — 520 млн. долларов, потом произошел некоторый спад, сейчас мы вновь на подъеме. Думаю, по итогам текущего года мы приблизимся к наивысшей цифре. С одной стороны, объемы достаточно неплохи, с другой, нас, может быть, не в полной мере устраивает то, что структура нашего экспорта в Латвию несколько деформирована. 47% — нефтепродукты. Поэтому наша задача — диверсифицировать наш экспорт к вам. Но это не мешает с удовлетворением отметить, что общее сальдо в торговле для Республики Беларусь положительное.

Да, за 8 месяцев этого года товарооборот между нашими странами вырос на 16,8%, причем в структуре белорусского экспорта 75% составляют произведенные товары, в латвийском же экспорте примерно та же цифра относится к торговле и услугам. Обидно. Вместе с тем транспортная инфраструктура, которой располагает моя страна, сколь выгодна она для вас, и какие преференции принесет нам?

Тема транзита, использования латвийского транзитного коридора для нас очень чувствительна. И здесь как раз очень конкретно, четко и ясно затрагиваются интересы и Республики Беларусь, и Латвийской Республики. Я всегда говорил, что невозможна ситуация, при которой выгоду получает лишь одна страна, поэтому необходим поиск оптимального решения. Се-

годняшняя же ситуация такова, что актуальность латвийского транзитного коридора для нас несколько ослабляется.

Почему?

Где-то становится выгоднее везти грузы в литовский порт Клайпеду, где-то даже в Калининград. Поэтому поиск конкурентных ставок на железнодорожные перевозки, перевалку грузов в портах — важная составляющая. Об этом мы много говорили на очередном заседании белорусско-латвийской межправительственной комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству. Нами высказано пожелание, чтобы латвийская сторона внимательно подошла именно к вопросу установления конкурентоспособных ставок. В противном случае мы встаем перед выбором, через какой порт везти свою продукцию. Основная же наша продукция, идущая через латвийские порты, — калийные удобрения и нефтепродукты. Если по нефтепродуктам ситуация складывается достаточно четкая и прозрачная, то по поводу экспорта калийных удобрений появились вопросы. Мы думаем над тем, как возникшие проблемы устранить.

Что, Вентспилс с его специализированным для калийной соли терминалом плох?

Сегодня Вентспилс для этого лучший порт, но это не означает, что таковым он останется и завтра.

Но ведь аналогичного Вентспилсу терминала по перевалке калийных удобрений нет во всей Европе. Не получается ли так, что белорусская сторона ласково выкручивает руки Латвии — снижайте тарифы или поедем на Клайпеду и Калининград, а моя страна нежно держит вас за горло — не поедите к нам, забудьте про терминал для калийной соли?

Так прямо вопрос не ставится, думаю, что подобный ультиматум не в интересах ни Беларуси, ни Латвии. Я за то, чтобы нам было выгодно везти в Вентспилс, а вам было выгодно, чтобы перевалка нашего груза принесла вам прибыль. И без каких-либо помышлений о неких угрозах могу лишь констатировать, что объем перевалки белорусских грузов через Клайпеду существенно увеличился; 2 млн. тонн в год для них уже — не вопрос. И естественно, что в условиях конкуренции между портами грузоотправители будут пользоваться услугами тех, у кого они более качественные и менее затратные. При этом мы понимаем, что дешевизна не всегда означает качество. Качество услуг, получаемых в Вентспилсе, на сегодня удовлетворяет. Я же говорю о том, что для экономики того же “Беларуськалия” выгодно, если бы тарифы в Вентспилсе были соизмеримы с клайпедскими.

Из Интернета — каковы последствия сотрудничества Латвийской железной дороги с белорусской “чугункой”? Есть ли новые предложения с обеих сторон?

Дороги сотрудничают, контакты традиционно как будто неплохие, регулярно проводятся тарифные конференции. Мы на своей территории, помимо общей тарифной политики, иногда устанавливаем существенные скидки, особенно когда речь идет о больших объемах перевозок, и такую же гибкость хотели бы видеть и с латвийской стороны.

