ПОРТЫ: стр. 12

ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ: стр. 18

НАЛОГИ: стр. 24

ФИНАНСЫ: стр. 34

Балтия

Энергетика
6 На пути к единому европейскому энергорынку
Порты
12 Проектов громадье
Логистика
17 “BALTIC LOGISTIC CITY”: заглядывая в завтрашний день
Индустриальные парки
18 Удобная среда для инноваций
Технологии
22 Rizen Technology пришла в Россию
Налоги
24 Гядиминас Киркилас: “Подоходный налог в Литве может быть снижен до 20%”
Аутсорсинг
26 Услуги аутсорсинга в Латвии востребованы, но...
Недвижимость
30 Время профессионалов
Недвижимость
32 Документарные операции. Просто и надежно!
Финансы
34 Время дешевых денег прошло
39 Инновационно-венчурные фонды
Образование — круглый стол
40 Искать не причины, а возможности
42 Россияне хотят учиться в Евросоюзе
44 Глобальная конкуренция высшего образования: что это означает для Латвии
45 Почему новые страны ЕС боятся экспорта образования?
46 Общий рынок ЕС в образовании: координация или унификация?
Бизнес за рубежом
48 Норвежский дом литовскими руками
Мнение экспертов
49 Балтийская экономика: взгляд со стороны

Евросоюз

Форум
50 Восточный “Давос” по-польски
Финансы
52 Директива MiFID: от общего к частному

СНГ

Политэкономия
54 Беларуси присвоены международные рейтинги
Репортаж
58 Знакомая незнакомая страна
Общество
61 Две Родины под одним небом

Цифры и факты

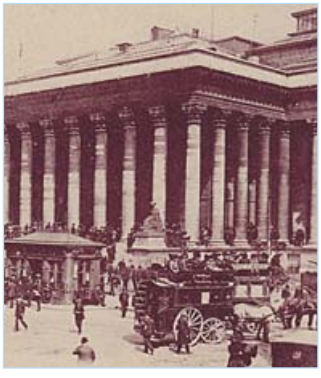
62 Статистика

OUR PARTNERS

Ave Trans Group
Baltic International Academy
Banking Institution of Higher Education
Bolas
ITE GROUP PLC
ITERA Latvija
Latvijas Gaze
LETA
LIEPA SKOPINA BORENIUS
NP Properties
PriBalt
SeeNews

ОБРАЗОВАНИЕ: стр. 40

ФОРУМ: стр. 50



ФИНАНСЫ: стр. 52

ПОЛИТЭКОНОМИЯ: стр. 54

AVE TRANS GROUP

Логистический оператор

с уникальным комплексом услуг

AVE TRANS GROUP

Единая цель

• создание и воплощение в жизнь оптимальных для клиента цепей поставок грузов с учетом налоговой, таможенной и транспортной специфики и последующий контроль за исполнением

• сопутствующий сервис для клиентов: финансовый, юридический, страховой, бухгалтерский, ремонтный и пр.

Политика

• в комплексе — эффективнее и дешевле

Структура группы

Транспортно-логистическая компания

международные автоперевозки, морские и ж/д доставки разных грузов и любых габаритов, экспорт-импорт в страны ЕС, Балтии, СНГ и др.

Таможенный терминал

• **таможенные склады** и **таможенный брокер**, с правом на обслуживание и хранение, в том числе продуктов питания и акцизных грузов; брокерские услуги и гарантии

• таможенное оформление всех видов внутренних и транзитных грузов с учетом “индивидуальной” специфики

• отапливаемые и не отапливаемые складские помещения (разных размеров), открытые территории

• все виды погрузочно/разгрузочных, возможно сортировочных, работ

• возможность хранения контейнеров

• **на территории размещен объединенный пункт таможенного контроля СГД Латвии**

Консалтинговые компании — более 10 лет на рынке

• **информационная и юридическая поддержка;** представление интересов в Латвии; рекомендации, помощь в поиске бизнес контактов

• **юридический, бухгалтерский** и **финансовый сервис**

• **помощь в оформлении виз**

• **страховой брокер** — все виды страхования в ЕС, обязательное страхование автогражданской ответственности, помощь в спорных случаях, независимая экспертная оценка, технические экспертизы и т. д.

AVE TRANS GROUP

Индустриальный парк

Граничит с **контейнерным терминалом Рижского торгового порта**

• предлагает **аренду недвижимости** (в 7 минутах от центра Риги)

• охраняемые **территории** — площадь **12 га** асфальтированных земель

• **складские** и производственные площади (**18000 м²**)

• **офисные помещения** класса B,C (**3200 м²**)

• свободная **парковка** для легковых автомобилей

• **стоянка** для грузовых автомобилей

• отделение банка

Транспорт

Это собственные транспортные компании — международные автоперевозчики в Латвии (Рига) и в России (Москва)

• техника отвечающая Евростандартам

• полное страхования CMR-ответственности

• опыт работы в самых различных направлениях (со времен СОВТРАНСАВТО)

• квалифицированный водительский состав: дисциплина, ответственность, опыт, знания

Автосервис

• диагностика, ремонт, обслуживание грузовых автомобилей, автобусов и др. техники (замена масла, резины, восстановительные, покрасочные и др. работы)

• обеспечение запчастями

• **автомойка**, станция **дезинфекции** для грузовых автомобилей

• **магазин запчастей**, инструментов, рабочей одежды

• оформление разрешений на “перегруз”

• покупка и **продажа б/у автомобилей**

Контакты:

ул. Уриекстес 3, Рига
LV-1005, Латвия
факс: +371 67097970
e-mail: ave@ave.lv

тел.: +371 67097911
+371 67097912
+371 67097901
+371 67097902
+371 67097900

www.baltkurs.com

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖУРНАЛ ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ
БАЛТИЙСКИЙ КУРС

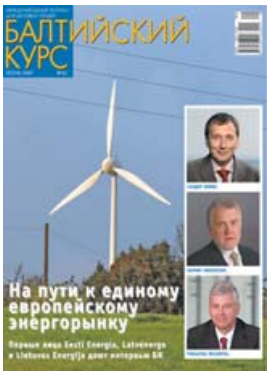
Журнал выходит с 1996 года, раз в квартал
Осень 2007 (№ 42)
Нас читают в Латвии, Литве, Эстонии, странах СНГ, Западной, Центральной и Северной Европы, США, Канаде, странах Латинской Америки, Израиле и др. государствах

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

Главный редактор
Ольга Павук
e-mail: olgap@baltkurs.com
Международный редактор
Юджин Этерис
e-mail: eugene@baltkurs.com
Ответственный секретарь Алла Петрова
e-mail: allap@baltkurs.com
Корректор Алла Петрова
Редколлегия:
Станислав Бука – *Dr. Oec., председатель сената Балтийской международной академии (Латвия)*
Райво Варе – *консультант по транспорту (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. Oec., главный редактор журналов Балтийский курс / The Baltic Course (Латвия)*
Инна Рогачий – *вице-президент Rogatchi Productions&Communications (Финляндия)*
Олег Соскин – *Dr. Oec., директор Института трансформации общества (Украина)*
Дмитрий Тренин – *заместитель директора Московского центра Карнеги (Россия)*
Юджин Этерис – международный редактор BC, доктор права *(Дания)*

Издатель SIA Cordex Media
Весетас, 9, Рига, LV-1013
тел.: +371 67389694
тел./факс: +371 67389696
Распространение и подписка
e-mail: allap@baltkurs.com
тел.: +371 67389694
Рекламный отдел Людмила Фомкина
e-mail: ludmila@baltkurs.com
тел.: +371 67389695, +371 26183630
Скандинавский офис
e-mail: eugene@baltkurs.com
Офис в Лондоне
1 Great Peter Street, Suite #4
London, SW1P 3LL
United Kingdom
тел.: +44 7834184397
Офис в Берлине
тел./факс: +49 3093026148
GSM: +49 1799173015
e-mail: vladimles@freenet.de
Художник Сергей Тюленев
Макет Петр Владимиров
Фото А. Владимиров, А. Ермолинский, Т. Страхова, 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.



Главная тема очередного номера — полная либерализация энергетического рынка, провозглашенная в двух из трех Балтийских стран — Латвии и Литве с 1 июля сего года. Только Эстония пока еще не открыла свой энергорынок до конца, получив поблажку со стороны Евросоюза. Об этом и о других вопросах развития единого энергопространства ЕС говорят руководители *Eesti Energia*, *Latvenergo* и *Lietuvos Energija*.

Главная тема, не сходящая со страниц газет и экранов ТВ, — ползучая инфляция, вызывающая раздражение у населения Балтийских стран и опасения разного рода экспертов (своих и иностранных) о перегреве балтийских экономик, возможности кризисов и даже (о, ужас!) о девальвации нацвалюты. Особенно острая ситуация складывается в Латвии, где правительство вынуждено было принять меры (в количестве 30) для борьбы с этим экономическим недугом. Одна из мер коснулась кредитополучателей, стали сокращаться объемы кредитования, подниматься процентные ставки. Обо всем этом — в нашем обзоре финансового рынка.

С 1 июля 2006 года подоходный налог в Литве был снижен с 33% до 27%. Это первый за последние годы значимый шаг в сторону уменьшения налогов**.** Премьер-министр Литвы обещает снизить подоходный налог до 20%. О том как и когда — читайте в номере.

Тем временем порты продолжают наращивать мускулы в ожидании новых грузов с Дальнего Востока. Индустриальные парки создают среду, благоприятную для инноваций и инновационных предприятий. Риелторов и девелоперов волнуют перспективы рынка недвижимости.

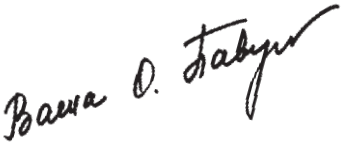
Но очередном круглом столе обсуждаются вопросы экспорта высшего образования. Страны Балтии имеют особые преимущества для привлечения в свои вузы абитуриентов из России и других стран СНГ. Главное, что связывает бывшие советские республики, — великий и могучий русский язык.

В Европе прошел очередной польский “Давос”, в котором принимал участие *БК/ВС*.

В ноябре вступает в силу директива ЕС “О рынке финансовых инструментов”. Что это такое — взялся разъяснить наш международный редактор.

В преддверии Третьего Белорусско-Латвийского инвестиционного форума посол РБ в Латвии рассказывает о последних достижениях экономики своей страны. Интервью посла сопровождает репортаж корреспондента *БК*, проехавшего по Беларуси и увидевшего все своими глазами.

Успехов и вам в ваших начинаниях!



ЭСТОНИЯ СКАЗАЛА НЕТ NORD STREAM

20 сентября правительство Эстонии решило не удовлетворять ходатайство *Nord Stream AG* об исследованиях морского дна для строительства газопровода из России в Германию. Поскольку исследования, предполагающие бурение шельфа, предоставят сведения об объеме природных запасов Эстонии и возможностях их использования, у Эстонии есть право отказаться от согласия на проведение исследований, говорится в сообщении правительства. Накануне МИД Эстонии рекомендовал правительству разрешить исследования морского дна. Российско-германский концерн *Nord Stream* после отказа в выдаче разрешения на исследования сообщил, что, вероятно, вернется к первоначальному плану о сооружении газопровода в водах Финляндии.

VITOL ВЫИГРАЛ ТЕНДЕР РОСНЕФТИ

Крупнейший акционер компании *Ventspils Nafta*, международный концерн *Vitol*, выиграл тендер на экспорт нефтепродуктов российской компании *Роснефть*. Благодаря этому в сентябре-октябре через Вентспилс будет перевалено 480 тыс. тонн нефтепродуктов с Куйбышевского нефтеперерабатывающего завода, который ранее принадлежал компании *ЮКОС*, а позже стал собственностью *Роснефти*. По информации агентства *Reuters*, в результате недавно состоявшегося первого за всю историю *Роснефти* тендера на экспорт нефтепродуктов наибольшие объемы достались базирующимся в Швейцарии трейдерам *Vitol* и *Gunvor*. Теперь подобные тендеры планируется проводить регулярно. Отраслевые эксперты полагают, что в ближайшем будущем *Роснефть* будет проводить тендеры и на экспорт сырой нефти. Компания добывает около 1 млн. баррелей нефти в день, что составляет около 20% всей российской нефтедобычи.

РОССИЯ РАТИФИЦИРОВАЛА ПОГРАНИЧНЫЙ ДОГОВОР

19 сентября Верхняя палата российского парламента — Совет Федерации — ратифицировала пограндоговор между Латвией и Россией. За утверждение документа проголосовали 177 сенаторов, и только один выступил против. 5 сентября пограничный договор с Латвией ратифицировала Госдума РФ. За утверждение законопроекта высказались 350 депутатов, против — 57. Теперь документ должен подписать президент России **Владимир Путин**. После этого пограндоговор будет опубликован в официальном издании *Российская газета* и через 10 дней вступит в силу.

СЕВЕРСТАЛЬТРАНС УХОДИТ ИЗ ЭСТОНИИ

В августе российская группа компаний *Северстальтранс* официально объявила о намерении продать крупнейший в Эстонии портовый терминал *Estonian Oil Service,* специализирующийся на перевалке и хранении сырой нефти и различных видов темных нефтепродуктов на территории порта Мууга. В сообщении компании говорится, что *Северстальтранс* рассматривает стратегические варианты для продажи своего пакета акций в *Estonian Oil Service* (около 80%). Для продажи принадлежащего ей пакета акций в *Estonian Oil Service AS* (E.O.S.) привлечена компания *ING Corporate Finance*.

ЭКС-ПРЕЗИДЕНТ ПОШЛА В БИЗНЕС

Через две недели после истечения своих президентских полномочий экс-президент Латвии **Вайра Вике-Фрейберга** с супругом **Имантом Фрейбергсом** учредила предприятие *VVF Consulting*. Фирма будет оказывать консультационные услуги в сфере международных отношений, дипломатии, науки, политики и ведения переговоров. Основной капитал предприятия составляет 2 тыс. латов. По 50% долей предприятия принадлежит экс-президенту и ее супругу. Вике-Фрейберга является председателем правления предприятия, Фрейбергс — членом правления.

ИЗ РИГИ В РОССИЮ И КИТАЙ

31 августа на контейнерном терминале Рижского свободного порта на Кундзиньсале торжественно открыли контейнерную железнодорожную линию Рига — Москва. В церемонии открытия нового маршрута приняли участие министр сообщения **Айнарс Шлесерс**, посол Китая в Латвии **Чжань Лиминь**, посол России в Латвии **Виктор Калюжный**, руководство Латвийской железной дороги и ООО *LDz Cargo*. 22 августа был отправлен первый тестовый состав, и в дальнейшем контейнерный поезд будет курсировать раз в неделю. Поезд состоит из 82 контейнеров TEU и преодолевает путь из Риги в Москву за 48 часов.

БЕЛАРУСЬ И ЛИТВА НЕ ТОЛЬКО СОСЕДИ

Беларусь и Литва намерены расширять торгово-экономическое сотрудничество, в основе которого лежит прагматичный взаимовыгодный и объективный интерес, заявил на брифинге в консульском отделе посольства Беларуси в Литве советник по торгово-экономическому сотрудничеству **Александр Король**. По словам советника, одно из перспективных направлений развития сотрудничества — транзитные поставки. Позитивно и взаимовыгодно складывается сотрудничество с Литовской железной дорогой и Клайпедским портом. В прошлом году транзит белорусских товаров через Клайпедский порт увеличился на 1 млн. т грузов.

Отмечен рост инвестиционного сотрудничества. В Беларуси работает 276 предприятий с литовским капиталом. Развивается туризм: только за прошлый год литовским гражданам было выдано 150 тыс. виз.

По предварительным данным, в 2007 году товарооборот Беларуси и Литвы достигнет рекордного показателя — 1 млрд. долларов. За 6 месяцев взаимный товарооборот увеличился на 32,9%, объем белорусского экспорта в Литву возрос на 45%, импорт поставок из Литвы — на 5%.

LATVIJAS FINIERIS В ЛИТВЕ И РОССИИ

Крупнейшее в Латвии деревообрабатывающее предприятие *Latvijas Finieris* планирует до 2008 года инвестировать в строительство своего завода в Литве 13 млн. латов. Планируется, что мощность завода в Укмярге составит 85 тыс. куб. м продукции в год. Параллельно *Latvijas Finieris* будет развивать деятельность в России, где закупает ежегодно 150 тыс. куб. м березового кругляка. Таможенная политика России направлена на прекращение экспорта древесины с 2009 года, однако у *Latvijas Finieris* имеются возможности продолжать использовать российские ресурсы, перерабатывая кругляк на ее территории. Для этого в мае этого года предприятие приобрело промышленную территорию в Тверской области.

ЭЖД СОКРАЩАЕТ ПЕРСОНАЛ

Руководство *Eesti Raudtee* решило сократить 200 из 2300 рабочих мест. Под увольнение попали в основном сотрудники, которые занимаются сопровождением грузов. Они лишились работы из-за падения объема грузоперевозок, 85% которых приходится на транзит из России. До середины июля по *ЭЖД* проходило за сутки в среднем 21,2 поезда, в период с 15 по 31 июля их стало 17,6. В августе *ЭЖД* принимала на границе в среднем 16,1 товарного состава в сутки. Это самый низкий показатель с момента апрельских событий в Таллинне.

Все это серьезно отразилось на финансовых показателях компании. Ее чистая прибыль за 6 месяцев 2007 года по сравнению с прошлым годом сократилась в четыре раза — до 3,6 млн. долларов.

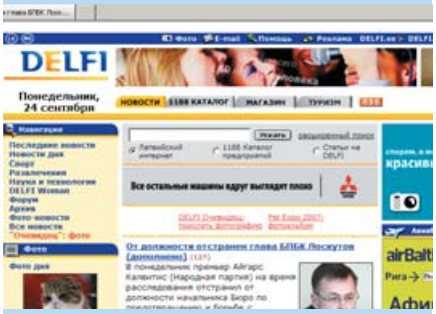
ГЛАВА БПБК ОТСТРАНЕН

24 сентября премьер Латвии **Айгарс Калвитис** на время расследования отстранил от должности начальника Бюро по предотвращению и борьбе с коррупцией (БПБК) **Алексея Лоскутова**. Мотив: подозрения, будто выделенные бюро средства продолжительное время тратились незаконно. А. Лоскутов заявил, что решение премьера является местью за слишком активную деятельность бюро. Возможно, к решению премьера имеют отношение Шкеле и Лембергс, отметил Лоскутов.

ИГНАЛИНЕ ПРЕДОСТАВЛЕН СТАТУС КУРОРТА

Статус курортной территории предоставлен городу Игналине, местностям Стригайлишкес и Палуше с учетом исключительных в масштабах Литвы природных и климатических условий, подходящих для организации курортного отдыха как летом, так и зимой, говорится в сообщении пресс-службы правительства. Игналинское самоуправление — первое в стране, которому предоставлен статус курортной территории. Получения этого статуса добивается сейчас и Аникшчяйское самоуправление, а в ближайшее время планируют добиваться самоуправления Тракайского района и Зарасай.

ВЫГОДНАЯ СДЕЛКА



В августе медиаконцерн Эстонии *Ekspress Grupp* приобрел *Delfi* — прибалтийский интернет-портал, действующий в Эстонии, Латвии, Литве и на Украине. Новый владелец **Ханс Х. Луйк** считает, что благодаря сделке *Ekspress Grupp* станет лидером на рынке интернет-рекламы. Сделку помогли финансировать три банка: *SEB, Sampo* и *Nordea*. Сумма займа составила 43 млн. евро. По словам Х. Луйка, он был удивлен тем, что несколько банков конкурировали между собой за право финансировать сделку.

ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР САНКТ-ПЕТЕРБУРГА В РИГЕ

Информационный деловой центр Санкт-Петербурга в Риге создан на основе Соглашения между Правительством Санкт-Петербурга и Рижской думой о сотрудничестве в торгово-экономической, научно-технической и культурной областях, заключенном в 2006 году. Этот центр для Санкт-Петербурга — десятый по счету. Ранее подобные центры были созданы в Армении, Германии, США, Финляндии, Франции, Украине. В Латвии его функции возложены на представительство российского информационного агентства *Росбалт* по странам Балтии.

"КАРАМЕЛЬ" ОТ АННЫ ОСЬМУШКИНОЙ

Три года латвийский дизайнер **Анна Осьмушкина** вывозила свои коллекции за рубеж, в Париж, Милан, Нью-Йорк. Этой осенью она порадовала и рижан своей новой весенне-летней коллекцией под названием "Caramel". На показе в Доме моды ее имени собралось около сотни дам и господ, многие из которых тоже демонстрировали наряды от известного кутюрье.

Летние наряды, навеянные карамельной темой и посещением Люксембургского сада в Париже, излюбленного места отдыха парижан, настраивали на легкомысленную волну, дарили радость и оттеняли женскую чувственность. Настроение задавало приглашение на показ, приложенное к букетику из настоящих карамелек. Не за горой тот день, когда под маркой "Anna Osmushkina", кроме модных вещей, появятся косметика, галантерея, посуда. А пока коллекции раскупаются прямо с подиума. Большая часть новых моделей резервируется сразу после дефиле.

РУССКОГО РАДИО СТАЛО БОЛЬШЕ

Вторая по суммарной популярности радиовещательная сеть Латвии — *Radio SWH* — перешла под контроль ирландского холдинга *Communicorp Group Ltd.* Три станции бренда SWH — очередное приобретение ирландского бизнесмена **Дениса О`Брайена**, проводящего экспансию в Восточной Европе.

Прямым конкурентом "русской частоты" *SWH+* является *Русское радио*, доступное в эфире во всех крупных городах Литвы и в конце июня презентованное в Риге в несколько скорректированном формате "Krievijas hiti" ("Русские хиты"). В июле в столице Латвии начал вещать еще один конкурент *SWH+* — российское *Эхо Москвы* на волне *Radio Baltkom*.

На пути к единому европейскому энергорынку

САНДОР ЛИЙВЕ.

КАРЛИС МИКЕЛСОНС.

Ольга Павук

С 1 июля 2007 года Латвия и Литва провозгласили полную либерализацию энергорынка. Открытие рынка электроэнергии в Эстонии в качестве исключения оговорено с ЕС. Об этом и других актуальных вопросах развития энергетических рынков Балтии *БК* говорит с руководителями энергетических компаний трех стран. На вопросы *БК* отвечают Сандор Лийве, председатель правления *Eesti Energia*, Карлис Микелсонс, председатель правления *Latvenergo*, и Римантас Йозайтис, генеральный директор *Lietuvos Energija*.

***БК*: Что означает полная либерализация энергорынка, провозглашенная с 1 июля 2007 года, для крупных и небольших конечных потребителей?**

Сандор Лийве: При рассмотрении темы открытия рынков нужно договориться, о каком рынке идет речь. Как и в большинстве "новых стран ЕС", в Латвии и Литве рынок открывался в два этапа. С 2004 года право выбора продавца электроэнергии имели коммерческие клиенты, а с 1 июля этого года такая же возможность есть и у всех остальных клиентов.

В то же время нужно признать, что в Эстонии 1 июля не изменилось ничего. Открытие рынка электроэнергии Эстонии в качестве исключения оговорено с ЕС. Рынок электроэнергии Эстонии будет открываться постепенно. Сейчас он открыт для крупных потребителей, с 1 января 2009 года будет открыто 35% рынка, а с 1 января 2013 года рынок будет открыт полностью. Так что для конечных потребителей *Eesti Energia* изменений не произошло, а у бытовых потребителей Латвии и Литвы появилась возможность выбрать себе продавца электроэнергии. У *Eesti Energia* же увеличились возможности вхождения на эти рынки в качестве продавца электроэнергии.

На данный момент первые договоры у латвийского дочернего предприятия *Eesti Energia* с клиентами подписаны, и продажа электроэнергии осуществляется.

Карлис Микелсонс: Чтобы АО *Latvenergo* могло начать свою деятельность на либерализованном рынке, в настоящий момент ведется реструктуризация предприятия, которая в сущности обращена на создание условий либерализации энергорынка — юридически разделяя операторов передачи электроэнергии и распределительных систем. Сохраняя основные направления — производство электроэнергии, торговлю, телекоммуникации АО *Latvenergo* в материнском предприятии, отдельно, как дочернее предприятие, мы создали независимого оператора системы передачи электроэнергии АО *Augstsprieguma tikls,* и 1 июля 2007 года свою деятельность начал юридически независимый оператор системы распределения — АО *Sadales tikls*.

Следует отметить, что *Latvenergo* является лидером в создании правовой среды на рынке электроэнергии в Балтии, так как Латвия имеет самые маленькие правовые ограничения в открытии рынка.

Если говорить о пользователях (потребителях) электроэнергии, то с 1 июля 2007года рынок электроэнергии открыт, и каждый клиент может свободно выбрать своего продавца электроэнергии. Свобода выбора распространяется только на само электричество, а не на его транспортировку. Для клиентов, которые покупают электричество у АО *Latvenergo*, сохраняются существующие договорные отношения, и изменения их не затрагивают.

Римантас Йозайтис: В Литве с 1 июля 2007 года согласно Закону об электроэнергетике все потребители имеют право свободного выбора поставщика электро-

РИМАНТАС ЙОЗАЙТИС.

энергии по договорной цене. До июля такого права население не имело, все же коммерческие потребители право свободного выбора поставщика в Литве имеют с июля 2004 года. Полная либерализация рынка на электроэнергию значительных перемен не принесла, так как литовский рынок весьма мал, и возможности свободного выбора весьма ограничены — Игналинская АЭС производит самую дешевую энергию и способна покрыть весь спрос страны. Хотя правовые и административные условия для конкуренции в Литве хорошие, и это признает Еврокомиссия, реальной конкуренции между производителями электроэнергии нет. На энергорынке Литвы участвуют 7 производителей, 27 компаний имеют лицензии энергоснабжения, но на рынке действуют только 8 предприятий.

***БК*: Какие действия вашей компании могут способствовать конкуренции между участниками балтийского рынка?**

С. Л.: Конкуренцию на балтийском рынке, несомненно, поможет усилить деятельность дочерних предприятий *Eesti Energia* в Латвии и Литве. В Латвии *Eesti Energia*, через свое дочернее предприятие *E.Energy*, работает уже с мая 2006 года, а в Литве дочернее предприятие *Lumen Balticum* начало работу в феврале 2007 года. Главная задача обоих предприятий — продажа электроэнергии конечным потребителям соответствующей страны. На основании имеющегося опыта можем уже сказать, что от усиления конкуренции уже сейчас выиграли и рынок, и потребители.

Кроме деятельности на рынке конечного потребителя *Eesti Energia* тесно связано с созданием общебалтийского рынка электроэнергии под руководством *NordPool*. Цель данного процесса — создать в странах Балтии рынок электроэнергии, на котором все его участники смогли бы продавать и покупать электроэнергию. А это означает создание еще лучшей конкурентной ситуации. Такой рынок дал бы возможность возникновению единой прозрачной цены на балтийском рынке и увеличил бы синергию через совместное потребление энергии, произведенной в разных странах. При сочетании различных видов производства ресурсы энергопроизводства в странах Балтии использовались бы гораздо эффективнее, благодаря потреблению как сланцевой, гидро-, так и ядерной энергии.

Вместе с энергопредприятиями Балтийских стран и Финляндии *Eesti Energia* инвестировало строительство кабеля *Estlink*, соединяющего страны Балтии и Скандинавии, который позволяет энергопредприятиям Северных стран продавать свою энергию в страны Балтии и тем самым усиливать конкуренцию на здешнем рынке.

К. М.: Специалисты прогнозируют, что уже примерно через два года в Балтии начнется систематическая смена поставщиков, поэтому к этому процессу необходимо готовиться своевременно. В июне 2007 года *Latvenergo* открыло в Эстонии дочернее предприятие *Latvenergo Kaubandus OU* (ООО *Торговля Latvenergo*). Данное предприятие позволит *Latvenergo* организовать оптимальную закупку электроэнергии от небольших производителей в Эстонии, таким образом содействуя конкуренции между участниками рынка. Подобное предприятие *Latvenergo* планирует открыть и в Литве.

Р. Й.: *Lietuvos Energija* выполняет обязательства оператора передающей энергосистемы и администратора электрорынка. Поэтому наша компания не может ни препятствовать, ни способствовать балтийскому рынку — компания готова работать в условиях общего балтийского рынка. В общем балтийском рынке будет больше участников, поэтому лучше условия для конкуренции. По существу торговля электроэнергией на балтийском рынке действует, но только на оптовом уровне. Для создания балтийского розничного рынка требуется гармонизация некоторых правовых актов наших государств и некоторых тарифов. В этом влияние нашей компании только второстепенное, связанное с расширением нашей информационной системы для электронной торговли.

***БК*: Что вы вкладываете в понятие "региональный рынок Балтии"?**

С. Л.: Прежде всего, региональный рынок Балтии — наш, "свой" рынок. Когда мы говорим о едином рынке региона Балтии, то, несомненно, для нас это означает либеральную организацию рынка, действующего по единым правилам, где производители и продавцы электроэнергии этого региона могут действовать во всех трех Балтийских странах. Кроме вышеизложенного, региональный рынок Балтии для нас означает и место продажи и покупки электроэнергии, т. е. оптовый рынок.

Как уже было сказано, возникновение единого оптового рынка позволит более эффективно использовать производственные ресурсы, такой ликвидный рынок даст также наилучшее представление о ценах на электроэнергию в регионе, что, в свою очередь, станет основой для эффективной деятельности следующего уровня, т. е. розничного рынка.

С учетом будущего создание регионального рынка Балтии неизбежно, так как отдельно взятой стране неразум-

но и невозможно выстроить рынок электроэнергии своей страны. Причина этого кроется в том обстоятельстве, что отдельно взятые страны очень малы по концентрации производства. Если же создать единый рынок стран Балтии и объединить его, в свою очередь, с рынком электроэнергии Северных стран, то будет создана база адекватного и эффективно работающего рынка.

Для примера: объем потребления в странах Балтии сравним с потреблением Дании. Этот факт придает уверенность, что рынок такого объема обеспечит необходимую ликвидность и объемы для эффективной работы рынка. Сейчас у нас уже есть один электрокабель в Финляндию, но этого недостаточно. Работаем с основной сетью Финляндии *Fingrid*, чтобы построить еще один и более мощный кабель между странами Балтии и Скандинавии. Важно, чтобы возникло соединение между Литвой и Польшей, а из одной Балтийской страны — соединение со Швецией. Только тогда возникнет фактически работающий рынок электроэнергии.

К. М.: В Латвии электроэнергию производят на трех гидроэлектростанциях Даугавы, которые принадлежат АО *Latvenergo,* — Кегумской, Рижской и Плявиньской ГЭС — и на двух рижских теплоэлектростанциях — Рижской ТЭЦ-1 и Рижской ТЭЦ-2. На гидроэлектростанциях Даугавы в 2006 году было произведено 2661 гигаватчас (GWh) электроэнергии, что составляет 60% от общей произведенной *Latvenergo* электроэнергии. На теплоэлектростанциях в 2006 году произведено 1740 GWh электроэнергии, что составляет 39% от общего ее количества.

Р. Й.: Региональный рынок Балтии, в первую очередь, означает рынок больший, чем отдельные рынки Литвы, Латвии или Эстонии. Для эффективно действующего электрорынка годовой оборот энергии должен превышать 250—300 млрд. киловатт-часов. На балтийском рынке он в десять раз меньше. Поэтому балтийский региональный рынок следует расценивать как промежуточный этап к большему рынку, сначала к рынку региона Балтийского моря, а дальше — к единому европейскому рынку. Для нас региональный рынок необходим для приобретения опыта и навыков торговли на рынке электроэнергии.

***БК*: Каковы основные источники электроэнергии в вашей стране (в % к общему потреблению)? Какие альтернативные источники энергии у вас наиболее предпочтительны для использования?**

С. Л.: Сейчас в распоряжении *Eesti Energia* примерно 2300 МВт мощностей для производства электроэнергии. У нас более 480 тыс. бытовых и 22 тыс. коммерческих клиентов, потребности которых *Eesti Energia* в состоянии полностью покрыть, а также продавать электроэнергию на электробирже Северных стран *NordPool*, соседям в Латвии, а при необходимости и в Литву.

В 2006/2007 финансовом году было произведено 7818 ГВтч электроэнергии, из которых в Эстонии было потреблено 6 610 ГВтч, а 1208 ГВтч ушло на экспорт. Мы поставили перед собой цель — в 2015 году продавать энергию двум миллионам клиентов, чтобы, опираясь на более обширную базу клиентов, инвестировать в надежность снабжения и производственные мощности.

Мы крупнейшая энергофирма стран Балтии, но на международной арене мы одни из самых мелких. По проданным объемам электроэнергии финский *Fortum*, например, почти в восемь раз больше, чем мы, а энергопредприятия Италии, Германии и Испании — больше примерно в 20 раз.

Чтобы быть успешными в этом контексте, нам приходится много работать. Одновременно с поиском новых клиентов мы вносим разнообразие в свои производственные мощности, значительно улучшаем качество электросети в Эстонии и создаем соединения с энергосистемами других стран.

Электричество в Эстонии производится в основном из сланца, но также из возобновляемых источников и газа. С точки зрения Эстонии, сланец — важный ресурс, ведь не менее 93% электроэнергии сегодня производится из него. Но в будущем наряду со сланцем мы хотим производить энергию и из других энергоисточников, так мы сможем обеспечить клиентов электроэнергией по стабильным ценам и качеству даже во времена дефицита в регионе.

Мы проводим исследования по новым технологиям добычи сланца, участвуем в проекте подготовки к строительству новой АЭС в Литве, взялись за развитие совместного производства и производства из возобновляемых источников, строим газовые турбины, чтобы сбалансировать ветровую энергию.

Сегодня в Ида-Вирумаа (северо-восток Эстонии) работают две сланцевые электростанции, кроме них, есть одна небольшая сланцевая станция совместного производства в Кохтла-Ярве и газовая станция вблизи Таллинна, в Иру. В то же время у нас есть две работающие гидроэлектростанции и один ветряк.

Занимаемся развитием нескольких ветропарков, например, в Нарве, на острове Рухну и в Виртсу.

Сланцевая электроэнергия составляет сегодня более чем 90% от всего нашего производственного портфеля, к 2010 году мы хотим увеличить удельный вес энергии из возобновляемых источников до 10%. В 2020 году уже 20% потребления электроэнергии Эстонии должно покрываться за счет возобновляемых энергоисточников.

Р. Й.: До 2010 года основным источником электроэнергии в Литве является Игналинская атомная электростанция. До 2005 года Литва была наиболее атомизированной страной мира, потому что 75—80% и больше электроэнергии

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЕС БЛАГОПРИЯТНЫ ДЛЯ СТРАН БАЛТИИ

Новый пакет документов по упорядочению энергетического рынка ЕС, представленный 19 сентября Еврокомиссией, будет благоприятен для стран Балтии, заявил на пресс-брифинге комиссар ЕС по энергетике Андрис Пиебалгс.

Еврокомиссар указал, что новые нормы будут способствовать притоку инвестиций в балтийский проект атомной электростанции, а также созданию промежуточных соединений между странами Балтии и Швецией.

"Энергетика — движущая сила экономики, и мы должны сделать правильный выбор в пользу благосостояния и сокращения выбросов. Нам нужно повышать энергетическую безопасность и обеспечивать больше энергии по справедливым ценам", — заявил на пресс-брифинге вице-президент Еврокомиссии Жозе М. Баррозу.

В предложениях Еврокомиссии основное внимание уделяется свободе выбора потребителей, справедливым ценам, чистоте энергии и надежности поставок. Производство и доставка должны быть отделены от управления сетями.

"Если компания продает электричество и газ, и ей одновременно принадлежит сеть, у нее есть все возможности перекрыть конкурентам доступ к сети", — разъяснил Ж. Баррозу инициативу комиссии. Он указал также, что Еврокомиссия добивается не только единства рынка, но и его открытости.

