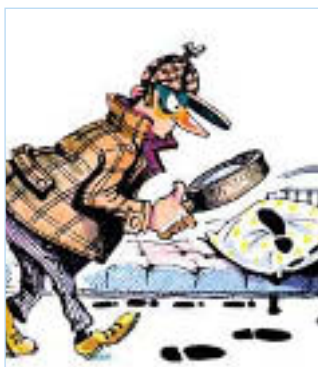




КРУГЛЫЙ СТОЛ: стр. 22



ДЕТЕКТИВНЫЕ АГЕНТСТВА: стр. 32



ЛАТВИЯ — РОССИЯ: стр. 40



НЕДВИЖИМОСТЬ: стр. 48

Балтия

Транспорт — обзор рынка

- 6 Курс на контейнерные перевозки
- 10 Латвия готова стать транзитным центром
- 14 Литва в состоянии трезвого оптимизма
- 16 Эстония: объемы растут — профиль меняется
- 18 Андрис Аргалис: "По отношению к России у нас самые серьезные планы"
- 20 С прицелом на будущее
- 21 LSF TRANS — индивидуальный подход к каждому клиенту

Семейный бизнес — круглый стол

- 22 Семья как капитал
- 24 Семейный капитал и инвестирование
- 25 Семейный бизнес в контексте права
- 27 Мы оба — лидеры
- 28 Семейное — не значит семейное...
- 29 Любовь или здравый смысл?
- 30 К бизнесу готовы!

Инновации и малый бизнес — круглый стол

- 30 Правовые аспекты инновационной деятельности

Детективные агентства — обзор рынка

- 32 Пинкертон XXI века

Литва — Россия

- 36 Бизнес — не язык, до Вильнюса доведет

Латвия — Россия

- 40 "Ближний сосед лучше дальней родни"

Эстония — Россия

- 44 В Эстонии бизнес по национальному признаку не делится

Недвижимость — обзор рынка

- 48 Эмоции берут верх
- 49 Бизнес-парк Dommo: место для вашего бизнеса

Рейтинги

- 50 Фундаментальная стабильность рейтингов стран Балтии

Инвестиции

- 52 Parex Asset Management: западный подход — глобальные возможности
- 53 Чем занимаются венчурные капиталисты в Балтии?
- 55 PPP-проекты как катализатор развития экономики

Сотрудничество

- 56 Татрский тигр

Евросоюз

Политэкономика

- 58 Германский период президентства в ЕС...

Европейская интеграция

- 60 В хорошем блюде важны все ингредиенты

СНГ

Общество

- 61 Год русского языка

Цифры и факты

- 62 Статистика

НАШИ ПАРТНЕРЫ

Латвийская железная дорога	ALPA Centurms
Latvijas Gaze	FIB-GROUP
NP Properties	DOMMO
DnB NORD Banka	L - Ekspresis
PriBalt SIA	RMS
Рижский свободный порт	SENSEI
LSF TRANS	ITE GROUP PLC
Parex Asset Management	LBS
Лиенайский порт	EuroFinance Conferences Limited
АО ЛСЭЗ "Liepajas osta LM"	Messe Munchen GmbH
Вентспилсский свободный порт	Rail-Tech® Russia 2007



РЕЙТИНГИ: стр. 50



ПОЛИТЭКОНОМИЯ: стр. 58



ЕВРОПЕЙСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ: стр. 60



ОБЩЕСТВО: стр. 61



ГОСУДАРСТВЕННОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛАТВИЯС ДЗЕЛЗЦЕЛЬШ
ЛАТВИЙСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА



**Латвийская
железная дорога -
самый надежный и
быстрый путь к
портам
Балтийского моря -
Вентспилсу, Риге и
Лиенае,
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

www.baltkurs.com

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖУРНАЛ
ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ

БАЛТИЙСКИЙ КУРС

Журнал выходит с 1996 года, раз в квартал
Весна 2007 (№ 40)
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 Ольга Соколова

Редколлегия:

Станислав Бука – *Dr. Оес., 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. Оес., главный редактор журналов Балтийский курс / The Baltic Course (Латвия)*
Инна Рогачий – *вице-президент Rogatchi Productions & Communications (Финляндия)*
Олег Соскин – *Dr. Оес., директор Института трансформации общества (Украина)*
Дмитрий Тренин – *заместитель директора Московского центра Карнеги (Россия)*
Юджин Этерис – *доктор права, профессор Института европейской интеграции (Дания)*

Издатель SIA Cordex Media

Весетас, 9, Рига, LV-1013

тел.: +371 7389694

тел./факс: +371 7389696

Распространение и подписка Елена Сайкина

e-mail: jelena@baltkurs.com

тел.: +371 7389694, +371 26184074

Рекламный отдел Людмила Фомкина

e-mail: ludmila@baltkurs.com

тел.: +371 7389695, +371 26183630

Художник Сергей Тюленев

Макет Петр Владимиров

Фото А. Ермолинский, 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.

Близкий сосед лучше дальней родни

Эти слова Владимира Даля дали название одной из статей номера, посвященной экономическим отношениям между Латвией и Россией.

В целом же два объемных балтийских обзора, тесно связанных по своей тематике, подготовлены в контексте сближения с нашим восточным соседом.

Российские порты на Балтике, постоянно наращивающие свои мускулы, все же не справляются с возрастающим грузопотоком. Это хороший знак для портов Эстонии, Латвии и Литвы — растущий транзит может стать для них серьезным подспорьем в развитии экономики. Скорое вступление России в ВТО подстегивает ее инвесторов вкладывать свои деньги в инфраструктуру транзита соседних государств. С этих позиций мы и рассматриваем, как развивается транспортная отрасль в трех странах Балтии.

БК решил также посмотреть на бизнес в Балтии через призму участия в нем русского (или, что вернее, не латышского, не литовского, не эстонского) и российского капитала. А также обратить внимание на те предприятия, которые работают или собираются работать в России. Никакие политические неурядицы прошлых лет не смогли остановить взаимное движение бизнеса навстречу друг другу. Данные прошлого года свидетельствуют о резком расширении взаимной торговли.

Этим материалам сопутствует анализ рынка коммерческой недвижимости Латвии, Литвы и Эстонии. Взгляд на государства Балтии с позиции экспертов рейтингового агентства *Sofase*. А также обзор рынка частных детективных услуг в странах Балтии и Польше, уникальность его в том, что сведений о каких-либо исследованиях в странах Балтии по этой проблематике нет.

Тема очередного круглого стола, проводимого Балтийским курсом совместно с Балтийской международной академией: "Семейный капитал: любовь, брачный контракт, наследование, бизнес".

Статьей о возможностях, предлагаемых венчурными капиталистами, начинается цикл материалов о становящемся популярным виде инвестирования.

Вниманию читателей БК предлагается интервью с одним из руководителей аппарата сотрудников комиссариата Валютно-экономического союза ЕС, г-ном Бенжамином Анжелем.

И, наконец, напоминаем, что 2006 год объявлен президентом РФ "Годом русского языка в мире". Для балтийских предпринимателей это событие ассоциируется с потеплением климата в экономических отношениях с Россией.

Ваша О. Павук



БЕЗОПАСНОСТЬ ЛИТВЫ ОБЕСПЕЧИТ АМЕРИКА



Президент Литовской Республики **Валдас Адамкус** посетил Соединенные Штаты Америки с 7 по 13 февраля. После многочисленных поездок по Америке В. Адамкус встретился в Белом доме с президентом США **Джорджем В. Бушем** и другими высокопоставленными лицами. На ежегодном торжественном мероприятии Фонда США — Балтия (US — Baltic Foundation) президенту Литвы была вручена награда за государственный подход в Балтийском регионе, к которой В. Адамкуса представил **Збигнев Бжезинский**.

На конференции, организованной Объединенным национальным комитетом США и Балтии, в ходе которой обсуждалась тема энергетической безопасности в Балтийском регионе, В. Адамкус выступил с речью.

“Литва по-прежнему остается “энергетическим островом”, у которого нет альтернативных возможностей в сфере поставок газа и налаженных “энергетических связей” с Западом. Поэтому она может быть уязвимой в связи с технически и политически ненадежной энергетической инфраструктурой. При отсутствии у Литвы альтернатив в сфере поставок энергоресурсов крупнейшие поставщики на Востоке даже небольшие технические проблемы могут превратить в орудие политического давления”, — сказал президент В. Адамкус. Литовский президент отметил, что сегодня Литвой вместе с другими государствами Балтии уже предприняты конкретные действия для упрочения энергетической независимости.

КАЗАХСТАН ПОЛУЧИТ СОЛЬ PASS

АО *Olainfarm* выиграло конкурс на поставку в Казахстан противотуберкулезного средства — натриевой соли PASS. Это крупнейший заказ медикамента, поступивший на латвийское предприятие. Стоимость контракта составляет 1,38 млн. евро.

ПРИМАКОВ И ПОГРАНИЧНЫЙ ДОГОВОР

Президент Российской торгово-промышленной палаты (РТПП), бывший премьер-министр и министр иностранных дел РФ **Евгений Примаков** посетил в феврале латвийскую столицу. Его визит по времени совпал с об-



суждением в Сейме договора о границе. После встречи с президентом Латвии **Вайрой Вике-Фрейбергой** он заявил, что очень доволен встречей, и потенциал для укрепления сотрудничества между странами имеется. Стороны во время встречи констатировали, что объем торговых отношений между странами за последние годы существенно возрос. Президент подчеркнула, что нужно продолжать работу над расширением договорной базы, и охарактеризовала упорядоченную границу между странами как залог укрепления трансграничного сотрудничества. Вике-Фрейберга выразила поддержку вступлению России во ВТО, что будет содействовать экономическому развитию Европы в целом.

ЭСТОНИЯ — МИРОВОЙ ЛИДЕР ПО РОСТУ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ?

Страны Северной Европы показали наибольший в мире рост цен на недвижимость в 2006 году, сообщает *Global Property Guide*. В первую тройку по увеличению цен на недвижимость вошли Эстония, Дания и Норвегия.

В Эстонии цены выросли на 54%, что в сравнении с 2004 годом больше на 30%, а по сравнению с 2005 годом меньше на 2%. В Дании рост цен составил 23% (+1%). В Норвегии недвижимость подорожала за год на 14% (+7%). Также активный рост цен показали Швеция, Канада и Великобритания. В центре Таллинна цены на квартиры выросли на 30%, а в некоторых частях Таллинна цены на жилье повысились на 55%. Впрочем, в этом исследовании отсутствуют данные о Латвии, где, по данным риелтерской фирмы *Latvio*, недвижимость подорожала на 59%.

В ЛАТВИЮ ПРИШЕЛ РОССИЙСКИЙ БЕНЗИН



В конце января в Латвию прибыла первая партия бензина с завода *ЛУКОЙЛ* в Нижнем Новгороде — 2000 тонн. Появление нового поставщика может означать обострение конкуренции на латвийском топливном рынке, что пойдет только на пользу потребителю, говорится в заявлении компании *Lukoil Baltija R*. Началу импорта из России предшествовал разговор между президентом нефтяной компании *ЛУКОЙЛ* **Вагимом Алекперовым** и премьер-министром Латвии **Айгаром Калвитисом** в декабре прошлого года в Риге. Тогда В. Алекперов предложил: в случае необходимости *ЛУКОЙЛ* может поставлять бензин в Латвию. И поставил.

ПОЛЬСКИЙ РУКОВОДИТЕЛЬ MAZEIKIU NAFTA

В феврале председателем правления *Mazeikiu nafta* сроком на один год избран новый президент *PKN Orlen* **Петр Ковнацкий** — давний приятель президента Польши **Леха Качиньского**. Назначение П. Ковнацкого руководителем *PKN Orlen* связывают с улучшением обеспечения энергобезопасности Польского государства. На встрече с премьер-министром Литвы **Гедиминасом Киркиласом** П. Ковнацкий сообщил, что в целом инвестиции новых владельцев в расширение и модернизацию *Mazeikiu nafta* составят в ближайшие пять лет 700—900 млн. долларов. Сегодня правительству Литвы принадлежит 9,98% акций *Mazeikiu nafta*.

ЛЕМБЕРГС ВЗЯТ ПОД СТРАЖУ

14 марта суд Центрального района Риги принял решение применить к мэру Вентспилса **Айварсу Лембергсу** арест в качестве меры пресечения.

Мэру Вентспилса предъявлено обвинение по части третьей статьи 164 УК по двум эпизодам (в период 1994-1995 годов), в том числе — получении взятки в особо крупных размерах, связанном с вымогательством взятки. Кроме того, Лембергс по части третьей статьи 195 УК обвиняется в легализации полученных преступным путем средств.

ЗАПРЕТ НА ВВОЗ РЫБЫ В РОССИЮ ОТМЕНЕН



Российская Федеральная таможенная служба отменила свое распоряжение об усилении контроля за продукцией латвийской рыбоперерабатывающей промышленности и запрет на ввоз шпрот, произведенных рядом латвийских предприятий.

ОБЯЗАЛИ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ЯЗЫКОМ НАЦМЕНЬШИНСТВ

Парламент Эстонии одобрил поправки к Закону о языке. Изменения в законе обязывают сотрудников муниципальных и государственных учреждений, расположенных на территории, где половина и более жителей являются представителями нацменьшинств, пользоваться в общении с посетителями не только эстонским, но и их родным языком. Кроме того, поправками разрешается сопровождать надписи на вывесках, объявлениях, указателях на эстонском языке переводом на иностранные. “Но делать это можно при условии, что текст на государственном языке находится на первом месте и хорошо смотрится”, — уточнили в парламентской пресс-службе.

СОЕДИНИТЬ ГАЗОПРОВОДЫ ЛИТВЫ И ЛАТВИИ

Соединение литовского и польского газопроводов должно стать интересом Европы, заявил министр иностранных дел Литвы **Пятрас Вайтекунас** на январской встрече министров иностранных дел ЕС в Брюсселе.

“Приветствую Еврокомиссию, которая назвала четыре приоритетных соединительных звена и предложила укреплять европейскую координацию. К сожалению, это не решает проблемы интеграции изолированных газовых рынков, зависящих от единственного поставщика газа и единственной трубы, в сети ЕС”, — сказал глава МИД Литвы.

Участники брюссельской встречи договорились начать переговоры о новом усиленном договоре о сотрудничестве с Украиной. П. Вайтекунас подчеркнул, что ЕС должен думать не только о ставших на путь реформы соседях, но и подключить к этому процессу Беларусь.

ФИНСКИЙ SAMPO ПРОДАН ДАТСКОМУ DANSKE

До 2008 года *Sampo banka* будет работать под своим названием и с независимым руководством. После чего завершится полная интеграция кредитного учреждения в группу новых владельцев — в датский *Danske Bank*. Официально процесс приобретения банка *Sampo* группой *Danske Bank* завершен. Финский банк *Sampo* владеет дочерними кредитными учреждениями в Латвии, Литве, Эстонии и России. В результате сделки финская сеть филиалов крупнейшего в Дании *Danske Bank* вырастет до 125. А в Балтии в руки нового хозяина перейдут 33 филиала и 1100 новых сотрудников. Группа намерена потратить на слияние более 1,5 млрд. DKK, и уже с 2008 года отделения банка в разных странах будут переименованы.

Далее новые акционеры намерены разделить менеджмент *Sampo banka* на финский и балтийский регионы, объясняя это тем, что рынки тут очень разные и для каждого нужна своя отдельная стратегия развития. Руководителем



активов балтийских банков станет **Герт Шубигер**, который также будет входить в состав правления группы *Danske Bank*. В свою очередь, председатели правления банков в трех странах Балтии останутся прежними: в Латвии — **Ингус Грасис**, в Литве — **Гинтаутас Галванаускас**, а в Эстонии — **Айвар Рехе**.

ОДНИМ БАНКОМ МЕНЬШЕ

Рижский окружной суд по просьбе Комиссии рынка финансов и капитала (ФКТК) принял решение признать АО *Ogres komercbanka* ликвидируемым. Решение суда обжалованию не подлежит. Решение аннулировать лицензию *Ogres komercbanka* и подать в Рижский окружной суд заявление о его ликвидации комиссия приняла 21 декабря 2007 года. Основание — в течение длительного времени банк не мог обеспечить адекватную систему внутреннего контроля, и в банке были выявлены случаи подделки документов.

ПРЕЗИДЕНТ TISSOT ПОМОГ ЗАМКУ В РУНДАЛЕ



1 марта президент всемирно известной швейцарской фирмы *Tissot S.A.* **Франсуа Тьебо** лично передал директору Музея Рундальского дворца **Иманту Ланцманису** недавно отреставрированные часы, украшавшие главный фасад латвийского творения Растрелли. Реставраторы провели серьезную работу, так как часы долгое время находились в плачевном состоянии: без стрелок и часового механизма. Отличительной особенностью обновленных часов является уникальное звуковое устройство, благодаря которому теперь они способны не только проигрывать классические мелодии, но и создавать сложные музыкальные эффекты.

А история этого ремонта такова. В мае 2006 года президент *Tissot* приехал с супругой в Ригу, чтобы посетить чемпионат мира по хоккею, который спонсировала его фирма. Госпожа Тьебо помимо Риги посетила и Рундальский дворец, где ее внимание неожиданно привлекли часы с главного фасада здания. Тогда же у члена Тьебо созрела идея оказать помощь в реставрации уникального механизма.

ЛАЗЕРНЫМ ТЕХНОЛОГИЯМ ПОМОЖЕТ ЕС

Литовский национальный центр лазерных технологий, основанный два года назад Институтом физики и учеными Вильнюсского университета, будет создаваться с привлечением средств помощи фондов ЕС. Партнер проекта — Вильнюсский университет — планирует завершить модернизацию центра к апрелю 2007 года. Здесь обособлены лаборатории лазерных технологий, оптических покрытий и др. В рамках проекта в Институте физики будет приобретена новая аппаратура на сумму 2 млн. литов. Второй этап проекта завершится в апреле 2008 года. В целом ЕС выделил на него 5,5 млн. литов.

На третьем этапе проекта будут созданы новые учебные программы, созданы условия для сближения стандартов лазерной науки в Литве со стандартами ЕС.

Курс на контейнерные

Ольга Павук

Накануне очередной международной конференции и выставки “ТрансРоссия”, собирающей в Москве транспортников со всего мира, БК по традиции задал несколько вопросов министрам, курирующим транспортную отрасль в Латвии, Литве и Эстонии.

Чем запомнился 2006 год для министра транспорта?