Но куда не деться от озабоченности в связи с тем, что и наши политики, и ваши могут не отказать себе в удовольствии обжечь крыльшки на ногах Меркурия. Может ли бизнес, будь он частным, корпоративным или государственным, лоббировать интересы бога торговли таким образом, чтобы политики хотя бы не мешали?

Безусловно! И в Латвии есть ассоциации, объединяющие деловые круги, имеющие влияние в политике, и в Республике Беларусь также. Их взаимное общение, их слово в правительстве также является важной составляющей в обеспечении победы Меркурия над Марсом. •

На повестке дня вопрос о транспортировке энергоносителей

Ольга Павук

Третий год кряду то в Риге, то в Киеве встречаются деловые люди из Латвии и Украины, чтобы обсудить вопросы взаимодействия и сотрудничества. очередной Украинско-латвийский бизнес-форум прошел в Киеве в конце ноября.



В соответствии с Меморандумом о взаимопонимании между Украинским союзом промышленников и предпринимателей (УСПП) и Латвийским агентством инвестиций и развития (ЛАИР) начиная с 2004 года ежегодно проводится украинско-латвийский бизнес-форум, который стал действенным механизмом расширения диапазона и объемов торгово-экономического сотрудничества между субъектами предпринимательства Украины и Латвии.

При поддержке посольств Украины в Латвии и Латвии в Украине, 22 ноября 2006 года в помещении Торгово-промышленной палаты состоялся III Украинско-латвийский бизнес-форум, организаторами которого выступали УСПП и Государственное агентство инвестиций и инноваций с украинской стороны, и ЛАИР и Латвийско-украинский совет бизнеса с латвийской стороны.

На бизнес-форум прибыли представители 32 латвийских компаний и около 60 компаний Украины. Были представлены такие отрасли экономики, как деревообрабатывающая, транспортная, фармакологическая, металлообрабатывающая и пищевая, легкая промышленность, энергетиче-

ский комплекс, финансово-банковский сектор, машиностроение и др. Участники форума обсудили текущее состояние торгово-экономического сотрудничества, перспек-

тивы и направления для расширения двустороннего партнерства, а также имели возможность установить контакты между представителями бизнеса двух стран.

В пленарном заседании бизнес-форума приняли участие первый заместитель министра экономики Украины **Анатолий Максюта** и министр экономики Латвии **Юрис Стродс**, директор ЛАИР **Андрис Озолс**, президент УСПП **Анатолий Кинах**, вице-президент Государственного агентства инвестиций и инноваций Украины **Татьяна Степанкова**, посол Украины в Латвии **Рауль Чилачава** и посол Латвии в Украине **Андрис Вилцанс**, председатель латвийско-украинского агентства Совета экономического сотрудничества **Вилен Канцеров**.

ОДИН ИЗ ПРИОРИТЕТОВ ЕС И УКРАИНЫ

А. Кинах, выступая перед участниками бизнес-форума в Киеве, заявил, что в 2007 году Украина и Латвия рассмотрят вопрос транспортировки энергоносителей. В частности, на начало 2007 года запланировано заседание Украинско-латвийской межправительственной комиссии с участием представителей бизнеса обоих государств, на которой будет рассматриваться вопрос транспортировки энергоносителей из Закавказья и Средней Азии. По словам А. Кинаха, на данном этапе достиг-

Напомним, что форуму в Киеве предшествовал государственный визит президента Украины Виктора Ющенко в Латвию. В рамках визита в Риге состоялись украинско-латвийские переговоры под председательством президентов обеих стран. Главными темами переговоров стали: последующее развитие двусторонних отношений между странами, в частности в торгово-экономической и энергетической сферах, а также реализация региональных проектов и сотрудничество в контексте европейской и евроатлантической интеграции. В. Ющенко засвидетельствовал, что высоко ценит открытую поддержку, которую демонстрирует Латвия относительно евроинтеграционных стремлений Украины.

Со своей стороны, президент Латвии Вайра Вике-Фрейберга подтвердила, что Украина может рассчитывать на



поддержку Латвии в процессе евроатлантической интеграции.

После переговоров были подписаны три межправительственных соглашения: о сотрудничестве в отрасли информатизации; о сотрудничестве в отрасли предотвращения чрезвычайных ситуаций и ликвидации их последствий; о сотрудничестве в развитии государственной службы и административной реформы.