Предлагается также расширить полномочия национальных регулирующих органов и сделать их более независимыми.

Проект директивы предстоит обсудить в Европарламенте и на национальном уровне.

производилось на атомной электростанции. После останова первого реактора в конце 2004 года первое место Литва уступила Франции. В 2005 году на Игналинской АЭС было произведено 70% электроэнергии, а на атомных электростанциях Франции — 78%.

После останова второго реактора в 2009 году основными источниками опять станут Литовская ЭС и ТЭЦ в Вильнюсе, Каунасе, Мажейкяй. Национальная стратегия энергетики намечает также строительство ТЭЦ в Паневежисе, Шяуляе, Клайпеде, Алитусе, Мариямполе. Литовская ЭС может работать на газе, мазуте и оримульсии. Для новых ТЭЦ топливом будет не только газ, но и биомасса.

До 2010 года намечено построить 200 Мвт ветряных электростанций, пока в строю 55 Мвт. В 2010 году 7% электроэнергии будут производить электростанции на возобновляемых источниках энергии. Им правительство Литвы уделяет большое внимание, но, как отмечает Мировой совет энергетики, заметную часть в балансе электроэнергии производство на возобновляемых источников энергии может составить только после 30—40 десятилетий, пока это дорого. Поэтому Литва при поддержке соседей планирует строительство новой атомной электростанции, которая заменит существующую Игналинскую АЭС.

***БК*: Ваше отношение к проекту строительства АЭС в Литве?**

С. Л.: Мы имеем недавний прекрасный опыт сотрудничества энергопредприятий стран Балтии по строительству первого общего подводного кабеля между Балтийским регионом и странами Скандинавии. Так как *Eesti Energia* вместе с *Latvenergo* и *Lietuvos Energija* является одним из инициаторов проекта новой АЭС в Игналине, то мы очень поддерживаем этот проект и верим в него.

При рассмотрении прогнозов электропотребления в странах Балтии и возможностях производства в ближайшем будущем наличие в регионе ядерной энергии очень важно. После 2009 года, когда будет закрыта работающая сегодня Игналинская АЭС, Литва в своем производстве электроэнергии будет полностью зависеть от ввозимого из России газа, в засушливый период полностью от России будет зависеть и Латвия. Только в Эстонии останутся станции, работающие на своем топливе, т. е. сланце. Они покроют потребление внутри государства и смогут даже экспортировать энергию, но и они для продолжения эксплуатации нуждаются в реконструкции и модернизации.

Eesti Energia делает все от нее зависящее, чтобы в производстве энергии не зависеть от российского газа, и активно ищет пути внесения разнообразия в свой производственный портфель через использование возобновляемой энергии и, конечно, ядерной энергии.

Мы очень заинтересованы в инвестициях в литовский проект, но работаем также над созданием возможностей для участия в новом ядерном проекте в Финляндии.

К. М.: Что касается этого проекта, то сейчас проходит общественное обсуждение оценки начального влияния на окружающую среду атомной электростанции в Литве, которую организовывает сама Литва. Жители Латвии с данной оценкой тоже могут ознакомиться и внести свои предложения в Государственном бюро по контролю за окружающей средой в Риге, чтобы они официально, через Министерство среды, попали к литовской стороне и были приняты во внимание при оценке проекта влияния на окружающую среду.

Р. Й.: Новая АЭС в Литве — лучшее решение надежного обеспечения электроэнергии страны на долгие годы. Парламентом Литвы специальным законом нашей компании поручено возглавлять этот проект. По решению глав правительств Балтийских стран это будет региональный проект, в котором будут участвовать не только Эстония, Латвия и Литва, но и Польша. Строительство атомной электростанции — длительный и сложный путь, но его может преодолеть тот, кто идет вперед.

***БК*: С помощью каких источников будет покрываться недостача энергии во время "игналинских каникул"?**

К. М.: Чтобы не почувствовать закрытие Игналинской АЭС, *Latvenergo* думает о возможности реконструкции второго блока Рижской ТЭЦ-2 (в настоящий момент реконструкция проходит в первом блоке Рижской ТЭЦ-2 и свою работу она возобновит в 2008 году), а также о возможной реконструкции угольной электростанции в Курземе.

Р. Й.: В прошлом и в этом годах во время планового ремонта реактора Игналинской АЭС Литва должна была промоделировать будущее, когда оба реактора АЭС будут остановлены. Остальные электростанции Литвы могут производить необходимое количество энергии, в первую очередь — Литовская ЭС. Но со значительным подорожанием газа оказалось более целесообразно не покупать газ и сжигать его на электростанциях, а покупать у соседей электроэнергию. Поэтому нагрузка Литовской ЭС была увеличена настолько, насколько это было необходимо для обеспечения устойчивой работы энергосистемы, а остальное количество энергии импортировали из России, из Эстонии, в этом году часть покупали уже на скандинавском рынке. Так будем делать и после останова Игналинской АЭС до запуска новой станции. При этом надеемся, что будут построены новые межсистемные связи с Польшей, Швецией, Финляндией.

***БК*: отношение к проекту "Nord Stream", какую пользу может извлечь из него ваше государство?**

С. Л.: Данный проект не связан с деятельностью *Eesti Energia* как коммерческого объединения. Если смотреть с экономической точки зрения, то для эстонского потребителя *Nord Stream* добавочной ценности не создаст. Но, по оценке разных ученых и специалистов, строительство газопровода сопряжено с целым рядом опасностей и рисков. Так как в проекте "Nord Stream" нет участников с эстонской стороны, то газопровод не сможет повысить надежность снабжения потребителей Эстонии и не повлияет на стоимость продаваемого *Газпромом* Эстонии природного газа.

Р. Й.: Проект "Nord Stream" — это проект газовиков, поэтому наша компания, электроэнергетическая, к этому проекту прямого отношения не имеет. Если в этом проекте были бы предусмотрены ответвления к газовым сетям Балтийских стран, то это увеличило бы надежность обеспечения газом и

энергетики Литвы. Другие международные вопросы должны отстаивать компетентные институции наших государств.

***БК*: Как вы оцениваете планы *Газпрома* по строительству газовых ТЭЦ в Балтии?**

С. Л.: Произведенная из газа электроэнергия дорогая, особенно если ее цену сравнить, например, с ценой на латвийскую гидроэнергию. В ситуации, когда у стран Балтии нет альтернативного *Газпрому* поставщика газа, значительное расширение удельного веса электроэнергии, произведенной из газа, и крупномасштабные инвестиции в газовые ТЭЦ очень рискованны. По нашей оценке, речь идет о рисках в прогнозе ценообразования и надежности снабжения.

Р. Й.: Как для компании, передающей энергосистемы, на наш взгляд, чем больше электростанций — больше и надежность обеспечения электроэнергией.

***БК*: Где сегодня обучаются специалисты электроэнергетики?**

С. Л.: В Эстонской Республике необходимые энергосистеме специальности можно изучать как на уровне профессионального, прикладного высшего, так и академического высшего образования.

На уровне профессионального образования специалистов готовят Таллиннский политехникум, центры профессионального образования в Тарту и Ида-Вирумаа. Нужные дисциплины, например, автоматика, изучаются в еще некоторых профессионально-технических училищах.

Прикладное высшее образование дается в Вирумааском колледже ТТУ (в Кохтла-Ярве) по специальности "энерготехника", где после специализации на последних курсах выпускаются специалисты-теплотехники (производство электроэнергии) и специалисты в области электросетей.

Академическое обучение в областях и электроэнергетике, и теплотехнике происходит в Таллиннском техническом университете на факультетах энергетики и механики (теплотехника). Специальности специалистов по энергосистеме можно получать и в Аграрном университете в Тарту. В обоих академических вузах энергетические специальности изучаются на уровнях бакалавра, магистра и доктора.

Eesti Energia поддерживает стипендиями учебу многих молодых людей, как на профессиональном уровне, так и на уровне высшего образования, выступает заказчиком научных и исследовательских работ, базой для практики на всех уровнях и т. д.

Возможности для учебы хорошие, но проблема состоит в малой популярности технических, в том числе энергетических специальностей, среди молодежи. Поэтому *Eesti Energia* проводит экскурсии на объекты энергосистемы, согласующиеся со школьным курсом физики (для школ бесплатно), и ежегодный конкурс по физике, поддерживает призовой фонд ученических работ (эссе, исследовательские работы). Мы поддерживали и в будущем будем поддерживать изготовление учебных материалов и издательство учебников по энергетическим специальностям.

К. М.: Профессию энергетика можно получить в Рижской техническом колледже, в Рижской техническом университете и в Латвийском университете сельского хозяйства, а также в нескольких училищах по всей Латвии. *Latvenergo* успешно сотрудничает с этими учебными заведениями, мы предлагаем студентам пройти практику с возможностью получения стипендии. С квалификацией электроинженера можно работать электроинженером, диспетчером, мастером, инженером по защите реле и автоматики. Электроинженеры работают в таких направлениях, как производство электроэнергии, эксплуатация оборудования, наблюдение за использованием электроэнергии, реализация электроэнергии, проектирование, техническое развитие, руководитель проектов/работ. А также на производстве: на гидроэлектростанции и теплоэлектростанции; в инфраструктуре сети высокого напряжения, в инфраструктуре распределительной сети.

В течение года *Latvenergo* принимает на работу примерно 80 таких специалистов.

Р. Й.: Специалисты основных специальностей электроэнергетики обучаются в Каунасском технологическом университете. Другие университеты Литвы обучают иных требуемых специалистов для компаний электроэнергетики.

***БК*: В каких новых проектах принимает или намерена принять участие ваша компания?**

С. Л.: Кроме планов, о которых уже говорилось выше, по инвестированию в производство ядерной энергии в Литве и Финляндии, *Eesti Energia* занимается модернизацией возможностей производства в Эстонии. Мы активно занялись развитием ветровой энергетики на побережье Эстонии, идет работа над несколькими проектами различного масштаба, например, установка ветряков для покрытия потребности в электроэнергии острова Рухну, строительство крупнейшего в Эстонии ветропарка на закрытом в Нарве золоотвале и т. д.

Р. Й.: Кроме проекта новой АЭС, *Lietuvos Energija* принимает участие и в других важных проектах электроэнергетики Литвы, тоже связанных с ранним закрытием Игналинской АЭС, с проблемой обеспечения надежного энергоснабжения. Это планы соединения электросетей Литвы и Польши, Литвы и Швеции. Межсистемная связь Литва — Польша не только увеличила бы надежность электроснабжения, но и расширила бы электрорынок Литвы и Балтийских стран. Электросвязь со Швецией вместе с завершенным в этом году сместным общим проектом *Eesti Energia*, *Latvenergo* и *Lietuvos Energija* — *Estlink* увеличила бы возможность участия балтийских компаний в скандинавском энергорынке, возможность обмена мощностями в случае необходимости.

По проекту Литва — Польша завершена совместная *Lietuvos Energija* и *Polskie Sieci Elektroenergetyczne* студия оценки технико-экономического обоснования проекта, и начата процедура учреждения общей компании для осуществления проекта. По проекту Литва — Швеция по заказу *Lietuvos energija* и *Svenska Kraftnat* выполняется предпроектная студия, которая должна быть закончена в ноябре этого года. •

Реклама Лицензия Банка Латвии №124

Мы выросли вместе

Мы могли играть в одном дворе, ходить в одну школу и ездить в один летний лагерь. Мы выросли в одной стране и начали собственное дело. Прошедшие годы и глобальные перемены не лишили нас общих ценностей и целей. Наверное, поэтому у нас есть все условия для дальнейшего совместного роста.

Банк для частного бизнеса

Центральный офис:
ул. Элизабетес, 23
Рига, LV-1010, Латвия,
тел. (371) 6777 5577

www.ab.lv/welcome

Представительства AB.LV и "АБ Консультации":
Москва, тел. (495) 204 83 34
Санкт-Петербург, тел. (812) 346 77 20
Киев, тел. (38 044) 490 69 16
Минск, тел.: (375 17) 210 47 12
Алматы, тел. (327) 259 84 80
Баку, тел. (994 12) 437 25 78

AB.LV
Aizkraukles Banka Latvija

Проектов громадье

Ольга Павук

В условиях жесткой конкуренции порты Балтийских стран наращивают мускулы, вкладывая в развитие собственные и заемные средства, а также привлекая европейские деньги. Несомненным преимуществом всех портов Балтии является их статус свободных экономических зон. Не забывая о других грузах, все порты связывают свое будущее с контейнерными перевозками. О новых проектах развития рассказывают *БК* представители портов.

ТАЛЛИНН

Самый большой проект Таллиннского порта — Muuga Harbour — рассчитан на 5 лет. В восточной части порта будут освоены новые территории, построены новые причалы и терминалы, в том числе новый контейнерный терминал.

Неподалеку от причалов расположился индустриальный парк и, по словам **Свена Ратассиппа**, руководителя отдела по связям с общественностью порта Таллинн, почти все договора с его арендаторами уже подписаны. Компания *Beton-Element* (дочернее предприятие компании BMGS) уже строит в индустриальном парке свой завод.

В течение 5—6 лет в проект Muuga Harbor будет инвестировано 200 млн. евро, в основном собственных средств и кредитов. Доля европейских денег относительно невелика и составит всего 23 млн. евро, говорит С. Ратассипп.

Южная гавань в порту Палдиски (Paldiski South Harbour) наращивает объемы перевалки автомобилей (в СНГ и страны Балтии), в 2006 году они выросли втрое по сравнению с 2005 годом. "И тенденция продолжается, — отмечает С. Ратассипп. — Нужны новые территории, новые причалы, новые площадки для автомобилей. Планируется приобретение новых земельных участков для расширения территории порта. Проект рассчитан также на 5 лет и будет осуществляться целиком за счет собственных средств".

Снижение объемов перевалки грузов в 2007 году заставляет таллиннских портовиков еще более продуманно относиться к инвестициям и несколько растянуть во времени выполнение новых проектов, подытожил свой комментарий С. Ратассипп.

СИЛЛАМЯЭ

Новый порт Силламяэ является самым близким на Балтике портом ЕС к России. Расположение порта на территории Эстонии в 25 км от границы России с ЕС создает все предпосылки для его использования в качестве точки перевалки различных видов грузов в направлении Европы и других стран мира. Порт был открыт для перевалки грузов в конце 2005 года. На сегодняшний день в порту работают и развиваются шесть терминалов для перевалки нефтепродуктов, жидкой нефтехимии, генеральных, негабаритных и ро-ро грузов, сжиженного газа и жидких удобрений, а также терминал для обслуживания пассажиров.

Как рассказал *БК* **Антон Ганс**, руководитель отдела маркетинга и связей с общественностью порта Силламяэ, продолжается строительство второй части порта — Восточный мол, 50 га земли уже отсыпано в море. К концу 2007 года этот этап будет завершен, и можно будет приступать к строительству терминалов. Сегодня ведутся переговоры с будущими операторами терминалов.

В порту также ведутся работы по строительству *Baltic Chemical Terminal* (*BCT*) — терминала по перевалке жидких удобрений, с резервуарным парком общей емкостью 100 тыс. тонн и прогнозируемым объемом перевалки до 1,7 млн. т/год. Проект терминала *BCT* включает в себя строительство глубоководного причала глубиной 13 м.

"Инфраструктура для терминала будет готова к концу 2008 года. Надеемся, что терминал по перевалке химических грузов вступит в строй к лету 2008 года", — говорит А. Ганс.

РИГА

У Рижского свободного порта, претендующего на звание логистического центра Балтии, большие планы. Сейчас в порту работает около 5 тыс. рижан. Кроме того, деятельность еще около 20 тыс. человек непосредственно связана с *Рижским свободным портом* (*РСП*). Однако пока в порту много незанятых площадей, для его развития нужны большие инвестиции и упорядочение управления.

Как подчеркнул **Владимир Макаров**, директор департамента стратегического планирования и управления проектами *РСП*, принято политическое решение освободить от грузов территорию порта, прилежащую к центру столицы, сохранив там пассажирский порт. "Пассажиропоток в этом году в порту серьезно вырос, — говорит В. Макаров, — во многом благодаря тому, что *РСП* подписал с эстонской судоходной компанией *Tallink* договор о постоянном сообщении круизных судов", заметив при этом, что круизные корабли принимает и *Рижский центральный терминал*.

Грузопоток из центра города будет перенесен на Криеву сала. По словам В. Макарова, подписан договор о проектных работах, которые идут уже два месяца. *РСП* готовит документы для бюро по оценке влияния на окружающую среду. "Этот проект очень выгоден для *РСП*, и мы хотим, чтобы при утверждении проекта в Брюсселе не было никаких проблем", — добавил он.

Среди портов стран Балтии Рига является вторым (после Клайпеды) по величине портом по обработке контейнерных грузов. В Риге сегодня работают *Baltic Container Terminal* (*BCT*) и *Rigas Centralais Terminals* (*RCT*). Как рассказал *БК* **Константин Равинскис,** руководитель грузовых работ *Рижского центрального терминала*, по перегрузке контейнеров на железнодорожные платформы этот терминал сегодня считается сегодня крупнейшим в порту. Компания в этом году приобрела новую технику, позволяющую ежемесячно обрабатывать 1,5 тыс. TEU, увеличив тем самым грузооборот в 10 раз (годом ранее всего 100—150 TEU). В 2008 году *RCT* планирует пустить свой контейнерный поезд на восток.

Конкуренцию *BCT* и *RCT* готов составить новый терминал на Кундзиньсале, который собираются строить россияне.

Как пояснил *БК* В. Макаров, управление порта вручило компании *Nacionalais konteineru terminals* (*NKT*) окончательный вариант договора об аренде земельного участка, который должен быть согласован с российской стороной (*Национальной контейнерной компанией*). Рижский свободный порт заказал проект о намыве земли (часть ее находится под водой). "Ждем, когда *NKT* начнет работу над первым этапом проекта. Мы заинтересованы в совместной работе с *Латвийской железной дорогой*. Приветствуем первый контейнерный поезд, совместный проект ОАО *ТрансКонтейнер* и ГАО *Latvijas dzelzcels* (*LDz*), который показал возможности такого сотрудничества. Слово за владельцами *NKT*", — говорит В. Макаров.

Напомним, что в июне состоялось официальное открытие в Латвии представительства ОАО *ТрансКонтейнер* — дочернего общества ОАО *Российские железные дороги*, которое стало первым в странах Балтии. Очевидно, что российская компания пришла в Латвию для того, чтобы в будущем предоставлять весь спектр услуг по перевозке грузов в контейнерах.

РСП также объявил два международных предложения, одно касается строительства реконструкции дамбы у ворот порта со стороны западного и восточного мола. Другое — исследовательских работ и технического проекта на новом терминале для приема пассажирских, круизных кораблей и судов ро-ро.

ВЕНТСПИЛС

Как рассказал *БК* директор по маркетингу *Вентспилсского свободного порта* (*ВСП*) **Игорь Удодов**, в рамках проекта Европейского Фонда Кохезии "Реконструкция подъездных путей к терминалам Вентспилсского порта" строится новый паромный терминал, сдача в эксплуатацию намечена на конец 2007 года. Идет реконструкция существующего моста через Венту и построен новый мост, освободивший старый мост от тяжелого автотранспорта. В рамках этого проекта предусмотрены также ремонт причалов и реконструкция улиц, прилегающих к порту.

В июне этого года открыт Универсальный центр обслуживания клиентов *ВСП,* который облегчит жизнь водителей автомашин (душ, кафе, стоянка грузовиков на 50 мест).

Динамично развивается Вентспилсская промышленно-индустриальная зона, сконцентрированная главным образом на производстве продукции с высокой добавленной стоимостью. Строятся новые производства и начинают работать новые предприятия в разных отраслях, таких как деревообработка, машиностроение, производство пластиката и др. Местом своего пребывания Вентспилс выбрал концерн *Bucher Indus-*

tries, крупнейший в мире производитель моечных автомашин, обслуживающих коммунальное хозяйство. Дочернее предприятие концерна *Bucher Schoerling Baltic* в Вентспилсе — это не только монтажный цех, но и платформа для поставок сырья для всех его производств в Европе на восточный рынок. Завершается вторая очередь проекта, в результате чего в скором времени производство будет перенесено в новые помещения.

В этом году ООО *Eko Majas* сдало в эксплуатацию производство стеклопакетов. В конце года *Bio Venta* планирует начать крупнейшее в Балтии производство биотоплива. Положено начало проекту ООО *HBSI Production*, дочернего предприятия норвежской компании *Heimdal Byggsystem International*, которое будет производить в Вентспилсе строительные модули жилых домов. Свою деятельность в Вентспилсе начало также ООО *Izoterms*, производящее металлоконструкции, а бельгийское металлообрабатывающее предприятие *Malmar Latvia* после окончания строительства первой очереди переходит работать в новые помещения.

В конце 2006 года было открыто здание Вентспилсского парка высоких технологий, получившего поддержку PHARE. Парк обеспечивает инфраструктуру и услуги таким предприятиям, как ООО *Ventspils Elektronikas fabrika,* ООО *Inspecta Latvia*, филиалу ООО *Siemens* и др. Все предприятия ВСП работают в режиме свободной экономической зоны, что означает налоговые льготы и другие преимущества, предоставляемые портом.

ЛИЕПАЯ

В конце сентября группа компаний *Containerships* запускает новый контейнерный поезд по маршруту Лиепая (Латвия) — Москва, который будет перевозить 45-футовые (22-тонные) контейнеры. Этот проект поддерживается латвийским и российским министерствами транспорта. По словам советника министра сообщения Латвии **Георга Лансманиса**, через пять лет такие поезда могли быть курсировать до пяти в день.

Поезд будет обслуживать грузы, доставленные на кораблях *Containerships* в Лиепаю из Хельсинки, Роттердама, Гамбурга и других европейских логистических центров. И оттуда отправляться дальше в Москву. "С помощью этого сервиса мы создаем надежный маршрут прямо к сердцу быстро растущей российской экономики", — заявил в конце августа в пресс-релизе управляющий директор *Containerships* **Сегурьен Маркуссон**.

Обслуживать контейнерный поезд будут *Latvijas dzelzscels* и *ТрансКонтейнер*.

"Насколько мне известно, уже есть договоры о поставках с такими крупными производителями, как *Philips, Masterfood, Procter&Gamble,* готовыми переправлять грузы из Санкт-Петербурга и Котки, Хельсинки в Лиепаю", — говорит *БК* Г. Лансманис.

По его словам, в начале октября в Лиепаю приедут представители одной из крупнейших инвестиционных компаний, представляющей известного портового оператора для переговоров по строительству контейнерного терминала. "Это серьезный шаг к конкуренции на Балтике. По мнению экспертов *Lloyd's Register*, Лиепая, несмотря на проблемы с каналом и глубиной, имеет самые большие перспективы в перевалке контейнерных грузов на Балтийском море, — пояснил Г. Лансманис. — Отсюда, как считают эксперты *Lloyd's Register*, наиболее прямой путь до Москвы. А чтобы зайти в Рижский порт, корабль должен идти лишние 9 часов через Ирбенский пролив. Заметим, что 98% всех операций с грузами происходит в двух регионах — в Санкт-Петербурге и Москве. Хотя наши грузы идут и в другие регионы России".

КЛАЙПЕДА

По словам **Артураса Друнгиласа**, директора по маркетингу Клайпедского порта, завершается строительство второй очереди контейнерного терминала, который начнет работать уже в 2007 году. Строительство терминала осуществляет оператор — компания *Klaipedos smelte*.

На территории порта заново, на чистой территории, строится грузовой и пассажирский терминал. Оператор — *Klaipedos keleiviu ir kroviniu terminalas* (*KKKT*), предприятие, занимающееся сбором и очисткой воды в порту. Терминал займет 21,1 га и будет обслуживать туристов, перевозимых на паромах типа ро-ро. Предполагается, что одновременно он сможет принимать до трех паромов, а в день — шесть-девять. Его инфраструктура позволит обслуживать и круизные суда, однако, как отметил директор, он не заменит круизный терминал, вступивший в строй в 2004 году.

Открытие терминала инициаторы проекта хотят приурочить к празднованию тысячелетия Литвы в 2009 году.

По словам А. Друнгиласа, инвестиции в инфраструктуру (подъездные пути, мосты, причалы) будут сделаны за счет средств ЕС.

Директор по маркетингу также рассказал *БК*, что в 2007 годы должны завершиться работы по углублению входного канала до 15,5 м, а внутренней акватории порта — до 14,5 м. Проект осуществляется за счет собственных средств порта.

Проект строительства новых подъездных пути в Южной части порта финансируется из средств ЕС и рассчитан на 2007-2013 годы.

Открытие терминала инициаторы проекта хотят приурочить к празднованию тысячелетия Литвы в 2009 году. По прогнозам, за четыре года пассажирский оборот порта возрастет в четыре раза — до 1 млн. человек. В настоящее время ведется предпроектная подготовка, половину затрат на которую (1,6 млн. евро) покрывает ЕС. Стоимость строительства будет объявлена после разработки проекта.

В 2007 годы должны завершиться работы по углублению входного канала до 15,5 м, а внутренней акватории порта — до 14,5 м. Проект осуществляется за счет собственных средств порта.

Проект строительства новых подъездных путей в Южной части порта финансируется из средств ЕС и рассчитан на 2007—2013 гг.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛАТВИЯС ДЗЕЛЗЦЕЛЬШ
ЛАТВИЙСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО "ЛАТВИЯС ДЗЕЛЗЦЕЛЬШ"
Надёжный партнёр!
ЛАТВИЙСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА

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

Ул. Гоголя, 3, Рига, LV-1547, Латвия
Тел.: +371 - 723 49 40; + 371 - 723 42 00
Факс: +371 - 723 43 27, E-mail: info@ldz.lv

www.ldz.lv

14-я международная выставка

СКЛАД ТРАНСПОРТ ЛОГИСТИКА

Систем логистики, транспортного обслуживания, средств автоматизации и механизации складских и погрузочно-разгрузочных работ

2007

2-5 октября

www.stl-expo.ru

Организатор: ЗАО "ЭКСПОЦЕНТР"

ЭКСПОЦЕНТР

Выставка проводится под патронатом:
Торгово-промышленной палаты РФ
Правительства Москвы

При участии и содействии:
Министерства транспорта РФ
Федеральной таможенной службы России
Министерства сельского хозяйства РФ

ДЛЯ КОНТАКТОВ:

Людмила Гребенникова – руководитель проекта
Светлана Щеглова – менеджер проекта
Тел.: (495) 255-28-58, 255-28-89
Факс: (495) 205-60-55, 256-72-97
E-mail: greben@expocentr.ru, sheglova@expocentr.ru

“BALTIC LOGISTIC CITY”: заглядывая в завтрашний день

“BALTIC LOGISTIC CITY” — это первый в Литве город логистики такого масштаба, который будет состоять из 56 тыс. кв. м складов класса А, а также административных помещений, таможенного терминала, бизнес-центра, и предлагающий весь спектр услуг, необходимых для полноценной работы компаний логистики.

Первый этап, получивший неофициальное название балтийской столицы автомагистрали Via Baltica уже завершен. Главные аргументы в пользу такого названия — чрезвычайно удачное местоположение и потенциал будущего “BALTIC LOGISTIC CITY”.

— Мы считаем большой удачей то, что нам удалось расположить задуманный проект именно в этом месте, в 7 км от Каунаса, — рассказывает директор ЗАО “Via Baltika Logistika” **Арунас Тамаускас**. — Оно находится на стыке международной автомагистрали Via Baltica и таких направлений, как “Клайпедский порт — Вильнюс — Минск” и “Калининград — Рига — Санкт-Петербург”. То есть здесь, на шестикилометровом отрезке пересекается сразу несколько крупнейших транспортных коридоров.

Примечательно, что Каунас, представляющий очень большой интерес для инвесторов и транспортников, находится на пересечении двух крупнейших рек страны. Рядом с этим, вторым по величине городом в Литве, два основных пункта логистики: принимающий тяжелые транспортные самолеты аэропорт и интермодальный терминал будущей железнодорожной магистрали евросоюзного значения Rail Baltica.

Следующий, не менее важный аспект — макроэкономический. Каунас — большой город, который может предложить большие ресурсы: как энергетические, так и людские. Каунас является пунктом прохождения многих международных торговых маршрутов, а сегодня его возможности в этом плане только выросли.

Для того чтобы в полной мере воспользоваться всеми благоприятными факторами “BALTIC LOGISTIC CITY”, его девелоперы рассматривают проект как концептуальное, комплексное решение задач в сфере логистики, смотря в будущее с желанием предвосхитить потребности, контуры которых сегодня только угадываются. Это подчеркивает и название проекта, где вместо более привычного слова “центр” присутствует слово “city” (город).

— Свой проект мы видим как город со своей организационной структурой, — рассказывает А. Тамаускас. — Во-первых, склады будут многофункциональными. Сейчас наступает очередь универсальных складов, в будущем предусмотрены склады специального назначения, к которым предъявляются повышенные требования.

Уже построен и с 1 октября принимает грузы склад площадью 25 000 кв. м, открыт таможенный терминал.

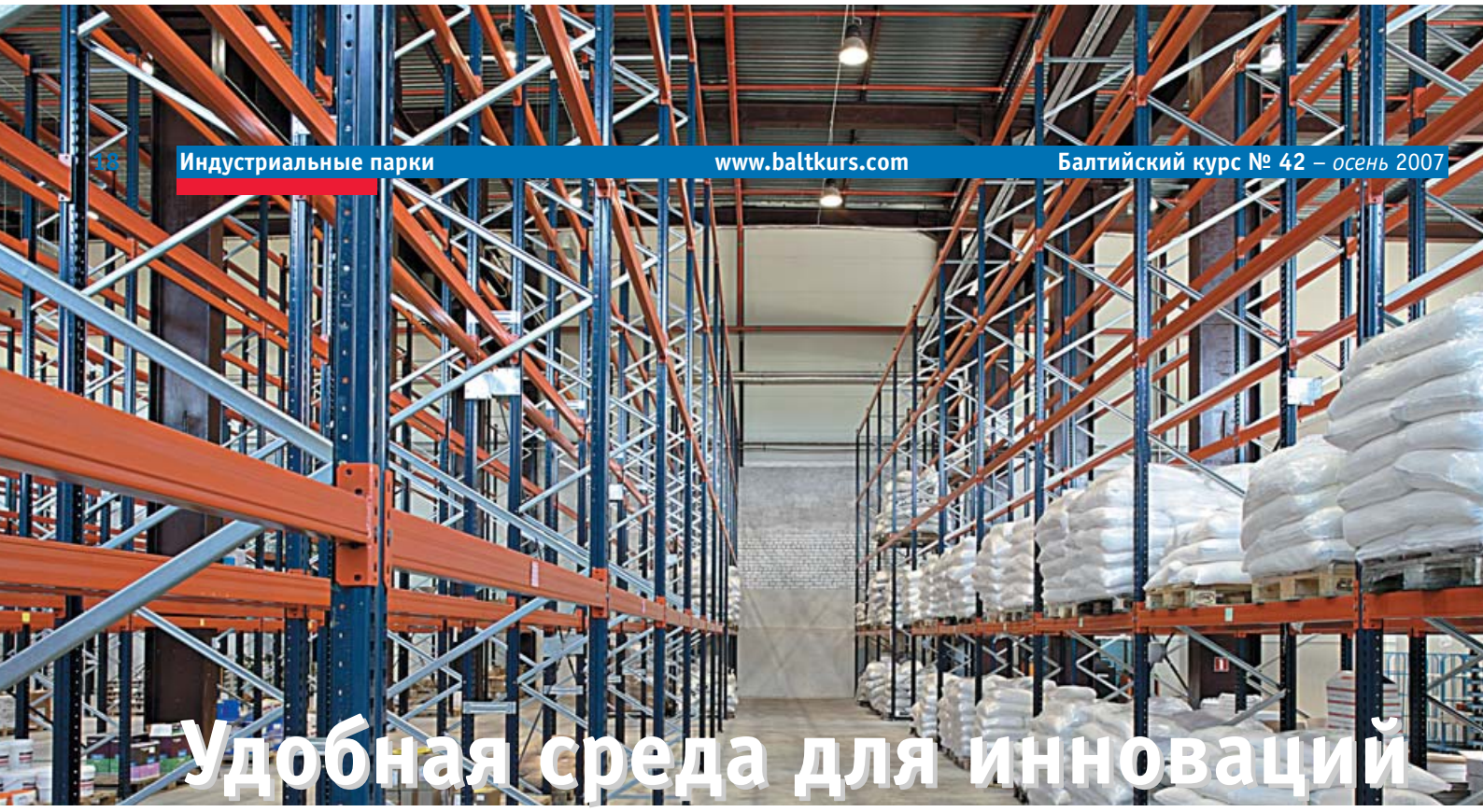
Начался второй этап в реализации проекта “BALTIC LOGISTIC CITY”. К концу 2008 года будет открыт склад общей площадью 10 000 кв. м. В последующих этапах в 2008-2009 годах рассматривается расширение пакета услуг: будут построены не только складские помещения, но и мотели, бензоколонка, индустриальные объекты и экспозиционные салоны (“show-room”), оборудованы дополнительные паркинги для грузовых и легковых автомобилей, проезжающих по магистрали А1.

Предполагается, что в этой, индустриальной части городка будут располагаться представительства компаний, торгующих грузовой и тяжелой строительной техникой, со всеми необходимыми для них службами: офисами, сервисами, салонами.

— Наш проект — живой организм и он обязательно будет развиваться, — поясняет глава “Via Baltika Logistika”, — поэтому своим потенциальным партнерам я бы посоветовал взять нас на заметку даже в том случае, если сегодня мы не представляем для них интереса — завтра ситуация может измениться.

— Уже сегодня мы обращаем внимание наших потенциальных партнеров на объекты третьего этапа, реализация которого начнется весной следующего года. Именно третий этап, по нашим расчетам, должен быть самым удачным, так как рынок Литвы и Прибалтики в сфере логистики растет в геометрической прогрессии именно сегодня, а не два года назад, когда был задуман этот проект. Получается, что мы выиграли целых два года и хотели бы сохранить этот темп, — подытоживает А. Тамаускас. •

ЗАО “Via Baltika Logistika”
ул. Лукшю 32/ Кубилюса 12
Вильнюс, LT-08222
Тел.: +370 5 2741409
факс: +370 5 2741567
e-mail: info@vblogistika.lt
www.vblogistika.lt



Удобная среда для инноваций

Элита Моисея,
исполнительный директор NP Properties

Что объединяет производителей натуральной косметики, клея для этикеток, производителей машин для обработки бумаги и переработчиков старых покрышек? Это все инновационные предприятия, которые местом работы выбрали индустриальные парки *NP Properties* в Латвии.

Фирма *NP Properties* всегда уделяла большое внимание созданию среды, благоприятной для инноваций и инновационных предприятий, обеспечивая их соответствующей инфраструктурой. Большая часть малых и средних предприятий не может модернизировать технологии и финансировать инновации, пока предприятие стабильно не "встало на ноги". Кроме того, в нашей переменчивой среде предпринимательской деятельности для этого нужно немало времени. Поэтому мы не раз шли навстречу таким предприятиям и обеспечивали их необходимыми помещениями, инфраструктурой на льготных условиях. Зачастую мы тем самым шли на финансовый риск, ведь у многих была только хорошая идея, но не было ни наработанного опыта, ни кредитной истории. По существу, мы частично выполняли функции бизнес-инкубатора.

Главным приобретением этих предприятий является подготовка помещений, отвечающих высоким стандартам, в одном из восьми индустриальных парков *NP Properties*, к тому же в сравнительно короткое время — от трех до четырех месяцев.

НАТУРАЛЬНАЯ КОСМЕТИКА MADARA

В качестве одного из таких новых местных предприятий можно назвать *Skin Laboratory*, которое выпускает декоративную косметику MADARA. Различные кремы для лица, лосьоны для тела, мыло и другие продукты этой компании производятся на базе натурального сырья и представляют рыночную нишу экопродуктов.