Айнарс Шлесерс, Латвия: Прежде всего выборами в Сейм. Получив доверие народа, я в третий раз стал министром сообщений — отрасли, играющей очень важное значение в структуре хозяйства Латвии. Мы как государство и Министерство транспорта заинтересованы в развитии логистики и транзита.

Альгирдас Буткевичюс, Литва: 2006 год был успешным для транспортников Литвы. Мы вышли на рекордные показатели по перевозкам грузов на железнодорожном транспорте, стабильно растут и пассажирские перевозки. Особенно радуют нас достижения портовиков и стивидоров. Перевалка грузов в Клайпедском морском порту выросла на 8% и достигла 23,55 млн. тонн. В 2006 году заметно выросли и перевозки грузов по железной дороге Литвы. И хотя чуть-чуть (на 1,2%) уменьшились объемы автомобильных перевозок, это даже неплохо, ведь можно разгрузить пробки на автодорогах. А в целом результаты работы транспорта достаточно хорошие.

Растущая интенсивность авиаперелетов — это общая тенденция для всех Балтийских стран, поэтому не хочу останавливать ваше внимание на цифрах роста у нас. Скажу лишь, что и все авиакомпании, работающие в Литве, перевезли намного больше пассажиров, чем в предыдущие годы, а три литовских международных аэропорта обслужили на 25% пассажиров больше, чем в 2005 году.

Эдгар Сависаар, Эстония: Прежде всего — выкупом обратно контрольного пакета акций *Eesti Raudtee* (Эстонской железной дороги). Этот процесс был в основном проведен в течение прошлого года, хотя сама сделка состоялась в первые дни нового года. Теперь государство вновь является единоличным собственником железной дороги, и, вероятно, деятельность *Eesti Raudtee* будет не менее успешной, чем у других наших государственных предприятий, ставших флагманами нашей экономики — *Eesti Energia* и *Tallinna Sadam* (Таллиннский порт).

Однако упоминания заслуживают открытие Сааремааского глубоководного порта и капитально реновированный Сырский порт в Хийумаа, который стал самым современным малым портом Эстонии. Мы также обеспечили стабильное пассажирское паромное сообщение с западно-эстонскими островами, заключив с победителем конкурса десятилетний договор перевозок.

Какие инициативы министерства окажут влияние на развитие отрасли?

А. Ш.: Наше министерство серьезно занимается всеми направлениями развития транспортной отрасли. Это и расширение международного аэропорта *Riga*, и реструктуризация Латвийской железной дороги, и модернизация портов, и обновление старых и строительство новых магистралей.

Наша цель — сделать Латвию финансовым центром и центром логистики и транзита. А рижский аэропорт должен стать крупнейшим в Северной Европе. Он должен



АЙНАРС ШЛЕСЕРС: Министр сообщений Латвии.

быть больше, чем стоковый и копенгагенский аэропорты, ведь у нас есть возможность соединять города ЕС и бывшего СССР...

А. Б.: По инициативе Министерства транспорта и коммуникаций Литвы мы получили частичное финансирование первого этапа проекта *Rail Baltica* из международного фонда TNT-T. Это принципиальный проект для нашей страны, потому что он позволит радикально улучшить взаимодействие между железной дорогой Литвы и других европейских стран.

Напомню, *Rail Baltica* — это строительство железнодорожной линии с европейской шириной колеи. Предполагается не только прокладка новой линии, но и модернизация уже существующего полотна железной дороги с тем, чтобы увеличить скорость поездов до 160 километров в час.

Мы очень многое связываем с развитием железной дороги. В прошлом году мы заказали чешским вагоностроителям два двухэтажных пассажирских электропоезда. То есть мы ведем параллельную модернизацию и инфраструктуры, и подвижного состава железной дороги. Таким образом я уже отвечаю на третий вопрос. Ведь наши инициативы и наши проекты пересекаются, проекты дополняют инициативы.

перевозки



АЛЬГИРДАС БУТКЕВИЧЮС: Министр транспорта и коммуникаций Литвы.

Э. С.: Самым главным фактором, влияющим на развитие транспортной сферы в Эстонии, является составление Плана развития транспорта на 2006—2013 годы и Программы развития общественного транспорта на 2006—2010 годы и их одобрение в правительстве и Рийгикогу (Парламент ЭР). Эти документы задают правила и указания, как решать транспортную проблему и какого уровня мы хотим достигнуть.

Мы также достигли политического соглашения с тем, чтобы, подобно большинству государств Европы, начать на государственном уровне оказывать поддержку судоходному сектору. Первые субсидии будут выплачены в 2007 году, и они предназначены торговому флоту. В марте 2006 года был утвержден план развития ледокольной сферы на 2006—2013 годы, которым предусматривается строительство, по меньшей мере, двух новых ледоколов. Сейчас уже идет подготовка к постройке первого ледокола.

Приведите примеры самых значимых для отрасли проектов, реализуемых в 2007 году.

А. Ш.: Для того чтобы добиться дальнейшего роста объема услуг, необходимо радикальное расширение аэропорта *Riga*, развитие его инфраструктуры. В этом году начнется строительство нового терминала. Планируется удлинение существующей взлетной полосы, а позже и строительство второй



ЭДГАР САВИСААР: Министр экономических отношений и коммуникаций Эстонии.

взлетной полосы. Это потребует небывалых в экономике Латвии инвестиций — 500—600 млн. латов. Грандиозный план, рассчитанный на несколько лет.

В текущем году стартует еще один важный для транзита проект — строительство московской магистрали — дороги, связывающей наши порты с Россией.

На фоне намечающейся тенденции о вынесении центров логистики ближе к внешним границам ЕС перед Латвийской железной дорогой стоит задача принять на себя значительную часть грузов в транспортном коридоре Запад — Восток. Латвию со странами СНГ связывает единая колея шириной 1520 мм. В этом году проводится работа по замене старых рельсов на новые. В дальнейшем будет построена вторая колея в направлении России (на перегоне Скривери — Крустпилс с одновременной модернизацией станций Крустпилс и Плявиняс). Также вторая колея появится и на участке Индра — граница с Беларусью (станция Бигосово) с модернизацией железнодорожного узла Даугавпилс. Намечена кардинальная реконструкция сортировочных станций и подъездного пути в Рижском и Лиепайском портах.

А. Б.: Мы в Литве продолжаем реализацию проекта *Via Baltica*, ведем строительство автомагистрали, которая соединя-

ет все три страны Балтии — Литву, Латвию и Эстонию с Варшавой и далее — с другими столицами Европы. Не на всех участках возводим новую автостраду, в некоторых местах — модернизируем, обновляем и расширяем уже существующие автодороги, но цель одна — красивая, удобная, скоростная магистраль Via Baltica, так необходимая и литовским водителям, и нашим коллегам из Латвии, Эстонии и других Северных стран.

Другой важный для нас проект — “RAIN” — предполагает прокладку кабельных магистральных широкополосных линий интернета в село. Его цель — предоставить каждому жителю Литвы возможность доступа к всемирной сети интернет. Проект уже реализуется. Его первый этап должен завершиться к 1 января 2009 года, и тогда все — не только городские, но и сельские общественные организации и институты — должны быть подключены к сети интернет. А в 2010 году сеть кабельных магистральных широкополосных линий должна покрыть 90% территории республики.

Э. С.: Важных объектов, строительство которых завершается в 2007 году, как на шоссейных, так и на железной дорогах, имеется целый ряд, начиная с реновированных участков дорог и заканчивая новыми мостами. Однако одним из самых важных я выделил бы капитальный ремонт железнодорожных главных путей на протяжении в общей сложности 47 километров на линии Таллинн — Печоры. Этим значительно сократится время в пути поездов между Таллинном и Ригой.

Как вы оцениваете деятельность свободных экономических зон в латвийских портах с точки зрения привлечения инвестиций?

А. Ш.: В наших портах есть несколько привлекательных инвестиционных проектов. Один из самых значимых — строительство в Рижском свободном порту контейнерного терминала на Кундзиньсале. Я лично встречался с представителем инвесто-

ра, депутатом Госдумы РФ **Виталием Южилиным**, связанным с российской компанией *First Quantum*, которая намерена реализовать этот проект. Речь идет о перевалке в будущем 1—2 млн. контейнеров, или 40—50 млн. тонн грузов ежегодно. Такой проект мы, конечно, должны поддержать — это понятный бизнес и новые рабочие места.

Другой интересный проект — терминал для генеральных грузов — на Криевусала.

По 50 млн. евро из европейских фондов инвестируются в развитие Вентспилского и Лиепайского портов.

А. Б.: Я лично очень высоко оцениваю роль свободных экономических зон в экономике республики. Это оазисы развития производства, а значит, повышения занятости, роста конкуренции и грузоперевозок. Любые налоговые послабления как магнит притягивают инвесторов, потому что повышают отдачу капитала. Надеюсь, в Литве свободные экономические зоны будут привлекать все больше инвестиций.

Э. С.: Применительно к Эстонии мы можем в части свободных экономических зон говорить лишь о свободных от таможенного обложения зонах в наших портах. Их эффективность зависит, в первую очередь, все же от качества услуг порта, на которое мы не можем жаловаться и которые благодаря этому нравятся инвесторам.

Ожидаются ли перемены в области транспорта и транзита в Латвии в связи с решением о вступлении России в ВТО?

А. Ш.: Очень рассчитываю на встречу с министром транспорта РФ Игорем Левитиным 30 марта в Москве, во время которой планируется обсудить вопрос железнодорожных тарифов и проблемы пересечения латвийско-российской границы.

Для нас очень важно, чтобы отношения с Россией были хорошие и чтобы мы могли решать свои вопросы напрямую, а не через Брюссель.

Подписание в конце марта пограничного договора с Россией — хорошее начало для долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества.

А. Б.: Желая России как можно быстрее вступить во Всемирную торговую организацию. Полагаю, что это поможет развитию партнерства и транспортного сотрудничества. В первую очередь, это поможет упростить проверки качества товаров, таможенных и других процедур. Стандартизация взаимоотношений в области торговли будет способствовать большей интеграции, развивать прозрачность сотрудничества, честную конкуренцию. Надеюсь, что вступление России в ВТО увеличит транзит российских грузов через Литву.

Э. С.: Главный результат вступления России в ВТО для нас в том, что как Эстонское государство, так и предприниматели Эстонии, будут в дальнейшем иметь более ясный обзор, какой будет торговая политика РФ — как член ВТО Россия должна будет соблюдать правила и договоры ВТО и не сможет совершать непредсказуемые шаги. С позиций конкурентоспособности транзита Эстонии важно, что в ходе переговоров по ВТО Россия приняла обязательство уравнивать тарифы на железнодорожные перевозки, направляющиеся к внешним границам, с тарифами на железнодорожные перевозки в направлении российских портов. Это также создаст хорошие предпосылки для прихода новых групп товаров в наши порты.

Однако наиболее значительные изменения в области транспорта и транзита определенно не связаны со вступлением России в ту или другую организацию, а в первую очередь — с модернизацией нашей экономики и инфраструктуры. Например, *Eesti Raudtee* и порты в качестве стратегического направления взяли курс на переход на контейнерные перевозки. •



предлагает

**высококачественный
фибролит
для строительства и утепления
домов и монолитных зданий**

FIB-GROUP

Тел.: +7(495) 7461136

Факс: +7(495) 5838595

GSM: +7(916) 6158621

E-mail: info@fibgroup.ru

Skype: zigurdsskrodelis



Вентспилсский Свободный Порт — Ваш надежный партнер



Развитая транспортная инфраструктура

Современный терминал для перевалки генеральных грузов, контейнеров и Ро-Ро

Контейнерные перевозки по маршруту Хулл - Хелсингборг - Вентспилс - Клайпеда

Паромное сообщение со Швецией (Нинесхамн, Карлсхамн), Германией (Росток) и Эстонией (Сааремаа)

Индустриальные участки и помещения

Специальная экономическая зона и налоговые

Поддержка местных властей

Лучшие условия для вашего бизнеса



Управление Вентспилсского Свободного Порта

Ул. Яня, 19, Вентспилс, LV-3601, Латвия

Тел.: +371 6362 2586

Факс: +371 6362 1297

Э-почта: marketing@portofventspils.lv

www.portofventspils.lv; www.ventspils.lv



Хороший знак для портов Балтийских стран

Российские порты на Балтике, постоянно наращивающие свои мускулы, все же не справляются с возрастающим грузопотоком. Это хороший знак для портов Эстонии, Латвии и Литвы — растущий транзит может стать для них серьезным подспорьем в развитии экономики. Для этого необходима политическая воля правительств Балтийских стран, а также приход в порты этих республик российских инвесторов. Скорое вступление России в ВТО подстегивает ее инвесторов вкладывать свои деньги в инфраструктуру транзита соседних государств. С этих позиций мы и решили посмотреть, как развивается транспортная отрасль в трех странах Балтии.

Латвия готова стать транзитным центром

Ольга Павук

Успехи в развитии транспортной отрасли Латвии в немалой степени можно адресовать министру сообщений **Айнарсу Шлесерсу**. Хотя кому-то его амбициозные проекты кажутся невероятными. Политические баталии мешают поступательному движению отрасли, заставляя в то же время ее участников постоянно держать руку на пульсе.

Министр А. Шлесерс намерен создать в Латвии площадку для российских бизнесменов, которым нужен рабочий капитал за рубежом. «Ибо мы не только ближе, но и лучше, чем Швейцария, потому что, в отличие от швейцарцев, 90% населения Латвии говорит по-русски. Знание русского языка — это наша нефть, золото и бриллианты, которые надо правильно инвестировать», — говорит министр. А еще он свято убежден, что уже через пару лет Латвия станет частью транспортного коридора «Шелковый путь», по которому китайские грузы пойдут в Европу.

РАСТЕТ ИНТЕРЕС К РОССИЙСКОМУ РЫНКУ

Подтверждает это статистика. В 2006 году внешнеторговый оборот между Латвией и Россией, по предварительным данным Минэкономики РФ, вырос на 34%, достигнув 1978 млн. долларов. 75—80% от

общего объема перевозимых через границу грузов — это транзит в Россию.

Заметим, что латвийская статистика показывает несколько иную картину внешнего товарооборота с Россией: общий объем — 541 млн. долларов, рост экспорта — 27,8%, импорта — 20,6%. Показатели российского экспорта (он же латвийский импорт), согласно статистике РФ, в три с лишним раза выше. Причина давно известна — различия в методике подсчетов: Латвия не учитывает в своем импорте товары, попадающие на таможенные склады и СЭЗ.

По данным российской статистики, наибольший прирост — до 50% за год — дал экспорт из России в/через Латвию нефтепродуктов, минеральных продуктов, металлов и изделий из них и продовольствия. Резко выросли импортные поставки из Латвии в Россию металлов и изделий из них (+240%), кожи, пушнины и изделий из них (+198%), жемчуга, драгоценных камней и металлов (+70%).

По мнению руководителя торговой и экономической миссии РФ в Латвии **Евгения Тихонова**, сегодня можно смело говорить о реальном потенциале для латвийского транзита и дальнейшем его росте на российском рынке.

АЭРОПОРТ: ПЛАНОВ ГРОМАДЬЕ

Энергия и увлеченность министра, совпавшая во времени со вступлением Латвии в ЕС, дала толчок к развитию международного аэропорта *Riga*. В 2004 году количество пассажиров увеличилось на 49%, в 2005-м — на 55%, в 2006-м — на 33%. В 2003 году прямые регулярные воздушные пути связывали Ригу с 18 городами, в 2004-м — уже с 30, в 2005-м — с 38, а в 2006-м — с 43 городами стран Европы, Америки, Азии и Африки.

Аэропорт *Riga* сохраняет лидирующие позиции среди аэропортов стран Балтии по всем главным показателям — количеству обслуженных пассажиров, рейсов и объему перевезенных грузов.

В январе председателем правления аэропорта *Riga* был избран человек Шлесерса — **Кришьянис Петерс**, занимавший некоторое время пост министра сообщений. Смена руководства совпала с открытием в аэропорту *Riga* самого крупного и современного в Балтии центра технического обслуживания самолетов — MRO-центра (Maintenance Repair Overhaul).

“Ни один из главных аэропортов Европы не смог обеспечить такие темпы развития, как у нас, — говорит БК К. Петерс. — Для того чтобы добиться дальнейшего роста объема услуг, обеспечить 5-миллионного, а в недалеком будущем и 10-миллионного потока пассажиров ежегодно, необходимо радикальное расширение аэропорта, развитие его инфраструктуры. Это означает строительство практически нового терминала, удлинение существующей взлетной полосы, а позже и строительство второй взлетной полосы. А это потребует небывалых в экономике Латвии инвестиций — 500—600 млн. латов”.

Аэропорт намерен развивать и услуги, косвенно связанные с авиацией. Уже в этом году в бизнес-парке аэропорта на площади в 20 га, рядом с существующими объектами, начнет расти городок с гостиницами, центром для конференций и выставок, офисных зданий. Сюда привлечены инвестиции, объем которых превышает 400 млн. евро.

ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА НА ПЕРЕПУТЬЕ

Человек из команды Шлесерса возглавляет и Латвийскую железную дорогу. Председателю правления *Latvijas dzelzceļš* Угису Магонису досталась не легкая работа по реструктуризации предприятия и модернизации дорог.

Рекордным по грузообороту для LDz был 2005 год, когда общий объем грузов за год составил 54,9 млн. тонн (международных — 46,7 млн. тонн). В 2006 году грузооборот снизился на 11,2%, составив 48,7 млн. тонн (международных — 40,1 млн. тонн). Снижение оборота продолжилось и в начале 2007 года. На 14,6% сократились транзитные перевозки, в том числе транзит через порты снизился на 10,3%.

Снижение грузооборота вызвано несколькими причинами, в частности, простоями неразгруженных составов каменного угля в Рижском порту и в Вентсе-

пилсе. Сократилась также транспортировка нефтепродуктов через Латвию.

Один из болезненных вопросов — транзитные тарифы на российском направлении. Россия заявила о своей готовности в течение двух-трех лет понизить тарифы на железнодорожные перевозки на балтийском направлении при параллельном их повышении на перевозки в российские порты. Если Россия выполнит это обязательство, объем перевозок по латвийской железной дороге предположительно увеличится на 20% в год, а перевалка грузов в течение пяти лет удвоится, считает А. Шлесерс.

“На фоне намечающийся тенденции о вынесении центров логистики ближе к внешним границам ЕС перед Латвийской железной дорогой стоит задача принять на себя значительную часть грузов в транспортном коридоре Запад-Восток. — говорит БК У. Магонис. — Этим задачам подчинены приоритетные инвестиционные проекты на период с 2007-го по 2013 год. Они частично финансируются из Фонда выравнивания ЕС. Около 487 млн. евро будет инвестировано в комплекс мер, призванных повысить пропускную способность железной дороги на наиболее загруженных направлениях”.