нито обоюдное согласие сторон. Ожидается, что к началу работы комиссии будут известны все детали договоренности.

А. Кинах отметил, что энергетический вопрос — «один из приоритетов ЕС и Украины». Он также затронул вопрос о нефтетранспортном коридоре «Одесса — Броды — Гданьск — Плоцк», напомнив, что Комиссия ЕС по энергетике уже приняла решение о том, что проект Евразийского нефтетранспортного коридора является составляющей диверсификации поставок нефти и нефтепродуктов в страны Европейского Союза.

Ранее А. Кинах неоднократно заявлял о принципиальном значении для Украины указанного нефтепровода. По его мнению, необходимо усилить работу по созданию Евразийского НТК по поставкам легкой каспийской нефти как в Украину, так и в страны ЕС.

ОБЪЕМ ТОВАРОБОРОТА РАСТЕТ

А. Максюта в своем выступлении подчеркнул, что существование дружеских отношений между Украиной и Латвией, наличие практически полностью сформированной договорно-правовой базы двусторонних отношений, которая насчитывает более 75 документов, дает возможность эффективно на взаимовыгодной основе развивать экономическое сотрудничество, диапазон которого с каждым годом возрастает. Только за последние шесть лет объем товарооборота между обеими странами возрос в три раза.

Развитие двустороннего торгового сотрудничества сопровождается взаимным поступлением инвестиций в экономики обеих стран, в особенности в банковском секторе, который является надежной базой для развития кооперационного сотрудничества и реализации совместных проектов. Именно в этом видится на правительственном уровне главная перспектива дальнейшего развития двустороннего экономического сотрудничества между нашими странами.

Посол Украины в Латвии Р. Чичилава заметил, что «мы постепенно отходим от превалирования торговли в двусторонних отношениях (товарооборот почти в 0,5 млрд. долларов США, конечно же, немал, но давно не отвечает потенциальным возможностям наших стран) и приступаем к инвестиционно-кооперационному и инновационно-высокотехнологическому сотрудничеству». Все необходимые условия и, что самое главное, желание сторон как на правительственном, так и на уровне деловых кругов, имеются, сказал Р. Чичилава. В этом контексте готовится про-

грамма украинско-латвийских экономических отношений, в которой особое внимание будет уделено сотрудничеству в энергетическом, транспортном и инвестиционном секторах, а также в отраслях машиностроения, строительства и легкой промышленности.

А. Вилцанс рассказал, что действительно удовлетворен возросшим в последнее время интересом латвийских предпринимателей к возможностям сотрудничества с Украиной. О чем свидетельствует участие с собственным стендом впервые в истории наших отношений в 12-й Международной туристической выставке «Ukraine — Tourism&Travel» и в 9-м Международном форуме «World Food Ukrain».

ВСТРЕЧА МИНИСТРОВ

В рамках бизнес-форума 21 ноября 2006 года состоялась двусторонняя встреча министра экономики Украины В. Макухи и министра экономики Латвии Ю. Стродса, во время которой был обсужден весь спектр украинско-латвийского торгово-экономического сотрудничества, констатирована положительная динамика развития сотрудничества и достигнута договоренность о проведении в начале 2007 года в Риге 7-го заседания украинско-латвийской межправительственной смешанной комиссии по вопросам экономического, промышленного и научно-технического сотрудничества.

НА ОЧЕРЕДИ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В РИГЕ

Во время форума принято решение об открытии в начале 2007 года в Риге представительства Украинского союза промышленников и предпринимателей,

которое возглавит полномочный представитель союза в Латвии председатель правления *Latvijas tirdzniecibas banka Арманд Штейнбергс*.

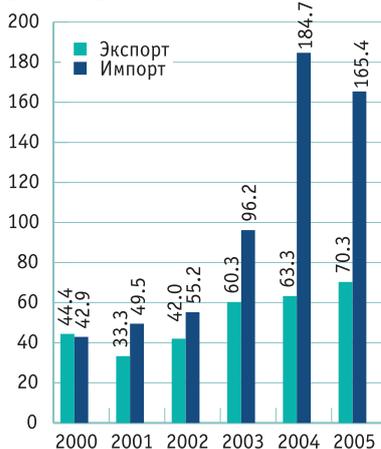
В настоящее время решаются организационные вопросы по открытию рижского представительства, которое сможет без посредников предлагать латвийским предпринимателям самое ценное для начала любого бизнеса — информацию и контакты.