При знакомстве с косметикой MADARA нам сразу показалось симпатичным серьезное отношение предприятия к делу. Так, например, в создании продукта использован потенциал ученых Латвии. Это свидетельствует о далеко идущих планах предприятия, в которых мы не ошиблись, доверив подготовленные производственные помещения нашего индустриального парка *NP Business Centre*.

Поначалу планы MADARA были грандиозными — начать с 30 продуктов, мечты о разнообразнейших упаковках и идеи о распространении. MADARA вошла на рынок всего с четырьмя продуктами. В настоящее время продукция MADARA доступна по всей Латвии, а также в Литве, Эстонии, Финляндии и даже в Канаде.

ОТ МОЛОКА ДО ЭКОЛОГИЧЕСКИХ КЛЕЕВ

Еще один уникальный продукт, который также производится в *NP Business Centre*, это экологический клей для этикеток для стеклянных и пластмассовых упаковок предприятия *PPE Serviss*. В его производстве используются вещества, материалы и промежуточные продукты, которые не оказывают вредного воздействия на окружающую среду, не загрязняют ее, так как утилизируются.

Первоначально предприятие занималось оптовой торговлей молочными продуктами, в том числе и таким продуктом переработки молока, как технический казеин. Именно казеин, незаменимое сырье для производства различных клеев, стал основой для идеи дальнейшего бизнеса — самим начать производство клеев, не оказывающих вредного влияния на среду.

ПОРОШОК ИЗ АВТОПОКРЫШЕК

High-Tech Rubber (*Nordic Industrial Park*) работает в области переработки покрышек легковых автомобилей. Из автомобильных покрышек изготавливаются резиновые гранулы и порошок — продукты с максимальной добавленной стоимостью.

ЦЕНЫ НА АРЕНДУ В ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКАХ ЛАТВИИ, EUR/КВ. М, 2007 Г.

	Новообразованные		Реконструированные	
	2007 г.	2006 г.	2007 г.	2006 г.
Складские/производственные помещения	5.75—7.00	5—6.5	3.5—5.5	1—5.5
Офисные помещения	9—14	8—13	5—8	2—8

Источник: Латвийская ассоциация технологических парков, бизнес-центров и инкубаторов.

Секрет успеха *High-Tech Rubber* скрывается в производственном процессе. Благодаря выбранному технологическому процессу, установки, размещенные на производственной площади размером 2 тыс. кв. м в *Nordic Industrial Park*, обслуживают немногим более 10 человек. От других технологий эта отличается тем, что коэффициент полезного действия гораздо выше, и это достигается меньшим механическим воздействием в процессе измельчения резины, вместо него применяются химические решения. В результате эксплуатация установки оказывается значительно дешевле, а качество произведенной продукции выше. Что касается технологии, примененной в производственном процессе, то технология *High-Tech Rubber*, возможно, единственная в Европе.

ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ИНОСТРАННЫЕ ПРОИЗВОДСТВА

Производство продуктов с высокой добавленной стоимостью — составная часть многих находящихся в индустриальных парках *NP Properties* иностранных предприятий, которые в Латвии осуществляют часть производства продукции или процесса сборки.

Производитель наращиваемых волос *Easy Hair Coating Factory Ltd.* (в *Nordic Industrial Park* есть филиал компании Easy *Hair Enterprises*, учрежденной в Великобритании), благодаря уникальному производственному процессу, является единственной компанией в мире, которая производит волокна волос, не поддающиеся воздействию ни частой укладки, ни солнца и дождя. Производственные филиалы компании находятся во многих регионах мира — в Европе и Азии.

Размещенное в Латвии, в *Nordic Industrial Park,* производство занимается обработкой искусственных и частично натуральных волокон красками. Далее продукция дорабатывается в других местах.

Уникальность продукции заключается в технологии, работу которой на производственном участке размером около 1 тыс. кв. м контролируют всего десять работников. •

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРКИ В ЛАТВИИ, 2007 Г.

	Название	Проект развивает	Место расположения	Общая площадь, га	Greenfield/ Brownfield	Реально действует
1	Rigas Industrialais parks	ООО Rigas Industrialais parks	Рига	20.0	н	X
2	Dommo biznesa parks	ООО Dommo	Рижский район, Олайнская волость	58.0	н	X
3	Индустриальный парк на ул. Авиациас	Елгавская дума	Елгава	27.3	н	X
4	Индустриальный парк на ул. Пулвера	TAT Projekti	Лиепая	3.39	н	X
5	Dominante Park	Colliers International Latvia	Кекавская волость	65.0	н	X
6	NP Industrial Village	NP Properties	Рижский район, Саласпилс	55.0	н	X
7	Magnats	Magnat Group	Рига	4.5	н/р	X
8	Liepajas Kara ostas industrialais parks	Лиепайская дума	Лиепая	42.0	н/р	X
9	Granita ielas industrialais parks	ООО Granita ielas ipasumi	Рига	13.5	н/р	X
10	T&Industrial	Transit&Industrial	Лиепая	20.0	н/р	X
11	Baltijas industrialais parks	Latvijas novitates komplekss	Рига	3.5	р	X
12	Индустриальный парк SIVA OGRE	ООО SIVA	Огре	3.1	р	X
13	Екабпилсский парк деревообработки	Екабпилская дума	Екабпилс	0.8	р	X
14	Baltic Industrial and Warehouse Centre	ООО GPI	Рижский район, Олайне	17.0	р	X
15	Идустриальный парк в Тукумсе	Alfa Trend	Тукумс	0.6	р	X
16	Индустриальный парк Рижского свободного порта "Vega"	ООО Vega Stividors	Рига	5.0	р	X
17	NP Jelgavas Biznesa Parks	NP Properties	Елгава	23.0	р	X
18	Nordic Industrial Park	NP Properties	Олайне	14.0	р	X
19	Nordic Technology Park	NP Properties	Рига	7.5	р	X
20	NP Daugavpils Biznesa Parks	NP Properties	Даугавпилс	18.0	р	X
21	NP Business Centre	NP Properties	Рига	8.5	н/р	X
22	Индустриальный парк в Вангажи	–	Вангажи	0.8	р	
23	Индустриальный парк на ул. Спилвес	Tilts Baltija	Рига	3.5	н/р	
24	Индустриальный парк в Пиньках	Saliena Real	Рижский район, Бабитская волость	10.0	н	
25	NP Ventspils Biznesa Parks	NP Properties	Вентспилс	36.0	н	
26	NP Rezeknes Biznesa Parks	NP Properties	Резекне	7.3	н	
27	UPB планирует организовать индустриальный парк в Даугавпилсе	ООО UPB	Даугавпилс	–	н	
28	Индустриальный и логистический парк в Бауске	Бауская дума	Бауска	100.0	н	
29	Elipse BLC (в прошлом: Pluspunkts biznesa parks, на территории бизнес-парка аэропорта "Riga")	Elipse BLC	Рига	111.0	н	
30	Mersraga Industrialais parks	Правление порта Мерсрагс	Мерсрагс	30.0	н/р	
31	Baltic Holding Company	Baltic Holding Company	Лиепая	7.9	р	
32	Eirkel biznesa parks в Елгаве (DHL Exel Supply Chain — основной клиент первой очереди)	DHL Exel Supply Chain	Елгава	49.0	н/р	

** н — новообразованный, р — реконструированный, н/р — новообразованный и реконструированный.*

Источник: Латвийская ассоциация технологических парков, бизнес-центров и инкубаторов.

FREIGHT RUSSIA 2007

Организатор

SeaNews

Официальный спонсор

Капиталъ
СТРАХОВАЯ ГРУППА

ГЛАВНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ СОБЫТИЕ ГОДА

IV Международная конференция

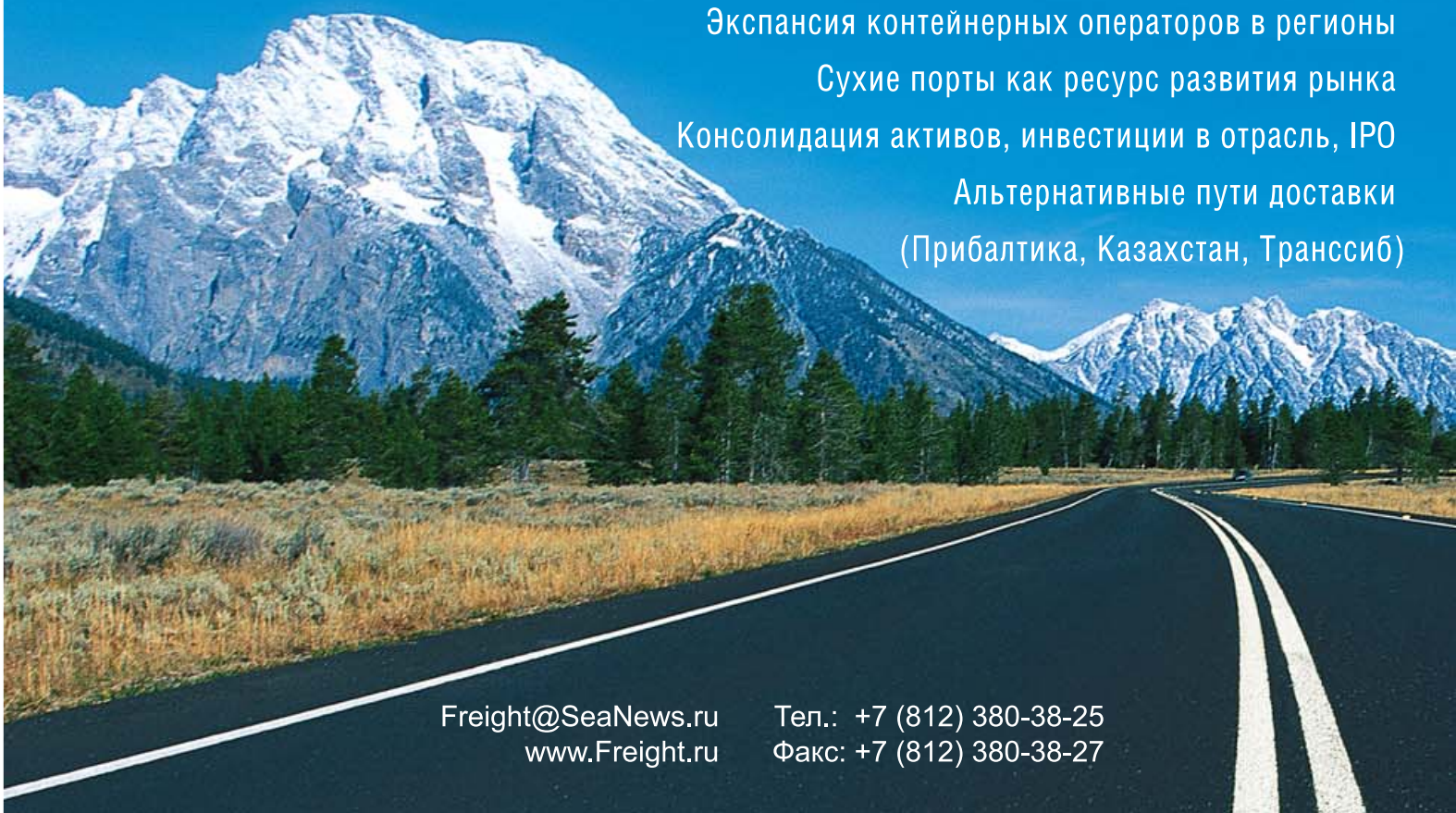
FREIGHT-2007

КОНТЕЙНЕРНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ В РОССИИ И СОПРЕДЕЛЬНЫХ ГОСУДАРСТВАХ

22-23 ноября, 2007 г., Санкт-Петербург

Специальные темы:

- Темпы развития vs. дефицит мощностей = congestion
- Экспансия контейнерных операторов в регионы
- Сухие порты как ресурс развития рынка
- Консолидация активов, инвестиции в отрасль, IPO
- Альтернативные пути доставки (Прибалтика, Казахстан, Транссиб)



Freight@SeaNews.ru
www.Freight.ru
Тел.: +7 (812) 380-38-25
Факс: +7 (812) 380-38-27

Обоснованный выбор!

Elipse blc
BUSINESS • LOGISTICS • CENTRE

Сдаются складские и офисные помещения в центре логистики и дистрибуции ✓

*Местонахождение - международный аэропорт "**РИГА**"* ✓

Новейшие технологии и оборудование! ✓

с к л а д ы и о ф и с ы

SIA „Elipse BLC", Адрес: E.Birznieka-Upisa 18 , Riga, LV-1050
тел: +(371) 67079501, факс: +(371) 67243606, info@elipse-blc.lv

www.elipse-blc.lv

Rizen Technology пришла в Россию

Ратификация Россией пограничного договора с Латвией активизировала деятельность предпринимателей с обеих сторон. Показательный пример тому — инициативы латвийской компании *Rizen Technology* по продвижению на российский рынок, о которых рассказал *БК* ее директор по маркетингу Андрей Камышев.

ПРИМАКОВ ПОСОДЕЙСТВОВАЛ

— Началось все во время визита президента Торгово-промышленной палаты (ТПП) РФ **Евгения Примакова** в Ригу в начале февраля. На приеме по данному случаю в отеле *Гранд Палас* мы познакомились с президентом ТПП Псковской области **Владимиром Зубовым**, который заинтересовался нашей программой по автоматизации работы с клиентами *Rizen CRM*.

Вслед за тем в марте мы провели в Пскове презентацию программы и подписали договор с Псковской ТПП о разработке специализированного решения на базе программы *Rizen CMR*. Тогда же мы наметили план дальнейших действий по продвижению программных

ВАЛМИЕРА, 12 АПРЕЛЯ 2007 Г.: В. Зубов, А. Камышев, Я. Лея (гендиректор ТПП Латвии) и Ю. Сленгис (руководитель Валмиерского отделения ТПП Латвии).

продуктов на российский рынок между *Rizen Technology* и ТПП Пскова при поддержке ТПП Латвии, с которой уже успешно сотрудничаем.

В июле *Rizen Technology* побывал в Москве на учреждении Российско-латвийского делового совета при ТПП РФ. Председателем совета с российской стороны был избран президент *Альфа Банка* **Петр Авен,** его заместителями — **В. Зубов** и замдиректора департамента международного сотрудничества ТПП России **Татьяна Летчихина**, проявившая интерес к специализированным решениям, разрабатываемым компанией *Rizen Technology* для Псковской ТПП с целью возможного использования их для ТПП России и региональных палат.

ВАЛМИЕРА — ПСКОВ — САНКТ-ПЕТЕРБУРГ

— В апреле в рамках учрежденной программы сотрудничества *Rizen Technology* приняла участие в Днях предпринимателя Видземе. В латвийский город Валмиера прибыли более 40 псковских бизнесменов и представителей администрации города и области.

Продолжением контактов в Валмиере стало участие *Rizen Technology* в мае в крупнейшей региональной выставке "ПсковЭкспо-2007", где *Rizen Technology* представил свои разработки посетителям и

МОСКВА, 2 ИЮЛЯ 2007 Г.: В. Зубов, Г. Петров, Е. Примаков, А. Тейкманис (посол Латвии в РФ) и П. Авен.

участникам выставки, а также провел семинар по специализированному программному обеспечению *Rizen TechnoDENT* для стоматологических клиник Псковской области. Многочисленные контакты и интерес, проявленный к программным продуктам компании, побуждают к открытию в Пскове первого филиала *Rizen Technology* в России.

Сотрудничество с Псковской ТПП открывает для нашей компании более широкие горизонты. В сентябре *Rizen Technology* принял участие в деловом форуме в рамках Дней Риги в Санкт-Петербурге и провел презентацию специализированного решения для торгово-промышленных палат Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

RIZEN TECHNOLOGY СЕГОДНЯ И ЗАВТРА

— Латвийская компания *Rizen Technology* действует на рынке информационных технологий с 2000 года. Компания прошла сертификацию ISO 9001:2000. Сертификат действителен для Software development, implementation and maintenance for Industrial Applications. Аудит проведен Lloyd's Register Quality Assurance (LRQA). Компания с 2003 года занимается разработкой собственного программного обеспечения (ERP, CRM, HRM), в т. ч. специализированных комплексных решений *Rizen TranspoRT* (для транспортных и экспедиционных компаний), *Rizen TechnoDENT* (для стоматологических клиник), а также web-программированием и дизайном различных уровней сложности.

Компания располагает филиалами в Литве (Каунас), на Кипре (Лимассол) и в Беларуси (Витебск).

Среди клиентов *Rizen Technology* такие известные предприятия, как *Liepajas Metalurgs, Tonus-Elast, Elladent, Sirowa, WMT Baltic* и др.

Растет количество проектов компании со взаимодействием с европейскими структурными фондами.

В ближайших планах компании — расширение присутствия в странах Восточной Европы и на Балканах, увеличение количества комплексных специализированных программ (текстильное производство, строительство, рекламный бизнес и др.)

ПСКОВ, 29 МАЯ 2007 Г.: На выставке "ПсковЭкспо-2007".

RIZEN TECHNOLOGY
discovering new horizons

+371 67 61 64 72 www.rizen–t.com

Гядиминас Киркилас: “Подоходный налог в Литве может быть снижен до 20%”

Игнас Галинис,
Verslo labirintas, Литва

В ходе осуществления фискальной политики решением правительства Литвы с 1 июля 2006 года подоходный налог был снижен с 33 до 27%. Это первый за последние годы значимый шаг в сторону уменьшения налогов. О перспективах снижения тарифа подоходного налога и пойдет речь в беседе с премьер-министром Литвы Гядиминасом Киркиласом.

Данное решение было воспринято с особым удовлетворением, поскольку касалось всех работающих жителей Литвы. Однако, как это часто случается в Литве, уменьшая один из налогов, мы тут же повышаем другой. Правда, на сей раз, был введен новый “временный социальный налог”, который в 2006 году составлял 4%. Реально же это стало повышением налога на прибыль с 15 до 19%, поскольку новый налог рассчитывался от той же самой налоговой базы, как и налог на прибыль, то есть от прибыли, полученной юридическим лицом. Вне всякого сомнения, литовские предприниматели негативно восприняли введение этого налога, поскольку, таким образом, была повышено их (юридических лиц) налоговое бремя.

Начиная с 2007 года, тариф “временного социального налога” был снижен до 3%, однако пока не ясно, будет ли в дальнейшем (в 2008 году) уменьшен тариф подоходного налога.

***VL.*: Применяемый в Литве подоходный налог в размере 27% остается одним из самых высоких в ЕС. В вопросе понижения этого тарифа мы отстаем от других стран Балтии. Какие прогнозы в плане понижения этого налога? Когда планируется уменьшить этот тариф до 24%?**

Гядиминас Киркилас: Хотел бы уточнить, что нельзя слепо сравнивать номинальный тариф подоходного налога в разных странах, поскольку налоговые условия отдельных стран сильно отличаются. Во-первых, в разных странах действуют различные тарифные системы. Если государство применяет прогрессивные тарифы, верхняя ступенька налога достигает 40 или даже 50%. Поэтому необходимо оценивать и другие элементы, такие как минимальный необлагаемый налогом доход, а также целый ряд других аспектов. Скажем, если сравнить налоги жителей Литвы, получающих установленные государством минимальную и среднюю заработную плату, с аналогичной категорией жителей соседних стран (которые часто называются нашими главными конкурентами), то налоговая ноша в Литве окажется ни большей, ни меньшей.

Хотел бы также еще раз подчеркнуть, что уменьшение тарифа подоходного налога — не гонка. Это экономические решения, которые должны быть очень хорошо продуманы, и спекуляции на эту тему, по крайней мере, безответственны. К примеру, в Латвии несколько ранее были оглашены весьма амбициозные планы по резкому снижению подоходного налога. Однако сегодня уже очевидно, что для их осуществления в ближайшие годы у Латвии возможностей нет, если только не пойти по пути стремительного увеличения других налогов, поэтому от начальной идеи пришлось отказаться.

Уже принято решение о том, что подоходный налог в Литве в начале 2008 года будет снижен до 24%, специальные положения на этот счет закреплены в законе. Когда это решение начнет действовать, номинальный тариф в Литве будет меньше, чем в Латвии и лишь на несколько процентных пунктов больше, чем в Эстонии. Такие небольшие различия в тарифах не оказывают существенного влияния ни на конкурентоспособность, ни на условия для ведения бизнеса.

***VL.*: Не будет ли в процессе уменьшения тарифа подоходного налога изменяться (увеличиваться) налоговая база?**

Г. К.: Из-за уменьшения тарифа подоходного налога до 24%, не принято никаких решений, предусматривающих увеличение других налогов. Программой Правительства предусмотрено, что при наличии возможностей подоходный налог может быть снижен до 20%, а необлагаемый налогом минимальный размер прибыли повышен до 400 литов в

месяц. Упомянутые “финансовые возможности” — это и общие расходы бюджета, и пересмотр отдельных элементов налоговой системы. Немало экспертов предлагают сделать систему еще более прозрачной, отказаться от различных льгот, исключений или льготных тарифов. Есть также и другие предложения и идеи. Все эти предложения правительство намерено обсудить в третьем квартале этого года, рассматривая возможность дальнейшего снижения тарифа подоходного налога.

***VL.*: Каковы долговременные планы снижения подоходного налога? Предусмотрены ли меры по дальнейшему снижению подоходного налога после достижения им 24-процентного тарифа? Если да, то как это повлияет на собираемость бюджета, будут ли изыскиваться альтернативные источники пополнения бюджета или планируется снижать расходы?**

Г. К.: Ответить на этот вопрос можно, лишь повторив ранее высказанную мысль, что любое понижение налогов должно быть экономически взвешенным. В процессе осуществления уже упомянутой своей программы правительство и должно будет оценить все эти аспекты.

Снижение налогов не является самоцелью, оно должно преследовать более серьезные цели, чем просто “обогнать” соседей. В таком случае, к примеру, Скандинавские страны со своими большими налогами никогда не могли бы занимать лидирующие позиции среди наиболее конкурентоспособных экономик мира. Поэтому, обсуждая изменения налогов как один из элементов конкурентной политики, необходимо обращать внимание и на другие факторы конкурентной среды. Кроме того, налоги — основной источник доходов государства, поэтому их должно собираться столько, сколько необходимо для ассигнований государства в социальную сферу и исполнения своих общественных функций.

***VL.*: Все больше жителей Литвы регистрируют индивидуальную деятельность, самостоятельно платят подоходный налог. Какова статистика сбора подоходного налога от этой деятельности? Намечаются ли изменения Закона о подоходном налоге в данной области? Если да, то какого характера изменения ожидают жителей, осуществляющих индивидуальную деятельность?**

Г. К.: Жители имеют право выбора: быть наемным рабочим, самому быть работодателем или заняться индивидуальной трудовой деятельностью. Важно, чтобы система налогов искусственно не способствовала выбору той или иной формы деятельности, то есть условия налогообложения, согласно степени риска и необходимых инвестиций, должны быть примерно одинаковые. Не секрет, что подоходный налог у некоторых групп (например, работающих по патентам) достаточно далек от экономических реалий, по крайней мере в больших городах, однако любые решения в данной сфере будут приниматься только после комплексной оценки всех обстоятельств.

***VL.*: Немало жителей Литвы пользуются установленными Законом о подоходном налоге льготами. Сколько средств из-за этого теряет бюджет? Намечаются ли какие-либо изменения положений по применению этих льгот?**

Г. К.: После представления налоговых деклараций за 2006 год жители Литвы могли рассчитывать на возвращение более чем 310 млн. литов переплаченных налогов. На сегодняшний день возвращено более 200 млн. литов.

Подлежащая возвращению жителям сумма с каждым годом растет и с начала работы системы (налоговый период 2003 года) выросла более, чем в три раза. Как уже не раз отмечалось, дальнейшее снижение подоходного налога большинство экспертов предлагают увязать с пересмотром системы льгот (и не только подоходного налога) и оценивать данный вопрос комплексно. Это, по-видимому, неизбежно. Поскольку с увеличением доходов, остающихся на руках у людей, и снижением тарифа подоходного налога значение льгот уменьшается. Тем более что с понижением тарифа налога, уменьшается и возвращаемая конкретному лицу сумма его переплаты. •

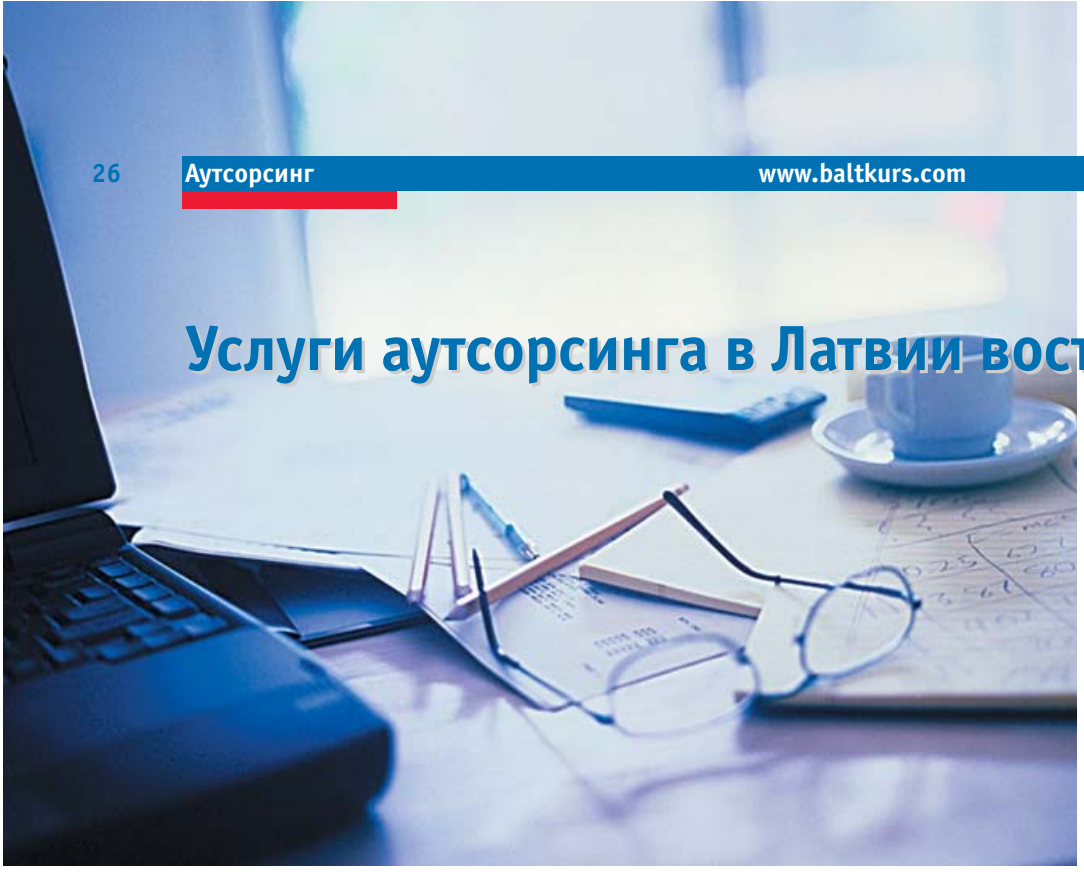
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖУРНАЛ
ДЛЯ УСПЕШНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ

ОБЗОРЫ, СТАТИСТИКА И АНАЛИЗ ЭКОНОМИКИ БАЛТИЙСКИХ СТРАН, СКАНДИНАВИИ, РОССИИ И СНГ

www.baltkurs.com

9 Vesetas Street, LV-1013, Riga, Latvia, phone: +371 7389694, fax: +371 7389696

На рынке деловой прессы с 1996 года



Услуги аутсорсинга в Латвии востребованы, но...

Ольга Казак,
A.W.Olsen & Partners

Компания *ALD Automotive* провела опрос среди латвийских и зарубежных независимых экспертов в сфере экономики и предпринимательства на тему тенденций развития услуг аутсорсинга в Латвии. Опрос выявил: несмотря на постоянно звучащие сообщения о том, что спрос на аутсорсинг активно растет, существует ряд проблем, указывающих на то, что он еще недостаточно развит в Латвии.

Это связано и с качеством самих услуг, и со знаниями потенциальных клиентов. Эксперты ожидают также большой спрос на услуги аутсорсинга со стороны государственных учреждений, отмечает член правления ООО *ALD Automotive* **Андрей Панченко**.

СИТУАЦИЯ В МИРЕ

Специалисты Международной ассоциации профессионалов аутсорсинга (International Association of Outsourcing Professionals-IAOP) прогнозируют: процессы глобализации будут оказывать все большее влияние на мировую экономику. Лишь немногие компании (возможно, таковых не будет вовсе) смогут сохранить свои позиции на развивающемся, динамичном, полном конкуренции глобальном рынке, используя в своей деятельности только внутренние ресурсы. В связи с этим руководители уделяют все больше внимания выбору партнера, который сможет предложить больше, чем просто экономию ресурсов. Рынок аутсорсинга будет нуждаться в динамичной сети глобальных партнеров, способных легко приспосабливаться к меняющейся ситуации. В то же время, наряду с повышением требований к партнерам, общая стоимость затрат на аутсорсинг будет уменьшаться. IAOP прогнозирует, что под влиянием глобальных перемен появится новый вид специалистов — максимально использующих ресурсы для достижения целей организации и обладающие всеми необходимыми для этого навыками, знаниями и методиками. (http://www.outsourcingprofessional.org/)

Аутсорсинг (Outsourcing) — долгосрочные, ориентированные на результат отношения с внешним поставщиком услуг для действий, традиционно выполнявшихся внутри компании. При этом контроль управления и часть рисков перекладывается на партнера.

Целью экспертного опроса, организованного *ALD Automotive*, было выяснить местные и мировые тенденции рынка аутсорсинга; факторы, влияющие на развитие этой отрасли; портрет классического пользователя и требования к идеальному партнеру; риски и перспективы дальнейшего развития аутсорсинга.

Аутсорсинг является популярной практикой для экономически развитых рынков. **Максим Писмак**, директор российской компании *Rhonda Ltd.* и член Международной ассоциации профессионалов аутсорсинга, рассказывает, что модель использования аутсорсинга проста в применении, однако для ее внедрения необходимо создание здоровой рыночной ситуации с развитой конкуренцией и сильной экономикой. "Например, в США назрела рыночная ситуация, благоприятная для практики аутсорсинга. А компании во Владивостоке, где я работаю, стремятся сохранять все функции внутри. Это обусловлено уровнем конкуренции в России, как и во всех странах бывшего Советского Союза. Система аутсорсинга активно используется в странах с развитыми рынками, где небольшие изменения могут повлечь за собой серьезные конкурентные преимущества. В странах бывшего СССР компании извлекают больше преимуществ, инвестируя в свой капитал, модернизируя средства производства, улучшая техническую базу. Аутсорсинг же небольших функций у нас пока не развит", — отметил М. Писмак.

Андрей Панченко.

ЛАТВИЙСКИЕ ТРЕНДЫ

Опрошенные эксперты признали, что с развитием экономики Латвии аутсорсинг становится все более востребованным, однако возможности его использования еще очень небольшие, и в целом сфера аутсорсинга в Латвии не развита.

"Лидерами по использованию аутсорсинга в мире являются Америка и Швеция. Высокий уровень развития этих стран позволяет им быстро переходить на использование модели услуг извне. Главная

тенденция мирового аутсорсинга: использование современных технологий в деятельности компаний", — рассказывает **Кирилл Максимович**, руководитель отдела консультаций по управлению рисками KPMG.

Тенденция, присущая международным компаниям, — создание внутренних предприятий, обеспечивающих второстепенные функции в одной из стран. **Татьяна Волкова**, профессор, ректор Высшей банковской школы, отмечает: "Большие международные компании, деятельность которых имеет глобальные масштабы, для минимизации расходов создают аутсорсинговые компании и размещают их в одной из стран своей деятельности".

Андрей Дзедон, профессор школы бизнеса РТУ, считает, что "так же, как и во всем мире, в Латвии растет популярность аутсорсинга, так как руководители компаний стремятся фокусироваться на своей

Татьяна Волкова.

основной деятельности. Чаще всего посредникам отдают бухгалтерию и финансовые услуги, а крупные компании доверяют посредникам даже производство".

ОТ МОДЕРНА К ПОСТМОДЕРНУ

Мнения экспертов относительно того, какие компании наиболее часто прибегают к услугам аутсорсинга, разделились. К. Максимович отмечает, что к услугам аутсорсинга прибегают как крупные, так средние и малые предприятия. "Малые фирмы можно разделить на две большие группы: модерн (созданные после 1990 года) и постмодерн (после 2001 года). Постмодерн выбирает аутсорсинг, чтобы более эффективно использовать свои ресурсы, тогда как компании старого образца с помощью внутренних ресурсов обеспечивают выполнение всех функций компаний", — поясняет К. Максимович.

Томс Гринфелдс, заместитель директора департамента предпринимательства и промышленности Министерства экономики, считает: "За границей услугами аутсорсинга активно пользуются крупные компании. В Латвии гораздо больше маленьких компаний, поэтому аутсорсинг у нас менее распространен".

Дайнис Лоцанс, директор Латвийской ассоциации бизнес-консультантов, также говорит, что аутсорсинг интересен средней или крупной иностранной компании. "Малые предприятия меньше используют аутсорсинг в своей деятельности, что объяснимо их неготовностью делать значительные инвестиции", — считает Д. Лоцанс.

В свою очередь **Вероника Биксе**, профессор факультета экономики и управления Латвийского университета, считает, что хотя на данный момент услугами аутсорсинга активнее пользуются иностранные компании различной величины, эта система управления очень выгодна именно маленьким предприятиям. "Аутсорсинг существует давно, однако это сфера не была упорядочена. На данный момент все еще не хватает информации, которая побудит предпринимателей более активно использовать аутсорсинг", — говорит В.Биксе.

Эксперты сошлись в том, что от идеального партнера требуется пунктуальность, качественная работа, скорость выполнения и порядочность. По словам А. Дзедона, "с идеальным партнером складываются доверительные долгосрочные отношения. Он без задержек предоставляет высококачественные услуги. При реализации краткосрочных проектов также гораздо проще отдать второстепенные функции на аутсорсинг".

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ, РИСКИ, ПЛЮСЫ И МИНУСЫ

По мнению опрошенных экспертов, главные плюсы аутсорсинга: уменьшение расходов, профессиональное выполнение работ, увеличение конкурентоспособности. Факторы, негативно влияющие на развитие аутсорсинга в Латвии: недоверие и страх передачи функций чужой компании, нехватка квалифицированных специалистов и информации, неэластичность мышления руководителей компаний. Риски: недостаточный контроль над работой партнера, риск несоблюдения сроков, утечки информации и переманивания клиентов.

К. Максимович отмечает, что "выбор за или против использования аутсорсинга предопределяет стиль управления. Зачастую под воздействием своих взглядов руководство компании не может эластично принимать решения. Автократы используют свои внутренние ресурсы для обеспечения всех функций компании. Они привыкли сами принимать все решения. Возможность получить самоудовлетворение от сделанной работы берет верх над полученным результатом".

Айдын Аскеров.

Т. Волкова также считает, что важный фактор, мешающий развитию аутсорсинга — неэластичность мышления руководителей. "Зачастую руководитель не может смотреть на компанию как на единую систему и не замечает новых возможностей для увеличения рентабельности компании. Он не способен оценить ситуацию и проанализировать влияние внешних факторов. Это отличает нас от развитых европейских стран", — говорит Т. Волкова.

Членами Международной ассоциации профессионалов аутсорсинга (International Association of Outsourcing Professionals — IAOP) являются компании со всех уголков мира: Австралии, Бразилии, Канады, Америки, Китая, Индии, Мексики, Великобритании, Италии, Арабских Эмиратов, Филиппин, России.
В октябре 2006 года была зарегистрирована "Латвийская ассоциация аутсорсинга". Латвийская ассоциация планирует популяризировать аутсорсинг в Латвии, создавать единую практику, способствовать развитию профессиональных стандартов и стимулировать поддержание высоких стандартов качества.