АВТОПЕРЕВОЗЧИКИ СМОТРЯТ НА ВОСТОК

Интересная тенденция наблюдается в последнее время на рынке международных автоперевозок Латвии. “Несмотря на непрерывные разговоры о том что, дескать, система TIR отживает свое, в Ассоциации “Latvijas Auto” растет количество ее членов, — рассказал БК генеральный секретарь Ассоциации Павел Грошев. — Новые компании, пополняющие ее ряды, делают это только для получения TIR carnet, то есть это предприниматели, работающие на восточном рынке”.

РЫНОК МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОПЕРЕВОЗОК В ЛАТВИИ, НА 31.12.2006

	Грузовой парк	Автобусный парк
Количество компаний	3028	402
Количество транспортных средств	10048	813

Источник: “Latvijas Auto”.

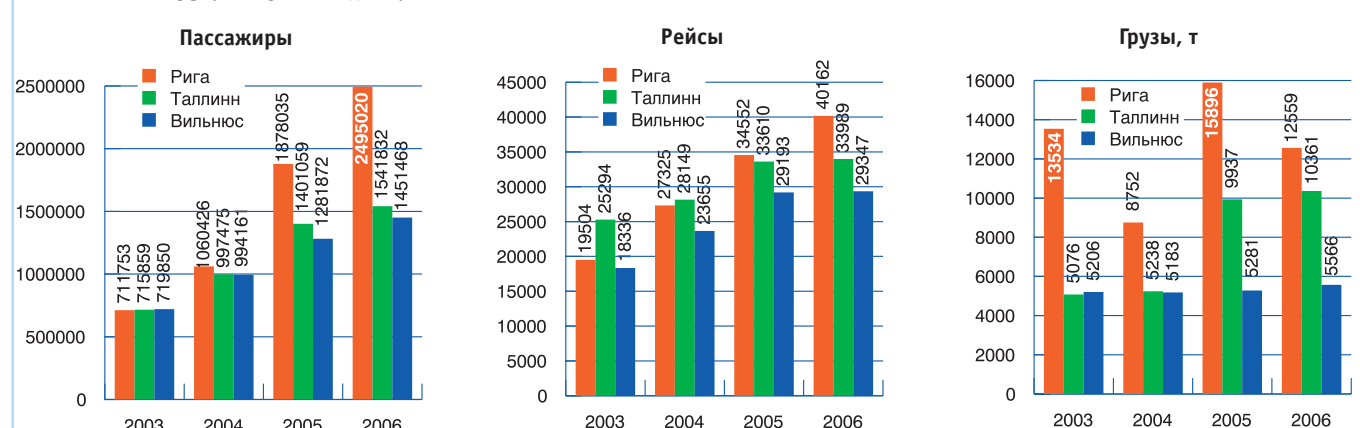
Если в 2005 году было выдано 82879 TIR carnet, то в 2006 году — 93764. Трехлетняя статистика карнетов, выданных в январе-феврале, выглядит так: 2004 год — 10169, 2005 год — 13648, 2006 год — 14961.

На четверть увеличился автопарк большегрузных автомобилей, большая часть из которых новые машины, дружественные к окружающей среде (Euro 3, Euro 4 и Euro 5). Только в 2006 году более чем на 1,5 тыс. выросло количество автомобилей Euro 4 и Euro 5. Автоперевозчики вкладывают в обновление парка громадные средства. Заметим, что одно транспортное средство для международных автоперевозок стоит до 70 тыс. латов.

“В настоящее время существует очень острая конкуренция между Финляндией и Балтийскими странами (особенно с Литвой) за доминирование транзитных грузов из России, Казахстана и Китая. У нас есть все возможности, чтобы повернуть их через Латвию, — уверен президент “Latvijas Auto” Валдис Трезиньш.

Три проблемы мешают еще более бурному развитию рынка международных автоперевозок в Латвии. Это простои в очередях на латвийско-российской границе, дорожная инфраструктура и острейшая нехватка водительских кадров. Эти вопросы регулярно обсуждаются на всех уровнях, однако до реального их решения путь не близкий. 8 марта на встрече в Москве руководители таможенных служб

АВИАПЕРЕВОЗКИ В СТРАНАХ БАЛТИИ



Источник: Аэропорт Riga.

Латвии и России договорились о модернизации пунктов таможенного контроля на латвийско-российской границе.

В ПОРТЫ ПОШЛИ РОССИЙСКИЕ ДЕНЬГИ

Совокупный грузооборот трех латвийских портов в 2006 году составил 58,4 млн. тонн (в 2005 году — 58,8 млн.). На Восточном побережье Балтики больше показал только Приморск — 65,9 млн., Санкт-Петербург на третьем месте — 54,2 млн. В целом в 2006 году в Латвии вырос грузооборот наливных грузов (за счет нефтепродуктов). Несколько снизился объем насыпных грузов (уголь и минеральные удобрения) и генеральных грузов (за счет лесоматериалов), зато увеличился контейнерный оборот.

Лидером традиционно остается Вентспилсский порт — и по объемам перевалки (29,1 млн. т), и по их сокращению (-2,7%).

По росту объемов грузооборота Рига — третий порт в регионе (после Приморска и Клайпеды) и единственный в своей стране, показавший в 2006 году рост (25,3 млн. тонн и +3,8%). Однако оба порта — и Рига, и Вентспилс — в январе 2007 года снизили обороты. Представители части стивидорных компаний видят причину в тарифной политике LDz.

Успешнее дела в первые месяцы 2007 года идут в третьем и самом маленьком из больших портов страны — Лиепае. Здесь в январе наблюдался прирост объемов перевалки на 25,4%.

В Лиепайском порту практически не осталось свободных площадей и, по нашей информации, там тоже не обошлось без привлечения российских инвестиций. “Реализовывая целенаправленную инвестиционную политику, в течение ближайшего года на развитие порта будут привлечено до 50 млн. евро из фондов ЕС — Кохезии и структурных фондов, а также средства госбюджета. Результатом привлечения инвестиций должно стать удвоение грузооборота порта в течение 5—7 лет до 10 млн. тонн

в год,” — уверен **Гунтарс Криевиньш**, управляющий Лиепайской специальной экономической зоны.

Положительную динамику роста грузооборота в Рижском порту председатель правления Рижского свободного порта **Андрис Аргалис** объясняет так: “Рига — один из наиболее выгодных транзитных путей как в силу своего географического положения, так и сравнительно развитой инфраструктуры и высокого качества обслуживания грузовых потоков при конкурентоспособных ценах транспортировки грузов в этом направлении”.

80% грузового оборота Рижского порта составляют транзитные группы грузов в направлении в/из СНГ. Успешная работа Рижского порта сегодня в большой степени зависит от кузбасского угля и российских нефтепродуктов.

“Необходимо искать новые грузы и проводить более активную политику в части привлечения российских стратегических инвесторов в развитие транспортно-портовой инфраструктуры. Включение порта в производственно-логистическую цепочку даст определенные гарантии загрузки причалов,” — считает Е. Тихонов.

Среди портов стран Балтии Рига является вторым по величине портом по обработке контейнерных грузов. За последние два года в Рижском порту была обработана третья часть контейнеров, прошедших через страны Балтии (как по объемам грузов, так и по количеству контейнеров).

В Риге сегодня работает один контейнерный терминал (*Baltic Container Terminal*). Конкуренцию ему готов составить новый терминал на Кундзиньсале, который собираются строить россияне. Подписан договор с российской компанией *ТрансКонтейнер* (дочернее общество *РЖД*) об аренде земли на 45 лет для строительства контейнерного терминала на Кундзиньсале. Для реализации бизнес-плана в мае 2006 года в Латвии была основана компания *Nacionalais konteineru terminals*. С латвийской стороны ее учредите-

лем выступил **Иварс Миллерс**, вице-президент одной из крупнейших строительных фирм *Skonto buve*. Новый терминал в Рижском порту собирается обеспечивать перевалку контейнеров из Юго-Восточной Азии и западной части России в Европу, а также в обратном направлении.

По предварительным данным, терминал начнет работу в 2008—2009 годах. Мощность объекта составит 2 млн. контейнеров в год. И если один контейнер в среднем весит от 20 до 25 тонн, то можно говорить об объеме 40—50 млн. тонн ежегодно, тогда как весь порт сегодня переваливает 25 млн. тонн грузов.

“Вентспилсский свободный порт (ВСП) сегодня — это не только глубоководная незамерзающая гавань и современные специализированные грузовые терминалы. Это также стремительно развивающийся центр паромного сообщения в Балтии, и выгодное место для инвестиций в производство промышленных товаров с высокой добавочной стоимостью,” — подчеркнул *БК* его управляющий **Имантс Сармулис**.

Грузооборот порта в 2006 году превысил 29 млн. т. В структуре грузооборота почти 62% составляют наливные грузы, около 30% — навалочные и более 8% — генеральные грузы. Кроме традиционных грузопотоков нефти и нефтепродуктов, жидких химических грузов, каменного угля, минеральных удобрений, сахара-сырца, пиломатериалов и других, в порту стремительно растет объем генеральных и контейнерных грузов. Появляются возможности для перевалки новых видов грузов (зерна, соковых концентратов).

Событием 2006 года стала покупка госпакета акций *Ventspils nafta* компанией *Euromin Holdings*, представляющей *Vitol Group*. В марте 2007 года Совет по конкуренции разрешил объединение, в результате которого *Euromin Holdings* получает решающее влияние в ООО *Ventspils nafta terminals* — дочернем предприятии *Ventspils nafta*. В январе-феврале 2007 года на *VNT* перевалено 1,9 млн. тонн нефти и нефтепродуктов (за 2 месяца 2006 года — 1,2 млн. тонн). Нефтепродукты на терминал поставлялись по трубопроводу, железной дороге и морю.

Если что и мешает работе Вентспилсского порта, так это непрекращающиеся скандалы, связанные с именем мэра города **Айвара Лембергса**. А также распри между занимающимися перевалкой калийной соли, зерна и других грузов группой стивидорных компаний и железной дорогой. Конфликт вылился в выход части компаний из “Ассоциации транзитного бизнеса Латвии” и создание новой Балтийской ассоциации “Транспорт и логистика”, возглавил которую известный в прошлом политик **Янис Юркканс**.

ГРУЗОБОРОТ ПОРТОВ ВОСТОЧНОГО ПОБЕРЕЖЬЯ БАЛТИЙСКОГО МОРЯ, МЛН. Т

Порты	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Приморск	12.4	17.7	44.6	57.3	65.9
Санкт-Петербург	41.3	42.0	51.2	57.5	54.2
Калининград	9.9	12.6	14.0	14.6	15.2
Вентспилс	28.7	27.3	27.8	29.9	29.1
Рига	18.1	21.7	24.0	24.4	25.3
Лиепая	4.3	4.8	4.5	4.5	4.0
Таллинн	37.8	34.9	37.4	39.5	41.2
Клайпеда	19.7	21.1	20.2	21.8	23.5
Бутинге	5.6	10.8	7.2	6.1	5.9
Гданьск	17.4	21.3	23.3	23.3	22.4
Гдыня	9.4	9.7	10.7	12.2	н. д.

Источник: Министерство сообщений ЛР.

Специализированные терминалы, позволяющие осуществлять хранение, подработку и перевалку любых видов сыпучих и генеральных грузов, обслуживая суда типа "PANAMAX" и "HANDYMAX".

Современные технологии и квалифицированная рабочая сила, обеспечивающие высокую скорость и качество работы.

Интегрированные решения логистики, позволяющие сократить наземные и морские транспортные расходы.

Полное сервисное обслуживание перевалки, хранения, подработки и транспортировки грузов, включая документальное сопровождение и услуги таможенных брокеров.

Незамерзающий порт, позволяющий осуществлять беспрепятственное сообщение в любое время года.



АО ЛСЭЗ «Лиепаяс оста ЛМ»

Адрес: ул.Слиежу 7/1, Лиепая

LV-3405, Латвия

Тел.: (+371) 342451

Факс: (+371) 342700

E-mail: info@liepajaport.lv

Интернет: www.liepajaport.lv

**АО ЛСЭЗ «Лиепаяс оста ЛМ»
- ваш партнер на Балтике**

Лиепайский порт:

- Стратегическое географическое расположение
- Развитая транспортная инфраструктура
- Незамерзающий порт
- Диверсифицированные портовые услуги
- Свободные территории для развития порта

Будучи одним из не многих незамерзающих портов на восточном побережье Балтийского моря, Лиепайский порт обеспечивает эффективный доступ к рынкам Балтийского региона и стран СНГ. Порт является составной частью Лиепайской Специальной Экономической Зоны, которая обеспечивает ему статус свободного порта, и позволяет успешно конкурировать с другими портами региона.

Предприятия Лиепайского порта предлагают полный спектр портовых услуг и транспортировки грузов, обеспечивая полное обслуживание транзитных грузов на территории Латвии. Технические возможности Лиепайского порта позволяют осуществлять перевалку любых сыпучих, наливных и генеральных грузов, обслуживая суда с грузоподъемностью до 40 тысяч тонн.

**Управление Лиепайской Специальной
Экономической Зоны**
Феникса 4, Лиепая, LV 3401, Латвия
Телефон: + 371 3427605, факс: + 371 3480252
E-mail: authority@lsez.lv
www.portofliepaja.lv



Литва в состоянии трезвого оптимизма

Сигитас Пашилайтис,
Литва

Транспортники Литвы минувший год могут занести в свой актив: опубликованные в начале 2007 года предварительные данные Департамента статистики указывают, что транспортный сектор этой страны был среди тех, кто обеспечил наибольший прирост общей добавленной стоимости.

Литовский транспорт, а вместе с ним и обрабатывающая промышленность, строительство, секторы финансового посредничества и недвижимости прибавили по 11%, тогда как в остальных отраслях этот показатель бы равен 4%. К слову, “передовики” обеспечили примерно половину всего ВВП Литвы. Вполне естественно, что и при распределении государственного инвестиционного капитала на 2007 год больше всего средств (846,7 млн. литов) будет направлено в сферу транспорта и связи.

ПОРТ РАССЧИТЫВАЕТ НА РЕЗЕРВЫ

Минувший год Клайпедский порт закончил с рекордным для себя показателем в новейшей истории страны: через морские ворота Литвы в 2006 году было перевалено 23,55 млн. т, на 8% перекрыв объемы, достигнутые годом ранее. Попутно стоило бы отметить, что порт также обслужил 240,2 тыс. пассажиров, что превышает количество пассажиров, зафиксированное в 2005 году.

Прироста в Клайпедском порту удалось добиться по всем грузам — жидким, сыпучим, комбинированным и генеральным, но лидерами здесь, если сравнивать с 2005 годом, были сыпучие удобрения, грузы го-го и нефтепродукты.

Впрочем, это не вызвало в Литве впечатления неожиданного, хотя и приятного сюрприза. В последние несколько лет сообщения в СМИ о многомиллионных инвестициях в углубление дна в Клайпедском порту, в развитие инфраструктуры и в прочие проекты стали делом обычным. И эти вложения, как явствует из результатов 2006 года, уже начинают окупать себя.

В качестве одного из примеров можно привести тот факт, что в 2006 году в Клайпеду заходило судов на 6,5% меньше по сравнению с 2005-м. Но общий объем грузоперевалки при этом вырос за год на 8%. Генеральный директор Клайпедского порта **Сигитас Добилинскас** считает, что и год нынешний прой-

дет в этом плане не менее успешно, обеспечив по окончании еще один рекорд — 25 млн. тонн грузов.

Но в разговоре с БК директор по маркетингу Дирекции государственного морского порта **Артурас Друнгилас** подчеркнул, что, говоря об инвестициях, нужно учитывать, что литовский порт является площадкой, где сотрудничают государство и частный бизнес.

“Инвестиционные усилия государства, конечно же, чрезвычайно важны, — заметил А. Друнгилас. — Но половина успеха все же зависит от частных компаний. Если дирекция порта построит новые причалы, углубит дно у них, но компании не будут строить склады на этих причалах, не будут вкладывать средства в приобретение погрузочной техники, развивать инфраструктуру, то успеха придется ждать очень долго. Ежегодно обе стороны — и дирекция, и частные компании — инвестируют в развитие порта примерно по 100 млн. литов”.

В итоге же, по мнению А. Друнгиласа, в выигрыше оказываются обе стороны. Иллюстрацией к его словам могла послужить стивидорная компания *Bega*, обслуживавшая в прошлом году 2,9 млн. тонн грузов, или на 11% больше, чем было годом ранее. С 2000 года объемы перевалки грузов у *Bega* постоянно растут, приблизительно на 10—15% ежегодно.

Понятно, что все это не ускользает от внимания бизнесменов. Возможно, именно поэтому один из крупнейших землепользователей в Клайпедском морском порту — судостроительная компания *Vakaru laivu gamykla* (VLG) — планирует начать в 2007 году строительство терминала жидких продуктов. Инвестиционная стоимость проекта — 25 млн. литов.

“В настоящий момент порт не испытывает недостатка в территории для развития, — говорит А. Друнгилас. — Ее, по нашему мнению, должно хватить еще на какое-то время. Плюс мы можем рас-

считывать на свободные площади, имеющиеся в Клайпедской свободной экономической зоне. Думаю, что лет на 7—10 нам территории хватит. Кроме того, Литва планирует также строительство нового порта в Мелнраге, что неподалеку от Клайпеды”.

СЭЗ ГОТОВИТСЯ К РЫВКУ

Не случайно А. Друнгилас упомянул в качестве резерва Клайпедскую СЭЗ. Точно так же и генеральный директор свободной экономической зоны **Эймантас Кюдудас** считает соседство с гаванью одним из главных факторов, который учитывается потенциальными членами СЭЗ.

“Я бы сказал, что для 60% нынешних членов Клайпедской СЭЗ привязка к порту чрезвычайно важна, — поясняет Э. Кюдудас. — А 90% наших “жильцов” экспортируют продукцию морским путем. Добавьте сюда, что мы можем предложить не только морской вариант, но и удобное железнодорожное сообщение. Понятно, что бизнесмены учитывают также и налоговые льготы”.

Но все же фактор Клайпедского порта, тем более постоянно развивающегося свои возможности, по мнению Э. Кюдудаса, бизнесменами учитывается в первую очередь. Возможно, именно поэтому СЭЗ, с таким трудом начавшая работу (на переход ее от бумажного существования к реальному потребовалось несколько лет), сейчас готова к серьезному рывку. Сегодня в Клайпедской СЭЗ работают 5 предприятий, но уже в середине следующего года их число, по словам ее руководителя, должно вырасти до 18.