«Среди зарубежных партнеров страны Украина занимает только 18 место по экспорту и 13 место по импорту. Совместный торговый оборот составляет только 1,7% от общего объема латвийской внешней торговли. Этого явно недостаточно, и я надеюсь, что в самое ближайшее время ситуация изменится к лучшему», — рассказал БК А. Штейнбергс.

Предоставлять наиболее полную информацию об украинском рынке и будет главной задачей создаваемого представительства. «У меня очень много друзей и знакомых в Украине, — продолжает А. Штейнбергс, — вдобавок, я лицо нейтральное, так как мой банк не имеет серьезных коммерческих интересов в этой стране. Именно поэтому я и был рекомендован на эту общественную должность».

Вплоть до недавнего времени экономические контакты производились в основном на уровне соответствующего отдела посольства Украины в Латвии. Но их возможности не безграничны. Также не все может сделать и Латвийское агентство инвестиций и развития, ведь они ищут инвестиции по всему миру. Зато общественная организация, объединяющая виднейших представителей бизнеса, может быстрее найти контакт со своими коллегами. •

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ МЕЖДУ ЛАТВИЕЙ И УКРАИНОЙ, 2000—2005 ГГ.



Источник: ЦСУ Латвии.

ПРЯМЫЕ УКРАИНСКИЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЛАТВИЮ

Год	Количество инвесторов	Инвестиции, тыс. LVL
1991	32	4.92
1992	125	182.13
1993	201	445.44
1994	274	1313.30
1995	290	1320.40
1996	292	1446.35
1997	220	1381.25
1998	171	1836.50
1999	178	3739.00
2000	192	3911.12
2001	217	5428.83
2002	235	5093.14
2003	253	5904.96
2004	276	7173.99
2005	300	7069.59
2006*	335	8045.03

* На 14.12.2006 г.

Источник: Lursoft.

“Без Грузии — платан я без корней, Без Украины — яшень я без кроны...”

Необычайна судьба автора этой книги. Родился и вырос в Грузии. С юношеских лет связал свою жизнь с Украиной. Стал известным поэтом, ученым и политическим деятелем. **Рауль Чичилава** представляет две литературы, две культуры, два духовных мира. Он не только в совершенстве овладел украинским языком, но и пишет свои стихи на двух языках — грузинском и украинском.

В феврале 2006 года Р. Чичилава приехал в Ригу в качестве Чрезвычайного и Полномочного Посла Украины в Латвии. Уже в декабре в латвийской столице вышла в свет очередная книга его стихов “Песочные часы”. Ее необычность в том, что книга содержит оригинальные стихи на грузинском и украинском языках, а также переводы на русский, латышский и английский. Некоторые из стихов, вошедших в элегантно оформленный альбом, и предлагаются читателям *БК*.

ПОЧЕМУ ПИШУ СТИХИ

Человек радость свою переносит прекрасно,
Счастье не нуждается в сочувствии,
Но когда взлетит стая ворон,
Когда светило окутается мраком
И твою дорогу смоет бешеный поток —
Попробуй выдержать без сочувствия,
без поддержки,
Попробуй сам поднять огромную ношу
Своей боли,
Своей печали,
Своего раскаяния —
На вершину лучших дней!
Попробуй взглянуть
На пустую колыбель,
В распахнутых пеленках которой
Вместо малыша
Лежит твоя убитая молодость с перерезанным
горлом.
Попробуй один
На лестнице дома,
Как на покосе,
Скосить проросшую сквозь дерево траву
И хоть раз, хоть один раз не застонать при этом,
Не позвать приятеля своего или соседа,
Которые никогда не спутают зеленое с черным, —
Попробуй,
Попробуй,
Попробуй!
Я попробовал однажды — ничего не вышло,
Попробовал во второй раз — ничего не вышло,
Попробовал в третий раз — тоже ничего не вышло...
И решил:
Если слово мое, как утешенье,
Хоть чуть ослабит кому-то горе,
Если оно вселит надежду и веру
В палящее светило,
В поющую колыбель,
В стоптанную гостями лестницу светлого дома,
То ничего лучшего мне не сделать в своей жизни, —
И поэтому с тех пор
Я пишу,
Пишу,
Пишу!