А. Дзедон подчеркивает: "В аутсорсинге много рисков. Например, недостаток контроля и гарантий, что услуга будет выполнена качественно и в срок. Услуга может потерять актуальность, и в аутсорсинге больше не будет необходимости. А порой компании заходят так далеко, что передают партнерам свою основную деятельность".

"Главный фактор, мешающий развитию аутсорсинга в Латвии, — плохое качество услуг, — сетует **Ром Гайлевич**, президент Ассоциации литовских предпринимателей в Латвии. — Это связано с низким уровнем развития Латвии в целом. Мы развиваемся, аутсорсинг становится востребованным, однако до уровня развитых европейских стран нам еще далеко".

Президент Латвийской ассоциации малых предприятий **Айдын Аскеров** также считает, что компетентных специалистов в Латвии не хватает. "Во главе всех проблем — неразвитая предпринимательская культура Латвии. Все наши умные головы уезжают за границу, что не удивительно, ведь здесь им не создают необходимых для нормальной жизни условий. Слишком отличаются зарплаты специалистов одного уровня у нас и за границей".

Противоположного мнения придерживается В. Биксе: "Качество услуг в Латвии на достаточно высоком уровне, если работу выполняют профессионалы, а местные специалисты подготовлены очень хорошо. Проблема предпринимателей — найти этих хорошо подготовленных профессионалов. Для этого было бы полезно создать единый регистр, в который были бы включены высококвалифицированные специалисты разных отраслей".

М. Писмак отмечает: "Даже компетентный руководитель при передаче функций аутсорсинговым компаниям, не имея при этом соответствующего опыта, может допускать ошибки". Ведь простая, на первый взгляд, функция аутсорсинга сложна в применении. К примеру, чтобы помочь руководителям интегрировать аутсорсинг в работу своей компании, Международная ассоциация профессионалов аутсорсинга (IAAP) аккумулирует опыт компаний и на его основе обучает руководителей. "Ассоциация фокусируется на аутсорсинге как на функции менеджмента. Эта специфическая модель менеджмента требует специфических знаний и опыта. IAAP коллекционирует "общие грабли" и учит предпринимателей эффективно строить взаимоотношения при использовании аутсорсинга", — говорит М. Писмак.

Элина Маргевича.

ПЕРСПЕКТИВЫ

А. Аскеров считает, что создание благоприятной бизнес среды будет самым действенным способом способствовать развитию аутсорсинга в Латвии. Его поддерживает и А. Дзедон: "Искусственно невозможно способствовать развитию аутсорсинга. Считаю, что нельзя повлиять на процесс и на государственном уровне. В условиях свободной рыночной экономики развитие будет постепенным и естественным".

Элина Маргевича, член правления Латвийской ассоциации аутсорсинга, уверена, что для развития сферы аутсорсинга необходима его популяризация. "Необходимо вести диалог с государственными учреждениями. Либо на законодательной базе, либо же на уровне общественности надо поднять вопрос о том, почему государственные учреждения так мало своих второстепенных функций отдают аутсорсинговым фирмам, — комментирует Э. Маргевича. — Если бы государственные учреждения активнее использовали в своей деятельности аутсорсинг, предприниматели охотнее предлагали бы такие услуги. Однако государственные структуры медленно переходят на эту модель управления, так как им не надо думать о расходах, у них есть государственный бюджет".

Д. Лоцанс считает, что под влиянием процессов интеграции в европейское пространство развитие аутсорсинга будет протекать все стремительнее. К. Максимович отмечает, что развитие аутсорсинга будет эволюционным: "В связи с ростом зарплат специалистам необходимо все больше фокусироваться на своей деятельности, делая свою работу более продуктивной и эффективной". А Р. Гайлевич подчеркивает, что "отрасль будет все более глобальной. Наиболее активно будут развиваться те ее блоки, которые смогут работать и предоставлять свои услуги в сети интернет". •

Основные выводы, которые делают международные эксперты:

• Лидерами по использованию аутсорсинга в мире являются Америка и Швеция. Главная тенденция мирового аутсорсинга — использование современных технологий. Несмотря на рост популярности аутсорсинга, эти услуги еще недостаточно развиты в Латвии.

• Главные факторы, тормозящие развитие аутсорсинга: недостаток информации, не всегда хорошее качество услуг, неэластичность мышления руководителей. Существует также ряд психологических помех: стереотипы, недоверие, страх. В целом для стран постсоветского пространства характерно стремление к максимальному использованию внутренних ресурсов.

• Факторы, мотивирующие компании использовать аутсорсинг: уменьшение расходов, оптимизация внутренних ресурсов, фокусирование на основной деятельности.

• Проблема качества услуг связана с "утечкой мозгов" за границу — трудно найти специалистов высокой квалификации. Один из вариантов решения проблемы — создание единого регистра, в который были бы включены специалисты различных отраслей.

• Услуги аутсорсинга используют как крупные, так и малые предприятия, причем скорее данную модель управления осваивают зарубежные компании. Чаще всего посредникам отдают бухгалтерию и финансовые услуги, а крупные компании доверяют посредникам даже производство.

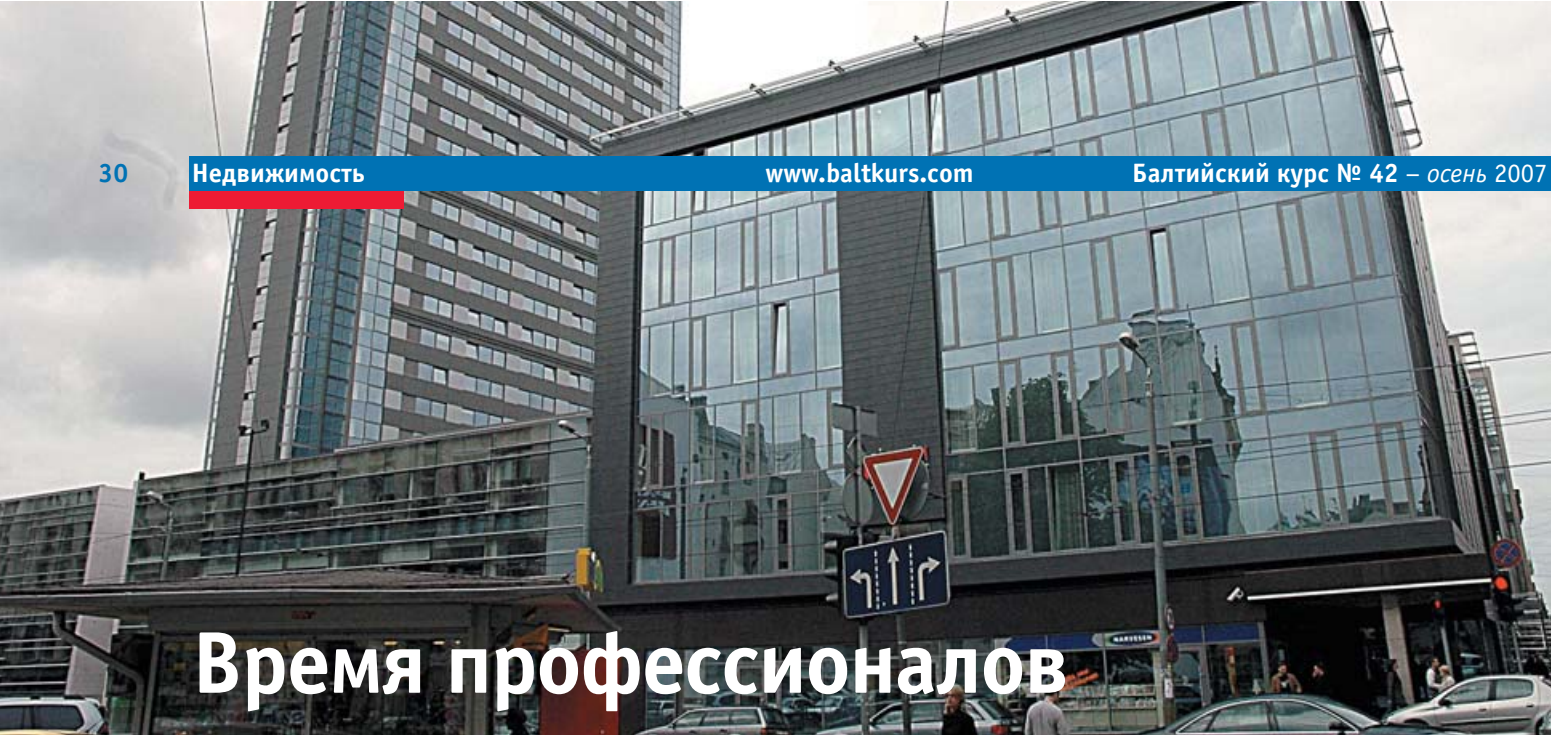
• Идеальный партнер выполняет работу быстро, качественно и умеет создать атмосферу взаимного доверия с заказчиком.

• Аутсорсинг будет развиваться вместе с экономикой Латвии и мышлением руководителей. Предпосылки дальнейшего развития: стремительное развитие экономики, рост конкуренции, процессы глобализации, а также создание профессиональной организации аутсорсинга в Латвии.

Baltic Development Forum

The leading high-level network for decision-makers from business, politics, academia and media in the Baltic Sea Region.

www.bdforum.org



Время профессионалов

Лена Романова,
LE/ROM Group, CEO/Founder, Латвия

В последнее время местные и западные газеты и журналы пестрят статьями о якобы наступившем на рынке недвижимости Прибалтики кризисе. Говорят о том, что банки перестали финансировать строительные проекты. Разговоры о том, что цены на квартиры повалились вниз, в то время как строительные издержки стремительно растут вверх, стали центральными на любой мало-мальски приличной вечеринке не только в Латвии, Литве и Эстонии, но и среди заинтересованных в инвестировании в Прибалтику лиц в Англии, Германии и других странах. На фоне международной паники организаторы ежегодной конференции "Балтийский инвестиционный форум по недвижимости", организованной компанией-консультантом *Ober Haus* и прошедшей в Таллинне 11—12 сентября, собрали уникальную группу экспертов с тем, чтобы обсудить последние рыночные тенденции.

Представители главных игроков на балтийском рынке говорили о сегодняшней ситуации в сфере жилой и коммерческой недвижимости, логически объясняя и определенную коррекцию цен, и трудности с получением строительных кредитов, а также комментируя последние тенденции и всевозможные источники новых доходов на прибалтийском рынке.

ЖИЛЬЕ

Эксперты не отрицали, что на рынке происходит определенная коррекция цен, добавляя при этом, что такая тенденция наблюдается, преимущественно, с ценами на квартиры, построенные еще в советское время. Участникам стало ясно, что когда цена за квадратный метр в таком доме достигает той же цены, что и новостройке, конечный покупатель предпочитает новый дом. При этом спрос и цены на старое жилье логически идут вниз. По мнению экспертов, такую стабилизацию, когда все фундаментальные факторы для нормального развития рынка имеются, нельзя называть "крахом".

Во-первых, такие экономические показатели, как валовой национальный продукт и рост доходов населения растут, в то же время до сих пор количество квадратных метров на жителя в Латвии ровно наполовину меньше того, что приходится на среднего жителя Скандинавии или Западной Европы.

Во-вторых, по словам экспертов, в одной Риге сегодня не хватает около 100 тыс. квартир. При том, что в эксплуатацию сдается только около 7 тыс. квартир в год (для сравнения, в Хельсинки — около 12 тысяч).

В-третьих, представители брокерских компаний заметили интересный факт: размер квартир наиболее востребованных на рынке постоянно растет, и сегодня уже достиг 77 кв. м в Латвии, а это на 32 кв. м больше, чем два года назад. Эстонская компания *Arco Vara* отметила, что количество людей, посещающих их интернет-страницу, возросло в последние время, также как и среднее количество времени, проводимого на веб-страничке компании.

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Интересные тенденции прослеживались и на рынке коммерческой недвижимости. Эксперты согласились, что рынок офисной недвижимости не достиг еще пика своего развития. Так, острая нехватка качественных офисных зданий в стратегических районах Риги с развитой инфраструктурой и сдающихся в аренду площадей небольших размеров, предлагает девелоперам проектов уникальную возможность для бизнеса.

Эксперты также скептически отнеслись к заявлению о перенасыщении рынка, так как большое количество офисных проектов было заявлено или находятся в стадии проектирования. Специалисты настаивают на том, что большее количество из них, скорее всего, никогда не будут построены, а те, что строятся — в основном для дальнейшей перепродажи. В связи с этим эксперты не ожидают как быстрого перенасыщения рынка, так и резкого падения арендных ставок.

Множество представителей инвестиционных фондов, присутствовавших на конференции, высказали большой интерес к приобретению именно качественных офисных зданий. Но, как было отмечено экспертами из Латвии, спрос превышает предложение на качественные проекты по адекватной цене.

ГОСТИНИЧНЫЙ СЕКТОР

Перспективным в Прибалтике также считается гостиничный сектор. Несколько всемирно известных операторов выразили свое желание прийти на латвийский рынок. Большее число этих операторов предпочитают центр города, но с нынешними ценами на землю в историческом центре многие проекты экономически не рентабельны. Поэтому, с точки зрения рынка гостиничный бизнес перспективен, но только с условием, что девелопер будет в состоянии приобрести участок по нормальной цене.

Рынок Латвии также предлагает благоприятные условия для развития так называемых бутиковых гостиниц. Такой тип гостиниц интересен местным девелоперам потому, что оператор бутиковых отелей обычно покупает гостиницу у девелопера по завершении строительства. Тогда как мощные операторы обычно предпочитают так называемый менеджмент-договор или договор-гибрид (менеджмент/аренда), где девелопер непосредственно вовлечен в гостиничный бизнес, так как компенсация идет не только в виде арендной платы, а также в виде ежемесячного платежа, который считается как определенный процент с оборота.

СКЛАДСКИЕ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

В связи со стремительным ростом цен на землю в Латвии в последние время, а также более тяжелыми условиями для получения кредита под строительство, владельцы производств активно стали искать складские и производственные помещения в аренду. Еще год назад большая часть из них готова была сама заниматься строительством. Самый большой спрос в Риге наблюдается на помещения до 500 кв. м и желательно — во вновь построенных зданиях. А также на помещения, находящиеся непосредственно в черте города или на границе, на правой стороне Даугавы. Такие тенденции делают еще более актуальным, без того не развитый рынок складских и производственных помещений в Латвии.

ТОРГОВЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Интересные тенденции прослеживаются и на рынке торговых помещений. Казалось, в Риге уже достаточно торговых центров, но еще три новых проекта были объявлены участниками конференции. Борьба среди компаний за то, чтобы попасть в какой-то центр настолько велика, что владельцы торговых сетей в последние время стали переделывать арендные договора по примеру Америки и Западной Европы.

Помимо обычной ежемесячной арендной платы, компании обязуются заплатить владельцу до 7% от разницы между конечным брутто-доходом, который превышает определенную, заранее договоренную величину. Владельцы торговых центров объясняют это тем, что в развитие центра был вложен большой капитал и поэтому если компания преуспевает от выгодного месторасположения, то и владелец должен получить компенсацию.

Еще одна интересная тенденция просматривается среди владельцев торговых центров в Риге, большая часть из которых планирует расширяться, достраивая дополнительные торговые или офисные помещения.

Эксперты также отметили большой потенциал развития региональных центров и так называемых “High Street” — торговых пешеходных улиц по примерам Западной Европы.

РЕЗЮМЕ

После двух дней активных дискуссий стало ясно одно, что и сегодня и завтра Прибалтика будет представлять интерес для девелоперов и инвесторов. Проблемы с получением кредитов на строительство в процессе решения — и скандинавские и английские банки, не имеющие своих филиалов в Латвии, активно соглашаются кредитовать строительные проекты.

В строительной сфере тоже наметились улучшения — на латвийский рынок зашли сразу несколько строительных компаний из Западной Европы, которые, во-первых, увеличивают ценовую конкуренцию среди местных компаний, а во-вторых, предлагают абсолютно новый уровень качества.

Все эти факторы делают наш рынок интересной ареной для уникальных проектов. Естественно, как и на всех рынках, есть свои трудности и в процессе согласования проектов, и в нахождении нужных специалистов, но этим настоящих девелоперов не удивишь. Время, когда каждый, кто имел кусок земли — занимался строительством, прошло. А поэтому мы говорим: “Добро пожаловать профессионалы!” •

КРУПНЫХ СДЕЛОК СТАЛО МЕНЬШЕ

За шесть месяцев 2007 года в Риге стремительно снизилось число крупных сделок с недвижимостью, стоимость которых составляет миллион латов и больше, пишет *Dienas bizness* со ссылкой на исследования, проведенные *Baltic Screen*. За шесть месяцев 2006 года в Риге было заключено 55 крупных сделок, в этом же году — всего 36.

СТАБИЛЬНОЕ ПОДОРОЖАНИЕ

Индекс цен на жилье, обнародованный государственным предприятием Центр регистров, показывает, что во втором квартале 2007 года оборот рынка жилья в Литве впервые превысил миллиард литов и составил почти 1.2 млрд. литов.

ДОРОЖЕ, ЧЕМ В БРЮССЕЛЕ

Как следует из обзора *Global Property Guide*, цены на квартиры в Таллинне на 11% выше, чем в Брюсселе. Квартира площадью 120 кв. м в Таллинне обойдется в 4,5 млн. крон, такое же жилье в Брюсселе стоит на полмиллиона крон дешевле. Самая дорогая в странах Балтии недвижимость — в центре Вильнюса, она дороже не только рижской, но и хельсинской, и копенгагенской.

Bolas real estate

Все операции с недвижимостью

Юридические услуги

Аренда

Кредитование

ул. Матиса, 31-31, Рига, Латвия
Тел.: +371 29231195
Факс: +371 67362631
E-mail: bolasrealestate@one.lv

Документарные операции. Пр

Юлия Волкова,
специалист отдела международного финансирования Aizkraukles Banka

Любая компания рано или поздно сталкивается с проблемой расширения бизнеса. Поступают взаимовыгодные предложения, от которых порой трудно отказаться. Но что делать, если Ваш новый партнер находится географически в другом регионе, или Вы не уверены в том, что он выдержит условия контракта, или контракта у Вас нет вообще? Как обезопасить себя в предстоящей сделке? Возможно, Ваш новый партнер требует от Вас гарантий или предоплаты. Минимизировать риски можно, используя документарные операции. *Aizkraukles Banka* активно работает в этом направлении и может оказать Вам поддержку в сопровождении документарного бизнеса, а также в выборе услуги как наиболее оптимального варианта решения.

Документарные операции широко используются в сделках купли-продажи, оказания услуг, а также как дополнительное обеспечение выполнения условий контракта. Что же необходимо знать при использовании документарных операций, чтобы не попасть в зависимость от решения партнера? Прежде всего Вы должны понимать степень ответственности сторон, а также то, что это именно документарная сделка, а не товарная. Для начала следует определиться с выбором услуги.

Если **Вы импортер** и это первая сделка с Вашим партнером, Вы хотите избежать предоплаты и получить товар определенной номенклатуры и соответствующего качества, то наиболее оптимальным для Вас будет использование **аккредитива**.

Аккредитив — это безотзывное обязательство банка заплатить продавцу от имени покупателя по предоставлению документов, строго соответствующих условиям, оговоренным в договоре аккредитива. Процедура открытия аккредитива проста. Как правило, Вам необходимо заполнить заявление на открытие аккредитива и договориться с банком об обеспечении.

При открытии аккредитива необходимо согласовывать все условия с Вашим партнером, так как продавец может не принимать аккредитив, в случае если его не устраивают условия раскрытия. Поэтому, если банк оказывает подобную услугу, то запросите проект аккредитива для согласования с продавцом. Это позволит Вам не вносить изменения в условия уже работающего аккредитива, что сократит Ваши финансовые издержки, а главное — Вы сэкономите время и сможете закрыть сделку в планируемое время.

В тексте аккредитива оговаривается, какой товар Вы желаете приобрести, в каком количестве, когда должна быть произведена отгрузка (либо должен быть указан период отгрузки). Документы, которые Вы запрашиваете, должны подтверждать качество и количество товара, и, конечно, указывайте в тексте транспортные документы, подтверждающие отгрузку или доставку товара в Вашу пользу. Ваш банк с тщательностью проверит эти документы. Соответственно, оплата будет произведена только против документов, строго соответствующих условиям аккредитива.

Что делать, если Вы **хотите продать товар** покупателю, но Ваш партнер не соглашается на предоплату, а Вы, в свою очередь, не желаете производить отгрузку на открытый счет? Вам тоже подойдет использование аккредитива, поскольку он позволяет минимизировать риск неплатежа, а также риск того, что покупатель аннулирует свой заказ. Следует отметить, что, соглашаясь на аккредитивную сделку, Вам нужно обратиться в свой банк для консультации, если в тексте аккредитива предусмотрены условия, которые Вы не можете выполнить, то не следует принимать на себя данные обязательства. Помните, что получить платеж Вы сможете только по предоставлению документов, которые строго соответствуют условиям аккредитива! Даже незначительные расхождения могут препятствовать получению платежа. *Aizkraukles Banka* оказывает своим клиентам документарную поддержку, присылая проекты документов на согласование в банк, Вы снижаете вероятность ошибок, что позволит Вам в последствии без труда получить оплату. Если все же какие-то документы оформлены и предоставлены с расхождениями, то не стоит отчаиваться, Ваш партнер сможет получить документы и, соответственно, товар, только после оплаты.

Аккредитив позволяет работать с любым незнакомым зарубежным партнером и обладает высокой степенью юридической защиты сделок, так как аккредитивы подчиняются международным унифицированным правилам. Вы так же можете использовать аккредитивы **при купле-продаже недвижимости и оказании услуг**.

Если Вы ведете **посредническую деятельность** и работаете с несколькими поставщиками, то Вам подойдет такой продукт, как **переводной аккредитив**. Соглашаясь на сделку с ис-

осто и надежно!

пользованием переводного аккредитива, Вы должны учитывать, что это достаточно деликатная сделка, соответственно, Вы должны проработать все детали. В этом случае Вам не обойтись без консультаций Вашего банкира.

*Например, у Вас есть покупатель в Греции, а продавец — в Корее. Но каждая из сторон требует для себя гарантий. Вы, в свою очередь, не обладаете средствами, чтобы купить товар у продавца и продать его покупателю. Если на начальном этапе Вы получили согласие всех сторон по работе с переводным аккредитивом, то запросите у покупателя проект аккредитива. Для того чтобы Вам не пришлось во всем разбираться самим, обратитесь к Вашему банкиру. Помните, что аккредитив может быть переведен в строгом соответствии с инструкциями банка-покупателя, за исключением: суммы аккредитива, цены за единицу товара, срока действия аккредитива, даты предоставления документов в банк, периода отгрузки (эти условия могут быть изменены в меньшую сторону). Предположим, что Вы заключили зеркальные контракты с покупателем (Греция) и продавцом (Корея), и условия поставки у вас CIF (**Cost, Insurance and Freight**) Салоники, Греция. Соответственно, груз отгружен в пользу Вашего греческого партнера. Пока груз идет из Кореи в Грецию, документы поступают из корейского банка в Ваш банк, где производится замена инвойсов на большую сумму, а затем Ваш банк отправляет эти документы в греческий банк. Покупатель получает документы, по которым он сможет получить товар в порту, греческий банк переводит сумму (указанную в Вашем инвойсе) в Ваш банк, который зачисляет Ваши комиссионные Вам на счет, а сумму по переведенному аккредитиву отправляет в Корею.*

Этот пример показывает, как можно успешно работать с Вашими партнерами, которые находятся в другом часовом поясе, географическом регионе. Даже языковой барьер не является препятствием, так как всю информацию по текущей сделке Вы будете получать непосредственно от своего банка. К тому же данная операция не требует от Вас финансовых вложений на сумму сделки.

Даже если Ваши партнеры находятся в экзотических странах, и Вы хотите получить дополнительную гарантию, то можно использовать **подтвержденный аккредитив**. В этом случае платеж против документов производит не банк покупателя, а подтверждающий банк. Этим банком может быть банк продавца, либо другой банк, как правило, первоклассный. Рейтинг первоклассных банков говорит сам за себя. Правда, стоит отметить, что за такую услугу, как подтверждение, банки взимают свои комиссионные.

Если Вы оценили все преимущества аккредитива и уже вполне доверяете своему партнеру, но не хотите делать поставки на открытый счет, или Вы еще не готовы платить Вашему партнеру без дополнительных гарантий, но желаете упростить процедуру, то возможно, для Вас приемлема такая форма расчетов как **документарное инкассо**. Фактически это происходит следующим образом: продавец отгружает товар в пользу покупателя, а документы отправляет в свой банк с инструкцией переслать данный пакет документов против платежа или акцепта тратты (векселя). В свою очередь, банк покупателя, согласно инструкциям банка продавца, выдает покупателю документы.

И поставщик, и покупатель при такой сделке получают определенные преимущества. Для поставщика это относительная простота и невысокая стоимость операции. А для покупателя еще и возможность получения коммерческого кредита от поставщика в виде рассрочки платежа.

Ну а если Вы решили принять участие в **тендере** и готовы выставить свое предложение, то в тендерной документации Вы увидите обязательный пункт о том, что Вы должны внести депозит организаторам тендера или предоставить банковскую гарантию. Это требование понятно, в случае если участник признан победителем конкурса, но по каким-то, конечно же, объективным причинам отзывает свое предложение или не принимает сделанный ему заказ, то депозит остается у организаторов конкурса. Если победителем конкурса признан Ваш конкурент, то Ваш депозит возвращается, правда, через определенное время. Поэтому лучшей альтернативой депозиту является тендерная гарантия, выданная Вашим банком. В случае Вашей победы в данном конкурсе, тендерная гарантия возвращается Вам взамен на **гарантию исполнения контракта**.

Естественно, гарантия исполнения не означает, что банк, который выдал данную гарантию, обязуется выполнить условия подписанного контракта. Но если Вы получили подобную гарантию от банка своего партнера, то в случае неисполнения Вашим партнером контрактных обязательств банк-гарант обязуется по первому Вашему требованию уплатить Вам сумму, оговоренную в гарантии.

Еще один распространенный вид гарантии — **гарантия платежа**. Она удобна как для осуществления разовых сделок, так и для сделок на постоянной основе, а также может служить альтернативой аккредитиву, если срок доставки товара меньше, чем документооборот через банки.

Финансирование документарных сделок в *Aizkraukles Banka* — одно из приоритетных направлений работы, что делает документарные операции еще более привлекательными для наших клиентов.

Отдел финансирования *Aizkraukles Banka* будет рад стать вашим партнером при проведении документарных сделок. Дополнительная информация на сайте www.ab.lv, тел.: +371 67775351. •

Время дешевых денег прошло

Ольга Павук

В середине сентября британцы встали в очередь у коммерческих банков, желая снять свои сбережения. Причина — банки, зарабатывавшие на дешевых кредитах, не справляются с отдачей занятых для этого денег. Впервые с 2005 года в Великобритании упали цены на жилье. Что же происходит с банковским кредитованием в странах Балтии, где вот уже несколько лет растут объемы выдачи ипотечных кредитов и начали падать цены на жилье?

НЕДАВНЕЕ ПРОШЛОЕ

Чтобы попытаться разобраться с сегодняшней ситуацией на рынке кредитования в Эстонии, Латвии и Литве, стоит вернуться на несколько лет назад. В самом конце 90-х физические лица не стояли в очередь за кредитами. Рынок недвижимости стоял на месте. Квартиру из 3—4 комнат в Таллинне можно было приобрести за 12—30 тыс. долларов, в Риге — за 9—20 тыс., а в Вильнюсе — за 20—40 тыс. Коммерческие банки сетовали на острую нехватку ресурсов в нацвалютах, а процентные ставки долларовых и еврозаймов превышали планку в 10%, доходя в некоторых банках до 22%.

В 2001 году, согласно исследованиям *Hansabanka*, в Латвии за кредитами в банки обращалось не более 5% населения. Для сравнения в той же Швеции — 98%. Но уже тогда началось пока еще медленное, но верное повышение цен на недвижимость. Банки для привлечения клиентов стали разрабатывать самые разные виды кредитов: для молодой семьи, для молодого специалиста и т. д. Но самое главное, ставки на ипотечные кредиты довольно резко снизились (от 6—7 до 10—11% в зависимости от вида валюты). Сроки кредита колебались от 10 до 40 лет.

В январе 2000 года скандинавская *MeritaNordbanken Group* объявила о планах экспансии в странах Балтии, открыв свои филиалы в Эстонии, Латвии и Литве, впоследствии сменившие вывеску на *Nordea*. И никто сегодня не вспоминает, что инициатором снижения ставок по кредитам стал пришедший на рынок Балтии банк *Nordea*, обладающий несравненно большими доступными кредитными ресурсами. Парадокс, но именно *Nordea* предлагает сегодня притормозить и напоминает о риске перегрева экономик Балтийских стран.

О кредитном буме в Балтийских странах, грозящем перегревом экономик заговорили еще в 2002 году. В Эстонии доля кредитного портфеля в отраслевых активах составляла тогда 61%, в Литве — 57%. В Латвии — 49%. Банк Эстонии грозно предупреждал о готовности применить меры к коммерческим банкам. Сами же банки смотрели на рынок жилья с оптимизмом, задаваясь вопросом, как еще больше увеличить количество ипотечных кредитов. В 2002 году доля домохозяйств, получивших ипотечные кредиты, в Эстонии составила 12%, в Латвии — 7—8%, при том, что средний показатель по Европе — 30—40 и даже 50%.

В последующие годы объемы кредитования стремительно росли. Накануне вступления стран Балтии в ЕС (в 2003 году) кредитный портфель в Латвии вырос на 52,2%, в Эстонии — на 38,4%, в Литве — на 37,5%. Теперь уже Банк Латвии выступил с предупреждением об окончании эры низких процентов и дешевых денег, повысив в июле 2004 года норму обязательных резервов для коммерческих банков до 4%. В свою очередь, банки несколько подняли ставки по кредитам, что ни в коей мере не остановило заемщиков в их стремлении приобрести быстро дорожающее жилье. И все же банковские аналитики говорили о постепенном снижении объемов кредитования в странах Балтии.

ПРОГНОЗЫ НЕ ОПРАВДАЛИСЬ

Только за 2005 год объем займов, выданных в странах Балтии, возрос в среднем на 85%. (В Латвии — на 90%, Литве — на 88%, в Эстонии — на 75%). Вместо ожидавшегося в среднем 32% роста. Причину мы уже называли в прошлогоднем обзоре (*БК* № 38, 2006) — это жесткая конкуренция иностранных владельцев наших банков в борьбе за ипотечного клиента.

В 2007 году рост кредитования продолжался, но меньшими темпами (см. таб.). В Латвии в первом полугодии объем кредитования в Латвии вырос по сравнении с тем же периодом 2006 года на 55%, в Эстонии — почти на 40%, в Литве — на 29%.

СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫЕ СТАВКИ ПО ДОЛГОСРОЧНЫМ КРЕДИТАМ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ НА 1 ИЮЛЯ, %

	2007 г.	2006 г.	2004 г.	2003 г.	2001 г.
Эстония	8.1	7.7	5.4	5.3	11.4
Латвия	14.9	11,1	8.0	7.0	10.5
Литва	8.1	6,9	6.0	5.8	10.4

Источник: ЦСУ Латвии/LETA.

Рынок недвижимости отреагировал на увеличение спроса и доступность кредитных денег неадекватным увеличением цен на любое жилье, в том числе непрезентабельное. Кредитный бум на рынке жилья подстегивался выдачей потребительских кредитов и лизингом.

Причем потребительским кредитованием занимаются не только банки, но и множество разного рода компаний, не имеющих отношения к кредитным учреждениям. Чтобы убедиться в этом, достаточно перелистать местную прессу или заглянуть в рекламные буклеты, коими заполняются почтовые ящики. Согласно исследованию *DnB Nord banka*, на латвийский рынок недвижимости параллельно с банковскими ипотечными кредитами с начала 2007 года поступило 1,8 млрд. латов свободных денежных средств, т. е. около 150 млн. латов в месяц. Расчеты производились на основании данных компаний по недвижимости о том, что около половины сделок по приобретению жилья за последний год были заключены без использования банковских кредитов.

ПАНАЦЕЯ ОТ ИНФЛЯЦИИ

Вслед за ростом цен на недвижимость и строительные работы поползли вверх и цены на потребительские товары и услуги, метко названные ползучей инфляцией. В результате поначалу периодически, а теперь и регулярно стали появляться предупреждения разного рода экспертов (своих и иностранных) о перегреве

КРЕДИТЫ, ВЫДАННЫЕ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ, НА 30.06.2007 Г., МЛН. EUR

	Латвия			Эстония			Литва			Балтийские страны вместе		
	Млн. EUR	изменения к, %		Млн. EUR	изменения к, %		Млн. EUR	изменения к, %		Млн. EUR	изменения к, %	
		4 кв. 2006 г.	2 кв. 2006 г.		4 кв. 2006 г.	2 кв. 2006 г.		4 кв. 2006 г.	2 кв. 2006 г.		4 кв. 2006 г.	2 кв. 2006 г.
Выданные кредиты	18748.9	+21.2	+55.3	13670.0	+20.4	+39.9	13455.1	+20.2	+47.1	45874.1	+20.7	+48.0
в т. ч. – предприятиям	10785.0	+18.5	+47.4	7456.7	+21.7	+32.1	7739.5	+14.6	+56.5	25981.2	+18.2	+45.1
– частным лицам для приобретения жилья	6033.2	+30.1	+81.0	5067.9	+18.5	+51.8	3857.8	+29.1	+57.9	14958.8	+25.7	+64.1
– потребительские кредиты	853.7	+1.8	+31.3	676.3	+26.7	+68.8	908.6	+22.6	+68.2	2438.7	+15.4	+53.2
удельный вес кредитов, выданных в иностранной валюте	83.6%	+4.4	+8.0	78.3%	+0.3	-1.4	48.5%	-4.0	-11.1	н. д.	н. д.	н. д.
удельный вес выданных кредитов в активах	70.6%	+2.2	+5.4	74.3%	+0.3	+3.1	69.1%	+3.9	+8.1	71.2%	+2.3	+5.6

Источник: Ассоциация коммерческих банков Латвии.