“До конца года в зоне должен появиться комплекс логистики со складами общей площадью в 20 тыс. м², — рассказывает Э. Кюдудас. — Здесь будут работать две или три компании. Кроме того, в скором будущем у нас должны начать выпуск биогорючего сразу три завода, один из них будет специализироваться на биодизелине, а два других — на биоэтаноле”.

Интерес к работе в Клайпедской СЭЗ проявляют компании из самых разных стран. Руководство СЭЗ делит их на несколько условных групп. Это компании стран ЕС, желающие рас-

ширить производство, снизив при этом расходы. Например, сейчас руководство СЭЗ ведет переговоры с одной норвежской фирмой, специализирующейся на металлическом оборудовании для энергетики. Ставят на Клайпеду также азиатские компании, заинтересованные в выходе на рынок ЕС. Ту же цель преследуют предприниматели из СНГ. Работает здесь и местный капитал.

ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА: ТОТАЛЬНАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ

Литовская государственная железнодорожная компания *Lietuvos geležinkeliai* (Литовские железные дороги) не может похвастать очень уж большим приростом: за 2006 год, по данным Департамента статистики Литвы, перевезено 50,2 млн. тонн грузов, или на 1,9% больше, чем в 2004 году. При этом международные маршруты дали прибавку на 5,6%, а вот на внутренних линиях перевозка грузов сократилась на 7,1%. Впрочем, эти тенденции наблюдаются последние несколько лет, и вряд ли в ближайшем будущем здесь может что-нибудь измениться.

Но приведенные выше цифры и тенденции все же стоило бы рассматривать через призму проблемы, озвученной руководством *Lietuvos geležinkeliai* в начале нынешнего десятилетия: необходимо немедленно предпринимать меры по модернизации как самой инфраструктуры, так и парка локомотивов. Поскольку в противном случае те времена, когда и нечем и не в чем возить грузы, при отсутствии дорог, отвечающих все возрастающим требованиям, не заставят себя ждать.

Поэтому если сегодня попытаться одним словом охарактеризовать основное направление в деятельности *Lietuvos geležinkeliai*, то таким словом, конечно же, была бы модернизация.

АВТОПЕРЕВОЗЧИКИ ИНВЕСТИРУЮТ В РАСШИРЕНИЕ

Хотя статпоказатели по грузоперевозкам литовским автотранспортом за 2006 год еще не известны, секретарь по транспортной политике и информации Литовской ассоциации автоперевозчиков “Linava” **Альгирдас Баранаускас** уверен, что они наверняка будут хорошими. Это видно хотя бы по тому, что местные автотранспортные предприятия активно инвестировали в приобретение новых машин.

Здесь, конечно же, сыграли свою роль и благоприятные условия, предоставляемые лизинговыми компаниями. Но если бы литовским автоперевозчикам, как говорится, было бы “не до жиру”, то вряд ли они стали бы вкладывать нелегко достающиеся средства не только в обновление, но и расширение парка. Следовательно, они видят перспективу.

Впрочем, по мнению г-на Баранаускаса, активное развитие может сослужить компаниям и медвежья услуга.

“Пока существует система “дозволов”, нельзя исключать и тот вариант, когда количество разрешений для работы на восточных направлениях не будет соответствовать растущим возможностям литовских перевозчиков, — поясняет А. Баранаускас. — И тогда возможна переориентация на евросоюзный рынок. И если это будет в более или менее массовом порядке, то тогда могут снизиться тарифы, доходы окажутся меньше”.

Но нужно время, чтобы увидеть, по какому сценарию в этом году будет развиваться рынок международных грузовых автоперевозок в Литве. Пока же сами перевозчики настроены оптимистично. По мнению специалистов по логистике, в наступившем году цены в этом секторе повысятся на 5—7%.

Кстати, предпосылкой к этому служит не только спрос на подобные услуги, но и весьма существенный дефицит води-

телей. В поисках их руководство автопредприятий обращается не только к уже ставшим привычными, рынкам труда стран СНГ, но и к соседней Польше.

КОНКУРЕНЦИЯ В НЕБЕ ВСЕ ОСТРЕЕ

Литовские авиакомпании в 2006 году сработали, если можно так сказать, с переменным успехом (см. табл. на стр. 11). В общей сложности перевезено 729,6 тыс. пассажиров, что на 8,2% больше, чем было годом ранее. А вот грузов и почты литовские авиакомпании доставили 5,6 тыс. тонн, или на 26% меньше, чем было в 2005 году.

Стоит отметить, что Вильнюсский аэропорт, обеспечивший Литве львиную долю объема перевозки пассажиров — 1,45 млн. человек, в минувшем году уменьшил размеры двух основных сборов: пассажирский, за вылет, — с 60 до 50 литов, а сбор за посадку самолетов — с 52 до 45 литов за тонну. И хотя, по свидетельству пресс-атташе Вильнюсского аэропорта **Арунаса Марцинкявичюса**, из-за этого, а также из-за ожидаемого роста затрат, прибыль аэропорта с полученных в 2005 году 23 млн. литов в 2006-м, скорее всего, уменьшится до 18 млн., руководство аэропорта не намерено отказываться от льготных тарифов.

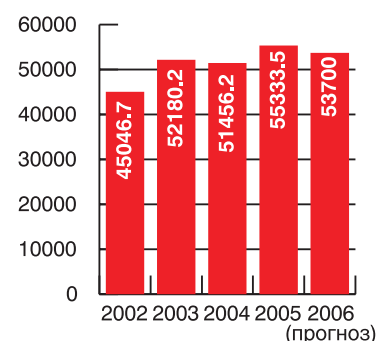
Объяснение этому, очевидно, нужно искать во все обостряющейся конкуренции не только со стороны главного конкурента — Риги, но и со стороны не дремлющих соотечественников. Так, Каунасский аэропорт, с которым работает ирландская дисконтная авиакомпания *Ryanair*, в 2006 году обслужил 250 тыс. пассажиров, а это втрое больше, чем было в 2005 году. Кроме того, второй в Литве аэропорт, который по расположению рядом с ним местечком Кармелава, называют еще Кармелавским, сохраняет лидирующие позиции и на рынке обслужива-

ГРУЗОБОРОТ LIETUVOS GELEZINKELIAI, МЛН. Т

	Транзит	Импорт	Экспорт	Местные	Всего
2000 г.	17.99	3.96	4.10	4.66	30.71
2001 г.	15.15	3.41	4.27	6.34	29.17
2002 г.	20.80	4.90	4.47	6.48	36.65
2003 г.	23.78	7.18	7.05	5.44	43.45
2004 г.	22.99	7.92	8.60	6.04	45.55
2005 г.*	19.20	10.25	5.48	14.36	49.29
2006 г.	20.20	11.70	4.98	13.34	50.22

* С 1 января 2005 г. изменена методика подсчета грузоперевозок с учетом директив Парламента и Совета Европы № 91 и № 91/2003 и директивы Комиссии № 1192/2003. То есть перевозимые железнодорожным транспортом грузы из других стран в Клайпедский порт и транспортируемые морским транспортом в Клайпедский порт грузы, вывозимые железнодорожным транспортом в другие страны, не считаются транзитными.
Источник: *Lietuvos geležinkeliai*.

АВТОМОБИЛЬНЫЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ В ЛИТВЕ, ТЫС. Т



Источник: Министерство транспорта и коммуникаций Литвы.

ния грузов. За 2006 год здесь обслужили более 6,6 тыс. тонн грузов. Прирост составил 60%.

И это, похоже, не предел: Каунасский аэропорт намерен до октября 2008 года расширить пассажирский терминал примерно на 3 тыс. м² и приспособить его к шенгенским требованиям, затратив на это примерно 10 млн. литов.

Палангский аэропорт в силу своих возможностей — он обслуживает самолеты среднего и малого класса — пока не может на равных соперничать с Вильнюсом, но и его кривая, отмечающая количество обслуженных за год пассажиров, упорно стремится ввысь. Показатели последних трех лет: соответственно в 2004—2006 годах — 76020, 94000 и 110828.

Так что тому же Вильнюсскому аэропорту не стоит расслабляться. Впрочем, он и не собирается этого делать. Ему удалось привлечь латвийскую авиакомпанию *airBaltic*, которая в прошлом году вытеснила с первого места по объему пассажирских перевозок через эти воздушные ворота Литвы привычного лидера — авиакомпанию литовского капитала *flyLAL* — *Lithuanian Airlines*.

Эстония: объемы растут — профиль меняется

Дмитрий Куликов,
Эстония

Эстонский транспорт ищет новые пути для роста отрасли, связывая его в первую очередь с контейнеризацией и увеличением экспорта нефтепродуктов.

Бывший директор по развитию Эстонских железных дорог, а сегодня эксперт в области транзита **Райво Варе**, на прошедшей недавно конференции “TransEstonia” четко обозначил тенденции транспортной сферы в республике.

Во-первых, Эстония, как пространство Восточной зоны Балтийского моря, будет мощно развиваться в связи с контейнеризацией, ростом шоссейных и морских перевозок. Во-вторых, в связи с увеличением добычи энергоресурсов в России с одной стороны, а с другой — темпами мирового спроса на них умножатся и объемы российского энергоэкспорта через порты Балтики. В том числе — Балтийских стран.

“Для Эстонии очень важно, чтобы темп экспорта нефтепродуктов из России не падал”, — сказал Р. Варе. Заметим, что, по одним данным, нефтетранзит составляет около 61,5 % перевозок в стране, а по другим — все 70,2%.

Р. Варе неоднократно подчеркивал, что транзит — это важнейший ключевой элемент развития Эстонии. И демонстрация гибкости при решении различных вопросов при разработке логистических цепочек, тарифных составляющих и т. д. — играет не последнюю роль. Тем более тогда, когда основной экспортный грузопоток Россия направляет через свои порты. Тем более тогда, когда растут ее портовые мощности. “Российские порты сейчас имеют ценовые преимущества, поэтому эстонские — неконкурентоспособны”, — заявил Варе.

Министр транспорта России **Игорь Левитин**, побывавший недавно в Таллине по приглашению министра экономики и

коммуникаций Эстонии **Эдгара Сависаара**, стал первым членом Правительства РФ, приехавшим в бывшую прибалтийскую республику с официальным визитом. По завершении визита в интервью *РЖД-Партнер.Ру* И. Левитин сказал: “Нам важно было понять, насколько Эстония сегодня готова принять те грузы, которые мы не в состоянии переваливать через российские порты. Через гавани этой страны сейчас проходит около 40 миллионов тонн наших грузов. В ходе таллинских встреч я убедился, что мы с моим коллегой, министром экономики и коммуникаций Эстонии господином Э. Сависааром, одинаково понимаем значение транзита и инвестиций для наших государств и готовы действовать вместе”.

ТАЛЛИНСКОМУ АЭРОПОРТУ РИГУ НЕ ДОГНАТЬ

В таллинском аэропорту в 2006 году было обслужено 1,541млн. пассажиров (+10%), 34 тыс. полетов (+1,1%). Через Таллинн воздушным путем было транспортировано 10,36 тыс. тонн грузов (+4,3%).

По словам руководителя по маркетингу Таллиннского аэропорта **Кристель Саулепп**, рост пассажиропотока за последние 5—6 лет вызван несколькими причинами. Это и открытие новых авиалиний, и увеличение количества фирм-операторов. Интерес к авиарейсам увеличился также за счет общего падения цен на билеты и присоединение к Европейскому Союзу. “Не стоит сбрасывать со счетов и общеэкономический рост страны, и, как следствие, растущее благосостояние ее граждан. Вырос интерес к

нашей стране и со стороны иностранных туристов, которые предпочитают путешествовать самолетами”, — сообщила БК К. Саулепп.

В дополнение к регулярным рейсам возросло число чартеров, вылетающих из Эстонии, поскольку туроператоры предлагают выгодные для эстонских туристов условия.

Газета *Aripaev* сообщает об официальном начале реконструкции аэропорта Таллинн, заложены краеугольные камни двух объектов — пассажирского терминала и полетной зоны. Оба объекта должны быть завершены к середине 2008 года.

Председатель правления предприятия *Tallinna Lennujaam* **Рейн Лойк** считает, что таллиннский аэропорт даже после реконструкции, которая обойдется в 1,2 млрд. крон, не рассчитывает удержаться наравне с аэропортом Риги, хотя еще несколько лет назад он обслуживал больше пассажиров, чем рижский аэропорт. “В Латвии живет больше народу”, — объяснил увеличивающееся отставание Таллинна от Риги Р. Лойк.

МЕСТА В ПОРТАХ НАЙДУТСЯ

Относительно заполняемости портов, исполнительный директор Союза портовых операторов Эстонии **Аго Тийман** говорит БК, что, в отличие от наших прямых конкурентов, Латвии и Финляндии, где порты расположены в городах и возможность расширения ограничена, у нас есть свободные земли, и подтверждение тому — расширение портов. В Мууга и Палдиски строятся новые терминалы, улучшается инфраструктура.

Говоря об активности российского капитала на территории эстонских портов, можно отметить присутствие нескольких крупных российских концернов, которые стараются развить свою деятельность здесь. Конечно же, самой активной можно считать компанию *Северстальтранс*, ко-

торая скупает эстонские терминалы, чтобы стать главным действующим лицом на рынке перевалки нефтепродуктов. Объемные под маркой *E.O.S* терминалы сейчас отгружают более трети перевозимых через Эстонию нефтепродуктов.

“Можно отметить деятельность производителя минеральных удобрений фирмы *Акрон*, а также строительство угольного терминала”, — отметил А. Тийман. По его словам, нефтеперевозки все больше “светлеют”, блендинг производится как в Эстонии, так и в России.

КОНТЕЙНЕРИЗАЦИЯ ВСЕЙ СТРАНЫ

Главной темой, касающейся портов, для бизнеса остается смена профиля. Разговоры о том, что нефтетранзит скоро перестанет приносить огромные прибыли, звучат в обществе уже давно. Сейчас во главу угла встала проблема контейнеризации. По мнению специалистов, несмотря на стремительное развитие бизнеса в целом, в Эстонии наметилась тенденция к снижению контейнерных перевозок.

В Эстонии же недавно начали говорить о необходимости введения в строй еще одного контейнерного терминала в Таллиннском порту. Данное предложение, вероятно, не совсем логично, с точки зрения **Игоря Зимина**, члена правления таллиннского контейнерного терминала *Muuga CT*, выступление которого на конференции “ТрансЭстония — 2006” стало центральным. Он полагает, что сразу два контейнерных терминала обеспечить работой не удастся. Среди основных факторов, негативно сказывающихся на показателях терминала *Muuga CT*, И. Зимин назвал его недостаточную загруженность.

По словам А. Тиймана, а также других специалистов, вопрос контейнериза-

ции портов стоит перед дилеммой “что раньше — яйца или курица.” То есть должны ли сначала эстонские порты построить инфраструктуру и найти крупного мирового оператора, либо сначала заключить договор с “каким-нибудь” *Maersk*, а потом уже выстраивать инфраструктуру под него.

Кстати, согласно информации *РЖД-Партнер*, контейнерный терминал в Мууга имеет долгосрочный план развития на 2005—2015 годы. Первый этап развития терминала, как выяснилось, предполагает увеличение площадей до 40 гектаров, когда площадки станут располагаться рядом с терминалом. Второй этап — достраивание причала и углубление акватории с нынешних 12,5 до 14 метров.

ПОТОК АВТОГРУЗОВ РАСТЕТ

По данным Эстонской ассоциации международных автоперевозчиков ERAA, сегодня в стране действует 1044 компании, занимающихся международными автоперевозками. Парк грузовых автомашин, находящихся в собственности или взятых в лизинг, составляет 2234 грузовика и 56 автобусов. В основном это небольшие предприятия, более половины компаний имеют от одной до трех машин. И только 13 компаний содержат парк более 50 машин. Около 40% всех автомобилей оснащено двигателями Euro 3.

Эстонию, как и Латвию, одолевают многокилометровые очереди автомашин на границе с Россией. ERAA прогнозирует увеличение транспортного потока через границу в 2007 году. Для удобства водителей ERAA решила построить парковочный комплекс в одном километре от границы Нарвы. Для чего приобрела себе 10 гектаров земли. Нельзя сказать, чтобы все автоперевозчики приняли та-

кую информацию с радостью, считая, что пограничный вопрос должно решать государство.

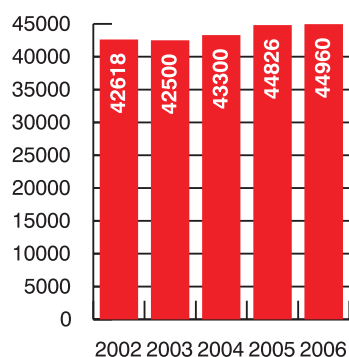
ЧТО В БУДУЩЕМ?

Государственная транспортная политика нашла свое отражение в Программе развития транспортного сектора Эстонии на 2007—2013 годы. Она подразумевает инвестиции в размере около 615 млн. долларов (8 млрд. крон). На эти средства придется реализовывать дорогостоящие проекты. Эстонии необходимо закупать ледоколы. Совместно с российской стороной строить мост через реку Нарову, что соединяет приграничные Ивангород и Нарву. Развивать инфраструктуру Эстонской железной дороги, перспективы которой в настоящий момент не ясны.

При этом в программе учитывается тот факт, что до 2020 года резко (по некоторым оценкам вдвое) возрастут грузопотоки через Балтийское море. Эстонский транзитный коридор Север — Юг примет на себя огромную их долю. А учитывая все направления грузопотоков, их оборот в стране составит от 448 до 620 млн. тонн.

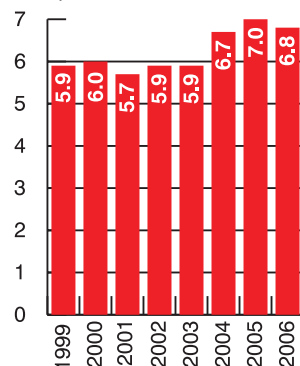
Пока же, по данным департамента статистики Эстонии, в 2005 году транспортники страны перевезли 96,4 млн. тонн грузов, из которых 70% — по железной дороге. В 2006 году эта цифра немного увеличилась. А на долю автотранспорта пришлось 28% грузов. При этом 52% грузов, перевезенных по железной дороге, составляли нефтепродукты и 22% — сланец. В том числе 36 млн. тонн приходится на долю транзитных перевозок, из которых доля транзита нефтепродуктов составляет 25,8 млн. тонн, или 27% от всего объема перевезенных грузов.

ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ ПО ЖЕЛЕЗНЫМ ДОРОГАМ ЭСТОНИИ, ТЫС. Т



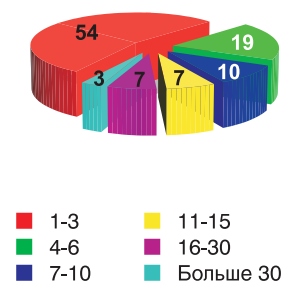
Источник: Eesti Raudtee.

ГРУЗООБОРОТ ТАЛЛИННСКОГО ПОРТА*, МЛН. Т



* Сюда относятся порт *Tallinna Sadam*, а также порты Палдиски, Кунда, Пярну и др.
Источник: *Tallinna Sadam*.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ГРУЗОВОГО АВТОПАРКА ПО КОЛИЧЕСТВУ А/М В ЭСТОНИИ НА 01.01.06, %



Источник: ERAA.

Андрис Аргалис: “По отношению к России у нас самы

Ольга Павук

Председатель правления Рижского свободного порта Андрис Аргалис уверен, в скором времени порт станет главным во всем Балтийском регионе. Залогом тому должны послужить основанные на экономической целесообразности добрососедские отношения с Россией.

По итогам 2006 года динамика роста Рижского порта была самой лучшей среди балтийских портов. Какие позиции стимулируют развитие порта?

Главные грузы, с которыми сейчас работает Рижский свободный порт, — это насыпные грузы (61% от общего грузооборота), наливные (19%) и генеральные (20%).

Хотелось бы отметить, что Рижский порт занимает стабильные лидерские позиции в группе насыпных грузов — в Риге переваливается в среднем 35% от общего объема насыпных грузов, переваливаемых в странах Балтии. В Рижском порту действуют специализированные терминалы перевалки угля, предлагающие специальные услуги обработки угля, которые успешно сотрудничают с российскими угледобывающими предприятиями.

В Европе и во всем мире растет потребление угля. Так что это направление будет развиваться, и особенно быстро после того, как мы перенесем угольный терминал на Криевусала, поближе к морю. Такая тенденция наблюдается во всем мире. Более того, терминалы везде стараются выносить прямо в открытое море или океан. У нас же сейчас судам приходится идти по Даугаве с десятков километров, а мы тратим на углубление дна реки большие средства.

В связи со стремительным развитием рынка контейнерных перевозок в регионе Балтийского моря, грузооборот контейнеров в Рижском порту также растет. Среди портов стран Балтии Рига является вторым по величине портом по обработке контейнерных грузов. За последние два года в Рижском порту была обработана третья часть контейнерного грузового объема в странах Балтии (как по объемам грузов, так и по количеству контейнеров). В Риге успешно работает один контейнерный терминал (*Baltic Container Terminal*), начались строительные работы по возведению нового контейнерного терминала (*Национальный контейнерный терминал*).

Географически Рижский порт находится в самом выгодном положении по отношению к России. Какова доля российских грузов, переваливаемых через ваш порт?

65% грузового оборота Рижского порта составляют транзитные группы грузов в направлении в/из СНГ. По отношению к России у нас очень серьезные планы по сотрудничеству. Если посмотреть на карту, то видно, что мы — центральный узел на пути товаров из Европы в Россию, по крайней мере, до Урала. В обратном направлении — мы представляем собой перевалочный узел Шелкового пути из Китая, через Казахстан и Россию.

Рижский порт был и будет важным транзитным центром Балтии, занимая в будущем все более значимое место во всей восточноевропейской и азиатской транзитной сети. Развитию порта способствуют транспортные соединения с Транссибирской железной дорогой и прямые связи с Россией и бывшими



странами Советского Союза, а также быстро растущими странами Балтии и Китаем.

У Рижского свободного порта уже есть значимые транспортировочные мощности, включающие в себя морское судоходство, железнодорожные линии и автодорожные перевозки. Дальнейшему развитию порта способствует то, что неиспользованные мощности позволяют удвоить имеющийся грузовой поток с существующим оборудованием, доведя его до 45 млн. тонн в год.

Если у нас не будет нормального экономического сотрудничества с Россией, этот путь развиваться не сможет. К счастью, сейчас у нас установлены отличные контакты с российской стороной и на международном, и на двустороннем уровнях. Заключение пограничного договора с Россией будет способствовать нормальной работе в порту.

Какова площадь Рижского порта и доля освоенных территорий, в том числе территорий, арендуемых российскими партнерами?

Рижский порт простирается на обоих берегах Даугавы от Вантового моста и до впадения Даугавы в Рижский залив более чем на 15 км. На сегодняшний день общая площадь Рижского порта составляет 6348 га, из которых 1962 — сухопутная территория, остальная часть — акватория. Общая длина причалов — 13818 метров.

Законом Сейма Латвийской Республики всей территории в 6348 га присвоен статус свободного порта, что означает особое место на территории Латвии, где к предприятиям применя-

е серьезные планы”

ются особые налоговые скидки, что является одним из самых важных факторов развития предпринимательства. Об этом свидетельствует успешное сотрудничество с управлением Рижского свободного порта 34 стивидорной компании и 36 компаний судовых агентов, находящихся на территории порта.

Порт должен находить все более новые пути для удовлетворения растущего спроса на портовые услуги. Особенно потому, что, согласно плану развития города Риги на 2006–2018 годы, порт должен прекратить свою деятельность в историческом центре, освободив территорию для нужд столичных жителей. В связи с этим порт начал работу над развитием новых территорий для обеспечения новых мест для предпринимательства. В рамках проекта предусмотрена подготовка территории для ведения предпринимательской деятельности и перевалки грузов на острове Криевусала, в том числе и постройка авто- и железной подъездной дороги, насыпка территории и строительство причалов.

Рижский порт собирается развивать перевалку нефтегрузов. Как это вяжется с защитой окружающей среды и безопасностью латвийской столицы?

Мы предусматривали строительство трех нефтетерминалов, но общество посчитало это небезопасным. Парадокс данной ситуации в том, что через Ригу в Таллиннский порт идут железнодорожные составы с нефтепродуктами. Этот факт замалчивается, и об опасности такого движения никто ничего не

говорит. А ведь это, на мой взгляд, в десять раз опаснее, чем новый, построенный по современным технологиям нефтетерминал! Эстонцы, между тем, от работы своих терминалов только в виде налогов получили 30 миллионов долларов.

Согласно мировой практике, при строительстве нефтетерминалов используются такие технологии, принимаются такие меры безопасности, что опасаться совершенно нечего. Постоянно ужесточаются требования безопасности и к судам. Следует помнить, что благосостояние рижан зависит и от того, насколько успешно работает порт. У кого-то есть нефть, другие богатства, а нам Бог подарил свою золотую жилу — выгодное географическое положение. Безопасность порта у нас обеспечивают и таможня, и пограничники, и береговая охрана, и полиция, и т. д. На сегодняшний день могу утверждать, что Рижский порт — совершенно безопасное место.

Ваш прогноз на развитие Рижского порта на ближайшие годы и на перспективу.

По объемам переваленных грузов Рига — третий порт в регионе и единственный латвийский, добившийся в 2006 году роста объемов перевалки. В 2006 году в Рижском свободном порту было перегружено 25,4 млн. тонн грузов, что на 3,8% больше, чем годом ранее. Особенно значительно увеличился за год объем прошедших через порт наливных грузов — на 42,6%.

Не хочу обидеть наших соседей и другие латвийские порты, но думаю, что лет через 15–20 Рижский порт станет главным во всем регионе.

Нормализуются и отношения с Россией. Обиженное поколение уйдет со сцены, ему придет на смену новое, у которого не будет никаких предубеждений. Наладятся хорошие соседские отношения, основанные на экономической целесообразности.



www.alpa.lv

Головной офис в Риге

тел.: + 371-7780600, 7238600
факс: +371-7780630, 7780631
эл. адрес: contact@alpa.lv

Представительство в Москве

тел.: +7-495-2081451,
тел./факс: + 7-495-2080838
эл. адрес: altam@tlms.ru

Со дня основания в 1993 году деятельность компании «ALPA Centurms» направлена на профессиональное и качественное обслуживание клиентов в области экспедирования их грузов по железным дорогам, а также участие в осуществлении международных мультимодальных транспортных схем.

«ALPA Centurms» — один из учредителей Ассоциации экспедиторов Латвии (LAFF), являющейся национальным участником FIATA, оказывает услуги в соответствии с Генеральными условиями LAFF согласно положениям NSEB 2000.

Компания «ALPA Centurms», заключив соответствующие прямые договора, является официальным Экспедитором ГАО Латвийская железная дорога (LDZ), ОАО Российские железные дороги (РЖД) и АО Литовские железные дороги (LG). Это дает возможность обеспечивать клиентов не только

конкурентоспособными ставками, но и актуальной информацией. С помощью многолетних надежных партнеров — официальных железнодорожных экспедиторов стран СНГ и Эстонии — предоставляет услуги экспедирования по железным дорогам этих стран.

«ALPA Centurms» имеет собственный парк цистерн для перевозки светлых нефтепродуктов и платформ для лесоматериалов с полигоном курсирования по странам СНГ, Балтии и в Финляндию.

Ведущие менеджеры фирмы по образованию и опыту работы являются специалистами железнодорожного транспорта. При этом, продолжение обучения и повышение квалификации персонала является постоянной практикой фирмы. Наша компания в марте 2005 года получила сертификат Системы Менеджмента Качества ISO9001:2000.

С прицелом на будущее

Александр Федотов

На *Latvijas dzelzceļs* проводится комплексная модернизация инфраструктуры в коридоре Восток — Запад.



Модернизированный магистральный тепловоз 2М62U.

Основным направлением деятельности железной дороги является доставка грузов из России, Беларуси и других стран СНГ к латвийским портам. После вступления России в ВТО и отмены дискриминационных железнодорожных тарифов, а также на фоне общей нормализации отношений между Латвией и Россией, грузооборот через порты Латвии должен возрасти. Чтобы быть к этому готовым и проводится комплексная реконструкция инфраструктуры. Какие работы уже проведены и какие предстоит сделать? Об этом рассказывает руководитель отдела управления проектами ГАО *Latvijas dzelzceļs* **Айя Поча**.

Наша работа ведется сразу по нескольким направлениям. А так как на собственные средства предприятия выполнить весь объем работ невозможно, то мы активно привлекаем деньги из фондов и программ ЕС. В настоящее время четыре проекта на общую сумму в 200 млн. латов уже реализованы, а два других находятся в стадии подготовки и их выполнение намечено на 2007—2008 годы.

Что из уже реализованного вы можете выделить?

В первую очередь, это новый парк приемки грузов на станции Резекне-2. 2 марта 2006 года состоялось его официальное открытие. Он находится на очень важном месте латвийского железнодорожного транспортного коридора Вентспилс — Рига — Зилупе и далее в Россию. За два года на бывшем заболоченном лугу в Веремской волости было построено шесть путей для приемки и отправления поездов и прочая инфраструктура, необходимая для сортировки и формирования железнодорожных составов. Новый парк позволит значительно увеличить объемы грузоперевозок, проходящих через станцию Резекне-2, а также позволит их ритмично распределять по направлениям к латвийским

портам. Общая стоимость инвестиций составила 10,2 млн. евро, из которых 7,66 млн. евро составили средства из программы ЕС ISPA.

Однако главным латвийским железнодорожным узлом по-прежнему остается рижский. Именно через него проходит большая часть грузов. Какие перемены ждут его?

Еще в 2003 году был разработан, в контексте общего развития Рижского порта, предварительный проект основных работ. Но в дальнейшем с учетом новых требований, его пришлось немного подкорректировать. Поэтому сейчас предполагается строительство железнодорожного пути к будущему новому терминалу на Кундзиньсале. В свою очередь на левом берегу Даугавы начнется возведение нового приемного парка Болдерай-2. Он станет обслуживать грузы, поступающие с нового терминала на острове Криевусала.

Впрочем, здесь необходим комплексный подход, учитывающий интересы железной дороги, Рижского свободного порта, а также города Риги, в особенности с учетом будущей Северной переправы через Даугаву.

Уже подсчитаны предварительные инвестиционные затраты. На комплексную реконструкцию Рижского железнодорожного узла требуется 53 млн. евро. Около 60% необходимых средств должно поступить из Фонда выравнивания ЕС, а оставшуюся сумму составляют собственные средства ГАО *Latvijas dzelzceļs*. Строительные работы должны начаться в 2008 году и закончиться в 2013 году. Построенная железнодорожная инфраструктура позволит Рижскому порту обрабатывать более 40 млн. тонн грузов год.

Но, учитывая возрастающую интенсивность движения, требует незамедлительного решения вопрос, в каком месте грузы будут пересекать Даугаву. Ведь сейчас они идут через центр Риги, что будет неприемлемо в будущем. А существуют прогнозы, что к 2030 году мощность Рижского порта составит более 100 млн. тонн грузов в год. В старом плане развития города предполагалось строительство железнодорожной переправы на плотине Рижской ГЭС. Но железнодорожные составы могут пойти и через Крустпилский мост по дороге Крустпилс — Елгава с последующим перераспределением не только на Ригу, но и на Вентспилс и Лиепая.

Окупят ли себя многомиллионные инвестиции в развитие инфраструктуры? Из каких стран и какие грузы будут проходить по латвийской железной дороге?

Целью наших программ является увеличение скорости, объема и качества обслуживания транзитных грузов, проходящих по территории Латвии. Она неразрывно связана с развитием портов. Портовикам и железнодорожникам следует работать в единой связке. Это позволит повысить конкурентоспособность латвийского участка транспортного коридора Восток — Запад. А помимо России, Беларуси им интересуются и экспортеры из более дальних регионов, к примеру, Казахстана. К тому же есть заманчивые проекты по прокладыванию нового Шелкового пути. Ведь Китай активно интересуется новыми путями доставки своих товаров на европейские рынки.

LSF TRANS — индивидуальный подход к каждому клиенту

Эдгарс Янсонс,
член правления ООО LSF TRANS

Мы рады за предоставленную возможность проинформировать Вас о компании LSF TRANS и комплексе услуг, которые мы предлагаем. Мы уверены, что профессиональные знания наших специалистов и предыдущий опыт работы дает нам возможность обеспечить высококачественные сервисные услуги по обеспечению движения грузопотока через территорию Латвийской Республики.

Основным видом деятельности ООО LSF TRANS является предоставление услуг по перевозке различных грузов и контейнеров железнодорожным транспортом по территории Латвии. Комплекс услуг включает в себя организацию мультимодальных железнодорожных перевозок, оформление железнодорожной документации, прием и обработку грузов в порту, внутрипортовое экспедирование, хранение и сортировку грузов, а также дополнительную обработку на территории порта, оформление судовой документации, информационные услуги по движению и дислокации груза.

Компания LSF TRANS основана в 2002 году. Высокий уровень сервиса, исключительная оперативность, техническая оснащенность, высокая квалификация персонала — все это способствовало успешной работе на рынке транспортно-экспедиторских услуг и железнодорожных грузоперевозок, обеспечив LSF TRANS достойное место среди ведущих транспортно-экспедиторских компаний Латвии. Выгодные договоры на перевозку грузов заключенные с *Latvijas dzelzceļs* (Латвийская железная дорога), позволили компании LSF TRANS в короткий период зарекомендовать себя как надежного партнера в области железнодорожного экспедирования. Наличие собственных офисов и агентов в крупных портах Латвии позволяет эффективно обрабатывать любые виды грузов, а также оперативно улаживать все таможенные, железнодорожные и портовые формальности. Высокий уровень сервиса при умеренных ценах высоко оценен как крупными производственными и торговыми компаниями, так и частными отправителями, являющимися постоянными клиентами нашей компании на протяжении нескольких лет. Каждый клиент, обратившийся в ООО LSF TRANS, становится нашим деловым партнером, желание которого никогда не остается без внимания сотрудников нашей компании. Мы всегда стремимся установить доверительные отношения с нашими клиентами, воплощая один из важнейших принципов современного бизнеса — индивидуальный подход к каждому клиенту.

Организационно ООО LSF TRANS является дочерним предприятием многоотраслевой компании ООО LSF HOLDINGS, которая является опосредованным акционером перегрузочного контейнерного терминала, прямым акционером зернового и сокового терминалов оперирующих в Вентспилском свободном порте. ООО LSF TRANS обладает правом на использование подъездных путей терминалов, которые вместе с железнодорожными путями расположены в стратегически важных местах города Вентспилс, что способствует быстрой, оптимальной и эффективной обработке грузов, придавая терминалам стратегически важное значение в транспортной цепи Латвии и соседних странах. Давние, взаимовыгодные партнер-



ские отношения с терминалами и стивидорными компаниями в портах Лиепая и Рига позволяют предложить экспедиторам и грузовладельцам выгодные и эластичные условия совместного сотрудничества. То, что ООО LSF TRANS является серьезным участником транзитной цепи, подтверждает следующее — аудированный годовой отчет компании за 2005 год показывает, что год был завершён с оборотом 93 млн. долларов и объём грузоперевозок достиг 10 млн. тонн. Объём грузов клиентов ООО LSF TRANS в 2005 году составлял 18% из общего количество грузов перевезённых ГАО *Latvijas dzelzceļs* и 35% из общего количество грузов перевезённых через порт Вентспилс.

ООО LSF TRANS является участником таких организаций, как Латвийская торгово-промышленная палата, Латвийская ассоциация транзитного бизнеса, Латвийская национальная ассоциация грузовых экспедиторов (LAFF) и Международная ассоциация грузовых экспедиторов (FIATA), что позволяет выражать свою точку зрения и принимать участие в оптимизации и развитии транзитной отрасли Латвии, а также в установлении сотрудничества с местными и зарубежными предпринимателями. •

**LSFTRANS**

Домская площадь, 1а, Рига, LV-1050, Латвия
Тел.: +371 67359055, факс: +371 67359044
E-mail: infotrans@lsf.lv

*“Я люблю Микки-Мауса больше,
чем любую из женщин, которых я когда-либо знал!”*
Уолт Дисней

Семейный капитал: любовь, брачный контракт, наследование, бизнес

Тема очередного круглого стола, организованного журналом *Балтийский курс* и Балтийской международной академией (БМА) — “Семейный капитал: любовь, брачный контракт, наследование, бизнес”. В отличие от предыдущих встреч (см. *БК* №№ 37—40), в ней принимали участие не только преподаватели, эксперты и предприниматели, но и студенты БМА.