ПЕСОЧНЫЕ ЧАСЫ

Я, как часы песочные, пустею
И тут же наполняюсь вновь и вновь.
Смеюсь от всей души —
вдруг грустнею,
То гнев во мне вскипает, то любовь.

Смотрю на землю и смотрю на небо, —
Но где там мой хотя б один клочок?
По жилам нож скользит порой
нелепо,
Порой скрипичный запоем смычок.

Я — жертва. Я на битву стану смело
Или умру в какой-нибудь дыре...
Но мертвое мое воскреснет тело
У этой древней башни на горе.

Я в думах об Отчизне, в маках алых
Растаю вместе с дымом от костра...
Чтоб гроб мой на плечах друзей усталых
Был легче лебединого пера.

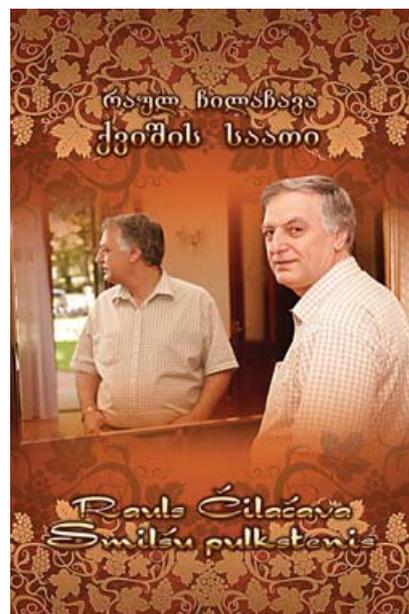
ИЗ УКРАИНСКОГО ЦИКЛА

Я — киевлянин... Не проходят сроки
Трудов моих на берегах Днепра,
И кажется: здесь жизни всей пора,
Здесь и моей любви к тебе истоки.

И в глубине души живут уроки
Друзей, обрел которых не вчера.
Вся наша дружба — жизнь, а не игра,
Ее лучи простерлись в мир широкий.

Спасибо всем за мудрость, за советы,
За доброту, участие и горенье,
За дней моих алмазные короны,

За то, что путь мой залит вешним светом.
Без Грузии — платан я без корней,
Без Украины — яшень я без кроны.



•••

Как жаль: не говоришь ты по-грузински
И слов моих не можешь понимать,
Они тебе не могут счастья дать,
Их звуки гаснут для тебя, как и искры.

Но верю я: минуты эти близко —
Язык тот будешь ты воспринимать,
Что подарили мне отец и мать,
Что знаю с колыбели — из колыски.

Я жду тебя в ночи и на рассвете,
Цветенье сердца — на тугих ветрах,
Пусть на него порою стужей веет.

Как в школе я за двойку был в ответе,
Так нынче скрыть стараюсь тайный страх:
Ужель нас кто-то разлучить посмеет?

•••

Нет, я такую дерзость не скрываю —
По-украински я пишу сонеты!
Мне кажется порою странным это:
Иной язык я с колыбели знаю.

Но я на силу слова уповаю,
Двух языков священные заветы,
Как в старину восточные поэты,
Я свято и прилежно выполняю.

Располагаю рифмы без опаски,
Катрены поворачиваю круто,
Слова стараюсь в ряд поставить
с толком.

В сонете я без грима и без маски,
В нем и свобода, и стальные пути,
А без него готов завить хоть волком!