ТОП-20 БАЛТИЙСКИХ БАНКОВ НА 30.06.2007, МЛН. EUR*

			Активы (брутто)		Капитал и резервы		Вклады		Выданные кредиты		
				Доля на рынке Балтийских стран, %		Доля на рынке Балтийских стран, %		Доля на рынке Балтийских стран, %		Доля на рынке Балтийских стран, %	Прибыль / убытки
1.	Hansapank	EE	9716.7	15.1	1028.1	19.9	4 527.3	14.6	6 683.4	14.6	229.0
2.	HANSABANKA	LV	6271.7	9.7	649.6	12.6	2 338.1	7.6	5 198.5	11.3	71.6
3.	SEB Vilniaus bankas	LT	6226.3	9.7	480.8	9.3	2 801.0	9.0	4 522.0	9.9	63.8
4.	Hansabankas	LT	4567.4	7.1	356.5	6.9	3 146.3	10.2	3 191.0	7.0	41.7
5.	SEB Eesti Uhispank	EE	4372.3	6.8	328.1	6.3	2 210.8	7.1	3 519.5	7.7	36.3
6.	SEB Latvijas Unibanka	LV	4113.6	6.4	286.4	5.5	1 845.9	6.0	3 275.9	7.1	43.1
7.	Parex banka	LV	3873.6	6.0	292.8	5.7	2 214.9	7.2	2 299.6	5.0	23.5
8.	DnB NORD bankas	LT	2510.3	3.9	199.1	3.9	1 100.6	3.6	2 013.8	4.4	14.9
9.	DnB NORD Banka	LV	2290.2	3.6	160.8	3.1	448.0	1.4	1943.6	4.2	15.1
10.	Sampo Pank	EE	1891.6	2.9	147.1	2.8	865.4	2.8	1 527.7	3.3	18.7
11.	Nordea Bank Finland, филиал в Латвии	LV	1859.4	2.9	**	н. д.	459.2	1.5	1 657.1	3.6	н. д.
12.	Nordea Bank Finland, филиал в Эстонии	EE	1688.7	2.6	**	н. д.	596.0	1.9	1 564.8	3.4	9.1
13.	Rietumu Banka	LV	1435.5	2.2	148.4	2.9	1 058.6	3.4	679.2	1.5	25.7
14.	Sampo bankas	LT	1371.1	2.1	103.6	2.0	313.7	1.0	1 151.9	2.5	4.5
15.	Snoras	LT	1346.2	2.1	90.0	1.7	951.1	3.1	427.5	0.9	9.4
16.	Aizkraukles Banka	LV	1287.0	2.0	109.0	2.1	990.3	3.2	845.1	1.8	21.3
17.	Nordea Bank Finland, филиал в Литве	LT	1154.8	1.8	**	н. д.	276.6	0.9	902.8	2.0	2.9
18.	Latvijas Hipoteku un zemes banka	LV	1129.2	1.8	86.6	1.7	416.1	1.3	856.6	1.9	5.3
19.	Ukio bankas	LT	1085.5	1.7	97.3	1.9	787.9	2.5	369.3	0.8	14.5
20.	Latvijas Krajbanka	LV	723.6	1.1	35.0	0.7	545.6	1.8	342.5	0.7	3.0
	Балтийские страны вместе		**64416.6**	**100.0**	**5 167.7**	**100.0%**	**30 952.6**	**100.0%**	**45 874.1**	**100.0**	**714.1**

** В Латвии действует 24 коммерческих банка, в Эстонии — 14, в Литве — 13. ** Капитал не делится.*

Источник: Ассоциация коммерческих банков Латвии.

СОЗДАЕТСЯ КРЕДИТНЫЙ РЕГИСТР

Совет Банка Латвии (БЛ) утвердил в сентябре правила создания и деятельности кредитного регистра, а также плату за его использование и порядке ее внесения. Регистр кредитов будет централизованной системой информации о получателях ссуд и их обязательствах. Правила утверждены в соответствии с поправками к Закону о ссудно-сберегательных обществах, Закону о кредитных учреждениях и Закону о страховых компаниях и надзоре за ними, которые вступят в силу с 1 января 2008 года.

НЕ ВЕРНУЛИ В СРОК КРЕДИТЫ

В 2006 году в Эстонии в три раза выросло количество потребительских кредитов, которые заемщики не смогли вернуть в срок. Несмотря на то, что потребительские кредиты занимают лишь 15% от всех банковских займов в Эстонии, вернуть их вовремя не могут 60% получателей кредитов. Представители банков считают, что большие проблемы создают люди, которые берут займы не в банках, а в небольших кредитных учреждениях, полностью не проверяющих финансовое положение будущего заемщика.

БЕЛОКОНЬ ОТКРЫЛ БАНК В КИРГИЗИИ

Латвийский бизнесмен **Валерий Белоконь** открыл в Киргизии новый банк *Манас* на основе выкупленного банка *Инсан*, находившегося в состоянии банкротства. На церемонии открытия присутствовали вице-премьер-министр Киргизии **Нуруулу Досбол**, премьер-министр Латвии **Айгарс Калвитис** и другие официальные лица.

СЕМИНАР В ЛОНДОНЕ

В сентябре *Parex bank* при сотрудничестве с посольством Латвии в Великобритании вновь собрали ведущих представителей международного банковского сообщества в Лондоне на третьем ежегодном семинаре "Латвийский инвестиционный день". Семинар открыли уполномоченный посол ЛР в Великобритании **Индулис Берзиньш** и заместитель председателя совета *Parex bank,* бывший премьер-министр ЛР **Валдис Биркавс**.

ПОЛУЧИЛИ КОНТРОЛЬ

Недавно украинский банк *Пивденный* увеличил долю принадлежащих ему акций латвийского *Regionala investiciju banka* до 61,69%. Ранее украинскому банку принадлежало 49% акций РИБ.

балтийских экономик, возможности кризисов и даже (о, ужас!) девальвации нацвалюты (речь пока идет только о лате).

Первой обеспокоилась Латвия, в июле начал реализовываться правительственный антиинфляционный план, состоящий из 30 пунктов. Одна из мер коснулась выдачи кредитов. Выдающим кредиты банкам и другим коммерческим структурам (для них правило действует, если кредит больше 12 тыс. латов), вменяется в обязанность требовать справку из СГД или из других государственных структур по администрированию налогов, которые уполномочены подтвердить кредитоспособность и легальность доходов клиента. Это требование относится и к зарубежным заемщикам.

Банки, выдающие кредиты за счет привлеченных средств, неукоснительно выполняют это требование, из-за чего несколько сократились объемы кредитования (см. табл.). А вот кто будет контролировать другие фирмы, предлагающие кредиты за счет собственных средств? Вроде это должны делать Служба госдоходов и Центр по защите прав потребителя. Могут прийти и спросить: а представлена ли при получении кредита справка о доходах из СГД? Если ее нет, то наложат штраф. А могут и не прийти. Вот куда и перетекают потерпевшие неудачу банковские заемщики.

В результате темпы банковского кредитования несколько снизились, а ставки повысились (см. табл.). Это, однако, никак не замедлило рост потребительских цен, сопровождающихся невероятно быстрым увеличением зарплат. Согласно данным Госкомстата Латвии в августе уровень инфляции в стране превысил двухзначную цифру и составил 10,1%, а рост зарплат во втором квартале 2007 года составил почти 32% (в сравнении с тем же периодом 2006 года).

В сентябре латвийское правительство чуть не каждый день выступает с заявлениями о мерах по стабилизации экономики. Предлагается даже заморозить на пять лет (!) зарплату в госсекторе. А это коснется не только чиновников, полиции, армии, но и работников просвещения и здравоохранения. Врачи и медсестры грозят забастовками, требуя обещанного повышения зарплат и предлагая правительству подумать об ограничении государственных расходов, например, за счет нерациональных трат на "различные грандиозные проекты, премии и привилегии". Минкультуры ни за что не готово отказаться от строительства государственной библиотеки, прозванной в народе "Замком света", уверенное в том, что в связи со снижением объема ипотечного кредитования в Латвии ожидается замедление темпов строительства. Кабинет министров в сентябре утвердил проект новых правил, предусматривающий повышение командировочных выплат для работников госаппарата. А сотрудники Канцелярии нового президента страны требуют конкурентоспособных зарплат и роста бюджета в сравнении с нынешним на 40%, для чего учреждению необходимо дополнительное финансирование. В стране царит сумятица, еще больше подогревая желание потратить имеющиеся деньги сегодня и сейчас. Министр экономики подал в отставку.

И лишь изредка вспоминается о том, что неплохо бы заняться увеличением экспорта, резко сократившимся за последний год. Импорт в первом квартале 2007 года в Латвии превысил экспорт в два раза (в Литве и Эстонии превышение составило 1,4 раза). Ведь для решения этого вопроса надо развивать экспортное производство товаров и услуг. Дело хлопотное и небыстрое. Кто этим будет заниматься? И на какие деньги? Инвесторы не стоят в очереди, и все чаще появляются сообщения об уходе иностранных компаний с рынка.

В Эстонии, где уровень инфляции несколько ниже, чем в Латвии, еще весной отрицали необходимость радикальных методов по ее обузданию. По данным на март, годовой рост индекса цен потребителей составил 5,7%. Это самый высокий показатель с 2001 года.

Но уже в сентябре министр финансов заявил, что обуздать рост цен можно, если избежать ухода дополнительных средств в потребление и инвестиции. Сделать это предлагается с помощью бюджетной политики, составив бюджет следующего года с профицитом, направив значительную часть запланированной прибыли в государственные сбережения. Экс-министр считает, что и в Эстонии нужна комплексная программа борьбы с инфляцией, предлагая ужесточить условия выдачи кредитов.

ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК ЗАСТЫЛ

В то же время рынок жилой недвижимости вот уже несколько месяцев застыл в ожидании перемен. Очень мало продается, и, соответственно, покупается. Пессимисты говорят о конце бума на рынках недвижимости трех стран Балтии, и в первую очередь — Эстонии, а также о том, что спад в этой отрасли может быть тяжелым и длительным. Действительно цены на жилье стали падать во всех трех странах Балтии. Дальнейшая динамика цен будет зависеть в большой степени от комбинации таких факторов, как макроэкономическая среда, а также — ожидания и настроения инвесторов.

Лидером в Балтии по падению рынка недвижимости является Эстония, где спад в этой отрасли очевиден. За ней следует Латвия,

где рынок недвижимости начинает остывать, но пока не сильно, и в то же время в Литве активность и рост цен на рынке недвижимости замедлились, но пока еще не ушли на спад.

Местные аналитики очень осторожно говорят о снижении цен, называя от 5 до 10%. Однако есть основания говорить об их более заметном падении. Имеются примеры предложений, когда цены на дома в Риге, Таллинне и Юрмале с весны до осени упали на треть, но так и не нашли своего покупателя. В Вильнюсе же рост цен на недвижимость замедляется, но пока еще рано говорить о снижении цен.

Эксперты литовского рынка недвижимости отмечают, что увеличилось число обращений в банки с просьбой продлить сроки возврата ипотечных кредитов. По данным крупнейшего в Литве *SEB Vilniaus bankas*, за три года средняя продолжительность жилищных ссуд возросла с 18 до 29 лет. Некоторые кредитные организации уже предоставляют заем на 50 лет. Если раньше люди боялись оставаться должниками на долгие годы, предпочитая сразу поднапрячься, то теперь приходит понимание: лучше несколько лишних лет быть в долгу, но не затягивать слишком ремни.

Оптимистично настроенные эксперты уверены, что цены на новое жилье в странах Балтии будут расти. Причина — удорожание строительных издержек, рост налогов и процентных ставок. Вдобавок спрос на жилье по-прежнему не удовлетворен. Бизнесмены уверены, что спрос на новое жилье будет всегда, так как люди женятся и разводятся. Например, в Риге каждый год требуется около 8—9 тыс. новых квартир, а в Таллинне — 4 тысячи. "Но вопрос заключается не в том, сколько квартир нужно, а в том, сколько человек хотят их приобрести",— говорят специалисты эстонской компании *Arco Vara*.

В ЭТО ВРЕМЯ БАНКИ...

Времена, когда наличие недвижимости стопроцентно гарантировало получение кредита в банке, прошли. В связи с изменениями на рынке недвижимости кредитные учреждения стали отдавать предпочтение не залогу, а денежному потоку предприятия, оригинальным бизнес-идеям и бизнес-плану.

Кредиты в банках будет легче получить предприятиям с оригинальными бизнес-идеями и хорошей репутацией. Займы под залог недвижимости теряют свою привлекательность для кредитных учреждений. Поэтому можно ожидать, что часть банков переориентируется с частных заемщиков на финансирование предприятий.

Впрочем, недвижимость, расположенная в столичном центре, по-прежнему является стабильным залогом. Но стоимость собственности более нестабильна, поэтому банки берут на себя слишком большой риск, когда в качестве обеспечения кредита в залог идет лишь недвижимость, пояснил главный экономист *SEB Unibanka* **Андрис Вилкс**.

Эту связь отлично демонстрирует изменение удельного веса ипотечных займов в кредитных портфелях латвийских банков. В начале года ипотека составляла 35,7% от общего кредитного портфеля, а в начале августа — уже 32,2%. По прогнозам экспертов, доля ипотечных кредитов может упасть ниже 30%.

Вместе с тем главный экономист *Hansabanka* **Мартиньш Казакс** добавляет, что доля ипотечных займов в кредитном портфеле банков станет меньше, но останется значимой. С этим утверждением согласен А. Вилкс, отметив, что для удержания клиентов банки начали улучшать и развивать пакет своих предложений.

Ощущая снижение роста кредитования, банки стали усиленно предлагать своим клиентам вкладывать деньги в депозиты и ценные бумаги. Это совпадает с призывом правительств к населению меньше тратить и откладывать свободные средства до лучших времен. Вот только найдет ли это предложение отклик у озабоченных множеством страшилок людей? Воспоминания о кризисах 90-х еще свежи в памяти.

ДВЕ ЛОЖКИ МЕДА

Глава Международного валютного фонда видит в ипотечном кризисе надежду для международной экономической системы, сообщает *The Financial Times*. **Родриго де Рато** считает, что существенная переоценка рисков в настоящее время поможет мировой экономике обрести стабильность в среднесрочной перспективе.

На в целом мрачном фоне весьма оптимистично звучит прогноз Финского института экономических исследований "Etla": к 2050 году страны Балтии станут самыми богатыми в Восточной Европе. По прогнозам института, валовой внутренний продукт на каждого жителя Эстонии и Литвы к этому времени достигнет 95% от уровня старых стран ЕС. Прирост экономики в западных странах составит в этот период 1,9% в год, а в Восточной Европе — 3,7% в год. Исследователи указывают, что уровень жизни в Словении, Чехии и Эстонии, вступивших в ЕС в 2004 году, уже сейчас выше, чем в Португалии. Исследование экономики стран Восточной Европы проводилось по заказу датской фирмы *Danske Capital*.

Спасибо финнам и датчанам на добром слове. •

КРЕДИТ НА 3 ГОДА

Hipoteku banka подписал синдицированный кредитный договор на сумму 177,5 млн. евро сроком на 3 года при привлечении крупнейших банков Европы. В сделке участвуют 15 банков из 9 стран. Среди участников — как давние западноевропейские партнеры *Hipoteku banka*, так и новые из Южной Европы и Азии. *Hipoteku banka* — единственный банк в Балтии, принадлежащий государству.

СМЕНА ВЫВЕСКИ

Лидер банковского рынка Украины ЗАО КБ *ПриватБанк* принял решение поменять название своего дочернего латвийского предприятия *Paritate Banka*, присвоив название материнского банка и одновременно увеличив основной капитал банка на 7,1 млн. латов, который теперь составит 10,65 млн. латов. Новое название латвийского банка — *PrivatBank*.

ПОЧТОВОМУ БАНКУ БЫТЬ

Для решения финансовых проблем ГАО *Latvijas Pasts* (*Латвийская почта*) путем привлечения стратегического партнера решено создать новое предприятие — *Почтовый банк*. Эта инициатива получила поддержку правительства. Для создания *Почтового банка* от *Латвийской почты* будет отделена сеть почтовых отделений и служба платежных услуг, которые станут частью нового предприятия.

ВТОРОЙ ФИЛИАЛ В ГЕРМАНИИ

В августе *Parex bank* открыл свой второй филиал в Германии, который будет по счету уже третьим филиалом банка в странах Западной Европы. Первый филиал за пределами Латвии был открыт в 2005 году в Берлине, за ним последовал филиал в столице Швеции, Стокгольме, открытый в 2006 году.

ФИЛИАЛ В ЛОНДОНЕ

Литовский банк *Snoras* в конце года откроет филиал в Лондоне, в районе Сити. Ожидается, что услуги банка будут привлекательными для выходцев и предприятий из стран Балтии, России и Украины. В феврале 2007 года банк открыл филиал в Брюсселе. Представительства *Snoras* работают в Латвии, Эстонии, Чехии, Украине и Белоруссии. Банку принадлежит 75% акций *Latvijas Krajbanka*. В августе литовский банк *Snoras* зарегистрировал изменение устава и увеличение основного капитала на 41,18 млн. литов. Теперь капитал банка составляет 253,354 млн. литов. После этих изменений *Snoras* стал четвертым из 13 по размеру капитала коммерческим банком Литвы.

13-й Балтийский финансовый Форум

ЕЖЕГОДНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ "БАНКИ И ФИНАНСЫ В БАЛТИ

25-26 ОКТЯБРЯ, REVAL HOTEL LATVIJA, РИГА, ЛАТВИ

КЛЮЧЕВЫЕ ДОКЛАДЧИКИ

Айгарс Калвитис
Премьер-министр Латвийской Республики

Оскарс Спурдзиньш
Министр финансов Латвийской Республики

Марко Краньец
Управляющий, Банк Словении

Илмарс Римшевич
Президент, Банк Латвии

Гордон Латимир
Партнер, PriceWaterhouse-Coopers, Россия

Гюнтер Дункель
Заместитель председателя правления, Nord/LB, Германия

Василий Мельник
Сопредседатель правления, Латвийско-российский деловой совет, Латвия

Марис Авотиньш
Председатель правления, Hansabanka, Латвия

Дмитрий Цымбер
Председатель правления, GE Money, Латвия

Юрис Гулбис
Финансовый директор, Lattelecom, Латвия

Примите участие в одном из самых значимых региональных мероприятий в финансовой сфере, которое ежегодно собирает пор
400 участников из Латвии, Литвы, Эстонии, других стран Европейского Союза, России и

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ 13-ГО БАЛТИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО ФОРУМА:

- Конкурентоспособность Балтийских стран в масштабе Европейского Союза и в мире
- Антиинфляционный план правительства: работает ли он? Изменения в подходе банк к ипотечному кредитованию;
- Отток рабочей силы из Балтийских стран в старые члены ЕС: существует ли проблем для рынка труда и роста экономики в целом?
- Развитие экономических отношений между странами Балтии, ЕС, СНГ и России.

В РАМКАХ ФОРУМА ПРОХОДЯТ 3 ПАРАЛЛЕЛЬНЫХ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ СЕМИНАРА:

- Новейшие информационные технологии и бизнес решения;
- День финансового директора;
- Современные решения в налоговой системе и бухгалтерии в Латвии.

Организаторы:

LATVIJAS REPUBLIKAS FINANŠU MINISTRIJA

Eesti Pangaliit

Association of Lithuanian Banks

Ekonomistu Apvienība 2010

LBS INTERNATIONAL CONFERENCES

Спонсоры и партнеры:

IBM

TKB TRASTA KOMERCBANKA

metasite amdocs

NetEconomy Manage Risk Through Knowledge

hp invent

Информационная поддержка:

The Baltic Times

TEMPLETON THORP

ZL.LV 1180 ZINI LABĀK!

LETA nacionālā ziņu aģentūra

BNS Baltic News Service

Телеграф

Cbonds Financial Information

www.conferences.lv || +371 7326562 || info@conferences.lv

Инновационно-венчурные фонды

Рихард Свелпе,
венчурный фонд PriBalt

Вашему вниманию предлагается третья из серии статей, посвященных венчурному финансированию (см. *БК* №№ 39, 40). Инновационно-венчурным фондом являются денежные средства, сосредоточенные в единую совокупность с целью получения прибыли от финансирования инновационной деятельности. Это финансирование имеет инвестиционный характер, так как отдача предусмотрена через значительный срок после вложений.

Кажется, что все предельно просто и всем понятно, но, как показывает практика, это далеко не так. Будущие или возможные партнеры инновационно-венчурных фондов — предприниматели и изобретатели — понятие "инновация" часто смешивают с понятием "изобретение". Это приводит к тому, что предприниматели не осознают всех возможностей финансирования своего бизнеса, а изобретатели сильно переоценивают стоимость своего изобретения.

ИННОВАЦИЯ ИЛИ ИЗОБРЕТЕНИЕ

Фактически, инновация — это процесс, приводящий к получению дополнительной ценности и приносящий реальные деньги, в отличие от изобретения, где речь идет только о техническом новшестве. Конечно, изобретение может стать началом и, если хотите, основой инновации. Но в таком случае надо помнить, что также введение нового метода организации производства, услуги или продажи может стать инновацией. Переведение части сотрудников из статуса наемного работника в статус частного предпринимателя и, таким образом, достижение уменьшения затрат и увеличение выручки, тоже будет инновацией. А изобретение — это новое техническое решение. Видите, насколько далеки эти понятия друг от друга. Целью или, точнее, методом достижения цели (целью все-таки является прибыль) деятельности инновационно-венчурных фондов отнюдь не является финансирование изобретений или изобретательской деятельности.

Множество предпринимателей, смешивающих понятия "инновация" и "изобретение", представляют, что только особые достижения науки могут быть профинансированы инновационно-венчурными фондами. А они ведь "ходят по земле"! Они не догадываются, что их предприимчивость на самом деле сродни инновационности, и что инновация настолько обыкновенна. Подумайте, может ли родиться новое предприятие без бизнес-идеи с изюминкой (читайте — инновацией), такое же, как все другие, и быть при этом успешным? Можно ли увеличить объемы продаж или повысить рентабельность без нового подхода? Может ли предприятие работать на старом оборудовании и сохранить конкурентоспособность? Ответы на эти вопросы создают облик инноваций и инновационной деятельности. Также они рождают понимание возможностей финансирования и его необходимости.

Становится ясно, что инновация и инновационная деятельность являются необходимой составляющей для начала и ведения бизнеса. Без этого предприятие повторит классический жизненный цикл продукта — рождение, жизнь и закат, и завершит свое существование. А новое предприятие может закончить деятельность, ее и не начав. Потому и тяжела работа предпринимателей, не пользующихся предложенным финансированием инновационно-венчурных фондов, так как развиваться на одних своих деньгах очень трудно и не всегда возможно.

Относительно изобретателей сложность в том, что зачастую они не имеют представления о производственной и коммерческой деятельности. Процесс внедрения изобретения и получения прибыли им кажется более простым и легким, чем он есть на самом деле. Таким образом, они естественно, даже сами того не понимая, смешивают понятия "инновация" и "изобретение". Это происходит за счет преувеличения значимости изобретений в инновационном процессе. Логическая схема такого мышления примерно такая: инновация в основном состоит из изобретения, и это значит, что оба понятия можно считать синонимами.

Смешение понятий изобретателями приводит к уменьшению возможности реализации изобретения, а зачастую даже полного исключения сего. Первым барьером является преувеличение своей значимости. Изобретатель хочет всем руководить, даже не имея соответствующей квалификации. Далее он производит оценку изобретения в соответствии со своим пониманием дела, и та получается очень высокая. Так как изобретатель недооценивает все остальные составляющие инновации, он не ищет менеджера или кого-либо другого, кому это может быть пригодно или кто бы помог организовать инновационный процесс, а сразу обращается к инвестору — инновационно-венчурному фонду. А фонд не является покупателем изобретений и, оценив такую ситуацию, отказывается от полученного предложения. Так может закончить свой путь изобретение, которое, вероятно, могло зародить инновацию.

ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ РЕЗУЛЬТАТА

Для достижения более удачного результата надо действовать иначе. После изобретения не надо бежать в патентное бюро и регистрировать право на изобретение, так как по незнанию тонкостей можно только себе навредить. Надо найти применение, то есть предприятие, которому изобретение может принести ощутимый экономический эффект. Далее, уже для финансирования внедрения совместно с предпринимателем можно обратиться к инновационно-венчурному фонду и осуществить инновацию. А регистрацию прав на изобретение надо проводить в соответствии с найденным применением и под надзором высококвалифицированных специалистов этого дела. А может и не регистрировать вообще, чтобы не разгласить тайну успеха.

Подводя итог, скажем, что инновационно-венчурные, можно называть их просто венчурные фонды, финансируют развитие бизнеса в обмен на долю в предприятии. На сегодняшний день это обычный финансовый инструмент, которым пользуются передовые бизнесмены. •

Экспорт высшего образования: реалии и перспективы

Ольга Павук,
профессор БМА

Тема очередного круглого стола, проведенного в сентябре Балтийской международной академией (БМА) и журналом *Балтийский курс*, обозначена в заголовке.

Вопросы экспорта высшего образования особенно актуальны для новых стран Евросоюза. Страны Балтии имеют особые преимущества для привлечения в свои вузы абитуриентов из России и других стран СНГ. Главное, что связывает бывшие советские республики, — великий и могучий русский язык. В свою очередь новое положение Латвии, Литвы и Эстонии, ставших членами Евросоюза, делает их привлекательными для иностранных студентов с точки зрения получения диплома европейского образца.

Латвия, где многие вузы, прежде всего частные, ведут обучение на русском языке, особо заинтересована в пополнении отряда своих студентов за счет зарубежной молодежи. Об экспорте образования, проблемах, возникающих в Латвии и их решении, и говорили участники нашего круглого стола в самом начале нового учебного года. В беседе принимали участие представители из России и Западной Европы, компетентные в вопросах образования.

Искать не причины, а возможности

Станислав Бука,
профессор БМА, председатель сената БМА

Любая концепция экспорта образования строится на понимании, что продается, востребован ли этот продукт, есть ли у нас конкурентные преимущества, и каковы опасности экспорта образования.

Сегодня мы, говоря об экспорте образования, в первую очередь имеем в виду высшее образование. Существует огромный мировой рынок экспорта высшего образования. И вот вопрос — почему Латвия в нем не участвует и есть ли для этого какие-то причины? Приведем цифры для сравнения. В Великобритании каждый год на учебу приезжают примерно 170 тысяч иностранных студентов, в Германии, Франции, Испании учатся от 120 до 150 тыс. студентов-иностранцев, в США эта цифра подбирается к миллиону, в России учатся около 80 тысяч студентов из других стран. Что касается новых стран ЕС, то свои концепции экспорта образования имеют Чехия и Польша. Возникает вопрос — почему такой концепции нет в Латвии, и есть ли у нас то, что можно продавать? Почему многие страны ЕС боятся экспорта образования?

Да, один из парадоксов заключается в том, что мы боимся экспорта образования. Это четко прослеживается в новой редакции закона о высшем образовании: статья 6 о языках резко ограничивает возможности экспорта образования. Или взять, например, статью закона о франчайзинге в высшем образовании: наши вузы могут осуществлять франчайзинг только на базе высших учебных заведений других стран. А какой из серьезных вузов захочет реализовывать по франчайзингу латвийскую программу? Университет Шиллера (США) пробовал это делать раньше, но это можно продвигать только на не совсем развитом рынке образования и не в самых развитых странах мира.

НАШЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

Есть ли у нас преимущество, если мы говорим о Латвии? В Балтийской международной академии учатся от 30 до 40% всех иностранных студентов, обучающихся в Латвии. Хочу сразу отметить, что академическая мобильность — это не экспорт образования. Поэтому конечные цифры для Латвии неутешительные: мы гораздо больше нашей молодежи отправляем учиться в другие страны, чем привлекаем студентов из-за рубежа.

Почему? Наши университеты мало кто знает, это первое. Второе — мы можем приглашать студентов на международно-признаваемые программы, которые реализуются на анг-

лийском и русском языках, но их мало в вузах Латвии. И третье — студенты из стран ЕС не очень представляют, а что они найдут в наших вузах. Это проблема, поскольку мы не представлены на международных образовательных выставках в качестве стендов страны или стенда Совета ректоров, или же стенда Ассоциации частных вузов. А другие страны представлены, и это является частью государственной программы этих стран.

ИЗ ОДНОЙ ШИНЕЛИ

Итак, где же обитают наши потенциальные студенты? Это просто очевидно — на Востоке. И даже не на Дальнем или Ближнем Востоке, а на

том, который связан с бывшим, так называемым коммунистическим, лагерем.

Во-первых, потому что мы все вышли из этой "шинели", и нас воспринимают как часть чего-то бывшего, но более близкого, нежели Нидерланды, Греция, Испания и др.

Во-вторых, мы живем на границе, и эта ниша — "на границе" — заветная мечта многих еще с советских времен: купить свой метр на границе, и больше мне ничего не надо. В-третьих, мы лучше понимаем, проблемы и возможности прошлого образования, и нынешнего образования, которое мы постепенно строим.

Следующее преимущество — языковое, русскоязычное. Мы вряд ли когда-нибудь сможем конкурировать с вузами Великобритании в получении образования на английском языке. Но русский язык — это наш конек, его нужно использовать.

ЕСТЬ ЛИ ОПАСНОСТИ?

Это сложный вопрос. Явные опасности видны в статье 6 новой редакции закона о высшем образовании. Да, любая страна должна заботиться о национальной идентичности. Сегодня с этим есть явные проблемы.

Но позвольте мне задать вам один вопрос. Что лучше — когда человек приезжает на стройку или когда он приезжает учиться? Кто из них будет больше любить эту страну? Кто будет больше интегрирован в жизнь общества — человек, живущий в вагончике, или тот, кто получает здесь высшее образование? Безусловно, последний. Студент, который живет в этой стране, учит язык, является в какой-то степени образовательным агентом. Он приезжает домой к себе после учебы, но навсегда остается другом той страны, где он учился.

В Латвии есть Аэронавигационный институт, занимающий по количеству студентов-иностранцев первое место, хотя он и небольшой. А все почему? Потому что он смог обеспечить право преемственности в образовании Рижского летного технического училища гражданской авиации. К ним приезжают дети, выпускники, партнеры тех людей, которые 20—30 лет назад заканчивали это училище. На втором месте — наша Академия. У нас среди студентов учатся 5—7% студентов-иностранцев. Много их в университете им. П. Страдыня, в Высшей Банковской школе их число благодаря стараниям ректора прирастает. Но снижается количество иностранцев в Рижском техническом университете.

Существующие страхи, связанные с экспортом образования и приездом сюда большого количества студентов-иностранцев, думаю, несправедливы и противоречат основным тенденциям Болонского процесса и основным тенденциям развития европейского рынка труда. Страхи по поводу того, что российские студенты приедут сюда учиться, а потом здесь останутся, не имеют под собой основания. Заработать больше они смогут и у себя.

Остается вопрос конкурентоспособной платы за обучение в латвийских вузах. В российских вузах плата за обучение составляет от 3 до 10 тыс. долларов в год, я уж не говорю о программах магистратуры, где плата за учебу достигает 20 тыс. долларов за год. То есть для России в плане образования мы уже стали дешевой страной, и это тоже нужно использовать как наше конкурентное преимущество.

В ЗАКЛЮЧЕНИИ

И в заключении, хочется отметить следующее. Посмотрите, что сегодня происходит? Мы сталкиваемся с кризисом рождаемости, с миграцией рабочей силы из Латвии. Мы просто теряем рабочих. У нас есть и такая статистика: количество студентов, поступивших в этом году, уменьшилось. Вчерашние школьники уже знают, что такое деньги — они все почти работали летом и заработали свои 300 латов на подсобных работах. У них возникает закономерный вопрос: а зачем мне работать, если уже сегодня без образования я смогу заработать деньги? То есть стимул получения высшего образования пропадает. Таким образом, для нас для всех экспорт высшего образования — это реальный компенсационный механизм, как восполнить дефицит студентов. И это касается всех вузов Латвии. •

Реплика

Владимир Гуров,
профессор, проректор по науке БМА

Тот факт, что у нас более 450 студентов из 20 стран мира получают образование, говорит о том, что экспорт образования, несмотря на отсутствие государственной концепции в этом вопросе, все же есть. Наша академия — страстный сторонник экспортного потенциала, и если этот процесс будет поддержан на государственном уровне, то Латвия может рассчитывать на значительный темп прироста экспорта образования. Это очень важный для страны экспорт услуг, и он не уступает туризму, и тем более — секс-туризму. Один студент, который приезжает учиться в Латвию, дает стране столько, сколько 50—80 туристов, прилетевших в Рижский аэропорт, а за четыре года — примерно 300 туристов. Умножьте эту цифру на потенциальную нишу иностранных студентов, составляющую от 5 до 10% всех учащихся вузов. Получаются огромные цифры...

Россияне хотят учиться в Евросоюзе

Дмитрий Хомутский,
директор образовательных программ интернет-холдинга mail.ru

Потенциал российского рынка образовательного кредитования составляет до 50 млрд. долларов в год и оценивается аналитиками весьма позитивно. Все более популярным и востребованным в России становится получение степени MBA как в национальных бизнес-школах, так и за рубежом.

В России система негосударственного (коммерческого) образования начала складываться с 1992 года и постоянно растет, увеличиваясь в среднем не менее чем на 5% в год. Особенно быстрыми темпами идет коммерциализация высшего и дополнительного образования. Например, в сфере менеджмента рынок образования прирастает каждый год в среднем на 20—30%.

С учетом коммерческих факультетов и отделений государственных университетов к настоящему времени доля платного образования в России, по различным экспертным оценкам, составляет 60—70% от общего объема образовательных услуг и продолжает увеличиваться. Количество бюджетных мест в университетах очень ограничено, а в крупнейших российских городах бесплатное образование практически недосягаемо. На российском рынке работают около 30 бизнес-школ, выпуская ежегодно более 1 тыс. специалистов в год.

КРИТИКА В АДРЕС...

В последнее время российские вузы подвергаются жесткой критике со стороны международных наблюдателей. Лучший российский университет МГУ, например, в рейтинге высших учебных заведений мира за 2007 год по качеству обучения находится на 76-м месте. В числе основных недостатков российской системы высшего образования можно назвать наличие в учебных программах огромного количества совершенно непрофильных предметов. Практические занятия по ключевым дисциплинам зачастую очень редки и далеки от соответствия читаемым теоретическим курсам. У большинства университетов потеряны связи с местами работы. Отсутствие возможности выбирать изучаемые дисциплины — еще одна характерная черта образовательных программ в университетах.

ДОРОГОЕ УДОВОЛЬСТВИЕ

Согласно официальным данным Федеральной службы государственной статистики (Росстат), на сегодняшний день в России за образование платят более 53% студентов, что составляет порядка 2,5 млн. человек. Средняя годовая стоимость обучения составляет порядка 4,5 тыс. долларов, причем имеется устойчивая тенденция к ее росту. Годовые и двухгодичные программы MBA дневного и вечернего обучения в ведущих российских университетах обойдутся слушателям от 12 до 25 тыс. долларов.

По данным Национального антикоррупционного комитета, стоимость поступления в столичные университеты составляет сейчас от 25 до 50 тыс. долларов. На фоне удорожания высшего образования происходит сокращение бюджетных мест в вузах. Несмотря на то, что высшее образование становится дорогим удовольствием, количество абитуриентов в российские вузы не уменьшается.

Образовательное кредитование в России делает первые шаги, и его масштабы несопоставимы ни с объемами платного образования, ни с потребностями национальной образовательной системы. По статистическим данным, каждый третий молодой человек хотел бы взять кредит на обучение.

Некоторые банки — как национальные, так и иностранные — выдают образовательный кредит под весьма высокий процент (от 15 до 22% годовых) со сроком кредитования от 1 года до 6 лет, что недостаточно для того, чтобы в самой схеме сделки содержались условия для погашения кредита. Предпочтительными же условиями были бы снижение процентной ставки до 10% годовых и увеличение срока кредитования до 10—12 лет, из которых период обучения является льготным: выплачиваются только проценты по кредиту, а на выплаты самого кредита предоставляется отсрочка до окончания обучения. Кредиты на таких условиях остаются для большинства российских абитуриентов недоступными.

ЖЕЛАЮЩИХ УЧИТЬСЯ ЗА ГРАНИЦЕЙ СТАНЕТ БОЛЬШЕ

По мнению экспертов, количество россиян, желающих получить образование за рубежом, в ближайшее время может удвоиться. Состоятельных родителей, готовых оплачивать учебу своих детей в заграничных школах и университетах, становится все больше. По данным исследования образовательной компании *Begin Group*, четверть россиян планирует отправить детей учиться за границу.

Точной статистики о том, сколько российских школьников и студентов обучается за границей, в России никто не ведет. По экспертным оценкам туристических фирм, занимающихся образовательными программами, ежегодно около 30 тыс. россиян уезжают за границу для получения образования.

Самыми популярными странами для получения образования среди россиян, считаются Великобритания и США. На них в общей сложности приходится более половины потока. Далее следуют европейские страны — Франция, Германия, Испания, Финляндия, Швеция.

Стоимость зарубежных образовательных программ, на которых учатся российские студенты, составляет в среднем 10—25 тыс. долларов за год обучения в престижном зарубежном университете.