Тема настолько привлекла внимание, что в отведенное время уложиться не удалось. Молодежь просто атаковала ораторов вопросами. Во время круглого стола был проведен экспресс-опрос по заданной тематике. Предлагаем читателям материалы основных выступлений и результаты опроса.

Семья как капитал

Владимир Гуров,
проректор БМА, профессор

Семья — это основанная на браке или кровном родстве малая группа людей. В экономическом аспекте их отношения пронизывает семейный капитал, то есть накопленные средства семьи в денежной и имущественной формах, в том числе в виде доли (или долей) одного или нескольких членов семьи в общем семейном бизнесе, если таковой существует, или в виде пакета (пакетов) акций других предприятий. Любая нормальная семья, и это естественная тенденция, стремится увеличить свой семейный капитал. А если ставится такая задача, то это уже бизнес.

На мой взгляд, с самого начала существования семьи должна быть создана система управления семейным капиталом. На Западе необходимость регулярного управления семейным капиталом уже давно ни у кого не вызывает сомнений. В нашей стране, совершившей за немногие годы невероятный скачок из социализма в капитализм, понятие “семейный капитал” пока еще только прорастает. В то же время юридически и экономически грамотное управление семейным капиталом — это гарантированная возможность не наступить “на грабли”, избежать потерь.

УПРАВЛЕНИЕ СЕМЕЙНЫМ КАПИТАЛОМ

В Швеции, Швейцарии или Германии давно уже сформированы системы

поддержки и страхования семейного капитала. Там существует ясное социальное и пенсионное законодательство, там действуют эффективные системы защиты депозитных банковских вкладов населения, финансирование и кредитование программы рождения детей и т. д.

В Латвии такая система находится в процессе становления. И это лишний раз подчеркивает правильность простой мысли: если организм слабый, малокровный, то любая инфекция может нанести ему непоправимый ущерб. Из этого вытекает очень важный вывод: если мы, простые люди, сегодня не в состоянии повлиять на приоритеты в распределении бюджета государства, то повлиять на



то, как будет развиваться своя семья, нам вполне по силам. Мы должны тренировать свой семейный “организм”, готовить его к “заморозкам” или экономическим перегрузкам. А для этого требуется только одно: нужно правильно управлять семейным капиталом, способствуя не только его накоплению, но и гарантированному сохранению в условиях возникновения какой-либо кризисной ситуации.

МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ СЕМЕЙНЫМ КАПИТАЛОМ

Если у семьи сегодня имеется недвижимость, а на расчетных счетах в банке лежит некоторая сумма денег, то это, безусловно, заслуга поколения отцов. Это поколение прошло колоссальную, жесткую школу бизнеса. По поколению отцов “ревущие девяностые” прокатились в буквальном смысле этого слова катком. Такой опыт, казалось бы, дает “отцам” преимущество и в управлении семейным капиталом.

Однако в жизни далеко не всегда происходит именно так. Наоборот, есть масса примеров, когда “отцы” сознательно отстраняются от управления семейным капиталом. Причина? Как правило, это загруженность на работе и накопившаяся за годы усталость. В итоге бразды правления в свои руки берет жена, что напоминает недавние советские времена, когда муж выполнял роль добытчика, а жена “сидела на хозяйстве”. Как правило, в таких семьях управления капиталом не происходит, потому что жены-домохозяйки просто тратят деньги, а не инвестируют их в какие-то проекты.

Вторая модель управления семейным капиталом — это когда оба супруга работают.

И, наконец, третья модель — когда наряду с супругами в управлении семейным капиталом участвуют и дети. Третья модель, на мой взгляд, самая перспективная. У молодежи — и это не комплимент, а факт — в крови уже другое отношение к деньгам, к планированию жизни и к системе моральных ценностей. Поведение детей сегодня определяют такие пришедшие с Запада элементы отношения к жизни, как прагматизм, рационализм, расчетливость, которые ранее, в советский период, воспринимались людьми как нечто негативное. В результате участие детей в процессе управления семейным капиталом делает этот процесс более прагматичным и просчитанным.

Как итог — отношения во многих семьях, в том числе и в молодых, становятся более формализованными — заключается, к примеру, брачный контракт, отношения отцов и детей могут быть юридически оформлены на предмет внутрисемейного займа и т. д. В таких семьях заранее обсуждается текст завещательного документа. Кроме того, в таких семьях управление имуществом может вестись как совместно, так и раздельно.

При этом, очевидно, права членов семьи в решении тех или иных вопросов управления семейным капиталом должны быть юридически закреплены.

СКРЕПИТЬ ПРАВА КОНТРАКТОМ

Важность этого проиллюстрирую на двух примерах. Первый — муж ведет сомнительный бизнес и погибает в уголовной разборке. После его смерти из “темной зоны” неожиданно выплывают различные долги. Смерть кормильца, долги, неясность с наследством — все это тяжелым грузом ложится на плечи семьи. Другой пример — муж увлекается игрой в казино и специально не показывает семье все свои доходы и расходы. Однажды случается крупный проигрыш. Чтобы рассчитаться, муж, без ведома остальных членов семьи, закладывает в банке квартиру или дом. В итоге семья оказывается на улице. Для того чтобы стал невозможен ни первый, ни второй вариант, и необходимо формализовать отношения между членами семьи, переводя их в плоскость четкого юридического контракта.

В МИРЕ...

В мире существует много моделей управления семейным капиталом. Остановлюсь на характеристике лишь некоторых из них.

Американская модель. Это исключительно большой прагматизм в отношениях между членами семьи. Как только ребенок достигает 18 лет, он уходит из-под родительского крова и начинает самостоятельную жизнь. Отцы в таких семьях, как правило, рассматривают себя отдельно от детей. В подтверждение это-

го тезиса приведу два примера. **Билл Гейтс**, основатель компании *Microsoft*, из своего многомиллиардного состояния завещал детям лишь по 5 млн. долларов, а все остальные деньги намерен передать в различные благотворительные фонды. **Юл Бриннер**, знаменитый американский актер, все свое состояние в 60 млн. долларов завещал своей последней жене, не оставив ничего ни детям, ни родной сестре, ни бывшим женам.

Американская модель управления семейным капиталом базируется на контрактах, ни одно решение не принимается без консультации с юристом.

Немецкая модель. Немцам свойственно стремление к накоплению капитала поколениями. Не так давно у меня был разговор с одним немецким предпринимателем, который по германским меркам занимает нишу среднего бизнеса. Оборот фирмы в год до перехода на евро составлял 15 млн. дойчмарок, а стоимость накопленных основных фондов превышала при этом 150 млн. дойчмарок. Как оказалось, основателем предприятия был дед предпринимателя, после него дело перенял отец и лишь затем он.

Шведская модель. Шведы — очень сдержанный народ. Эмоции в их жизни значат намного меньше, чем у нас, живущих гораздо южнее скандинавов. В шведской модели управления семейным капиталом на первый план выходит не бизнес, а развитая система социального обеспечения. Шведы настолько в социальном плане защищены политикой государства, что каждый человек может жить отдельно от другого. Как результат, шведские семьи крайне атомизированы. Налицо раз-



дробленность семейных отношений и семейного капитала. Страна переживает острейший кризис института брака. На 100 тысяч населения здесь самое большое число самоубийств.

Еврейская модель. В последние годы еврейские семьи вернулись к своим традициям. Еврейская семья демонстрирует поразительную живучесть своих исторических принципов управления семейным капиталом. Родители рассматривают семейный капитал как средство не потерять связь с детьми, как возможность дать им образование и создать условия для карьерного роста, в том числе и передав им права на

ведение своего бизнеса. В основе еврейской модели — рациональное отношение к бизнесу и духовно-эмоциональное стремление сохранить связь между поколениями.

Модель, основанная на инфантилизме. На Западе создание семьи сдвигается, как правило, к 30 годам. Уже имеется хорошее образование, накоплен первоначальный капитал. Такой подход — свидетельство серьезного отношения к браку, в основе которого лежит стремление минимизировать риски.

Обратный пример, когда семья не создается по той причине, что молодой человек продолжает сидеть на шее у ро-

дителей. Такой молодой человек — заурядный нахлебник — систематически вытягивает деньги из своих обеспеченных “предков”, не желая при этом ничего менять в своей жизни. Такая модель не несет в себе ничего иного, кроме кризиса в управлении семейным капиталом. Чтобы безбедно жить на проценты, накопления должны быть огромными. Людей с такими накоплениями в Латвии не так уж и много. Рано или поздно нахлебнику придется самому зарабатывать себе на жизнь. Такой переход сопровождается, как правило, сначала экономическим, а затем психологическим кризисом семейного капитала.

Семейный капитал и инвестирование

Рихард и Юлия Свелпе,
венчурный фонд PriBalt

На повестке дня появились новые понятия капиталистического общества, такие как семейный капитал и инвестирование. Что же это значит? Существует ли у нас? Нужно и полезно ли вообще?

Для разбора этих вопросов сначала уточним понятия и их суть.

ГЛАВНОЕ ОБЛАЧЕНИЕ МУЖА И ЖЕНЫ

Семья. Гражданским законом Латвийской Республики установлено, что к семье в более узком значении принадлежат супруги и их дети, пока они еще находятся в нераздельном хозяйстве.

Капитал. В переводе с французского и английского “capital”, а также с латыни “capitalis” — это главный. Интересно, не правда ли! А Современный экономический словарь разъясняет, что капитал “в широком смысле — это все, что способно приносить доход”. В продолжении отмечается, что “термин “капитал”, понимаемый как капитальные вложения материальных и денежных средств в экономику, в произ-



водство, именуют также капиталовложениями, или инвестициями”. Получается, что понятия “капитал” и “инвестиции”, или же “инвестирование”, очень близки.

Перед тем как обобщать полученные сведения и делать выводы, вспомним, что инвестициями являются долгосрочные вложения капитала с целью получения дохода. Интересно, что инвестиции от латинского “investire” переводятся как облачать.



Что же у нас получается? Технически складывая понятия, толкования и переводы и немножко шутя, можно сказать, что инвестирование семейного капитала — это главное облачение мужа и жены. Это, конечно, шутка, но, как говорят, в каждой шутке есть доля правды.

В этом есть опасность и, к сожалению, горькая реальность современной семьи. Опасность — в том, что семейный капитал, инвестирование и вообще бизнес или деньги становятся идолами и вытесняют основные ценности семьи и бытия человека. Мы забываем про себя, супруга, детей и на первое место выносим деньги. В англоязычной среде существует даже такое понятие, как ценность человека, измеряемое в денежных единицах. Сегодня можно олицетворить величайшую подлость и оправдаться — ничего личного, просто бизнес — и, что ужасно, это будет нормально воспринято окружающими.

Реплика

Юлия Свелпе

В семье, даже если там встретились два умных и активных человека, стороны все равно решают, кто будет капитаном. Так нужно, чтобы корабль хорошо шел. Двое договариваются: как бы ни было, ты будешь капитаном нашего корабля. И мне просто. Мы в семье решили, что лидер — муж. Естественно, мне иногда бывает трудно — я же тоже умная, и всегда есть своя точка зрения, которая порой не соответствует точке зрения лидера. Ну тогда нужно смиряться, по-христиански. И понимать, что в любом случае за наше дело отвечает он.

СРЕДСТВА И КАПИТАЛ

Но возвратимся к основной теме. Что можно почерпнуть из сделанного анализа составляющих? Важно то, что семейные средства и семейный капитал — совсем разные понятия. Все принадлежащие семье деньги или другие ценности, выраженные в денежных единицах, не являются семейным капиталом. Только та часть средств, которая полностью или частично отведена для осуществления инвестиций в любой их форме, является семейным капиталом.

Почему это важно и почему это надо понимать, прежде чем начинать инвестиционную деятельность? Потому что капитал можно потерять, и тогда надо будет ответить на вопрос — чем будут питаться дети. И не только питаться, и не только дети. Если же мы не спутали понятия “средства” и “капитал”, то потеря или неудача, конечно, неприятна, но не критична.

Поэтому важно, чтобы семейный капитал являлся тем, чем он должен являться, — средствами, отделенными от других семейных средств. И это правило должно строго соблюдаться.

К сожалению, в жизни часто встречается кардинально противоположная ситуация. Как правило, по принципу — все должно работать. Но должно ли? Даже народная мудрость гласит,

что нельзя все яйца складывать в одну корзину. “Бывалые” могут возразить, что высказанное здесь относится в основном к большому бизнесу, а у маленьких и средних все иначе.

Действительно, начать бизнес — зачастую значит поставить на карту семейные средства. Да, это так, но это решение должно быть сознательным, его должны понимать как муж, так и жена,

средства, обладающие двумя признаками: 1) принадлежность семье; 2) способность приносить доход. А инвестирование — сам процесс, что мы творим с капиталом. Попутно мы разобрали классические опасности и ошибки управляющих семейным капиталом — мужа и жены.

Остались вопросы: существует ли у нас это понятие и нужна и полезна ли

Реплика

Рихард Свелпе

Есть ли отличия в семейном бизнесе, сравнивая его с обычным? Особых отличий я не вижу. Единственный момент в том, что к людям, которые нам близки, мы бываем более требовательны. Не думаю, что семейная модель бизнеса означает потерю в эффективности — я могу уволить свою жену в полсекунды. И если мы увидим, что при такой схеме менеджмента, когда я руковожу, а Юлия является членом правления и руководит юридическим департаментом, у нас что-то не получается — дома сильно ссоримся или бизнес идет не так хорошо — мы эту модель поменяем. А насчет эффективности — сколько написано книг о том, как заставить людей работать? Немало. Значит, эта проблема не менее актуальна и в обычном бизнесе, и не все там так хорошо. Свой, как минимум, не украдет. А если и украдет — это останется в семье (смеется).

и у них должно быть хоть малейшее представление о своих действиях в случае потери. Как говорят — от сумы и от тюрьмы не зарекайся! И надо понимать, что была принята чрезвычайная мера, что по возможности надо возвращаться к обычному порядку.

Таким образом, мы определили, что семейным капиталом являются

эта деятельность вообще? Конечно, инвестирование семейного капитала существует и является основой экономики. Ведь если вдуматься, то за каждой денежной единицей стоит чья-то семья, и всеобщая масса капитала состоит из множества семейных капиталов. Без этого не было бы даже первой железной дороги. Вот вам и ответ!

Семейный бизнес в контексте права

Владимир Багиров,
профессор БМА

В действующем латвийском законодательстве не присутствуют понятия “семейный капитал” и “семейный бизнес”, из чего можно сделать вывод, что общественные отношения в данной области в полной мере еще не сложились.

Известно, что право регулирует уже сложившиеся в обществе отношения. Право вторично и не может, фигурально говоря, “действовать на опережение”. Бытующее иногда на уровне обычного сознания мнение, что стоит написать хорошие законы и жизнь сама собой заладится, в науке права называется юридическим фетишизмом.

В действующем латвийском законодательстве не присутствуют понятия “семейный капитал” и “семейный бизнес”; из чего можно сделать вывод, что общественные отношения в данной области в полной мере еще не сложились.

Старый, принятый еще в 1990 году, закон “Об индивидуальных (семейных) предпрятиях, крестьянских и рыбацких хозяйствах и индивидуальном труде” доживает последние месяцы, т. к. он не соответствует стандартам Европейского Союза в части имущественной ответственности юридических лиц.

Семья, как союз лиц, связанных браком и лиц, от них происходящих, помимо ряда других функций выполняет и хозяйственно-экономическую функцию. Понятно, что названная функция существенно шире собственно и семейного капитала и семейного бизнеса.



Имущественные отношения в семье регулируются Гражданским законом Латвийской Республики (часть пер-

вая “Семейное право”). И, в первую очередь, данный закон регулирует имущественные отношения супругов, т. к. имущество детей не включается в имущество их родителей, и последние до совершеннолетия детей этим имуществом лишь управляют.

Гражданским законом устанавливается два возможных режима имущества супругов: законный режим и договорный режим имущества.

БРАК ПО ЗАКОНУ

Законные имущественные отношения супругов предполагают, что между супругами отсутствуют какие-либо договорные имущественные отношения. Признаки отдельного имущества каждого из супругов, общего имущества супругов и доли каждого супруга в этом общем имуществе точно прописаны в законе. Установлены также порядок и очередность имущественной ответственности супругов по различного рода обязательствам. Следует отметить, что принципы законного режима имущества супругов “исповедует” большая часть супружеских пар, часть из которых об этом даже не подозревает.

БРАЧНЫЙ ДОГОВОР

Если законные имущественные отношения супругов не устраивают, то они могут заключить брачный договор. Брачные договоры вернулись в наше законодательство и непосредственно в супружескую жизнь 1 сентября 1993 года, после достаточно долгого отсутствия, связанного с их отменой еще в 1940 году, и постепенно приобрели определенную популярность. Так, если в 1994 году в республике было заключено всего 17 таких договоров, то в 2006 году — уже 1296.

Супруги имеют возможность выбрать вид брачного договора по своему желанию. Можно заключить договор о полной раздельности имущества. По такому договору общее имущество супругов отсутствует, и каждый супруг отвечает по своим обяза-

Реплика

Айдын Аскеров,

президент Латвийской ассоциации малого и среднего бизнеса “KALVE”

Если гражданский закон приоритетно защищает интересы мужчин, то брачный контракт — интересы женщин и детей. И в этом его отличие от брачных контрактов времен Первой Латвийской Республики, которые носили в основном имущественный характер.

В своем варианте супружеского соглашения юристы предлагают заранее уточнить не только права на квартиру и землю, автомобиль, но и очередность прогулок с собакой и даже мытья посуды по вечерам. Смешно, но именно эти бытовые мелочи иногда становятся той искрой, из которой возгорается пламя семейных конфликтов.

Документ оговаривает также право не рассчитываться своей частью имущества за долги второго супруга. И женщины, заключив такой брачный контракт, могут спать спокойно, даже если их мужья пустились в рискованную авантюру, мебель за долги главы семьи не опишут и из квартиры не выселят.

Составлением брачных договоров занимаются практически все юридические конторы, впрочем, составить договор могут и присяжные адвокаты и нотариусы. Обойдется эта услуга минимум в 30 латов, но за эти деньги вы получите простенький документик из 5—10 пунктов. Если же вы хотите получить серьезную бумагу с подробностями, то за нее придется выложить сумму побольше, и здесь максимальных границ нет.

После этого договор необходимо заверить у нотариуса, а затем документ регистрируется в Регистре брачных оговоров. В случае если в договоре содержится пункт о недвижимости, то брачный договор необходимо зарегистрировать еще и в Земельной книге, в которую внесена эта недвижимость.