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ

	Латвия	Литва	Эстония
ВВП в фактических ценах, млн. EUR			
2 кв. 2006 г.	3766	5933	3311
2 кв. 2005 г.	3082	5159	2787
ВВП в сравнимых ценах, %			
к 2 кв. 2006 г.	111.1	108.4	111.7
к 2 кв. 2005 г.	111.2	108.3	110.1
ВВП на одного жителя, EUR			
2005 г.	5527	6040	8217
2004 г.	4782	5276	6948

Источник: ЦСУ Латвии.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, EUR

В среднем за месяц, 2 кв. 2006 г.	Латвия	Литва	Эстония
брутто			
	415.0	440.0	609.0
% к 2 кв. 2005 г.	121.8	114.1	150.0
Мин. зарплата, сентябрь, 2006 г.			
	128.0	174.0	192.0
% к сентябрю 2005 г.	112.5	109.1	111.5
Пенсия по старости, в ср. за мес., 2 кв. 2006 г.			
	136.0	130.0	187.0
% к 2 кв. 2005 г.	119.1	113.1	118.8

Источник: ЦСУ Латвии.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ, МЛН. EUR

Январь-август 2006 г.	Латвия	Литва	Эстония
Экспорт (FOB)			
всего	2977	7421	4956
в страны ЕС-25	2233	4633	3188
% от общего объема	75	63	64
Импорт (CIF)			
всего	5499	9864	6671
из стран ЕС-25	4143	5880	4770
% от общего объема	75	60	72
Баланс внешней торговли			
	-2522	-2443	-1715

Источник: ЦСУ Латвии.

ПРИРОСТ ВВП В МИРЕ, % К ПРЕДЫДУЩЕМУ ПЕРИОДУ

	2005 г.	2006 г.*	2007 г.*
Мир	4.8	4.9	5.7
США	3.5	3.4	3.3
Япония	2.7	2.8	2.1
ЕС	1.8	2.4	2.3
СНГ	6.5	6.0	6.1

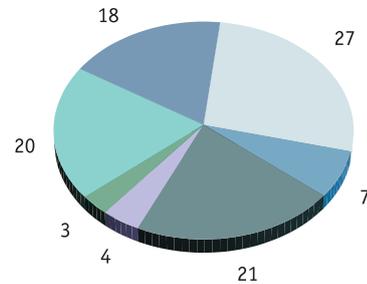
* Прогноз.

Источник: The World Economic Outlook April 2006.

ДИНАМИКА ВВП В ЛАТВИИ В I КВ. 2006 Г., % К СООТВЕТСТВУЮЩЕМУ ПЕРИОДУ 2005 Г.

	Темпы роста	Прирост инвестиций
Строительство	17.5	1.0
Торговля, гостиницы и рестораны	17.3	4.3
Электроэнергия, газовое и водоснабжение	10.7	0.4
Обработывающая промышленность	8.8	1.3
Транспорт и коммуникация	6.0	1.0
Непроизводительная сфера	4.1	0.2
Общественные услуги	2.9	0.5
Другие коммерческие услуги	17.5	4.4

Источник: ЦСУ Латвии.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ВВП ПО ГРУППАМ СТРАН В МИРЕ, 2005 Г. (СТРУКТУРА ВВП К ПАРИТЕТУ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ), %

- США
- ЕС-15
- Восточная Азия
- Южная Америка
- Другие
- СНГ
- Страны Центральной и Восточной Европы

Источник: The World Economic Outlook September 2005.

СТРУКТУРА ЛАТВИЙСКОГО ЭКСПОРТА ПО СТРАНАМ, %

Источник: ЦСУ Латвии.

ДИНАМИКА ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ БЕЛАРУСЬЮ И ЛАТВИЕЙ, МЛН. USD

Показатели	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	9 мес.	
					2005 г.	2006 г.
Товарооборот	556.2	388.5	395.7	413.1	302.5	351.1
Экспорт	520.1	334.2	310.7	322.6	234.9	269.9
Импорт	36.1	44.3	85.0	90.6	67.4	81.2
Сальдо	484.0	299.9	225.7	232.0	167.2	188.7

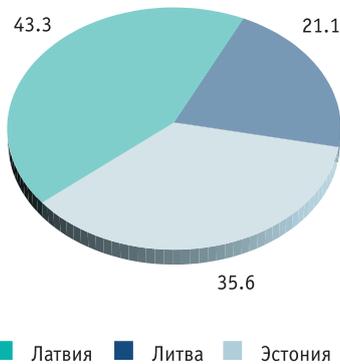
Источник: Госстатистика РБ.