По прогнозам международных экспертов, к 2020 году Россия войдет в пятерку лидеров спроса на мировом образовательном рынке, а плата за обучение со стороны наших студентов утроится.

Если в 2003 году в Великобритании получали образование 9 тыс. российских студентов, то к 2010 году их будет уже 14,5 тысячи. По оценкам экспертов, доходы университетов от русских студентов

составляют сейчас около 100 млн. фунтов — не считая языковых и краткосрочных образовательных курсов. В 2010 году российские студенты потратят на высшее образование в Великобритании уже почти 300 млн. фунтов.

ЖИТЬ НАДО НЕ В РОССИИ

Многие россияне уверены, что диплом иностранного университета "устроит" их на любую работу. А молодежь считает, что жить надо не в России, а в других, более благоустроенных странах. Явное большинство интересует возможность закрепления в "цивилизованном" мире. Например, выпускники МГУ называют 22 страны, привлекательные для эмиграции, а также европейский регион в целом. И перспективы получить работу в странах ЕС есть. Германия планирует принимать до четверти миллиона иммигрантов ежегодно. Швейцария еще с послевоенных лет остается страной с самой высокой долей иностранной рабочей силы. Европа стремительно стареет. И демографы определили: чтобы развитие европейской экономики шло неубывающими темпами, всего в ближайшие четверть века Старый Свет просто вынужден будет принять почти 150 млн. иностранных граждан.

Что вынуждает молодых россиян покидать родину? Главная причина — в асимметрии образования и рынка труда. Это выражается, во-первых, в том, что система подготовки специалиста не всегда отвечает запросам экономики. Во-вторых, сам уровень профессиональной подготовки неадекватно оценивается рынком труда. Отсюда большая доля выпускников, планирующих отъезд за рубеж: в России они столкнулись с проблемами маленькой заработной платы, невозможностью профессиональной самореализации и низким спросом на специалистов их профиля. Молодых людей привлекает также более широкая возможность социальной мобильности и сам стиль жизни в странах-реципиентах.

ДЕФИЦИТ СПЕЦИАЛИСТОВ

На российском рынке труда присутствует довольно длинный список перспективных профессий, дефицит специалистов по которым остро ощущается уже сегодня. По данным российских кадровых агентств, самыми ценными и востребованными в банковской сфере являются кредитные эксперты и руководители контрольно-ревизионных управлений. Востребованы специалисты по ИТ и телекоммуникациям. Сфера информационных технологий не случайно считается одной из самых перспективных: темпы роста отрасли в России составляют около 25% в год.

Строительная отрасль остро нуждается, в первую очередь, в грамотных прорабах — руководителях строительных работ, архитекторах и руководителях проекта.

Появились новые специальности, где наблюдается острая нехватка кадров: провизоры-фармацевты, рекламисты и менеджеры по персоналу. Институтов, выпускающих провизоров-фармацевтов, в России не так много, и на специалистов в этой области идет настоящая охота. По специальности "реклама" и "управление человеческими ресурсами" готовят многие российские университеты, но большинство работодателей со скепсисом относится к выпускникам этих университетов. Существенно вырос спрос на специалистов по логистике: координаторы по логистике — самые востребованные специалисты в этой сфере. Например, среди вакансий крупнейшего российского общества занятости "Триза" около трети заказов приходится на специалистов по логистике.

В последние год-два, как говорят сотрудники кадровых агентств, наблюдается дефицит инженеров, причем в совершенно разных областях. При этом важно знание английского языка (особенно профессиональных терминов) и способность постоянно учиться и переучиваться в процессе работы. Специалисту с инженерным образованием очень сложно попасть в первоклассную западную компанию — конкурс на открывшуюся вакансию порой достигает 30 человек на место. В этой ситуации качество диплома выпускника имеет огромное значение.

ПРЕИМУЩЕСТВА ЛАТВИИ

По сравнению с другими странами ЕС, Латвия имеет несомненные преимущества в экспорте высшего и дополнительного профессионального образования в Россию. Во-первых, Латвия является пограничным по отношению к России государством, что позволяет довольно быстро и без дополнительных издержек добраться в страну из России. Комфортная русскоговорящая среда в большинстве крупных городов Латвии может способствовать быстрой и легкой адаптации российских студентов к местным условиям и культурной среде.

Во-вторых, по окончании обучения в латвийских университетах студенты получают дипломы образца ЕС, которые признаются во всей Европе и позволяют продолжать обучение в любом самом престижном европейском университете. Кроме того, для европейского работодателя диплом, выданный латвийским университетом, будет более понятным, чем, например, диплом российского вуза, который предварительно нужно интерпретировать в западную систему образования, чтобы понять, какие знания и квалификации имеет обладатель такого диплома.

В-третьих, качество многих образовательных программ в Латвии вышло в последние годы на очень хороший уровень. В Латвии неплохие программы MBA, программы в области предпринимательства и финансов, причем с первого уровня высшего образования до магистерского. А именно хороших специалистов в этих областях до сих пор не хватает на российском рынке. Стоимость обучения на бакалаврских и магистерских программах, например, в Латвийском университете (LU) и Рижском техническом университете (RTU), находится в пределах 3—4 тыс. долларов в год, что даже ниже, чем средняя стоимость одного года обучения в российских вузах. Программа Full-Time MBA в RTU обойдется слушателю в 9 тыс. евро за 2,5 года, что также меньше стоимости аналогичных программ в ведущих российских университетах.

Наконец, за время обучения в Латвийском университете российские студенты будут иметь прекрасную возможность практически познакомиться с тем, как работает бизнес в ЕС и как прикладные специальности (например, технические) встраиваются в систему хозяйствования развитых европейских государств.

ЧЕМ ПРИВЛЕЧЬ РОССИЙСКИХ СТУДЕНТОВ

Как заинтересовать российских студентов в латвийских программах и дипломах, позволяющих им искать работу в ЕС?

Прежде всего, на мой взгляд, необходимо правильно организовать информационные потоки, рассказывающие российским школьникам, студентам и их родителям о сильных сторонах и преимуществах образовательных программ в Латвии. Функции информирования и привлечения потенциальных студентов в латвийские вузы могло бы взять на себя представительство латвийских университетов и бизнес-школ в России, на базе которого работало бы сервисное агентство, организующее полный комплекс услуг для россиян, уезжающих на обучение в Латвию. •

Глобальная конкуренция высшего образования: что это означает для Латвии

Татьяна Волкова,
доктор, профессор, ректор Высшей банковской школы, президент Совета ректоров Латвии

"Когда в последний раз мир был плоским, Святой Августин заметил, что становиться образованным без путешествия походило бы на попытку прочитать книгу, не перелистывая страницу. Мнение нашего института таково, что однажды слово "международный" будет частью определения, которое станет означать быть образованным". (Аллан Гудман, Институт международного образования.)

Согласно исследованиям, более чем 2,5 млн. человек в мире сегодня учатся за границей. По данным американского Совета образования, количество таких студентов в 2000-2005 года возросло в США на 17%, во Франции — на 81%, в Японии — на 108% .

Но проявляется ясная тенденция, отмечаемая *Newsweek* в августе 2007 года: "Америка и Европа теряют свою монополию на престижные степени: Австралия, Китай, Канада, Россия и Гонконг — это теперь новые страны для получения высшего образования".

Многие из большинства ультрасовременных учреждений Азии также начали предлагать образование на английском языке. Правительство Индии планирует вложить 1 млрд. долларов в старинный университет Наланда (Nalanda), который был открыт в 1197 году. Он был назван *New York Times* "одним из первых больших университетов, упомянутых в истории".

Правительства стран обращают особое внимание на финансирование маркетинговых кампаний для того, чтобы привлечь международных студентов. США объявили в феврале, что собираются потратить 1 млн. долларов на аудиовидеомаркетинг для Китая и Индии. Согласно Обзору британских университетов, в Великобритании 79% колледжей и университетов наращивают свои усилия по маркетингу и привлечению студентов из-за границы. Половина британских учреждений высшего образования рассматривают возможности обучения в Китае.

Французское правительство объявило, что университетская реформа — главный приоритет, и собирается потратить к 2012 году около 5 млрд. евро на модернизацию системы образования.

Постоянно увеличиваются правительственные инвестиции в маркетинг для модернизации университетов. Импортирование интеллектуального капитала — актуальная проблема для многих стран. "Интернационализация — это необходимая вещь, для того чтобы все университеты были конкурентоспособными", — подчеркивает **Аллан Годман**, руководитель американского Совета образования.

Чтобы увеличить конкурентоспособность университетов в Европе, необходимо объединить их деформированную систему, делая ее, в соответствии с Болонским процессом, более привлекательной. В то же время уполномоченный комиссар Европы **Жан Фигэль** подчеркивает, что "единственное главное неудобство Европы в глазах азиатских учащихся — то, что английский язык — не универсальный родной язык".

Согласно данным Европейской университетской ассоциации (EUA), есть регионы, главным образом в Центральной и Восточной Европе, включая Латвию, Эстонию и Литву, где больше отбывающих, а не прибывающих студентов.

Экспорт услуг высшего образования является критическим для экономики Латвии по следующим причинам:

- Уменьшилось число выпускников средних школ. Общее количество учеников школ в 2007/2008 годах составляло 267500, это на 12372 меньше прошлого года. Данная тенденция говорит о том, что в последующие восемь лет число получивших среднее образование сократиться наполовину.
- Увеличилось количество потенциальных студентов, которые собираются учиться за границей, в странах, где обучение финансируется государством, например, в Финляндии, Дании, Германии. Каждый год международные университеты все больше принимают студентов из Латвии, принимая активное участие в различных выставках и даже посещая средние школы, продвигая свои университеты.
- Привлечение талантов в Латвию при благополучной ситуации относительно рабочей силы. По неофициальным данным, больше чем 200 тыс. человек оставили Латвию и работают за границей. Нехватка ра-

НОВИНКА

ДОКТОРСКАЯ ПРОГРАММА ТРЕХ ВУЗОВ ПО БИЗНЕС-АДМИНИСТРИРОВАНИЮ

BANKU AUGSTSKOLA
Высшая банковская школа
Тел.: +371 67360133
www.ba.lv
E-mail: info@ba.lv

RSEBAA
Рижская Международная высшая школа экономики и управления (RSEBAA)
Тел.: +371 67500251, 67807963
www.rsebaa.lv
E-mail: inga.leitane@rsebaa.lv

VENTSPILS AUGSTSKOLA
Вентспилсская высшая школа
Тел.: +371 63629657
www.venta.lv
E-mail: venta@venta.lv

ПОДАЧА ДОКУМЕНТОВ ДО 29.11.2007
НАЧАЛО ЗАНЯТИЙ 14.12.2007

бочей силы тяжело повлияла на развитие различных отраслей промышленности.

• Увеличение дохода университетов за счет прибывающих студентов в Латвию — это удачный вариант оптимального финансирования университетов.

Поскольку число учащихся в Латвии сокращается, существует угроза торможения в развитии определенных направлений обучения и научных исследований, в связи с тем, что не будет возможности найти педагогов на тот или иной предмет.

В Латвии в настоящий момент обучается 1425 иностранных студентов из 57 стран, это немногим больше 1% от общего количества студентов в университетах Латвии (по данным Министерства просвещения и науки, www.izm.gov.lv). В западных странах в среднем 10% студентов прибывают из-за границы. В случае Латвии это означает 13 тысяч потенциальных иностранных студентов в наших университетах. Готовы ли университеты оказаться перед демографической пропастью в последующие годы?

Главные задачи, стоящие перед университетами Латвии, — развитие международных программ обучения на иностранных языках, налаживая международное партнерство, экспортируя программы обучения, создавая информационные веб-сайты. Создание системы поддержки для иностранных студентов, строя общежития, спортивные помещения и т. д., поскольку учащиеся действуют как "глобальные потребители", и они "голосуют ногами" при выборе привлекательного места для учебы с хорошими условиями для жизни.

Существует растущая потребность для перемещения не только студентов, но также и академического, административного штата и исследователей вокруг более развитых университетов. К сожалению, для многих студентов в Латвии "международный" опыт — не часть их образования.

Есть необходимость в поддержке администрациями университетов тех сотрудников, которые ищут возможности выехать за рубеж для обучения, открывая им двери для всестороннего обучения и дальнейшего международного профессионального роста; создании творческих моделей и методов обучения в партнерстве с коллегами за рубежом, чтобы строить сильные университеты с международным центром. Это приоритет номер один.

Кроме скоординированной деятельности на государственном уровне, связанной с увеличением толерантности общества к студентам, прибывшим из стран с различными культурами, необходимо разработать и осуществить маркетинг высшего образования в Латвии. Понимая и уважая культуру, традиции и разнообразные требования учащегося, которые в большой степени имеют сильное влияние на личности, успешно проявляющие свои способности во время занятий и развивающие их потенциал.

Нет никакой единственной модели для того, чтобы стать привлекательным местом для учебы, особенно при увеличивающейся конкурентоспособности высшего образования на глобальном рынке. Но одно ясно — победителями в данной ситуации будут страны и университеты, которые будут проявлять активность, строя элитные иностранные университетские городки, предлагая всемирно признанные степени и уникальные программы обучения на иностранных языках.

Конкуренция уже стучится в наши двери. Откроют ли их университеты с улыбкой на лице? •

Почему новые страны ЕС боятся экспорта образования?

Янис Дукшинскис,
депутат Сейма Латвии, зам. председателя комиссии Сейма ЛР по образованию

Чтобы лучше понять проблемы и особенности экспорта образования, стоит вспомнить, как развивалось высшее образование после распада коммунистического режима в начале 90-х годов. Многие страны, в том числе и Латвия, были довольно либеральны в вопросах развития учебных заведений.

Несмотря на нехватку государственной поддержки, создавались новые учебные заведения: государственные, частные, региональные. Возросла мотивация получения образования у молодежи, выросло количество студентов.

ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ МОМЕНТ

Латвия (по данным Министерства образования и науки за 2006 год) вышла на второе место в мире, после Канады, — 866 студентов на 10 тыс. жителей. В Латвии сейчас действует около 60 высших учебных заведений, из них 19 государственных. Появились и международные вузы и их филиалы (скандинавские, российские и т. д.)

Некоторые учебные заведения, в том числе и частные, плохо вели свой бизнес, были объявлены банкротами и ликвидированы. Поэтому так важен был вопрос контроля качества образования, как внутреннего, так и внешнего. Многие новые государства создавали законодательную базу для контроля качества — лицензирование учебных программ, аккредитация учебных программ и вузов.

НЕГАТИВНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ

В начале 2000 года в Европе проявилась негативная тенденция для развития государств, когда молодежь и активная часть населения начала уезжать на заработки в другие страны. Возник вопрос об их образовании и возвращении назад.

Нужен ли и возможен экспорт образования в другие страны, где живут наши жители (в Германии, Англии, Ирландии и т. д.)? Увы, новые страны ЕС имеют такую законодательную базу, что реализовать это очень сложно. Например, в латвийском Законе о высшем образовании существует норма: чтобы открыть филиал вуза, необходимо не менее 125 тыс. латов, договор аренды помеще-

ний на 8 лет, площадь не менее 7 кв. м на одного студента и не менее 100 студентов.

В латвийском парламенте, при рассмотрении поправок в Законе о высшем образовании велись дискуссии и дебаты об упрощении этих норм, но они не были одобрены. Почему же мы "боимся" такого экспорта образования? Главные аргументы:

• Вузы не смогут обеспечить качественного образования, сложно следить за контролем качества образования (вопросы аккредитации и т. д.), в этом не заинтересованы государственные вузы, так как у них хватает студентов.

• Чисто национальный аспект — эта норма начнет действовать на всей территории государства, и могут опять появится новые небольшие учебные заведения и их филиалы, а это ведет к раздроблению системы, а также к недобору студентов в госвузах, к интеграционным и языковым проблемам, так как в стране могут появиться и филиалы российских вузов.

ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ

Еще один аспект, который может повлиять на экспорт и импорт образования, — демографическая ситуация в новых странах ЕС. Уже в 2007 году в латвийских вузах стало на 2 тыс. студентов меньше, а через 5—7 лет их может стать в два раза меньше. Как будут работать вузы? Свертываться, закрываться... А что с лабораториями, с общежитиями и т. д.?

Это понимают и ректоры, поэтому и просят разработать стратегию интернационализации латвийского высшего образования. Выход один — начинать принимать студентов из других стран, в основном из СНГ, Грузии, Украины, Молдовы и т. д. Но существует проблема с языком обучения, особенно в государственных вузах. Необходима новая законодательная база, желание самого государства, механизмы поддержки.

Государство должно быть заинтересовано в привлечении новых умов, а не в утечке в другие страны ЕС. Надо создавать законодательную базу, чтобы к нам ехали за образованием, это выгодно для экономического развития государства. Но есть политики, которые это не одобряют, так как связывают этот процесс с проблемами интеграции и национальной идентичностью. Возможно, уже в 2007 году парламент Латвии начнет рассматривать новый закон о высшем образовании, где одна из главных дискуссий будет об интернационализации образования и о языке обучения.

ТРИ ВАЖНЫХ АСПЕКТА

Обобщая сказанное о проблемах экспорта образования, можно выделить три аспекта. Первый — открытие учебных заведений или филиалов за пределами страны, например, для наших эмигрантов. Или предложить очень интересный и качественный продукт для студентов других стран. Второй — интернационализация системы образования, когда наши вузы будут принимать студентов из других государств. И третий — более тесная кооперация и сотрудничество самих вузов разных стран ЕС, реализация проектов мобильности и обмена.

РАВНЯТЬСЯ НА ЛУЧШИХ

И все же, оказывая поддержку экспорту образования, главную роль нужно уделять контролю и созданию систем самоконтроля качества обучения в высших учебных заведениях. Европа пока существенно отстает в развитии высшего образования от таких держав, как Канада, США, Израиль, Япония, Китай, Индия. Необходимо более активно поддерживать вливание средств частного капитала (со стороны работодателя). Например, в японских университетах до 65% финансовых средств составляет поддержка частного бизнеса и пожертвования.

Государству также нужно разработать более эффективную систему поддержки образования. Какой смысл инвестировать, если часть молодежи уезжает и старается получить образование в других странах ЕС или Америке? А это утечка умов.

Наверное, можно согласиться с мнением Совета ректоров Латвии, которое было оглашено на Латвийской национальной конференции по Болонскому процессу: два аспекта тормозят реализацию главных задач для латвийских вузов:

• нехватка соответствующей законодательной базы, необходимо быстрее продвигать новый законопроект о высшем образовании;

• недостаточная финансовая поддержка для реализации перемен. •

Общий рынок ЕС в образовании: координация или унификация?

Юджин Этерис,
доктор права, Дания

Примерно 15 лет назад 12 стран Европейских Сообществ согласились включить образование в общую структуру регулирования. Маастрихтский договор 1992 года (вступил в силу 1 ноября 1993 года) стал основой для включения образования в интеграционные процессы Евросоюза.

Это "включение" имело весьма специфическое свойство: ЕС отводилась лишь роль координатора образовательных процессов в регионе, при почти полной прерогативе стран-членов ЕС. Правда, координация все чаще превращается в более серьезные стремления унифицировать науку и образование, чему есть свои причины. Очевидно одно — все это способствует активизации студентов и рабочей силы в ЕС и экспорту образования в другие страны.

ОЧЕВИДНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Общеизвестный Болонский процесс, положивший в 1999 году начало координации образования на континенте не был оригинальным проектом Евросоюза. Это был процесс общеевропейский, в котором тогда участвовало 45 стран, почти в 3 раза больше, чем тогдашних членов Сообществ.

Правда, ЕС быстро превратил решения Болоньи в свои руководства к действиям, обратив, в частности, этот

процесс в чисто еэсовский проект под названием Европейский Регион Высшего Образования (ЕРВО).

Такое решение объяснялось просто — мобильность рабочей силы и жителей требовали унифицированного подхода к общим критериям образования и профессионализма. В результате почти десятилетней работы наметились определенные достижения. В частности, теперь дипломы легче "узнаваемы" благодаря унифицированным оценочным показателям в их вкладышах. Есть единство и по поводу длительности бакалаврского и магистерского уровня образования. Значительно увеличились темпы студенческой мобильности. Несмотря на успехи, барьеры еще остаются: дело в том, что и сам болонский процесс и идеи ЕРБО — дело, так сказать, добровольное, и их выполнение находится в компетенции стран и их отраслевых министерств.

ЕВРОПАСПОРТ

Многие рекомендации в рамках ЕРБО "оказались по душе" в странах ЕС, особенно те, которые позволяют студентам легче передвигаться по миру при продолжении учебы или в поисках работы. Имеются следующие пять элементов так называемого европаспорта — два основных и три факультативных:

• Европейское CV, заполняемое по унифицированному образцу, которое свидетельствует об уровне образования и специальности студента или выпускника.

• Знание иностранных языков, оцениваемое по унифицированным критериям.

Три других критерия используются после дополнительных курсов или работы:

• Евро-мобильность: регистрация опыта работы или программ обмена.

• Вкладыш к диплому, подробно показывающий успеваемость студента и полученную специализацию.

• Сертификат европаспорта, свидетельствующий о прохождении различных модулей и курсов в рамках полученной квалификации.

Более подробно о европаспорте см: http://europass.cedefop.europa.eu/europass/preview.

ВУЗЫ ДЛЯ БУДУЩЕГО РЫНКА ТРУДА

Координационная роль ЕС в деле подготовки кадров привела к активизации субрегионального сотрудничества, в Северной Европе, например, по линии Комиссии Балтийского моря, Северного Совета и Северного Измерения и многих других.

Для того, чтобы быть конкурентоспособными, вузы, как правило, следуют за структурными перестройками в своих странах. Чаще всего именно таким образом определяется круг будущих специалистов. Некоторые страны под такую структурную реформу трансформировали всю систему образования, включая высшее (например, Дания).

Соотношение государственных и частных учебных заведений по ЕС весьма различно; больше всего частных вузов и школ в новых странах ЕС. Это скорее дань более оперативной частной инициативе. Но и в скандинавских странах, где образование — дело государственное, все чаще слышны призывы к тому, чтобы вузы были ближе к требованиям жизни.

Наиболее оптимальной структурой современного вуза представляется создание интеграционных междисциплинарных образовательных центров, которые бы сочетали в себе традиционные "секторы" классического университета, технического вуза и бизнес школ.

В экономическом смысле перспективы образования очевидны, что определяется главенствующим положением малых и средних компаний в жизни современного государства.

Плюс постоянное обновление навыков трудоспособного населения.

ВУЗЫ — ПАРТНЕРЫ ИЛИ КОНКУРЕНТЫ

Скорее всего — и то, и другое одновременно. Партнерами их делают общие требования ЕРВО, включая формы и виды обучения, аккредитации и сертификации. Еврокомиссия просит страны учитывать одобренные общие направления образовательных реформ; ведь это выгодно всем. 20 лет существования программы Erasmus — хорошее тому подтверждение.

Партнерский характер образования видится и в работе Комитета регионов ЕС, где десятки и сотни экспертов стран ЕС готовят скоординированную позицию ЕС, требующую "общей позиции" как со стороны Европарламента, так и Совета Министров. Партнерство также весьма активно поддерживается и самой Комиссией: 2—3 вуза в кооперации могут рассчитывать на серьезные дотации в своей работе. Партнерству способствует создание в 2006 году особого исполнительного агентства ЕС по образованию и культуре — Education, Audiovisual and Culture Executive Agency (EACEA) — координирующее все программы помощи в сфере образования, такие как Socrates, Leonardo, Youth, Media, Culture, eLearning и Erasmus. См. подробнее: http://eacea.ec.europa.eu.

Вузы являются и очевидными конкурентами: в образовательной отрасли идет постоянная конкуренция, как на уровне отдельных программ, так и между МБА Европы и США.

Рост глобализации в образовании делает проблему конкурентности еще более жесткой. Тут надо отметить два аспекта:

• Число иностранных студентов растет во всех странах Запада, особенно в США (примерно по 8% в год). Внутри ЕС нельзя говорить об экспорте-импорте образования; это часть вопроса свободы оказания услуг и передвижения людей. Другое дело — качество образования, здесь студенты всегда будут стремиться в престижные школы.

• Расширение "кооперативных" программ и дипломов между 2—3 вузами. Особенно между новыми и старыми странами ЕС. Около 30% вузов США имеют такие программы на магистерском уровне в вузах Европы и около 18% — на уровне докторантуры. Примерно 25% вузов США имеют магистерские программы в китайских колледжах и 14% — в колледжах Индии. •

Реплика

Ольга Павук,
профессор БМА

В течение последних трех месяцев мне пришлось встретиться с несколькими группами банковских работников из Узбекистана, приехавшими за знаниями о европейском финансовом рынке. Замечу, что все они приехали благодаря возможности получить информацию об особенностях европейского рынка на русском языке, который, как оказалось, прилично знает и новое поколение. Так что перспектива для наших вузов в экспорте образования есть, и очень неплохая.

Пользу от такого общения получаем и мы, обретая в общении со слушателями новые сведения из первых уст о том, как живут и развиваются бывшие соседи по СССР, теперь уже новые страны, входящие в СНГ.

Норвежский дом литовскими руками

Вайдотас Якушка,
Verslo labirintas, Литва

В Скандинавии шутят, что настоящий скандинав мечтает о двух вещах: иметь собственную яхту в бухте провинции или дом на берегу озера. Именно последняя мечта скандинава позволяет заработать и литовцам. Сегодня в славящуюся своими традициями по строительству бревенчатых домов Норвегию эмигрировал не один золотых рук мастер из Литвы.

На привлекательный скандинавский рынок бревенчатых домов стремятся прорваться не только эмигранты из Литвы, но и предприятия, которые впервые в этом году организованно приняли участие в проходившей в мае в выставочном Центре Осло выставке бревенчатых домов "Norsk Hytteliv 2007".

ИНТЕРЕСНЫ НЕ ТОЛЬКО СКАНДИНАВЫ

Руководитель проектов Департамента международной торговли Литовского агентства экономического развития **Анета Каченайте-Буловене** утверждает, что предприниматели могли бы проявлять еще больший интерес к международной торговле, однако рынок меняется очень быстро. Сегодня литовцам интересна Норвегия, вчера — Дания. На повестке дня не только скандинавы, но и Япония.

Стимулируя экспорт, Министерство хозяйства в этом году выделило финансовую помощь предприятиям-участникам выставки в Осло. Этой возможностью воспользовались девять литовских предприятий, выступавших в рамках единой литовской экспозиции. Поначалу Министерству было непросто убедить литовцев участвовать в рамках единого стенда, поскольку литовцы традиционно смотрят на соседа исключительно как на конкурента.

На вопрос, почему для участия литовцев была выбрана выставка в Осло, расположенном на юге Норвегии, а не в северном Тронхейме, где потребность в бревенчатых домах выше, наша собеседница ответила, что выставку в Осло посещает больше посредников. Сама выставка в Тронхейме меньше, зато рынок больше и заказы более крупные. Но выставку в столице посещает больше посредников, на которых на начальной стадии проникновения на рынок и надо ориентироваться. Однако в первый день выставки литовский стенд заполонили не ожидаемые норвежцы, а работающие там литовцы.

Директор расположенного в Паланге и успешно работающего на скандинавском рынке предприятия *Baltu namai* **Видмантас Плюнис** отмечает, что международная выставка — это своеобразный экзамен культуры. Если, приехав на выставку, будешь думать о том, как можно больше продать, — это нереально. Как себя представишь, столько клиентов и будешь иметь в дальнейшем. При этом также очень важно соотношение цены и качества продукта. Можно сколько угодно участвовать в выставках, однако если цена твоего продукта завышена, его не продать.

ИЗБА В ЛИТВЕ ДОРОЖЕ, ЧЕМ В НОРВЕГИИ

Производство бревенчатых домов в Литве динамично растет. Официально здесь насчитывается около 200 предприятий и частных мастеров, строящих бревенчатые дома. Экспорт в данном сегменте рынка ежегодно растет на 7—10%. Большая часть бревенчатых домов экспортируется, однако и в Литве они становятся все более популярными.

Бревенчатый дом в Литве можно продать дороже, чем в Норвегии. Однако литовские предприятия стремятся закрепиться на скандинавском рынке, поскольку в ближайшее время активный рынок недвижимости в Литве может выдохнуться.

На первый взгляд, большая конкуренция среди производителей бревенчатых домов в Литве должна приводить к снижению их цены, однако в действительности все наоборот. Основная причина — дефицит древесины и рост цен на нее. Еще осенью 2006 года фирмы продавали кубометр бревен для дома за 250-270 литов, а летом 2007-го — уже за 320. Прошлой осенью работы по строительству такого дома стоили 360 литов, а сегодня — 450 литов и больше за квадратный метр, поскольку растет стоимость рабочей силы.

Поэтому многие люди, планировавшие строить такие дома, останавливаются, поскольку трудно воспринимается то, что за полгода строительство дома дорожает на 30—50 тыс. литов.

ПРЕПЯТСТВИЕ — КУЛЬТУРНЫЕ ТРАДИЦИИ

Ведя бизнес за границей, необходимо учитывать культурные особенности региона. Скандинавы принимают решения очень мотивированно и планово. У литовцев зачастую не хватает терпения ждать. Норвежцы иногда отзываются только через год после того, как получают наше предложение. Кроме того, проблему представляет и подход скандинавов к Балтийским странам: пришел, купил... но очень дешево.

Мы, литовцы, для норвежцев — почти что итальянцы: хотим, чтобы процессы шли как можно быстрее. А норвежцы всегда тормозят любые быстрые решения. Они очень придерживаются своих национальных традиций. Если в конструкции их национального бревенчатого дома меняешь хотя бы мелочь — продукт считается нетрадиционным, не норвежским. Тогда они быстро разочаровываются и совсем не воспринимают изменений.

Профильные дома, такие популярные в Германии и Франции, здесь имеют всего нескольких клиентов. Популярность бревенчатого дома ручной сборки в Норвегии незыблема.

Если в Литве и дальше будет расти стоимость рабочей силы, работать на норвежском рынке будет все сложнее. Трудно добиться необходимого качества, если условия будут диктовать литовские рабочие — или иди на уступки, или они мигрируют.

ЛИТОВЦЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫ

Руководитель подразделения услуг одной из крупнейших в Норвегии торговых сетей домашних интерьеров и мебели *Bohus* утверждает, что построенные литовцами и латышами бревенчатые дома и сделанная ими мебель, отличаются высоким качеством. Они могут делать особо качественную мебель из дуба. Однако мебель из еловых пород дерева норвежцы у прибалтов не покупают из-за их высокой цены. Изделия из такой древесины пока идут в Норвегию только в виде заготовок для бревенчатых домов.

Норвежские заказчики довольны качеством и дисциплинированностью своих литовских поставщиков. Однако мотивация покупки литовских изб — привлекательная цена. •

Балтийская экономика: взгляд со стороны

Юджин Этерис

Внимание к странам Балтии становится весьма активным в Европе в связи с очень высоким, 10—12% ВНП в Латвии и Эстонии за последние два года, по сравнению с 2—3% в среднем по ЕС экономическим ростом. Некоторые зарубежные публикации проливают свет на нынешнюю сложившуюся ситуацию.

ПОЛЬСКИЙ ПОДХОД

Сначала о том, что думают о Балтии экономисты из Варшавского Восточного института, готовящие периодические обзоры развития новых стран ЕС (*Financial Times*, July 5, 2007).

Для Эстонии главные проблемы в среднесрочном плане им видятся в большом дефиците торгового баланса (1,8 млрд. долларов в 2005-м и 2,7 млрд. в 2006 году) и дефиците текущих платежей: 1,4 млрд. долларов и 2,4 млрд., соответственно в эти годы, что составляет примерно 15% ВНП. Инфляция на уровне 5% сдерживает движение страны к евро (1, с. 126—127). Наряду с тем, что безработица сократилась за последние 6 лет почти вдвое: с 13,6% до 6,4% и ВНП на душу населения удвоился, достигнув 18 тыс. долларов в год, более 20% населения живут за чертой бедности. Разрыв между богатыми и бедными в Эстонии — самый большой из новых стран ЕС.

Основные среднесрочные проблемы в Латвии и Литве аналогичны эстонским: в 2006 году дефицит торгового баланса в Латвии составил 4,9 млрд. долларов и в Литве — 4,1 млрд.; дефицит платежей — 3,7 млрд. долларов в Латвии и 2,6 млрд. — в Литве. Но примечательно, что в Литве дефицит платежей составляет лишь 9%, тогда как в Латвии — 21,1%.

В этих двух странах ВНП на душу населения почти удвоился, достигнув 15,5 тыс. долларов в Латвии и 15,8 тыс. в Литве. Безработица резко сократилась за последние три года — до 4,4% в Латвии и 5,6% в Литве (2006 г.), в частности за счет активной миграции рабочей силы в старые страны ЕС. И если инфляция в Литве на уровне 2,8%, то в Латвии — 7,2%.

ПРОГНОЗ РОСТА ВНП, %

	2007 г.	2008 г.
Эстония	9.9	7.9
Латвия	10.5	7.0
Литва	7.0	6.5

Источник: New Europe. Report on Transformation. 6th ed. — Eastern Institute, Poland, 2007.

БРИТАНСКИЙ ВЗГЛЯД

По данным корреспондента влиятельной британской *Financial Times* по странам Балтии **Роберта Андерсона**, основным стимулом к росту было вступление этих стран в ЕС; именно структурные фонды подогрели там строительный бум. Трудовая миграция на Запад имела своим последствием рост зарплаты и, при возврате "западных" денег, — к инфляции и росту цен на недвижимость.

Кроме того, на фоне дефицита торгового баланса и роста импорта, эти страны все дальше отодвигают для себя присоединение к евро; многие считают этот момент реальным не раньше 2012. Вместе с тем уровень жизни в Балтии еще очень отстает от Старой Европы: даже в самой зажиточной Эстонии это 2/3 от среднего от уровня ЕС.

Госсекретарь латвийского Минфина **Ирена Крумане** заметила *FT*, что в нестабильности в Балтии в большой мере виноваты скандинавские банки и их филиалы: "банкам было значительно более выгодно кредитовать потребителя, чем поддерживать экспортные компании".

ЖЕСТКОЕ ПРИЗЕМЛЕНИЕ

Руководство ЕС не скрывает своей озабоченности: так **Жоакин Алмунья**, комиссар ЕС по вопросам экономики и финансов, приветствовал мартовские усилия латвийского центробанка и правительства по сокращению расходов и роста кредитов, заметив что "необходимы дополнительные усилия по контролю инфляции". В июле с. г. во время визита в Латвию он направил правительству страны требование сократить бюджетный дефицит, чтобы предотвратить перегрев латвийской экономики.

Некоторые агентства международного финансового рейтинга уже серьезно снизили свои показатели для этих стран; для Латвии снижение было

самым большим — до уровня BBB+ с негативной перспективой. Тем не менее, опасность для стран Балтии совсем не в снижении доверия западных партнеров. Ведь спекуляций с балтийскими валютами на мировых рынках почти нет, да и банковский сектор совместно с госфинансами в этих странах остаются стабильными. Опасность "жесткого приземления" видится в резком изменении потребительского спроса, если жители этих стран почувствуют неуверенность в будущем.

Председатель Банка Латвии **Илмарс Римшевич** отметил в июле, что "антиинфляционные усилия правительства только начинают давать эффект и что мы видим его первые проявления — стабилизацию рынка недвижимости и замедление роста кредитов".