тельствам только своим имуществом. А для ведения совместного семейного хозяйства и муж, и жена в соответствии со своим имущественным положением передают определенное имущество в общее пользование.

Можно заключить договор, предусматривающий обобществление любого, имеющегося в собственности супругов имущества (по их усмотрению), в одну неделимую имущественную массу. Естественно, что тогда у каждого супруга останется какое-то собственное отдельное имущество, т. к. обобществить абсолютно все невозможно, например, личные вещи, пригодные только для индивидуального использо-

вания. При наличии договора такого вида законодатель устанавливает большую зависимость общего имущества при ответственности супругов (в целом и индивидуально) по их имущественным обязательствам.

Таким образом, в настоящее время практически вся возможная коммерческая деятельность семьи (и, в первую очередь, супругов), подпадающая под экономические категории “семейный капитал” и “семейный бизнес” при отсутствии специальных норм права с этим связанных, будет регулироваться нормами Семейного права Гражданского закона Латвийской Республики.

Реплика

Олег Никифоров,

профессор Высшей школы психологии БМА

Любовь возможна, только если два человека связаны друг с другом центрами существования, а значит, каждый из них воспринимает себя из глубины своего существования. Только в таком “центральном переживании” состоит человеческая реальность, только здесь жизненность, только здесь основа любви. Любовь, так переживаемая, — это постоянный риск, это состояние не отдыха, а движения, роста, работы сообща; наличие гармонии или конфликта, радости или печали является вторичным по отношению к основному факту, что два человека чувствуют полноту своего существования, в единстве друг с другом каждый из них обретает себя, а не теряет. Есть только одно доказательство наличия любви: глубина отношений, жизненность и сила каждого из любящих.



Мы оба — лидеры

Лидия Гаврилова,
председатель совета Go Planet

Отношение в нашей семье к семейному бизнесу с течением времени менялось. Мы та семья, где оба — муж и жена — лидеры. Хотя в самом начале, когда нам было лет по двадцать, никто лидером быть не хотел, и оба, отвечая на вопрос “кто у вас главный?”, показывали друг на друга.

Когда муж Виталий работал на “Алдарице”, одним из акционеров являлась семья пивоваров *Hartwall*, известная в Финляндии. Известна она тем, что компания существовала 143 года, и дело передавалось из поколения в поколение. Очень дружная семья — была и остается до сих пор. Поддерживали семейные ценности всеми способами — и передачей по наследству, и привлечением детей и родственников в бизнес, и совместными отпусками по два-три раза в год.

В общем, для сплочения делалось все. Но — глобализация. Компания огромная. Организовали холдинг со шведским *Pripps*, потом прикупили “Алдарице” и прочие пивоваренные компании. Расширились, развились. В какой-то момент стал вопрос о дальнейшем развитии. И компания пришла к выводу, что в современном мире семейные компании либо вынуждены оставаться небольшими, либо переставать быть семейными. Чтобы

развиваться, ты должен куда-то войти, тебя обязательно кто-то купит.

Виталия такой поворот шокировал. Когда *Hartwall* продал свои доли *Carlsberg* — это было невероятно. Как они могли?! Они же 8 лет объясняли про свои семейные ценности, и он сам их так пропагандировал, если кто помнит по публикациям. И тогда мы начали об этом говорить. О том, что сейчас семейственность уже не может быть столь же развита в бизнесе, как это было сто лет назад. Следовательно, надо меняться. А что это значит? У нас подросли дети. Муж мечтал — сделать бизнес, потом передать семье, и чтобы все хорошо. Я говорю — не получится так. Даже если мы сделаем что-то, дети могут не захотеть там работать, да и вообще это ограничивало бы перспективу. Если делать, то делать шире.

Логичнее вовлечь детей в бизнес, поставить их там на ноги, а потом — оставить. Дать дело в руки, помогая стать на ноги. Конечно, если они этого



хотят — и это очень важный момент. Тут как раз Виталий ушел с “Алдарице”, и мы решили вместе с дочерью и зятем делать их бизнес-проект — комплекс *Go Planet*! Фактически мы с мужем были инвесторами.

Когда уже пошла оперативная деятельность, я немного отошла от дел, оставив все это зятю и дочери. Он — глава компании, я — председатель совета. Так все решилось со старшей дочерью.

Но подросла младшая — она на 10 лет моложе, ей 24. Училась в Лондоне, и уже там решила, что хочет вернуться в Латвию. Работает тоже у нас, но в другой компании. Так трансформировалось наше понятие о семейном бизнесе. В студенческие времена казалось, что это что-то очень серьезное и основательное — из поколения в поколение. Сейчас же мы поняли, что главное в семейном бизнесе — дать детям хорошее образование и стартовый капитал. Помочь, чем можем. И своевременно уйти, в том числе и из *Go Planet*, тем более что дети работают очень хорошо — живут там с утра до вечера.

Когда мы только начинали проект *Go Planet*, я написала основные принципы семейного бизнеса. Это полное доверие друг к другу, своевременная и исчерпывающая информация, взаимоуважение и терпимость, разграничение обязанностей и делегирование полномочий, взаимовыручка... И главное: никакие даже самые блестящие финансовые результаты работы компании не смогут заменить настоящих семейных ценностей. Это любовь, уважение, чувство, что тебя поймут и всегда поддержат.



Вся семья на закладке капсулы на месте, где сегодня расположен центр развлечений *Go Planet*.

Фамильное — не значит семейное...

Юджин Этерис,

Институт европейской интеграции, Дания

Семья — это не только ячейка общества, как говорил классик марксизма. Смею добавить — скорее не столько общества, сколько бизнеса. Любого свойства — микро-, малого или крупного. Не всегда, но довольно часто. Причем соотношение бизнеса и семейных устоев существенно улучшает климат и в том, и в другом. Тоже часто, но не всегда.

МЕЖДУНАРОДНАЯ СЕМЕЙНАЯ СЕТЬ

Видимо, те, кто занимается теорией и практикой семейного бизнеса, знают о существовании такой сети, своеобразного “глобального семейного братства” (The Family Business Network — FBN — Сеть семейного бизнеса). Подробно об этом можно узнать из страницы сети в интернете: www.fbn-i.org. Членом сети можно стать, уплатив членский взнос в 350 евро. Там есть любопытные “критерии” семейного бизнеса, такие как акцент на долгосрочные и устойчивые цели, упор на эффективное управление, активность в своей нише бизнеса и др.

Примечательно, что даже руководители сети считают, что такие параметры сильно сближают семейный бизнес с некоторыми видами частных фондов (private equity funds). Что касается финансов, то, пожалуй, единственный критерий — в таком бизнесе более 10% акций должно принадлежать члену семьи.

The Family Business Network периодически устраивает конференции. Одна из них, 15-я по счету, проходила в Дании. Очередная состоится в Испании в середине мая и будет посвящена вхождению новых поколений предпринимателей в бизнес.

Интересно, как оценивают свой бизнес некоторые “семейные лидеры” (цитаты позаимствованы из буклета, подготовленного к конгрессу сети в Копенгагене в сентябре 2004 г.).

Леви Штраус (Levi Strauss): “Мы несем гораздо большее бремя ответственности, чем перед акционерами: это ответственность перед семейными ценностями и устоями”.

Маркус Валленберг (Marcus Wallenberg): “Общее решение проистекает из долгосрочных ориентиров с учетом семейных традиций, чести и достоинства”. Династия Валленбергов ближе всего к странам Балтии. Сегодня это уже пятое поколение, во главе которого стоит 50-летний Якоб, который возглавляет корневой семейный холдинг — *Investor*. Именно через него семья своими акциями влияет на такие фир-

мы как *ABB*, *Ericsson*, *Electrolux*, *Scania*, а также крупнейший в Скандинавии банк *SEB*, в котором другой отпрыск семьи Маркус является членом правления. Сегодня даже в этом банке доля семейных акций составляет всего 21% и столько же голосов в совете. Именно банк, который возглавлял **Андре Оскар Валленберг** (1816—1886 гг.) и стоял в основе первого поколения семейного бизнеса.

Уоррен Баффет (Warren Buffet): “Мы щедры, когда другие жадничают, и мы осторожны, даже когда другие сорят деньгами”.

Джованни Аньелли (Giovanni Agnelli): “Стабильность — это главная ценность семейного бизнеса”.

МЕЖДУ ДВУХ ОГНЕЙ

Хотелось бы продолжить тему семейного бизнеса с учетом двух выступлений на круглом столе: по финансированию семейного бизнеса (В. Гуров) и по семейному праву (В. Багиров), поскольку нынешние инициативы ЕС идут именно в этом ключе, т. е. в поиске нахождения некоего баланса интересов семьи, бизнеса и государства. Правда, здесь, в образовавшейся “каше отношений” юридических, экономических, административных, финансовых и др., Евросоюз довольно часто остается за пределами воздействия на семейные отношения. Хотя всячески стремится это сделать, часто в ущерб интересам национальным.

Следует помнить, что в нынешней институциональной системе Евросоюза “семейный бизнес” как категория не существует; впрочем, как этого нет и в странах ЕС. Как видно из вышеназванного примера FBN, это дело не правительство, а лидеры ЕС понимают всю важность регулирования бизнеса, вне зависимости от его оргструктуры. Однако в договоре между странами эти отношения остались на уровне “координации” усилий стран ЕС.

Поэтому, так сказать, “деловую” часть бизнеса (пардон за тафтологию) ре-



гулирует, вернее, координирует комиссар по предпринимательству и промышленности, а трудовые отношения — комиссар по вопросам занятости, социальных отношений и равных возможностей. Первый координирует такие вопросы, как доступ к финансированию, оптимальное регулирование бизнеса (читай — облегченное), социальная ответственность компаний, охрана среды и экология и др. За последние годы здесь было подготовлено много всяких предложений (см сайт: http://ec.europa.eu/enterprise/index_en.htm).

Второй комиссар, что видно из длинного титула, и занялся координацией трудовых отношений и трудового права. Неодобность изменений в трудовом праве очевидна, и FBN — лишь дополнительный аргумент. Важно другое: сегодня четверо из десяти занятых в экономике ЕС — либо “самозанятые” (так сказать трудяги-одиночки), либо вступающие в совершенно нестандартные договорные отношения с работодателем.

Словом, реалии жизни шире права, и ЕС намерен предложить выход. Уже подготовлен проект, его согласование должно завершиться в марте сего года (см: http://ec.europa.eu/employment_social/labour_law/green_paper_en.htm). Что касается захватывающих историй некоторых семейных династий (с мировым влиянием), где бизнес, любовь, деньги и семейные ценности тесно переплетаются, то можно посоветовать недавно вышедшую книгу **Дэвида Ландеса**: *Dynasties: fortune and misfortune in world's great family business*. By David Landes. Viking Press, USA, 2006, 400 pp. •

Любовь или здравый смысл?

Ольга Павук

Эту публикацию можно рассматривать в качестве рецензии на книгу Кевина Робертса "Lovemarks. Бренды будущего".

Наша позиция в пользу семейного бизнеса, прежде всего малого и среднего, основана на новаторской концепции о брендинге. Один из ее основателей, К. Робертс, подчеркивает важность эмоциональных, а не абстрактных взаимоотношений между потребителями и поставщиками товаров и услуг.

Lovemarks — любимые бренды — создаются на основе любви — к дизайну, к обслуживанию потребителей, к самим потребителям и к жизни вообще. Они должны обладать некой энергией, совмещающей в себе загадочность, чувственность и интимность.

Все, о чем говорит в своей книге "Lovemarks" К. Робертс, просто до банальности. Один из его главных постулатов — уважение к наставникам — вдохновенным профессионалам. Людям, которые верят, что мечтать так же важно, как и действовать. И что основа успеха — увлеченность и любовь к своему делу. Это утверждение прекрасно ложится на семейные отношения, которые могут трансформироваться на отношения в семейном бизнесе.

Сегодня, когда все чаще семейные узы становятся менее важными в отношениях между людьми, принадлежность к общему делу может стать фундаментом, на котором строятся крепкие связи между супругами, родителями и детьми, братьями и сестрами.

Бесценный опыт налаживания связей с потребителями К. Робертс черпал на Ближнем Востоке, где массовый маркетинг находится в стадии становления. Где люди все еще дорожат такими ценностями, как дружба, семья, традиции. И где нет привычных западных барьеров бюрократии и заорганизованности в торговле и где новые идеи быстро выходят на поверхность.

Первичные эмоции	Вторичные эмоции
Радость	Любовь
Печаль	Чувство вины
Гнев	Стыд
Страх	Гордость
Удивление	Зависть
Отвращение	Ревность

ВЫРУЧАЕТ ЮМОР

Великие идеи и остроумные находки приходят из закоулков сознания. В трудную минуту юмор выручает нас и помогает выйти из тупика и в личных делах, и в бизнесе. К. Робертс утверждает, что в новом тысячелетии "периферийные культуры" будут играть гораздо большую роль. "Великие идеи чаще всего приходят из глубинки". Из мест, где живут неугомонные и изобретательные люди, которые не знают слово "невозможно". Эту сентенцию с успехом можно использовать в наших странах, оказавшихся на периферии Евросоюза и пока еще не проявивших все свои таланты и возможности.

Используя этот постулат, следует добиваться не значительных, а максимальных результатов. Стремясь сделать свою фирму компанией "номер один", "два" или "три" — желательно "номер один". И делать это вдохновенно, с любовью.

ЭМОЦИИ, А НЕ РАЗУМ

Многочисленные исследования показали, что после повреждения эмоциональных центров головного мозга человек не только не может смеяться или плакать — он теряет способность к принятию решений. Деловым людям просто необходимо обратить внимание на такой факт. Эту мысль блестяще сформулировал невролог Дональд Кэли: "Основная разница между эмоциями и разумом заключается в том, что результатом эмоций становятся действия, а результатом мысли — логические выводы". Без поддержки эмоций мысль погибает.

К. Робертс призывает обратить внимание на то, что большинство потребителей соображают при принятии решений не только с разумом, но и с сердцем, или, если хотите, с эмоциями.

Как правило, мы еще не успеваем рассмотреть товар, но уже чувствуем, что он собой представляет. Сейчас, когда себестоимость становится приоритетом, очень трудно вернуть в бизнес эмоции. Эмоции более продуктивны (и рацио-



нальны) и в краткосрочном, и в долгосрочном плане.

К. Робертс разделяет эмоции на первичные и вторичные (см. таблицу). Один из его собеседников считает, что именно вторичные эмоции лежат в основе человеческих взаимоотношений и потому играют главную, а не второстепенную роль. Отличительной особенностью эмоций является их социальность.

ОТКРОВЕННО О ЛЮБВИ

Чувство номер один, считает К. Робертс, и мы присоединяемся к нему — это ЛЮБОВЬ. Перечислим лишь шесть его откровений на эту тему.

Первое является предупреждением. Жизнь людей невозможна без любви. Без нее они погибают. Во многих странах Запада падает рождаемость, растет количество одиноких людей. Миру не хватает любви.

Второе откровение. Любовь — это нечто гораздо большее, чем сильная симпатия.

Третье. Любовь — это ответная реакция, тонкое, интуитивное чувство.

Четвертое откровение связано с предметом любви. Это не только романтическая любовь, но и супружеская, прошедшая испытания временем, и любовь к близким и друзьям.

Пятое. Любовь требует времени.

Шестое, возможно, самое главное. Любовь не подчиняется приказам и не выдается по требованию. Любовь — это подарок. Как и власть, любовь можно получить, отдавая ее.

К бизнесу готовы!

Яна Ермакова,
магистрант БМА

Согласно результатам экспресс-опроса, проведенного во время круглого стола, свой бизнес готовы основать 65% опрошенных.

При этом примерный доход в месяц лишь 39,1% респондентов составляет свыше 450 латов. Доход остальных 21,7% находится в пределах от 150 до 250 латов и еще у 17,4% — менее 150 латов.

Всего в мини-опросе приняли участие 25 человек. В числе респондентов оказалось больше представителей лиц от 30 до 40 лет (30,4%), в то время как молодежи от 20 до 25 лет — лишь 17,3%. Такое деление обусловлено потенциальным

интересом к самой теме семейного бизнеса и семейного капитала именно представителей зрелой экономически активной прослойки населения.

По сфере деятельности респонденты разделились следующим образом: студенты — 21,7%, разнорабочие — 13%, владельцы фирм, менеджеры, безработные — 8,6%.

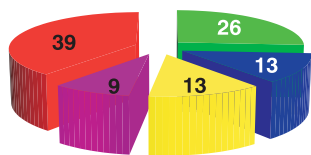
Главной ценностью при создании семьи респонденты считают любовь (40,5%), доверие (21,6%) и понимание (18,9%). Но только один участник опроса в качестве главной семейной ценности назвал — рождение детей.

Вопреки известным примерам мировых семейных фирм-долгожителей, история которых насчитывает 30—40 поколений, в условиях Латвии жизненный цикл семейного бизнеса составляет два поколения, или 20 лет — в этом уверены 34,7% и 30,4% респондентов соответственно.

Свой семейный бизнес на данный момент имеется у 34,7% опрошенных. При этом лишь 73,91% готовы перенять у старшего поколения эстафету семейного дела.

Наиболее удачным для успешного начала бизнеса в рамках членов одной семьи — сочетание технических навыков

КАКИМ ДОЛЖЕН БЫТЬ СОСТАВ В СЕМЕЙНОМ БИЗНЕСЕ?



- Муж, жена, дети, старшее поколение
- Муж/жена
- Сын/отец
- Муж, жена, 2 ребенка
- Муж, жена, 1 ребенок



с финансовыми — признали 39,1% респондентов. Затем следует симбиоз финансовых и гуманитарных наук — 30,4%. Третью строчку в рейтинге занимает гуманитарное образование. Отдельно техническое либо финансовое образование оказалось менее популярным, его отметили лишь около 8% респондентов.

На вопрос о том, какими личностными качествами должен обладать участник семейного бизнеса, 13,6% ответили целеустремленность. Наиболее популярными качествами также оказались: умение находить компромиссы, умение работать в команде, трудолюбие, решительность и умение рисковать. •

Инновации и малый бизнес

Правовые аспекты инновационной деятельности

Александр Байков,
доктор юридических наук, Даугавпилсский университет,
руководитель юридического отдела АО Severstallat

Обратите внимание! Эта статья дополняет материалы предыдущего круглого стола в БК № 39.