ГРУЗОБОРОТ ПОРТОВ БАЛТИИ, МЛН. Т



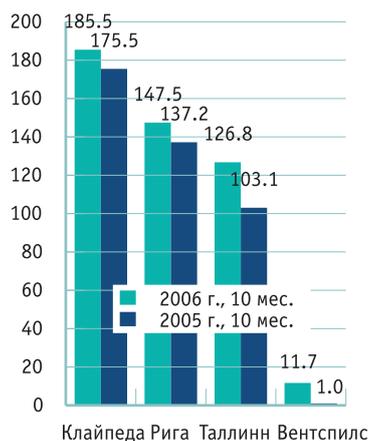
Источник: LETA.

ДОЛЯ ПОРТОВ БАЛТИИ В ОБЩЕМ ГРУЗОБОРОТЕ, %



Источник: LETA.

ОБЪЕМЫ ОБРАБОТКИ КОНТЕЙНЕРНЫХ ГРУЗОВ В ПОРТАХ БАЛТИИ, ТЫС. ТЕУ



Источник: LETA.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

На конец квартала	Латвия	Литва	Эстония
Накопленные ПИИ, всего, млн. EUR			
2 кв. 2006 г.	4890	6827	11459
2 кв. 2005 г.	3707	6392	10315
На одного жителя, EUR			
2 кв. 2006 г.	2137	2012	8522
2 кв. 2005 г.	1612	1873	7655
Полученные за опред. период, млн. EUR			
2 кв. 2006 г.	334	207	200
2 кв. 2005 г.	104	279	1150
% к ВВП			
2 кв. 2006 г.	8.9	3.5	6.1
2 кв. 2005 г.	3.4	5.4	41.2

Источник: ЦСУ Латвии.

НАСЕЛЕНИЕ, ТЫС.

	Латвия		Литва		Эстония	
	Январь-август 2006 г.	Январь-август 2005 г.	Январь-август 2006 г.	Январь-август 2005 г.	Январь-август 2006 г.	Январь-август 2005 г.
Родилось	14670	14579	20928	20717	10075	9641
Умерло	22400	21824	11853	29172	9250	11686
Естественный прирост	-7730	-7245	-9271	-8455	-1778	-2045

Источник: ЦСУ Латвии.

ОБЩИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

На конец квартала	Латвия	Литва	Эстония
Всего, млн. EUR			
2 кв. 2006 г.	1380	3720	242
2 кв. 2005 г.	1320	3482	267
На одного жителя, EUR			
2 кв. 2006 г.	603	1096	180
2 кв. 2005 г.	589	707	198

Источник: ЦСУ Латвии.

ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ И УСЛУГИ, EUR ЗА КГ

	Латвия		Литва		Эстония	
	Сентябрь		Сентябрь		Сентябрь	
	2006 г.	2005 г.	2006 г.	2005 г.	2006 г.	2005 г.
Говядина	2.99	2.72	3.37	3.24	2.92	2.85
Свинина	2.70	2.55	2.67	2.48	3.35	3.23
Куры	2.03	1.96	1.72	1.71	2.37	2.34
Масло бутерб.	3.61	3.33	4.52	4.55	4.09	3.93
Молоко жирн. 2,5%, 1 л	0.55	0.50	0.49	0.51	0.44	0.44
Яйца, 10 шт.	0.91	0.84	0.82	0.66	0.79	0.75
Ржаной хлеб	0.85	0.70	0.78	0.65	0.89	0.82
Пшеничный хлеб	0.98	0.85	0.97	0.85	0.97	0.93
Сахар	0.98	0.92	0.85	0.86	0.99	0.98
Картофель	0.47	0.44	0.49	0.43	0.56	0.51
Водка 40°, 1 л	8.42	7.36	7.48	7.19	9.37	8.72
Бензин А-95	0.87	0.81	0.85	0.87	0.83	0.82
Электричество, 100 kWh	6.83	6.40	8.98	8.98	7.99	7.86

Источник: ЦСУ Латвии.

НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ В СТРАНАХ БАЛТИИ

	Латвия	Литва	Эстония
Сентябрь 2006 г.	4545	17684	6605
Сентябрь 2005 г.	4550	15654	5326

Источник: ЦСУ Латвии.