ЛАТВИЯ В БАЛТИЙСКОМ СОВЕТЕ

С 1 июля Латвия заступила на пост председателя Балтийского Совета, сменив Швецию. Латвия выбрала три приоритета для сотрудничества 11 стран Балтийского региона: образование, энергетику и вопросы региональной безопасности. Последнее наиболее перспективно, заметил руководитель латвийского МИДа **Артис Пабрикс** в июльском интервью датской *Morgenavisen Jyllands-Posten*: "Мы часть Европы регионов и стремимся показать, что Балтийский регион занимает передовые позиции в экономике ЕС". •

Восточный “Давос” по-польски

Юджин Этерис

Каждый год, вот уже 17 лет кряду, в первую неделю сентября в маленький курортный городок Крыница Здруй на юге Польши съезжаются политики, бизнесмены и эксперты из различных стран мира на ежегодный экономический форум. Большинство участников представляют страны Центральной и Восточной Европы. Всех их называют “гостями форума”, они не принимают никакие решения и не навязывают свое мнение. Другая черта форума — в том, что он становится тендером между Западной Европой и ее центрально-восточной частью, а также всеми остальными регионами бывшего социалистического лагеря. И то и другое, в общем-то, хорошо.

В работе форума принимали участие члены редколлегии *БК*: председатель сената *БМА* **Станислав Бука** и наш международный редактор, поделившийся своими впечатлениями о польском “Давосе”. Подробнее об их работе на форуме читайте в материалах круглого стола на стр. 40—47.

Сегодня вряд ли кого-либо удивляют экономические форумы. Идея швейцарского Давоса обсудить глобальные проблемы экономики, политики и культуры нашла благодатную почву в различных регионах Европы и мира. Такие “Давосы” недавно возникли и в России, например, в Сочи и Санкт-Петербурге. Одним из самых интересных приложений идеи для стран Центральной и Восточной Европы, а также Закавказья, Ближней Азии и Балкан стал польский “Давос”, у которого есть и своя специфика, и своя история.

НЕМНОГО ИСТОРИИ

Пресс-шеф форума **Артур Негри** сообщил в начале форума, что в его работе участвует рекордное за всю его историю число гостей из почти 60 стран (см. табл.). Думается, что просто необъятное число дискуссионных “панелей” форума не должно создавать панику в умах: так было задумано изначально. Как сказали *БК* его руководители: буквально каждый может найти на форуме интересующую его тему, партнеров по идеям и проблемам.

Для удобства и ориентира, программа 17-го экономического форума была разбита по более десяти блокам, проблемам или секциям: бизнес и менеджмент, макроэкономика, новая экономика, наука и культура, топливо и энергетика, международные проблемы и безопасность, ЕС и страны-соседи, регионы в Европе, социальные проблемы, государство и реформы.

(Подробнее на www.forum-ekonomiczne.pl.)

Такое обилие “гостей” не должно обескураживать. Дело в том, что более одной трети из них — активные участники секций и дискуссий, которые заранее приготовили свои 5—7-минутные выступления. Остальные “гости” — это в основном делегации соседних стран, которые и разделились по интересам, стараясь покрыть, таким образом, всю работу форума.

Форум посетили и почетные гости: пара европейских комиссаров — **Данута Хюбнер** и **Далия Грибаускайте**, нобелевский лауреат по экономике **Райнхард Зелтен**, бывший чешский президент **Вацлав Гавел**, председатель комитета по иностранным делам Палаты общин Британского парламента **Майкл Гейпс**, премьер-министры и министры, послы ряда стран ЕС в Польше, а также общественные деятели, например, русский писатель **Виктор Ерофеев**.

АНАЛИТИЧЕСКАЯ РАБОТА

Главный девиз нынешнего форума носил комплексно-вопрошающий характер: “Европа — изменения, кризис или шанс?” Этим и определялись главные направления дискуссий: от текущих изменений в Европе и Евросоюзе, через существующие кризисные проблемы — к открывающим возможностям и перспективам развития.

Идейным вдохновителем и организатором программы форума является Восточный институт (*Foundation Institute for Eastern Studies — Eastern Institute*), созданный в 1993 году в Варшаве. В качестве базовых материалов для работы всех секций и панелей форума были опубликованы и розданы три информационных доклада:

- “Новая Европа. Доклад о трансформации”. Это уже шестой по счету анализ экономической ситуации в Европейском регионе, подготовленный при участии Варшавской школы экономики, Института политологии ПАН и др. Нынешний (на 235 страницах), характеризует политическую ситуацию и демократические реформы в 28 странах Центральной и Восточной Европы.
- “Россия. Доклад о трансформации”. В нем сконцентрированы основные изменения в социально-экономической жизни России за последние годы.

ГОВОРЯТ ГОСТИ ФОРУМА

Жозе М. Баррозу, президент Еврокомиссии, в послании Форуму:

— Инициатива экономического форума в Польше заслуживает всяческой похвалы. Он представляет гостям платформу для дискуссий, так необходимых нам, чтобы понять мир, в котором мы живем, мир, который эволюционирует небывалыми темпами.

Вацлав Гавел, первый президент Чехословакии и Чехии:

— Сегодняшняя Европа не в кризисе, это очередной этап развития. Конституция не так важна сейчас, но она должна быть. Краткая и понятная для всех, даже для детей в школе. А все необходимые договоры будут просто приложением. У Европы есть что показать всему миру — уроки цивилизации. Но сегодня Европа скорее экономический союз, а не культурно-исторический пример развития, что жаль.

Данута Хюбнер, комиссар ЕС по региональной политике:

— Мы чувствуем неуверенность в темпах и состоянии динамики Евросоюза. Конечно, ЕС обеспечивает определенную защищенность для граждан Союза, но они ждут новых изменений. Может быть, и есть какие-то элементы кризиса ЕС, но важно то, как мы управляем процессами интеграции. Поэтому если и есть кризис, то, во всяком случае, не в экономике ЕС. А новый договор, видимо, будет утвержден в октябре в Лиссабоне.

• "Центральная Азия. Доклад о трансформации".

К сожалению, этими докладами практически и ограничилась вся информационная поддержка дискуссий на форуме: все остальные публикации были представлены теми фирмами и компаниями, которые приняли участие в форуме.

НОВАЯ ЕВРОПА В ПРОЦЕССЕ ТРАНСФОРМАЦИИ

С начала 1990-х годов форум настойчиво стремился выполнить свою миссию создания творческой атмосферы в обсуждении политико-экономических проблем между старой и новой Европой, а также Балканских стран, Закавказья и Ближней Азии.

Новые члены ЕС показывают завидные успехи в трансформации, в первую очередь хозяин форума — Польша. Основные двигатели экономики страны сегодня — потребление и инвестиции; первое растет рекордными за последнее десятилетие темпами в примерно 7%, а второе увеличилось за 2006 год г почти на 30% (даже выше, чем в Китае). Среди зарубежных инвесторов — США и Китай, Германия и Англия. Так что в этом плане Польша явный лидер среди стран Центральной и Восточной Европы.

Однако и здесь не без перекосов: во взаимной торговле между Польшей и Россией энергетика часто перевешивает чашу весов в пользу последней. Так, польский экспорт в Россию сегодня находится на уровне 4,7 млрд. долларов, а импорт почти в три раза больше (12,1 млрд.). Совсем иная картина в торговле с Украиной: экспорт здесь на уровне 4 млрд., а импорт — около 2,6 млрд. долларов.

Неудивительно, что ситуация в российской экономике затрагивалась постоянно: "большой" сосед ЕС снабжает Европу нефтью и газом, туда направляются значительные инвестиции, это огромный потребительский рынок. Не за горами парламентские и президентские выборы, что лишь подогревает интерес к этой стране. Так, руководитель программного комитета **Зигмунт Бердыховский**, отметил, что необходимо настаивать на том, чтобы условия для бизнеса в России, в частности, относительно использования энергетических ресурсов, были одинаковы для местных и зарубежных компаний.

Но проблем еще великое множество. Так, неспособность их решения в Польше привела к тому, что около миллиона поляков покинули родину в поисках лучшей жизни и заработков. Это, конечно, ократило уровень безработицы в стране, но уехали молодые, энергичные и образованные люди.

НЕЛЬЗЯ ОБЪЯТЬ НЕОБЪЯТНОЕ

Истина известная — на форуме можно было даже не пытаться объять необъятное, особенно в одиночку. Был только один выход (и это касается тех, кто собирается стать его гостем в будущем) — отметить для себя наиболее интересные вопросы в дискуссионных семинарах или "панелях" и дефилировать между тремя зданиями в центре Крыницы. Но и это еще не все...

Кроме главного форума, в это же время проходил и так называемый "Форум регионов" в городе Мушина, на котором обсуждались локальные проблемы европейских региональных сообществ, и "Форум молодых лидеров" Восточной Европы и Закавказья в городе Новый Сонч, занимающихся экономикой, политикой и социальными проблемами. (Подробнее на www.forum-leader.eu.)

ВМЕСТО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

Форум выполнил свою задачу квалифицированного информирования его участников о состоянии поставленных в дискуссиях проблем. Нет сомнения, что он послужит более углубленному пониманию процессов евроинтеграции, ведения бизнеса и предпринимательства.

Будучи в основном платформой для дискуссий, форум вместе с тем стимулировал новый раунд исследований этих проблем в странах. Участники форума единодушно признавали важность и полезность дискуссий и обсуждений. Правда, внимание участников форума и его устроителей постоянно отвлекалось на политические процессы в Польше (приведшие к концу работы форума к роспуску парламента), но общий деловой настрой участников сохранился на высокой волне.

Как сказал, покидая форум, депутат Сейма Латвии и заместитель председателя комиссии по образованию **Янис Дукшинскис**: "Это была отличная платформа для обсуждения региональных проблем, организованная Варшавским Восточным институтом; внимание польских руководителей могло бы быть выше, если бы не внутренние проблемы. Но мне кажется, что все остались довольны". •

Директива MiFID: от общего к частному

Юджин Этерис

Наш журнал уделяет пристальное внимание вопросам интеграции балтийской экономики в общий рынок ЕС вообще и его финансовой составляющей в частности. Последняя, как нам кажется, отражает специфику развития этого сектора стран Балтии на финансовом пространстве ЕС. В 2005—2006 годах *БК* уже посвятил состоянию дел на финансовом рынке ЕС четыре обширных обзора (см. №№ 33—36). Новые два обзора подготовлены в связи с вступлением в силу в ноябре 2007 года директивы ЕС "О рынке финансовых инструментов" (так называемые директивы MiFID — The Markets in Financial Instruments Directive).

Нами выбран метод "от общего к частному". Поэтому в первом, вводном обзоре, мы расскажем о современных тенденциях на финансовых рынках и тех базовых обстоятельствах, которые привели к возникновению MiFID. Во втором обзоре речь пойдет о целях и задачах MiFID и перспективах развития финансовых инструментов в ЕС.

"ЧЕТВЕРТАЯ СВОБОДА" — ПРОБЛЕМЫ ИЗНУТРИ

Главное достижение европейской интеграции — "общий рынок", который базируется на "четырех свободах": движения товаров, рабочей силы, услуг и капиталов. Последняя — свобода движения на финансовом пространстве — рынке ЕС — была и остается наиболее противоречивой и сложной для либерализации и гармонизации. Поскольку состояние финансового рынка является определяющим для эффективного развития "общего рынка" ЕС, все механизмы регулирования "движения" на финансовых дорогах Евросоюза приобретают серьезное значение и для широкого круга предпринимателей.

Общий рынок капиталов, или "четвертая свобода" ЕС, — пространство сложное и комплексное, имеющее, по крайней мере, шесть составляющих, или направлений развития:

- Регулирование банковского сектора.
- Ценные бумаги и инвестиционная деятельность (в этом секторе главным образом и будет действовать новая директива MiFID).
- Различные формы и виды страховой деятельности (также регулируется MiFID).
- Оказание коммерческими банками финансовых услуг населению и мелким фирмам.
- Деятельность "финансовых конгломератов".
- Различные пенсионные фонды.

Среди указанных составляющих финансовых рынков, регулируемых Евросоюзом, по крайней мере, три наиболее подвержены механизмам либерализации: банки, страхование и ценные бумаги/инвестиции. Подробную информацию об этом смотри на сайте Евросоюза: http://www.ec.europa.eu/internal_market/top_layer/index

Общий процесс консолидации на общем рынке в целом, а также либерализация движения капитала и платежных средств, в частности позволяет гражданам ЕС осуществлять свои финансовые операции за рубежом: открывать счета в банках, покупать акции иностранных компаний, приобретать недвижимость и др. Правда, значительно больший объем регулирования в "четвертой свободе" все-таки остается за странами-членами ЕС.

В 2005 году Еврокомиссия наметила новые планы по унификации финансовых услуг на период до 2010 года. Одним из компонентов этого плана в части регулирования инвестиционных потоков в Европу и связанных с этим рынком ценных бумаг и стала директива MiFID. Ее текст также можно найти на юридическом сайте ЕС по адресу: *http://eur-lex.europa.eu*

Вопрос, почему именно к регулированию финансового рынка обратились законодатели ЕС, станет ясен, если рассмотреть роль финансов в современной экономике.

ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ: "ЕДИНСТВО МНОГООБРАЗИЯ"

Даже если бы финансового кризиса нынешнего лета и не было, то внимание к финансовым инструментам в современном обществе все равно бы сохранилось.

Около дюжины триллионов(!) долларов, или несколько тысяч миллиардов — именно настолько сократились активы финансового сектора в мире за пару нынешних летних месяцев. Для глобального ВНП это означает потерю примерно 5% годового прироста в мире! Что и говорить — огромная сумма! Неурегулированные "финансовые инструменты" сыграли здесь далеко не последнюю роль. Как, впрочем, и новая роль финансов в экономике: со всеми активами и фондами финансовый сектор давно обогнал экономику в ее материальном воплощении.

Традиционно "финансовая составляющая" развития всегда считалась некой частью, хоть и важной, экономического роста любого государства. Однако все более разбухающий финансовый рынок со всеми его новыми инструментами развивался после 1970-х годов настолько бурно, что уже сегодня составляет около 10 мировых ВНП (*Financial Times, 7 August 2007, p. 24*). Поэтому чтобы ни случилось с финансовыми рынками, это неминуемо отразится на общем состоянии экономики, как в отдельных странах, так и в мире. Но это еще, как бы сказать, только часть проблемы...

Традиционно макроэкономика и финансовый анализ определяют "наличность" (ликвидность), как финансовые ресурсы в виде денежных купюр/банкнот в обращении, банковских депозитов и тех резервов, которые коммерческие банки держат в центральном банке. Нетрудно увидеть, что современное развитие общества предлагает целый ряд совершенно новых инвестиционных и финансовых "инструментов", работающих в сфере финансовых активов. Поэтому современное определение "наличности" или ликвидности (от англ. liquidity) включает также и страховые фонды, и, так сказать, опосредованные долги (securitized debts), а также их различные производные инструменты или деривативы (опять же от англ. derivatives).

Новые виды и формы ценных бумаг (security) дополняют традиционные компоненты наличности двумя способами: а) расширяя круг инвесторов и б) трансформируя понятие риска (и увеличивая объемы задолженности), который инвесторы готовы нести, приобретая активы (а банки — в надежде, что их спасет центробанк). И то и другое, собственно, и произошло нынешним летом.

Таким образом, такие инструменты, как "страховые" долги, валютные обмены и различные кредиты "сдвигают" долговые риски с банков на все более расширяющиеся группы инвесторов и рядовых потребителей. Как один из результатов — банки и дальше могут "влезать" в долги, продолжать заимствовать и выдавать сомнительные кредиты.

Вполне справедливо, что Евросоюз решил как-то урегулировать движение некоторых главных финансовых инструментов.

КРАТКАЯ ИСТОРИЯ MiFID

Инвестиционные операции с ценными бумагами подверглись первыми регулированию на уровне ЕС в директиве Совета № 22 от 10 мая 1993 года. Тогда, почти 14 лет назад, вводились правила для инвестиционных фирм и банков, в соответствии с которыми последние могли оказывать услуги или создавать с этой целью филиалы в других странах на основе регистрации в своих странах и надзора своих национальных ведомств. Одновременно предусматривалась гармонизация некоторых условий проведения операций на регулируемых рынках.

Однако дальнейшая активизация и развитие инвестиционной деятельности, в частности, выход ее на так называемые многосторонние торговые формы (MTF — multilateral trading facilities) потребовали внести изменения в эту директиву.

Непосредственным источником этой директивы было одобрение Еврокомиссией в конце 2000 года информационного Меморандума 729 о придании большей эффективности принятой в то время директивы по инвестиционным услугам. Меморандум предлагал систему, базирующуюся на: а) более тесной интеграции рынка инвестиций и б) совершенствовании охраны прав инвесторов. Эти два положения меморандума затем почти 7 лет обсуждались в странах-членах ЕС, реализовавшись в ряде директив и постановлений.

В октябре 2002 года Дания, будучи в то время председателем ЕС, выступила с инициативой созыва Европейской конференции по обсуждению вопросов регулирования инвестиционных услуг, которая позволила по-новому взглянуть на ситуацию с инвестициями в Европе. В качестве результата этой конференции и дальнейшей работы Еврокомиссии можно считать принятие в апреле 2004 года "оригинальной" директивы MiFID № 39 (*Directive 2004/39/EC of the European Parliament and the Council of 21 April 2004*). Эта директива опубликована в *Официальном вестнике ЕС* (*секция Право*), *номер 145, 30 апреля 2004, стр. 1—44* (*OJ L 145. 30.04.2004, p.1—44*). Есть и специальные издания текста директивы для всех Балтийских стран. Как видно, правительствам стран ЕС потребовалось два года, чтобы согласовать мероприятия по регулированию финансовых инструментов.

ОТ ДИРЕКТИВЫ — К ПОСТАНОВЛЕНИЮ

В силу специфики директив ЕС государства-члены Евросоюза обязуются внедрить в определенное время цели и задачи директивы MiFID применительно к условиям своих стран. В Еврокомиссии посчитали, что отдавать на откуп правительствам столь серьезную проблему, мягко говоря, не очень серьезно. В этой связи летом 2006 года Комиссия одобрила постановление ЕС (*Commission Regulation/EC, No 1287/2006 of August 2006*), касающееся практических мер по унифицированному "воплощению" директивы MiFID.

К слову сказать, не так часто в практике ЕС вслед за директивой следует "внедряющее" постановление. В данном случае сложность проблемы финансовых инструментов настоятельно требовала этого. Именно в этом постановлении и был установлен официальный срок повсеместного в ЕС внедрения MiFID — 1 ноября 2007 года. За исключением пары статей, которые вступили в силу уже с 1 июня с.г., это касается, например, регистрации всех финансовых инструментов и публичного ознакомления с ними в странах ЕС (ст. 11). А также введения в сети консолидированного регистра Европейским Комитетом Регуляторов ценных бумаг всех сделок с акциями и облигациями, на основе сведений из стран ЕС (ст. 34, п. 5 и 6).

Но подробнее о MiFID и внедряющем постановлении — в следующем номере *БК*. •

Беларуси присвоены международные рейтинги

Ольга Павук

В преддверии Третьего Белорусско-Латвийского инвестиционного форума, который пройдет в Риге в октябре, *БК* встретился с Послом Республики Беларусь в Латвии Александром Герасименко.

***БК*: Уважаемый г-н посол, оцените сегодняшнее состояние экономики вашей страны.**

Александр Герасименко: Экономический профиль Беларуси в 2007 году достаточно серьезно изменился под влиянием сразу нескольких внешнеэкономических факторов.

И в первую очередь, за счет существенного роста стоимости поставляемых Беларуси российских энергоносителей. Это вызвало неизбежную корректировку экономических показателей работы наших предприятий, потребляющих в качестве энергоносителей российский газ, а также использующих российскую нефть для производства нефтепродуктов.

Помимо этого можно отметить замедление в первом полугодии роста цен на нефтепродукты на основных экспортных рынках, из-за чего снизилась доля торговли Беларуси со странами ЕС и объем экспорта Беларуси в эти страны в стоимостном выражении, а также практически полное прекращение экспорта Беларусью нефти собственной добычи.

Среди других факторов можно назвать временную приостановку Евросоюзом торговых льгот для Беларуси (решение вступило в силу в середине июня 2007 г.), что отразится на объеме белорусского экспорта в этом направлении во второй половине года.

Это, как видите, внешние, не совсем благоприятные факторы, которые оказывают свое влияние на экономику Беларуси. Однако достигнутый за последние годы высокий уровень устойчивости нашей экономики позволяет в новых условиях хозяйствования оперативно провести необходимые корректировки для ее дальнейшего развития, диверсифицировать экспорт, а за счет сокращения издержек при поставках сохранить конкурентоспособность белорусских изделий. И это нам удается.

Судите сами. Прогнозом на этот год предусмотрен рост ВВП на 8—9%, за 9 месяцев — 8,3%, фактически за 8 месяцев он составил 8,5% в сопоставимых ценах. Ожидается такой же уровень роста ВВП за весь год.

Министерство экономики Беларуси уже подготовило прогноз роста ВВП на 2008 год, который предусматривает сохранение темпов экономического роста в стране на уровне 8—9%.

Промышленное производство за 8 месяцев увеличилось в сопоставимых ценах на 7,7%, особенно высокий рост наблюдается на предприятиях машиностроения и металлообработки (+13%).

Рост выпуска сельхозпродукции составил 6,3%. Мы практически полностью обеспечиваем себя основными продуктами питания и закупаем за рубежом только то, что не может быть выращено или добыто в стране (например, морская рыба, южные фрукты и овощи).

Экономическую ситуацию в стране наглядно характеризует рост розничной торговли на 16,8%. В структуре объема розничного товарооборота предприятия частной собственности обеспечили 81,8% продаж, предприятия госсобственности — 15% и остальные — иностранные предприятия.

По итогам 7 месяцев энергоемкость ВВП снизилась на 12,2% при запланированных годовых параметрах уменьшения на 6—7%. Решениями правительства предусмотрено обеспечить снижение энергоемкости ВВП к 2010 году на 31%, к 2015 — на 50%, к 2020 — на 60%.

Эти цели потребуют реализации целого комплекса мероприятий, включая подтверждение как отечественной, так и импортной продукции по показателю энергоэффективности, разработана программа использования альтернативных видов энергии, включая ветроэнергетику.

Анализом экономического развития Беларуси занимаются многие международные эксперты, которые работают или в постоянных представительствах в стране, или в рамках периодически организуемых миссий. Совсем недавно эксперты Всемирного банка обнародовали свои выводы, содержащие позитивные оценки развития белорусской экономики, отметив хорошие темпы роста даже в условиях роста цен на энергоносители.

Разрабатывается новая стратегия Всемирного банка по работе в Беларуси, которая будет принята в ноябре текущего года. Определены три основных направления, которые будут поддержаны этой международной финансовой структурой: мероприятия по повышению энергоэффективности, повышению качества воды и защите окружающей среды, включая эффективную переработку отходов.

Среди позитивных процессов, влияющих на дальнейшее развитие нашей экономики, следует отметить присвоение Беларуси кредитных рейтингов сразу двумя ведущими международными рейтинговыми агентствами (*Standard&Poor's* и *Moody's Investors Service*). Все рейтинги имеют прогноз "стабильный".

В качестве факторов, повлиявших на результаты оценок, аналитики агентства *Standard&Poor's* называют стабильно высокие темпы роста экономики, низкий уровень госдолга, существенный экономический потенциал страны, успехи в борьбе с инфляцией, высокий для стран СНГ уровень жизни населения, а также наличие квалифицированной рабочей силы. Подчеркивается, что потенциал страны позволяет в ближайшем будущем улучшить рейтинговую отметку.

В свою очередь, эксперты агентства *Moody's* отмечают "макроэкономические успехи Беларуси, достигнутые в последние 5 лет" и наличие в стране предприятий "мирового класса".

Эти события произошли только месяц назад, и мы надеемся, что это приведет к дальнейшему притоку иностранных инвестиций, в

том числе прямых. До этого периода мы жили в основном за счет собственных инвестиционных ресурсов, которых, конечно, недостаточно для дальнейшего развития экономики. Теперь, после получения кредитных рейтингов, можно значительно уменьшить расходы по обслуживанию внешнего долга, кроме того, ожидаются позитивные процессы в работе банковской системы страны.

По мнению Министра финансов Беларуси, в следующем году мы впервые разместим еврооблигации, а это уже совсем иные механизмы привлечения ресурсов для финансирования бюджета и государственных программ.

Иностранные инвесторы значительно увеличили свою активность на белорусском рынке уже с начала этого года. Так, в первом полугодии объем привлеченных зарубежных инвестиций увеличился в сравнении с аналогичным периодом 2006 года в 2,3 раза и составил 2,3 млрд. долларов. Прямые инвестиции в общем объеме составляют 21,9%, остальные — это банковские кредиты и займы финансовых структур. Аналитики считают, что основным фактором, приведшим к такому инвестиционному буму, является масштабная модернизация производственных мощностей.

Те неблагоприятные факторы, которые отмечены в начале разговора (рост цен на энергоносители), привели к снижению рентабельности реализованной продукции до 13,1% (против 13,8% в прошлом году и прогнозе на год — 14,5%). В топливной промышленности рентабельность "рухнула" до 7% в первом полугодии 2007 г., а рентабельность переработки нефти на НПЗ в среднем составила только 5%.

Вместе с тем промышленные предприятия успешно преодолели этап адаптации к условиям новых цен на энергоресурсы, в среднем рентабельность в промышленности за полугодие составила 17,1%.

В текущем году отмечаются высокие темпы инновационного развития, внедрены в производства "прорывные" технологии, введены в строй крупнейшие производства. Например, новый трубный цех на Белорусском металлургическом заводе.

Не совсем довольны мы уровнем инфляции, которая за последние 12 месяцев достигла уровня 7,2%. Здесь также заметно влияние роста цен на энергоносители, что привело к росту цен на электроснабжение и газоснабжение на 20%, выросли цены и на другие энергоресурсы, например, на дрова (+23%). Кроме того, значительно подорожал цемент (+30%), так как это очень энергоемкое производство. Конечно, подросли цены на продукты питания, в основном на фрукты и овощи, которые выращиваются в теплицах.

Белорусская экономическая модель ориентирована на заботу и внимание к гражданам, их социальную защиту. Эта направленность проявляется даже сейчас, когда экономика столкнулась с определенными трудностями. Вот яркий пример — с 1 сентября на 7,5% повышены трудовые пенсии, кроме того, очередное повышение намечено с 1 ноября текущего года. Для справки, в июле средний размер пенсий в стране составил 278,7 тыс. бел. руб. (130 долларов).

Рост реальной зарплаты за полугодие составил 10%, реального размера пенсии — 10,1%. Для справки, средний размер зарплаты составил в эквиваленте 330,7 доллара.

Анализируя новые экономические тенденции в Беларуси, следует отдельно остановиться на вопросах трудовых ресурсов. В последние годы приходится часто слышать вопросы о возможности ввоза в Латвию рабочих из Беларуси. Однако в настоящее время Беларусь также начинает испытывать недостаток рабочих рук. Как и в Латвии, особую потребность испытывают строительные организации, особенно в Минске. Потребность в дополнительных трудовых ресурсах оценивается на уровне 5 тыс. человек в год.

Уровень безработицы в стране составляет всего 1% от экономически активного населения, на начало года он составлял 1,2%, а год назад — 1,4%.

Следует также отметить положительное сальдо внешней миграции в Беларуси. Если в 1990 году внешняя миграция имела отрицательное сальдо, то затем в страну стали больше приезжать иностранцы или возвращаться ранее уехавшие. К настоящему времени количество прибывших в Беларусь превышает число выехавших за ее пределы. Только за прошедшие полгода в страну прибыло 6980 человек, а выехало 4280. Следует отметить возвращение на родину высококвалифицированных специалистов и перспективных научных работников, долго проработавших за границей по контрактам.

К числу позитивных тенденций следует также отнести уменьшение оттока населения из сельской местности.

***БК*: Как развивается внешняя торговля с европейскими странами, в том числе со странами Балтии? Что продает Беларусь в Европу?**

А. Г.: В начале 90-х годов в структуре белорусского экспорта преобладали поставки продукции в Россию (до 80%), в последние годы региональная структура существенно изменилась. На фоне постоянного роста экспорта темпы его прироста в европейские страны превышали темпы роста в Россию, и по результатам прошлого года пропорции в структуре внешней торговли составляли: Россия — 34,7%, ЕС — 45,5%.

По данным таможенной статистики, за 7 месяцев текущего года Беларусь увеличила объем внешней торговли товарами на 19,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — до 27,8 млрд. долларов. Экспорт составил 12,88 млрд. долларов (+16,5%), импорт — 14,9 млрд. (+23,9%).

В торговле со странами СНГ сальдо сложилось отрицательное в размере 3,87 млрд. долларов, со странами вне СНГ — положительное в размере 1,8 млрд.

В товарной структуре белорусского экспорта наибольший стоимостной объем имеют следующие товары, так называемая "первая пятерка":

- нефтепродукты — 31,1% общего объема экспорта,
- калийные удобрения — 6,3%,
- тракторы и седельные тягачи — 5,2%,
- прутки и полуфабрикаты из железа или нелегированной стали — 4,3%,
- грузовые автомобили — 3,6%.

Увеличение общего стоимостного объема белорусского экспорта произошло по всем товарам, традиционно занимающих основные позиции в экспорте страны, кроме нефтепродуктов.

Одной из значимых тенденций текущего года является рост экспорта калийных удобрений (+73,7% или +286,9 млн. долларов, на фоне значительного снижения поставок в 2006 году).

Экспорт в страны ЕС возрос на 6,4% до 5,9 млрд. долларов, и следует отметить некоторое снижение динамики экспорта в эти страны по сравнению с предыдущими годами, когда рост составлял от 20 до 30% ежегодно.

Основной экспортной статьей Беларуси в страны ЕС в текущем году (7 месяцев) по-прежнему были нефтепродукты, на долю которых пришлось 54,6% общего объема белорусского экспорта в этом направлении. Общий стоимостной объем экспорта нефтепродуктов в страны ЕС составил 3,2 млрд. долларов, снизившись на 0,9%.

Обращу внимание, что доля калийных удобрений, занимающих второе место в общем объеме экспорта Беларуси, в страны ЕС очень мала из-за действия специальных антидемпинговых пошлин, введенных Евросоюзом еще в начале 90-х годов и продолжающих действовать для "старых" членов ЕС до сих пор.

Следующими ведущими позициями по экспорту в европейские страны являются продукция металлургии (в основном полуфабрикаты и прутки из железа или нелегированной стали), тракторы и седельные тягачи, нефтяные газы, шины и покрышки для тракторов и автомобилей.

В товарной структуре нашего импорта особой строкой выделяются энергоносители

— более 30% всего ввозимого в страну объема зарубежных товаров. И нашим главным партнером по поставкам этой продукции является Россия.

В пятерку импортных товаров (имеющих максимальный стоимостной объем в товарной структуре) вошли:

- сырая нефть — 23,1%,
- нефтяные газы и газообразные углеводороды — 8,4%,
- легковые автомобили — 4,4%,
- нефтепродукты — 1,3%,
- двигатели внутреннего сгорания — 1,2%.

***БК*: Как продвигается вопрос о приобретении РБ собственной инфраструктуры в Вентспилсском порту, какова сегодня ситуация с перевалкой через Вентспилс калийных удобрений?**

А. Г.: В последнее время всерьез рассматриваются вопросы совершенствования транзитного бизнеса и организации доставки растущих объемов белорусского экспорта до зарубежных покупателей. Эта проблема требует комплексного решения, в том числе и по приобретению собственной инфраструктуры в портах.

Однако не в наших правилах забегать вперед.

К решению этого вопроса, как и всех других, мы подходим системно. В этом году завершена разработка концепции создания транспортно-логистической системы, которая предполагает как формирование транспортно-логистических центров на территории Беларуси, так и их соединение в единую систему с учетом продвижения наших товаров на международные рынки. Исследуются возможности взаимосвязи всех звеньев этой системы.

Этот глобальный проект, безусловно, представляет интерес для зарубежных инвесторов. Например, одна транспортная компания Бельгии уже рассматривает возможность создания в Беларуси складских помещений для автомобильных и железнодорожных грузов, имеются интересные предложения и от российских инвесторов.

Как мне кажется, морские порты Латвии достаточно привлекательны и удобны для нас, свидетельством тому являются высокие показатели по транзиту белорусских грузов через Латвию. Наработан хороший уровень партнерства в этой сфере. Поэтому реализация указанной концепции неизменно затронет и транзитную инфраструктуру Латвии, однако пока еще трудно сказать, какие конкретные проекты и в каком формате получат свое развитие.

Приобретение портовой инфраструктуры не самоцель, а логическое продолжение всей транзитной цепочки по доставке товаров на зарубежные рынки. Для того чтобы вся эта цепочка работала результативно, необходимо обеспечить эффективную работу каждого звена.

Беларусь постепенно осваивает новые виды деятельности, которые не были характерны для страны, не имеющей прямых выходов к морю. У нас уже работают несколько транспортных компаний, занимающихся морскими перевозками. В этом году они на треть увеличили свои объемы и будут дальше развивать свою деятельность. Это тоже звенья комплексного решения.

В 2005 году создана Белорусская калийная компания, которая уже уверенно работает на международных рынках, осуществляя продажу белорусских калийных удобрений. За два года компания, несмотря на значительные трудности, сумела освоить новые рубежи, в текущем году экспорт увеличился на 47% до 5 млн. тонн, заключены новые контракты по хорошим ценам. Это позволило более чем на треть увеличить производство калийных удобрений в 2007 году.

В мае текущего года создана Белорусская нефтяная компания (БНК), работа которой на внешних рынках будет построена аналогично Белорусской калийной компании (БКК). Основная задача новой внешнеторговой структуры — осуществление поставок белорусских нефтепродуктов зарубежным покупателям. Основными видами деятельности БНК является оптовая закупка нефти, ее переработка на НПЗ Беларуси и реализация нефтепродуктов на экспорт.

Для этого компаниям предоставлены определенные льготы, особенно при организации международных перевозок грузов морским транспортом.

Приобретение портовой инфраструктуры — это уже следующий этап, и я считаю, что он неизбежен. Спрос на белорусские калийные удобрения и продукты нефтепереработки в мире растет, а Беларусь является крупнейшим их производителем.

В год в Беларуси добывается более 8 млн. тонн калийных удобрений (запасов калийных удобрений в Беларуси по существующим технологиям добычи хватит на 500 лет), и перерабатывается в современные нефтепродукты около 23 млн. тонн нефти.

По перевалке калийных удобрений через Вентспилсский порт хочу отметить, что это самый приспособленных для таких целей порт, способный без задержек и качественно обработать белорусские грузы, и мы, естественно, заинтересованы в работе с ним. В год через этот порт нашим покупателям направляется от 3 до 3,5 млн. тонн белорусских калийных удобрений, и мы готовы объемы перевалки наращивать.

***БК*: Какова роль Латвии в экономике Республики Беларусь? Назовите основные позиции в структуре экспорта и импорта.**

А. Г.: Роль Латвии для Беларуси не ограничивается только взаимоотношениями во взаимной торговле. Хотелось бы отметить наши взаимовыгодные партнерские связи по всем направлениям экономического сотрудничества, включая сотрудничество в инвестиционной, транзитной, научно-технической сферах.

При этом следует отметить, что, с точки зрения морского транзита, Латвия является самым значимым нашим партнером. Во многих интервью я уже отмечал, что значительная доля (по экспертным оценкам — до 80%) белорусских экспортных грузов, которые транспортируются в другие страны морским путем, проходят транзитом через территорию Латвии.

О транзитном потенциале нашего сотрудничества можно судить даже по таким показателям, как объем железнодорожных перевозок. Так, за первое полугодие 2007 года в направлении Латвии *Белорусская железная дорога* перевезла 7,2 млн. тонн экспортных грузов, что составляет 42,6% от всего объема перевозок нашей железной дорогой. При этом в направлении России перевезено только 16% грузов (наш главный торговый партнер), в Литву — 21,3%. В своем большинстве эти грузы доставлены в морские порты Латвии для дальнейшего транспортировки нашим зарубежным партнерам. А ведь еще ряд белорусских грузов доставляется в морские порты автомобильным транспортом.