International exhibitions and conferences in 2007 (January — March) in which BC is planning to participate

Name		Place	Date
INTERNATIONAL EXHIBITION OF IT AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES	E	Warsaw, Poland	22.01 — 23.01
WORLD ECONOMIC FORUM	F	Davos, Switzerland	24.01 — 28.01
AUTOMOBILE LOGISTICS INDUSTRY FORUM	F	Stuttgart, Germany	25.01
ADVERTISEMENT-PARTNER	E, C	Minsk, Belarus	25.01 — 27.01
EUROPEAN FINANCE CONVENTION	C	Athens, Greece	30.01 — 31.01
ROSAVIAEXPO	E, C	Moscow, Russia	06.02 — 09.02
UKRAINE FINANCIAL & CORPORATE GROWTH SUMMIT	S	Kiev, Ukraine	07.02
RUSSIA LOGISTICS CONFERENCE	C	Moscow, Russia	07.02 — 09.02
BALTOUR — International Tourism Trade Fair	E	Riga, Latvia	09.02 — 11.02
INTERNATIONAL CIS METAL SUMMIT	S	Moscow, Russia	12.02 — 14.02
TRAVEL TECHNOLOGY SHOW	E	London, United Kingdom	13.02 — 14.02
EURORAIL	C	Madrid, Spain	13.02 — 15.02
EXPOTEL — International trade show of corporate telecommunications networks	E	Kiev, Ukraine	16.02 — 19.02
MERGERS AND ACQUISITIONS IN THE BALTIC STATES	C	Riga, Latvia	17.02
RAILTEX — International exhibition of Railway Equipment, Systems and Services	E	London, United Kingdom	20.02 — 22.02
ELECTRONICS-TRANSPORT	E, C	Moscow, Russia	20.02 — 22.02
RUSSIAN ALTERNATIVE INVESTMENT FORUM	F, C	London, United Kingdom	20.02 — 22.02
INTERTEXTIL BALTICUM	E	Riga, Latvia	22.02 — 24.02
C-B-R — International exhibition of Leisure and Travel	E	Munich, Germany	22.02 — 26.02
BALTIC MARITIME AND TRADE SUMMIT	S	Tallinn, Estonia	27.02 — 28.02
CORPORATE IT STRATEGIES IN RUSSIA	C	Moscow, Russia	27.02 — 01.03
IFWLA — NEW LOGISTICS RESOURCES — Annual Convention Of International Federation Of Warehousing Logistics Association	C	Delhi, India	28.02 — 04.03
BUSINESS ACCOUNTING. AUDIT. BUSINESS-SOFT	E	Minsk, Belarus	28.02 — 02.03
BALTIC SHIP FINANCE	C	Copenhagen, Denmark	March
BALTIC STYLE	E	Vilnius, Lithuania	March
KAZAKHSTAN INVESTMENT SUMMIT	S	London, UK	March
INTERNATIONAL TRADE & PROJECT FINANCE IN RUSSIA	C	Moscow, Russia	01.03 — 02.03
VIVATTUR	E	Vilnius, Lithuania	02.03 — 04.03
LOGISTICS FORUM DUISBURG	F	Duisburg, Germany	07.03 — 08.03
INTERNATIONAL MOTOR SHOW	E	Geneva, Switzerland	08.03 — 18.03
THE RUSSIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY	C	Moscow, Russia	13.03 — 15.03
CHINA LOGISTICS SUMMIT	S	Shanghai, China	13.03 — 15.03
GEOFORM — International Industrial Forum	F	Moscow, Russia	13.03 — 16.03
CEBIT — International Trade Fair For IT, Telecommunication, Software, Services	E	Hanover, Germany	15.03 — 21.03
TRADE & PROJECT FINANCE IN RUSSIA	C	Moscow, Russia	19.03 — 22.03
MITT — Moscow international exhibition "Travel & tourism"	E	Moscow, Russia	21.03 — 24.03
INNOVATIONS	E	Kyiv, Ukraine	24.03 — 27.03
INTERNATIONAL AUTOMOBILE EXHIBITION	E	Riga, Latvia	24.03 — 29.03
RAIL-TECH EUROPE	E	Utrecht, Netherlands	27.03 — 29.03
RAILTRANEX	E	Moscow, Russia	27.03 — 30.03
TRANSRUSSIA	E, C	Moscow, Russia	27.03 — 30.03

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