Доля белорусских грузов, перевозимых *Латвийской железной дорогой*, превышает одну треть всего грузооборота. Латвийские морские порты на одну четверть загружены нашими грузами.

Мы видим большие перспективы в развитии своей экономики, которая отличается высокой степенью открытости, а это означает, что будут расти наши экспортные поставки. Следует отметить, что экономический рост сопровождается ростом благосостояния населения, а с учетом нашей социально ориентированной экономики вполне оправданно можно ожидать увеличения поставок импортных потребительских товаров. Например, уже в этом году значительно увеличился импорт легковых автомобилей, которые мы не производим. Таким образом, мы видим, что наше сотрудничество в транзитной сфере будет только углубляться, и мы готовы садиться за стол переговоров и обсуждать вопросы согласования конкурентных тарифов, рассматривать проекты развития транзитной инфраструктуры, в том числе и в морских портах. Но хочу отметить, что это уже задачи конкретных деловых партнеров с обеих сторон, которым посольство всячески содействует в установлении и развитии контактов.

Несколько цифр, которые характеризуют уровень нашего инвестиционного сотрудничества. На протяжении последних трех лет Латвия входит в первую десятку наших основных стран-партнеров по инвестированию в экономику Беларуси. Начиная с 2005 года ежегодно из Латвии в Беларусь приходит более 100 млн. долларов (в 2006 году — 151 млн.). Такая же сумма ожидается в текущем году. Есть более 500 примеров создания совместных предприятий как в Латвии, так и в Беларуси. Не буду даже называть точные цифры, не это сейчас главное. Гораздо более значимые перспективы мы видим в ближайшем будущем.

9 октября в Риге откроется очередной двусторонний инвестиционный форум, на котором мы ожидаем участия более 150 специалистов из Беларуси и Латвии. Уже сформирована программа этого мероприятия, по которой можно судить о новых перспективных направлениях инвестиционного сотрудничества. Целые секции будут посвящены вопросам взаимных инвестиций и презентации проектов в транзитной и банковской сферах. Интересные проекты будут презентованы со стороны *Рижского свободного порта*, ожидается выступление от *Латвийской железной дороги*. Практически все основные белорусские отрасли подготовили целые пакеты предложений по созданию совместных производств в Беларуси или привлечения латвийских инвесторов к реализации проектов. В частности, помимо проектов в промышленной сфере, деревообработке, которые являются более традиционными для совместной реализации, впервые в Латвии будет проведена презентация Парка высоких технологий — это наш аналог Силиконовой долины. Подготовлены предложения по проектам в туристической и транзитной отраслях, в которых заинтересованы белорусские регионы.

В последние годы мы все более отчетливо видим растущую заинтересованность белорусских и латвийских предприятий в развитии производственной кооперации. С 2005 года в Латвии осуществляется сборка белорусских автомобилей "МАЗ", пока, правда, в небольших объемах. В настоящее время прорабатывается вопрос организации в Латвии сборки белорусских автобусов. Эти проекты являются яркой демонстрацией позиции Латвии в качестве своего рода связующего звена между Евросоюзом и Восточной Европой. Именно в рамках таких проектов реализуется концепция организации конечной сборки конкурентоспособной продукции на территории Латвии для дальнейшего беспрепятственного продвижения на европейских рынках.

Динамично развивается сотрудничество между *Рижским вагоностроительным заводом* и целым рядом белорусских промышленных предприятий. В этом году подписан договор на начало поставки в Латвию белорусских лифтов, которые совсем недавно получили европейские сертификаты и теперь могут, как и раньше, быть широко представлены на латвийском рынке.

Давние и весьма плодотворные связи установились между белорусской *Милавицей* и лиепайским предприятием *Lauma* по производству и продажам женского белья.

С большой надеждой мы ждем возобновления полномасштабного сотрудничества предприятий фармацевтической отрасли, которые в прежние времена имели устойчивые партнерские связи.

В этом году в Беларуси создана новая структура — Конфедерация промышленников и предпринимателей, которая сегодня объединяет 19 организаций. Руководитель конфедерации примет участие в визите и готов подписать договор о сотрудничестве с Латвийской конфедерацией работодателей и нанимателей. Этот документ закрепит конкретные условия и направления совместных усилий по содействию в контактах между деловыми кругами двух стран, а значит, станет дополнительным механизмом для развития взаимовыгодного сотрудничества.

О результатах взаимной торговли я намеренно хочу сказать в завершении нашего разговора. Взаимный товарооборот в 2006 году составил более полумиллиарда долларов и побил все рекорды с момента установления двусторонних экономических связей. Однако в этом году мы наблюдаем исключительную ситуацию, когда полумиллиардный рубеж взаимной торговли преодолен за 7 месяцев. При этом хочу отметить, что рост поставок наблюдается практически по всем основным группам товаров, традиционно вовлеченных в товарооборот.

Из Беларуси в Латвию поставляются нефтепродукты (до 60% латвийского рынка дизельного топлива), продукция лесной отрасли и деревообработки, черные металлы и изделия из них, тракторы, автомобили, погрузчики, сельскохозяйственные агрегаты, широкая гамма промышленных товаров (комплектующих, деталей, станков, оборудования, инструментов), мебель, швейные изделия, трикотаж, обувь, косметика, крепкие спиртные напитки (кстати, всегда получают самые высокие призы на выставке "Riga-Food").

Из Латвии мы ввозим продукты питания (мороженая рыба), лекарства, медицинское оборудование, вагоны электричек и дизель-поездов, промышленную продукцию, текстиль, корма для животноводства.

***БК*: Чем удивит Беларусь рижан во время традиционной осенней выставки белорусских товаров в Латвии?**

А. Г.: В этом году в Латвии не будет Национальной выставки, она проводится через год (2004, 2006 и следующая — в 2008 году). Однако на эту осень запланировано проведение трех традиционных двусторонних мероприятий экономического характера: Третий Белорусско-Латвийский инвестиционный форум; Третье заседание Межправительственной Белорусско-Латвийской комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству; визит белорусских деловых кругов в Латвию по линии сотрудничества между торгово-промышленными палатами двух стран.

Первые два мероприятия пройдут одновременно в период с 8 по 10 октября текущего года, визит деловых кругов — после 15 октября т. г.

Форум будет проходить в гостинице *Maritim* 9 октября, в церемонии официального открытия примут участие сопредседатели Межправкомиссии с двух сторон: министр экономики Республики Беларусь **Николай Зайченко**, государственный секретарь Министерства экономики Латвии — **Каспарс Герхардс**.

Мы ожидаем приезда на форум и комиссию белорусской делегации в составе более 50 человек.

Белорусско-Латвийская межправкомиссия регулярно проводит свои заседания, принимаемые решения традиционно являются результативными для углубления сотрудничества. Между нашими странами уже сформирована нормативно-правовая база, являющаяся основой для взаимовыгодных деловых связей. Вместе с тем на каждом заседании подписываются дополнительные соглашения и принимаются двусторонние решения, конкретизирующие условия для сотрудничества и выхода на новые направления.

Например, на каждом заседании подписываются новые договоры или протоколы в области сертификации и стандартизации, благодаря которым все новые товары и услуги включаются в двусторонний товарооборот. Также традиционно на заседаниях принимаются решения в области транзита и транспорта. Хороший задел и перспективы имеет научно-техническое сотрудничество. Два года назад подписано соглашение по сотрудничеству в лесной отрасли, в начале этого года составлен очень подробный и конкретный план работы между организациями и предприятиями этой отрасли. Наши туристические организации создали совместный комитет, который также регулярно принимает решения по реализации совместных проектов в своей отрасли. Это только часть примеров, о которых можно говорить еще долго.

Уже подготовлен проект повестки дня предстоящего заседания Межправкомиссии, решения которой послужат основой для дальнейшего взаимодействия. •

Знакомая незнакомая страна

Анжела Ржищева,
Латвия

Чистые, ухоженные и зеленые города, обработанные сельхозугодья, работающие промышленные предприятия, развивающаяся инфраструктура СЭЗ — такой предстала перед нами Беларусь в ходе пресс-тура для латвийских журналистов.

Мероприятие организовало Посольство Республики Беларусь в Латвии во взаимодействии с Ассоциацией "D.V.I.N.A." В течение четырех дней мы побывали в Гродно, Минске, Витебске, Полоцке, Новополоцке: встречались с представителями местной администрации, знакомились с деятельностью предприятий, СЭЗ, хозяйственных и социально-культурных объектов, туристической инфраструктурой.

Программа пребывания в Беларуси была настолько обширной и насыщенной, что одной публикации не хватит, чтобы рассказать обо всех объектах. *БК* поделится самыми яркими впечатлениями.

НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ

Согласно информации Всемирного банка, начиная с 1996 года белорусская экономика демонстрирует устойчивый рост: в 1996—2004 годы прирост ВВП составил 7,4%, или в среднем 6,6% в год. За последние четыре года экономический рост в Беларуси составлял 9—11% в год. За 2006 год ВВП увеличился на 9,9%, при этом инвестиции в основной капитал возросли на 31,4%. В текущем году также наблюдается опережающий рост инвестиций: по итогам четырех месяцев вложения в основной капитал увеличились на 25,1% при росте ВВП на 8,7%.

По оценкам экспертов, ныне экономика Беларуси подошла к качественно новому этапу развития. Для сохранения тенденции высокого экономического роста в стране необходимо интенсивное обновление основных фондов белорусских предприятий. Широкомасштабные инвестиционные программы, исчисляющиеся сотнями миллионов долларов, реализуются на крупных валообразующих предприятиях, средних заводах и фабриках, в большинстве из них контрольный пакет акций принадлежит государству.

Мы побывали на предприятиях *Гродно Азот*, *Гродномолкомбинат*, на *Витебском ковровом заводе*, на *Новополоцком НПЗ*. Везде применяются современные эргономичные технологии. На уровне и заработная плата — порядка 600 долларов (брутто). Любопытный штрих — зарплата руководства белорусских предприятий не может быть более чем в 3,5 раза выше среднего уровня зарплат работников.

Поначалу резало слух, когда местные руководители настойчиво рассказывали об удоях (6,2 литра) и центнерах (57—70!) с гектара. Но когда мы продегустировали продукцию *Гродномолкомбината* — стопроцентно натуральную, без "стабилизирующих добавок" и прочих "Е", а также *Гродненского мясокомбината* — со вкусом мяса, осознали, что секрет успеха белорусских пищевиков все-таки в стабильном сельском хозяйстве. К примеру, *Гродномолкомбинат* содержит 1,5 тыс. голов крупного рогатого скота. Производимые масло и сыры идут на экспорт.

В целом по Беларуси в 2006 году село получило около 1,4 млрд. долларов субсидий, в Фонде поддержки сельхозпроизводителей есть специальный налог — 2% от прибыли. Невольно возникает сравнение с латвийскими сельхозугодьями, которые финансируют, чтобы они прекращали свою деятельность.

Еще один характерный пример: СПК *Прогресс-Вертелишки* (экс-колхоз), ныне — товарищество, где 30% основных фондов находится в ведении членов СПК, а 70% — контролирует правление. Здесь по современным технологиям обрабатывают землю (600 га отдано под сахарную свеклу, 240 га — под фруктовый сад), содержат 12,5 тыс. голов крупного рогатого скота, 600 лошадей (оборудована современная конная база), работает столярно-художественная мастерская (изготавливают оригинальные сувениры из керамики и кованые произведения искусства), разводят норок и шьют из них модные шубы, шапки, сумки (коллекцию СПК, представленную на одном из рос-

Во время пресс-конференции на ОАО Нафтан.

сийских конкурсов, высоко оценил модельер **Вячеслав Зайцев**, среди заказчиц — жены российских олигархов). 60% продукции СПК поставляет в Россию: цельное и сухое молоко, говядину, птицу, лошадей, меховые изделия.

На вопрос, как удерживают кадры, и в частности молодежь, обладатель Золотой Звезды Героя Беларуси, председатель СПК **Василий Ревяко** удивленно ответил: "Люди сами от нас не уходят. Приличная зарплата, социальные гарантии — к примеру, этим летом за счет СПК 120 человек ездили отдыхать на Черное море, льготный кредит на строительство жилья, а после 20 отработанных лет член СПК получает квартиру в собственность".

В каждой области Беларуси в год строится по три-пять агрогородков. За государственный счет протягивают водопровод, газ и канализацию, приводят в порядок фасады домов и устанавливают однотипные заборы. Предоставляются льготные ипотечные кредиты (3% годовых при инфляции в 8,7% в год, сроком на 40 лет). Сильная сторона белорусских промышленных предприятий — наличие собственных санаториев и профилакториев, где отдыхают сотрудники.

БОЛЬНОЙ ВОПРОС — РОСТ ЦЕН НА ГАЗ И НЕФТЬ

Как отмечали представители местной администрации и руководители предприятий, "газовая и нефтяная тема" — одна из самых волнующих и обсуждаемых в Беларуси. В конце ав-

густа этого года МВФ опубликовал отчет, в котором отметил, что рост ВВП в стране во многом зависел "от благоприятных цен на российские энергоресурсы". Рост цен на импортируемые энергоресурсы может привести к снижению роста ВВП в стране на 10—15% к 2012 году.

Вместе с тем специалисты МВФ отмечают, что Беларусь добилась значительных успехов в развитии экономики благодаря тому, что "государство перераспределяло по всей экономике" излишки средств, образовывавшиеся за счет благоприятных цен на российские энергоресурсы.

Ныне в Беларуси действует программа сбережения энергоресурсов. Причем как на промышленных предприятиях, так и в органах местной власти, в магазинах, на предприятиях общепита (лампочки советского образца заменяют на более экономичные).

КАК НАФТАН УДЕРЖИВАЕТСЯ НА ПЛАВУ

Побывали мы и на флагмане белорусской экономике — Новополоцком НПЗ — АОА *Нафтан*. Построенный в 1963 году, он реконструирован в соответствии с международными стандартами.

"Пуск технологических установок, входящих в комплекс гидрокрекинга, подвел черту в реализации программы "Нафтан 1999—2003", — отметил зам. главного инженера ОАО *Нафтан* **Вячеслав Зубович**, который провел для нас экскурсию по НПЗ. — В результате получено дизельное топливо с ультранизким содержанием серы менее 0,001%, соответствующее спецификации Euro 5".

"Программа "Нафтан 2005—2010" позволит увеличить объем перерабатываемой нефти до 12 млн. тонн в год, довести глубину переработки нефти до 90—95%, привести качество выпускаемых видов топлива в полное соответствие с европейскими спецификациями, улучшить энергетику предприятия, модернизировать объекты общезаводского хозяйства, — подчеркнул гендиректор *Нафтан* **Вячеслав Якушев**. — Широкомасштабная реконструкция становится возможной благодаря реализации целого ряда смелых технологических решений, направленных на улучшение качественных характеристик выпускаемой продукции, и в первую очередь дизельного топлива — основного экспортного продукта ОАО *Нафтан*. Недаром более 70% выпускаемой продукции реализуется в страны Евросоюза".

Руководство *Нафтан* не скрывает, что производительность на предприятии ниже, чем на аналогичных западных НПЗ (после повышения цен на нефть в России она снизилась в 10 раз!). Продукты нефтепереработки конкурентоспособны за счет более дешевой уральской нефти и небольших зарплат (к примеру, операторы установок получают до 800 долларов). Посетовал В. Якушев и на объекты социальной инфраструктуры, которые предприятию становится содержать все тяжелее, и оно постепенно будет передавать их на баланс местной администрации и государства.

На вопрос о возможной продаже долей ОАО *Нафтан,* В. Якушев пожал плечами: мол, 99,8% акций предприятия принадлежат государству, ему и решать.

СТАБИЛЬНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ

Согласно отчету Европейского банка реконструкции и развития, в Беларуси наиболее низкий из всех стран СНГ уровень материальных потерь бизнеса, связанных с наличием криминальной среды и решением бюрократических вопросов. Доля населения, проживающего за чертой бедности, — менее 2% (в Латвии этот показатель составляет 11,5%, в Литве — 6,9%, в

LIEPA SKOPIŅA BORENIUS

Бюро присяжных адвокатов

ул. Лачплеша 20а
LV-1011 Рига
Латвия

+371 67 201 800
advokati@borenius.lv
www.borenius.lv

России — 7,5%, в Украине — 31,4%). Самая высокая из стран бывшего Союза доля расходов на здравоохранение — 4,9% ВВП; один из самых высоких уровней расходов на образование — 6,1% ВВП. Средняя заработная плата в текущем году составляет порядка 300—500 долларов.

Представители местной администрации подчеркивали, что немаловажным шагом является переосмысление роли и

Директор Союз Кабель Сергей Галактионов (в центре) признался, что осенью этого года предприятие планирует провести презентацию в Латвии, а до конца года начать завоевывать рынок Балтии.

места частного бизнеса в государстве. Увеличение доли населения, производящего ВВП, в основном должно происходить за счет открытия новых частных предприятий.

В этой связи в Беларуси — "зеленая улица" для инвесторов. Как в рамках СЭЗ, где предоставляются серьезные налоговые и таможенные льготы, так и в секторе торговли и туризма.

Мы побывали на СЭЗ "Гродноинвест". Она создана в 2002 году и состоит из четырех участков общей площадью 1045,9 га. Ныне здесь работают 39 резидентов. Земли, предназначенные под строительство предприятий, занимают площадь 351 га и предлагаются как в черте города, так и в Гродненской области.

10 земельных участков площадью от 0,5 до 3,5 га, расположенные в северной части Гродно и предназначенные под застройку, обеспечены всеми инженерными коммуникациями и подъездными путями. В настоящее время продолжается обустройство строительных площадок инженерной инфраструктурой. Администрация "Гродноинвест" оказывает содействие в аренде или приобретении в частную собственность 143,1 кв. м свободных площадей и объектов незавершенного строительства на действующих предприятиях в Гродно. Узнать о новых тендерах можно на сайте www.grodnoinvest.com

В рамках пресс-тура мы посетили три предприятия Гродненской СЭЗ. Белорусско-американское СП ЗАО *Биган*, специализирующееся на производстве колбасной оболочки с нанесением флексопечати (84% акций предприятия контролирует американская сторона), расположено на 1446 га, здесь заняты 24 человека, ежемесячно выпускается 1500 км колбасной оболочки.

Белорусско-шведское СООО *Элефант и К* (51% контролирует белорусская сторона), специализируется на ремонте автобусов и грузовых автомобилей, здесь заняты 60 человек.

Недавно открылся цех по производству консервов *Гродфуд* — польско-белорусское предприятие (99% составляет иностранный капитал). Здесь трудятся 120 человек.

С учетом выгодного географического положения Гродненская СЭЗ ждет инвесторов из стран Балтии. Пока здесь работают только два предприятия: литовское — *Эдмундас и компания*, специализирующееся на производстве верхней одежды, и эстонское — *РОСЕТТА ГРУПП*, занимающееся изготовлением мягкой мебели.

СЭЗ "Витебск" создана в 1999 году, сроком на 30 лет, ее общая площадь составляет 1091,7 га. Как отметил глава администрации **Леонид Шевченко**, ныне на территории СЭЗ "Витебск" работает 31 резидент, имеется 337,4 га свободных земельных участков под новое строительство. Более подробную информацию можно получить на сайте www.fez-vitebsk.com

Увы, страны Балтии пока не являются серьезными инвесторами, хотя представительства СЭЗ "Витебск" имеются в Литве и Эстонии. Капитал инвесторов из Литвы составляет всего 2,2%, остальной приходится на вложения бизнесменов из Англии (20,6%), России (20,6%), Германии (15,9%), США (17,9%) и пр. Работала в СЭЗ "Витебск" и одна латвийская компания, специализировалась на деревообработке, но года три назад прекратила деятельность.

Производственная база Союз Кабель построена на основе современного финского оборудования Nextrom OY.

Мы побывали на одном из предприятий СЭЗ "Витебск" — *Союз Кабель*. Это компания с 100% российским капиталом, специализирующаяся на производстве оптических кабелей для взаимоувязанной сети связи России, стран СНГ и зарубежья. Здесь трудится команда ИТР из России, рабочие — местные. Производственная база построена на основе современного финского оборудования *Nextrom OY*. На предприятии имеется единственная в Беларуси аккредитованная лаборатория, которая позволяет испытывать волоконно-оптический кабель на стойкость к циклической смене температур и механическим нагрузкам, а также измерять его электрические параметры.

Как признался директор *Союз Кабель* **Сергей Галактионов**, осенью этого года предприятие планирует провести презентацию в Латвии, а до конца года — начать завоевывать рынок Балтии.

Инвесторов ждет реконструированный за 18 млн. долларов живописный Августовский канал со шлюзами, тихими островками и прогулочными судами. На расположенных по обе стороны канала землях можно строить гостиницы, SPA, развлекательные комплексы. Есть предложения и для латвийских производителей. В Минском торговом центре "Столица" имеется два свободных помещения для магазинов, руководство было бы радо видеть здесь латвийские, литовские или эстонские товары. Словом, Беларусь открыта для сотрудничества.

Рига — Гродно — Минск — Витебск — Полоцк — Новополоцк — Рига.

Две Родины под одним небом

Белорусская община в Латвии — крупнейшая в Балтии, 90 тыс. человек. Общества и творческие коллективы начали создаваться по всей Латвии еще с 1990 года, активно действует Ассоциация предпринимателей белорусов Латвии "Беларускі шлях", а 17 мая 2003 года стало днем рождения Союза общественных объединений белорусов Латвии, ныне Союз белорусов Латвии (СБЛ).

Валентина Пискунова и Николай Бурый.

ПТИЦА С ДВУМЯ КРЫЛАМИ

"Сотрудничество с Беларусью — приоритет в нашей работе, — поясняет председатель СБЛ **Валентина Пискунова**. — Потому что это наша этническая родина, и мы относимся к ней с большой любовью. В то же время мы понимаем, что Латвия — наша вторая родина, здесь нам жить и трудиться на ее благо. Мы как птицы: одно крыло здесь, другое там. Много внимания уделяем вопросам интеграции, например, организуем курсы натурализации для белорусов Латвии, помогаем в изучении латышского языка. Это еще больше способствует сближению двух наших культур". Кроме того, между министерствами образования Латвии и Беларуси подписано соглашение, по которому Союз белорусов Латвии имеет право направлять на учебу в Республику Беларусь 10 человек в год. Поступить на бюджетное отделение могут дети и внуки активных членов латвийской белорусский общины, но обязательное условие — оценки в аттестате должны быть не ниже 7 баллов, и 8 — по профилирующим предметам.

ДИАЛОГ ДВУХ КУЛЬТУР

Особая гордость СБЛ — I Международная научно-практическая конференция "Латвия — Беларусь: диалог двух культур", в рамках которой обменивались мнениями ученые двух стран, руководители белорусских обществ Латвии. По итогам конференции уже издана книга. В настоящее время издан сборник поэтов белорусов Латвии. Готовится к изданию книга о жизни и деятельности белорусов Латвии, о деятельности белорусского общества "Прамень". Идет работа над документальным фильмом о белорусах Латвии. "Торговые, хозяйственные, культурные интересы связывали латышский и белорусский народы издавна, — рассказывает В. Пискунова. — И конференция еще раз подтвердила, что у нас много общего, тесно переплетаются корни и традиции, какую бы область мы не взяли: одежда, язык, обряды, экономика".

СБЛ получил статус организации общественного блага за активную деятельность и гражданскую позицию. Высокий статус дает право получать пожертвования, средства различных фондов на свое развитие и проведение мероприятий. Но львиная доля материальной поддержки поступает от частных лиц, белорусских предпринимателей и тех, кто с ними сотрудничает. Прежде всего, от фирмы *Ilguciems*, которую возглавляет В. Пискунова. Организация растет, ширится, расцветает. В планах и надеждах у В. Пискуновой — создание Центра белорусской культуры в Риге. •

ГРУЗООБОРОТ В ПОРТАХ ЛАТВИИ, ТЫС. Т

Порт	8 мес. 2006 г.			8 мес. 2007 г.		
	Отправл.	Получ.	Всего	Отправл.	Получ.	Всего
Малые порты	**615.3**	**131.3**	**746.6**	**801.6**	**161.3**	**962.9**
Всего	**36889.5**	**3868.6**	**40758.1**	**37201.3**	**5152.4**	**42353.7**
Рига	15943.4	1681.2	17624.6	14969.2	2291.2	17260.4
Вентспилс	18020.3	1653.0	19673.3	19326.0	2158.6	21484.6
Лиепая	2310.5	403.1	2713.6	2104.5	541.3	2645.8
Саласгрива	181.0	85.1	266.1	202.6	79.9	282.5
Мерсрагс	199.7	1.5	201.2	236.7	34.2	270.9
Роя	21.3	6.8	28.1	40.8	10.2	51.0
Павилоста	0.0	3.4	3.4	0.0	3.7	3.7
Лиелупе	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Энгуре	0.0	0.3	0.3	0.0	0.8	0.8
Скулте	213.3	34.2	247.5	321.5	32.5	354.0

Источник: Минсообщений ЛР/LETA.

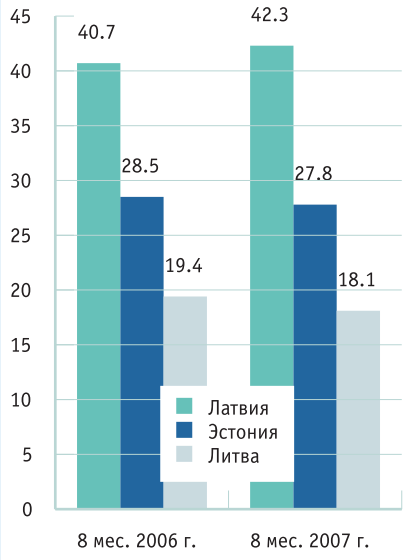
ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПОРТУ СИЛЛАМЯЭ

	2006 г.	1 кв. 2007 г.	2 кв. 2007 г.	Июль 2007 г.	Август 2007 г.
Грузопоток, тыс. т	669.6	453.7	474.6	118.0	206.5
Пассажиры, чел.	12554	3703	7136	4479	3553

Структура общего грузопотока в порту Силламяэ в 2007 г.: нефтепродукты — 55,1%; нефтехимия — 11,3%; генеральные грузы — 20,1%; ро-ро грузы — 13,5%.

Источник: Порт Силламяэ.

ГРУЗООБОРОТ В ПОРТАХ БАЛТИИ, МЛН. Т



Источник: Рассчитано БК по данным портов.

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПОРТУ ТАЛЛИНН, ТЫС. Т

	8 мес. 2006 г.	8 мес. 2007 г.	Прирост, %
Всего	**27762.9**	**26542.5**	**-4.4**
Контейнеры, тыс. т	881.9	937.9	+6.3
TEU	100642	120208	+19.4
Насыпные	7047.2	6549.5	-28.3
Сухие	6549.5	7047.2	-7.1
Наливные	16727.6	16012.5	-4.3
Ро-ро	2191.8	2360	+7.7
Не морские грузы	109.2	104.9	-3.9
Перевезено пассажиров	4710.3	4515.9	-4.0
Количество судов	7552	7284	-3.5
в т. ч. пассажирских	5516	5311	-3.7

Источник: Порт Таллинн.

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПОРТУ КЛАЙПЕДА

	8 мес. 2006 г.	8 мес. 2007 г.	Прирост, %
Итого, млн. т., из них:	**15.6**	**18.1**	**+16.4**
Наливные грузы	5.8	6.5	+11.7
Сыпучие и навалочные грузы	4.8	5.4	+12.7
Генеральные грузы	4.9	6.2	+25.4
Контейнеры, TEU	143.5	206.9	+44.2
Грузы ро-ро, ед.	130.8	146.8	+12.3
Суда	5.0	5.1	+0.8
Пассажиры, из них:	166701.0	210880.0	+26.5
пассажиры круизных лайнеров, чел	20400.0	32039.0	+57.1
Терминал Бутинге	3.8	3.4	-11.0

Источник: Порт Клайпеда.

ГРУЗООБОРОТ В РИЖСКОМ СВОБОДНОМ ПОРТУ, ТЫС. Т

Грузы	8 мес. 2006 г.	8 мес. 2007 г.	Прирост, %
Всего	**17624.6**	**17260.4**	**-2.1**
Насыпные	10994	9977.6	-9.2
Генеральные	3365	3878.2	+15.3
Наливные	3265.6	3404.6	+4.3

Источник: Рижский свободный порт.

ГРУЗООБОРОТ В ПОРТУ ЛИЕПАЯ, ТЫС. Т

	8 мес. 2007 г.	Прирост к 8 мес. 2006 г., %
Всего	**2645.7**	**-2.5**
Насыпные грузы	1231.0	+17.4
в т. ч. зерно	734.7	+31.2
Генеральные грузы	891.7	-10.6
в т. ч. черные металлы и изделия из них	439.9	-6.6
Наливные грузы	523.0	-21.7
в т. ч. нефтепродукты	360.8	-31.8
нефть	128.9	+1.5

Источник: Порт Лиепая.

ГРУЗООБОРОТ В ОАО МОРСКОЙ ПОРТ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ТЫС. Т

	7 мес. 2006 г.	7 мес. 2007 г.	Прирост, %
Всего грузов	**6466.1**	**7301.5**	**+12.9**
Руда	385.7	381.9	-1.0
Уголь	637.8	1481.0	+132.2
Минеральные удобрения	569.0	667.2	+17.3
Другие сыпучие грузы	26.9	–	-100,0
Зерно	196.5	268.5	+36.6
Сахар	42.3	–	-100.0
Древесина	581.8	439.0	-24.5
Черные металлы	1494.7	1475.80	-1.3
Цветные металлы	874.1	867.3	-0.8
Сталь	620.1	596.1	-3.9
Тара	183.4	240.7	+31.2
Мороженые грузы	425.0	325.6	-23.4
Другие ген. грузы	92.4	85.0	-8.1
Контейнеры	336.4	473.4	+40.7
TEU	19626	34569	+76.1

Источник: LETA.

ГРУЗООБОРОТ В ПОРТУ ВЕНТСПИЛС, ТЫС. Т

	8 мес. 2007 г.	Прирост к 8 мес. 2006 г., %
Всего, тыс. т	**21485**	**+9.0**
Наливные грузы	13104	+11.7
в т. ч. сырой нефти	1485	+53.0
нефтепродуктов	11619	+8.0
Минеральные удобрения	2305	+7.0
Контейнерные грузы	107	+16.0
TEU	11612	+26.0
Круглый лес	263	-19.0
Прочие лес. гр.	315	+15.0
Зерно	329	+350.0
Сахар-сырец	187	-22.0
Торф	35	-15.0
Цветные металлы	70	+290.0
Прочие грузы	4770	+91.0

Источник: SeaNews.

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ

	Латвия	Литва	Эстония
ВВП в фактических ценах, млн. EUR			
1 кв. 2007 г.	4122	5731	3468
1 кв. 2006 г.	3284	4934	2915
ВВП в сравнимых ценах, %			
к 1 кв. 2007 г.	111.2	108.3	109.8
к 1 кв. 2007 г.	113.1	108.5	111.7
ВВП на одного жителя, EUR			
2006 г.	7003	6996	9732

Источник: ЦСУ Латвии.

ОБЩИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

На конец квартала	Латвия	Литва	Эстония
Всего, млн. EUR			
1 кв. 2007 г.	1699	2908	305
1 кв. 2006 г.	1615	2612	291
На одного жителя, EUR			
1 кв. 2007 г.	746	861	9
1 кв. 2006 г.	705	769	10

Источник: ЦСУ Латвии.

ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ И УСЛУГИ, EUR ЗА КГ

	Латвия		Литва		Эстония	
	Июль		Июль		Июль	
	2007 г.	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.	2006 г.
Говядина	3.20	2.97	3.23	3.38	3.03	2.96
Свинина	2.86	2.63	2.86	2.62	3.79	3.36
Куры	2.62	1.96	2.06	1.69	2.52	2.19
Колбаса вареная	3.06	2.82	2.70	2.64	2.92	2.88
Масло бутерб.	4.01	3.57	4.82	4.53	4.43	4.09
Молоко жирн. 2,5%, 1 л	0.64	0.54	0.54	0.48	0.49	0.44
Яйца, 10 шт.	1.00	0.87	0.99	0.82	0.84	0.78
Ржаной хлеб	1.08	0.84	0.93	0.77	1.04	0.87
Пшеничный хлеб	1.20	0.98	1.10	0.94	1.15	0.93
Сахар	1.07	0.95	0.91	0.85	0.98	0.97
Картофель	0.78	0.70	0.67	0.63	0.69	0.53
Водка 40°, 1 л	8.59	8.42	7.97	7.28	9.25	9.22
Бензин А-95	0.92	0.92	0.95	0.99	0.93	0.92
Электроэнергия, 100 kWh	7.26	6.83	9.56	8.98	8.12	7.99

Источник: ЦСУ Латвии.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

На конец квартала	Латвия	Литва	Эстония
Накопленные ПИИ, всего, млн. EUR			
1 кв. 2007 г.	6178	9186	9410
1 кв. 2006 г.	4580	7134	9693
На одного жителя, EUR			
1 кв. 2007 г.	2686	2719	7010
1 кв. 2006 г.	2000	2100	7208
Полученные за опред. период, млн. EUR			
1 кв. 2007 г.	336	515	499
1 кв. 2006 г.	313	178	498
% к ВВП			
1 кв. 2007 г.	8.1	9.0	14.4
1 кв. 2006 г.	9.5	3.6	17.1

Источник: ЦСУ Латвии.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ, МЛН. EUR

Январь-июнь 2007 г.	Латвия	Литва	Эстония
Экспорт (FOB)			
всего	2719	5952	3967
в страны ЕС-25	2073	3915	2690
% от общего объема	76	66	68
Импорт (CIF)			
всего	5279	8429	5307
из стран ЕС-25	4067	5679	4133
% от общего объема	77	67	75
Баланс внешней торговли	-2559	-2477	-1540

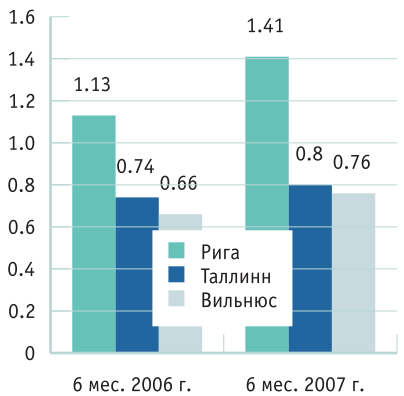
Источник: ЦСУ Латвии.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, EUR

В среднем за месяц, 1 кв. 2007 г.	Латвия	Литва	Эстония
брутто	509.0	503.0	660.0
% к 1 кв. 2006 г.	132.8	120.9	120.1
Мин. зарплата, июль, 2007 г.	171.0	203.0	230.0
% к июлю 2006 г.	133.3	116.7	120.0
Пенсия по старости, в ср. за мес., 2 кв. 2007 г.	155.0	167.1	225.0
% к 2 кв. 2006 г.	113.1	129.0	112.4

Источник: ЦСУ Латвии.

КОЛИЧЕСТВО ПАССАЖИРОВ В АЭРОПОРТАХ БАЛТИИ, МЛН. ЧЕЛ.



Источник: LETA.

ufi Approved Event

ТРАНСРОССИЯ

XIII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМ, ТРАНСПОРТУ И ЛОГИСТИКЕ

22-25 АПРЕЛЯ 2008 • МОСКВА, ЭКСПОЦЕНТР

www.transrussia.ru

TRANS RUSSIA

450 участников
25 стран и регионов
более 15.000 посетителей
11.000 кв. метров экспозиции

ГЛОБАЛЬНОЕ ТРАНСПОРТНОЕ СООБЩЕСТВО

Организаторы:

ITE

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

При поддержке:

Министерство Транспорта Российской Федерации

Генеральный информационный партнер:

РЖД-партнер

Официальный партнер:

www.transportweekly.com

Информационный партнер:

Гудок

Балтийский курс