Нет сомнения в том, что научно-техническая политика является основой экономического развития любой страны. Вместе с тем в Латвии до сих пор нет стройной нормативно-правовой системы, четко очерченного законодательного базиса, обеспечивающего эффективное правовое регулирование общественных отношений

внедрения достижений науки и техники и ускорение научно-технического прогресса, одной из движущих сил которых выступают инновации.

Инновация (англ. innovation) — это какого-либо рода новшество, нововведение. Последнее представляет собой замену какого-то старого, ранее существовавшего объекта, но-



вым, в котором воплощена, материализована информация.

Инновационная деятельность — это деятельность по созданию и использованию интеллектуального продукта, доведению новых, оригинальных идей до реализации на рынке в виде готового продукта.

ТРАКТОВКА В ЗАКОНЕ

Легальное определение понятия “инновация” дано в Законе ЛР от 14 апреля 2005 года “О научной деятельности”, описывающем ее как новую идею в научной, технической, социальной, культурной или иной сфере, разработку и технологию, воплощенные в продукте или услуге. Юридически значимое понятие инновационной деятельности в законодательстве отсутствует.

Сущность создаваемых интеллектуальных продуктов, предопределяет подчиненность произведений науки международно-правовым нормам, правовым актам ЕС, а также законодательству об авторском праве и смежных правах, а изобретений — действию патентного законодательства, иных нормативно-правовых актов, регламентирующих отдельные стадии инновационной деятельности. В качестве примера можно сослаться на Директиву ЕС 2001/29/ЕС от 22 мая 2001 года “О гармонизации некоторых аспектов авторского права и смежных прав в информационном обществе”; Закон ЛР от 6 апреля 2000 года “Об авторском праве”; Закон ЛР от 16 июня 1999 года “О товарных знаках и указаниях на географическое происхождение”; Закон ЛР от 28 октября 2004 года “О промышленных образцах” и т. д.

В качестве одного из основных начал оптимизации инновационной деятельности можно назвать принятый в ЛР 30 марта 1995 года Патентный закон, регламентирующий отношения между субъектами научной и (или) научно-технической деятельности, органами государственной власти и потребителями научной (научно-технической) продукции (работ, услуг). Законом регулируются отношения, складывающиеся на “интеллектуальных” стадиях инновационного процесса.

К лицам, обеспечивающим инновационную деятельность, можно отнести:

1. органы государственной власти;

2. специализированные органы и организации, создаваемые с целью развития предприятий в научно-технической и внедренческой сферах, координации инновационной деятельности, ее поддержки и финансирования.

К числу таковых можно отнести Совет по сотрудничеству предпринимателей и ученых с целью разработки методологии сотрудничества с научными учреждениями, созданный при Латвийской торгово-промышленной камере в 2005 году.

Субъектами, принимающими непосредственное (частичное или полное) участие в инновационной деятельности, являются:

1. организации, специально создаваемые для занятия этим видом деятельности, которые могут создаваться в различных организационно-правовых формах. Из практики промышленно развитых стран заимствованы такие нетрадиционные формы, как технополисы, технологические и научные парки, научные “инкубаторы”;
2. инжиниринговые, внедренческие и венчурные (рисковые) фирмы.
3. частично принимающими участие в инновационной деятельности являются субъекты научной или научно-технической деятельности: научные работники, специалисты научной организации, работники сферы научного обслуживания, общественные объединения научных работников, научные организации, Латвийская академия наук.

ОБЪЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Применительно к инновационной деятельности ее объектом, выраженным в собирательных понятиях, будут “интеллектуальный продукт” и “готовый товар”.

Для целей классификации духовных продуктов представляется оправданным использование критерия наличия у них правовой охраны (ст. 4—6 Закона ЛР “Об авторском праве”).

Инновационная деятельность не завершается созданием на “интеллектуальных” стадиях интеллектуального продукта, являющего, по существу, объектом идеальным. На последующих, “материальных” этапах (опытно-конструкторских и технологических разработок) этот продукт должен получить материальное воплощение то ли путем создания образца нового из-

делия или нового материала, а также конструкторской документации на них, то ли путем разработки новой технологии изготовления уже известных изделий или материалов. Таким образом, на “материальных” стадиях объектами инновационной деятельности будут являться новые или усовершенствованные изделия, материалы и технологии.

Стадия, на которой осуществляется практическое применение полученного научно-технического достижения, завершается этапом выхода инновационного продукта в массовое производство. После стадии производства, позволяющей оценить интеллектуальный продукт как нововведение, оно становится готовым для продвижения на рынок товаром, работой, услугой, новой технологией.

ФОРМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

В процессе инновационной деятельности складываются разнообразные формы взаимодействия его участников. Они могут быть разделены по двум уровням правового регулирования:

1. публично-правовой уровень;
2. частноправовой уровень.

Одним из наиболее распространенных способов охраны имущественных интересов обладателей продуктов интеллектуальной деятельности является обязательственно-правовой механизм, в основе которого лежит договор, заключаемый между обладателем информации и лицом, желающим ее приобрести. Среди договорных форм инновационной деятельности, складывающихся на частноправовом уровне взаимодействия, следует отметить:

1. договоры на выполнение научно-исследовательских работ (НИР), на выполнение опытно-конструкторских и технологических работ (ОКР), действующие на стадии фундаментальных и стадии прикладных исследований;
2. авторский договор, хотя нередко научные произведения создаются как служебные произведения, т. е. выполненные в рамках выполнения автором своих служебных обязанностей или по отдельному заданию работодателя;
3. лицензионный договор, по которому передается право использования охраняемого объекта, в объеме, предусмотренным данным договором. •

Валерий Землянов,

директор Латвийской федерации детективов и служб безопасности, доцент БМА

В условиях рыночной экономики задачи обеспечения безопасности, кроме государственных правоохранительных органов, решают также и частные детективно-охранные структуры, которые предлагают на рынке следующие виды услуг: детективные, охранные, а также по разработке, монтажу и эксплуатации специальных технических средств охраны. БК предлагает краткий обзор рынка частных детективных услуг в странах Балтии и Польше. Уникальность его состоит в том, что сведений о каких-либо исследованиях в странах Балтии по этой проблематике нет.

Далеко не исчерпывающий обзор рынка частных детективно-охранных услуг стран Балтии и, в сравнении с ними, Польши, основан на анализе материалов Латвийской федерации детективов и служб безопасности (LDDDF), информации Конфедерации европейских служб безопасности и экспертных оценках ведущих специалистов в области обеспечения безопасности предпринимательства и личности.

ЛАТВИЯ ПЕРВОЙ ПРИНЯЛА ЗАКОН О ДЕТЕКТИВАХ

На территории Латвийской Республики в 2006 году осуществляли свою деятельность 310 частных охранных предприятий и 80 частных детективов. Таким образом, на рынке Латвии в настоящее время представлены охранные услуги, детективные и смешанные — детективно-охранные. Нормативной базой деятельности частных структур безопасности являются Законы ЛР: “Об охранной деятельности”, “О детективной деятельности”, “Об обращении оружия”, “О защите личных данных физических лиц” и др.

Следует отметить, что только в Латвийской Республике имеется закон “О детективной деятельности” (вступил в силу 1 ноября 2001 г.). Такого нормативного акта ни в Литве, ни в Эстонии пока нет.

Вступление Латвии в Евросоюз создало условия для появления новых игроков на рынке частных услуг безопасности. Так, в соответствии с внесенными изменениями в “Закон о детективной деятельности”, вступившими в силу 1 мая 2004 г., “сертификаты (частных детективов) вправе получить граждане страны-члена Европейского Союза или гражданин Европейской экономической зоны...”. Другими словами, частные сыщики из стран Евросоюза получили возможность заниматься детективной деятельностью на территории Латвии. Могут ли в пространстве Евросоюза вести частно-сыскную деятельность граждане, а также неграждане Латвийской Республики, имеющие сертификаты, законодательство ЕС пока умалчивает.

Со вступлением Латвии в ЕС наметилась тенденция оттока кадров из охранных структур, например, в Ирландию. Дефицит личного состава в охранных структурах диктует необходимость смещения акцентов в охранной деятельности, а именно: расширение использования инженерно-технических средств охраны, дальнейшее развитие систем дистанционного контроля за состоянием охраняемых объектов и использование мобильных групп быстрого реагирования. Отмечается также тенденция приема на работу в частные охранные структуры неквалифицированных кадров, не имеющих сертификатов.

По-видимому, следует быть готовым к продолжению экспансии иностранных охранных структур на латвийском рынке, обладающих несопоставимым с “местными” фирмами финансовым потенциалом, возможностями лоббирования их интересов в процессе конкурентной борьбы за объекты. В этих условиях, не выдерживая конкурентной борьбы, мелкие фирмы либо скупаются “иностранцами”, либо переходят в теневой бизнес.

ЛИТВЕ МОНОПОЛИЗАЦИЯ РЫНКА НЕ ГРОЗИТ

Согласно имеющимся экспертным оценкам, уровень монополизации рынка частных детективно-охранных услуг в этой стране невысок. Общее количество частных компаний в области безопасности — около 70—80, из них крупных компаний (со штатом более 500 человек) не наберется и десяти.

Ведомства, контролирующие отношения на рынке охранных структур Литвы, — это МВД республики, Полицейское управление при МВД и территориальные полицейские комиссариаты.

Начало специального законодательства, регулирующего деятельность частных охранных структур, положили Решение правительства Литвы № 160 от 03.12.1993 г., Закон № IX-2327, принятый Сеймом Республики “О личной безопасности и безопасности собственности”, всту-

Пинкер



пивший в силу 12 января 2005 года. В этом же ряду и Закон Литовской Республики “О правовой охране личных данных”, а также законы Литовской Республики “Об охранной деятельности” и “Об оружии”.

Что касается частной детективной деятельности, то, как уже указывалось выше, закона, который регулировал бы эту деятельность, в Литве нет. Вместе с тем в “Кодификаторе видов деятельности, разрешенных на территории Литвы”, ежегодно издаваемом Департаментом статистики, содержатся такие виды деятельности, как “поиск пропавших людей” и “расследование хищений”. Указанные направления, будучи официально разрешенными, являются, по существу, видами частно-сыскной деятельности.

МВД Литвы осуществляет обязательное лицензирование охранных структур. Лицензии на три года выдаются только компаниям из Литвы и стран-членов ЕС, ЕЭС и НАТО. Лицензия не требуется для компаний, имеющих лицензию стран ЕС или ЕЭС на охрану

“МЫ НИКОГДА НЕ

Отоны XXI века



лиц, въезжающих и выезжающих из Литовской Республики на срок не более чем на три месяца в году.

В ЭСТОНИИ ЧАСТНЫЙ СЫСК НЕ ОГОВОРЕН ЗАКОНОМ

Сфера обеспечения безопасности частными структурами в Эстонии регулируется следующими нормативными актами: Законом о безопасности от 08.10.2003 года (вступил в силу 1 мая 2004 года), Указом правительства “Об инкассации”, Законом о профессиональной квалификации, Законом об оружии, Законом об охранной деятельности, Законом о защите личных данных и другими нормативными документами.

Законодательство охватывает следующие области деятельности: консалтинг в области безопасности, охрана движимого и недвижимого имущества, инкассация, личная защита, поддержка порядка на мероприятиях или охраняемом объекте, обслуживание центра наблюдения, планирование, установка и

эксплуатация оборудования для обеспечения безопасности. Контролирующей структурой является Национальный департамент полиции.

В частных структурах безопасности запрещено работать лицам, которые имеют ограниченную дееспособность, отбывают срок по уголовному делу, с непогашенной судимостью, являются банкротами, являются частными детективами. Последнее ограничение звучит, по меньшей мере, странно, так как в Эстонии частный сыск не имеет нормативно-правовой базы.

Работодатели сферы охранных услуг объединены в Конфедерацию эстонских организаций работодателей. Также действует профессиональный союз.

ПОЛЬША: ЧАСТНЫЕ СЫЩИКИ НА ГОССЛУЖБЕ

Общественные организации в области безопасности в Польше: Польская палата личной защиты и защиты собственности, Польская ассоциация работодателей “Охрана”, Национальная ассоциация производителей и инсталляторов сигнализации Polalarm, Польская палата систем охранной сигнализации.

Сфера обеспечения безопасности в Польше регулируется следующими нормативными актами: законом “Об экономической деятельности” от 23 декабря 1988 г., законом “О личной защите и защите собственности с регламентацией исполнения” от 22 августа 1997 года и законом “О детективных услугах с регламентацией исполнения” от 6 июля 2001 года. Контрольные функции осуществляют МВД и администрация после получения информации от шефа полиции соответствующего воеводства.

Законодательством разрешены следующие виды деятельности: защита собственности, личная защита, наблюдение, инкассация, монтаж и обслуживание систем сигнализации, детективные услуги.

25% заказов для охранных услуг дает государственный подряд, 8% — корпоративный, остальные — частный подряд.

Рынок потребителей технологии безопасности Польши можно разделить на три сектора: 30% приходится на потребителей, которые очень чувствительны к ценам, — для них, чем дешевле, тем лучше. 30% потребителей предпочитают комплексные решения, которые, в свою очередь, стоят довольно дорого. 40% потребителей не знают, что они хотят и где можно приобрести услуги безопасности. Это происходит из-за недостатка информации.

Учитывая, что в Польше, как и в странах Балтии, формирование частных структур безопасности началось почти одновременно с развалом СССР и соцлагеря, можно полагать, что рынок потребителей в странах Балтии состоит из тех же секторов, что и в Польше. Другое дело, что процентное соотношение потребителей по секторам может различаться. Кстати, сведений о каких-либо исследованиях в странах Балтии по этой проблематике нет.

Ситуация на польском рынке безопасности оценивается экспертами как довольно благоприятная. Со вступлением Польши в Европейский Союз ей приходится ориентироваться (как, впрочем, Латвии, Литве и Эстонии) на единые европейские стандарты, а это значит обязательное оборудование объектов защиты соответствующими средствами безопасности. Правительство Польши инвестирует в безопасность своих граждан (чего пока нельзя сказать о странах Балтии).

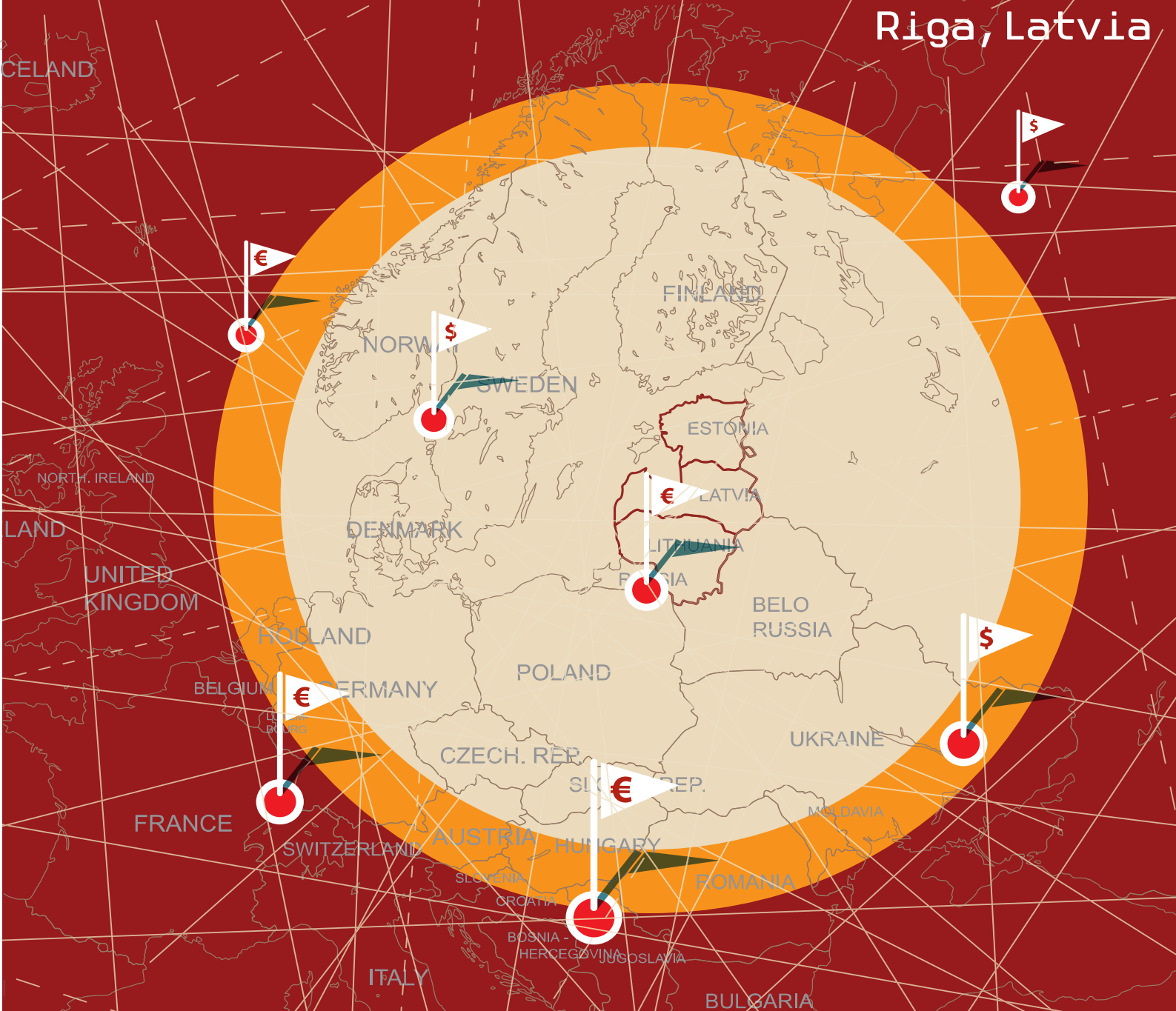
По оценкам экспертов, в ближайшее время могут появиться польские компании-производители технологий безопасности.

Trans Baltica 2007

X I N T E R N A T I O N A L C O N F E R E N C E

June 15, 2007

Radisson SAS Daugava Hotel
Riga, Latvia



ORGANIZER:



SUPPORTED BY:





Международная выставка и конференция железнодорожной отрасли в рамках Генеральной Ассамблеи UIC

18–20 июня 2007

Всероссийский выставочный центр

www.railtechrussia.com

Организатор:



115093, Москва, ул. Павловская д. 7, бизнес-центр «Павловский»
Тел.: +7 (495) 514 1370 | Факс: +7 (495) 514 1371 | e-mail: railtech@eme-russia.com

При поддержке:



The Voice
of European
Railways



UNIFE

Международный медиа-партнер:



Генеральный информационный партнер:

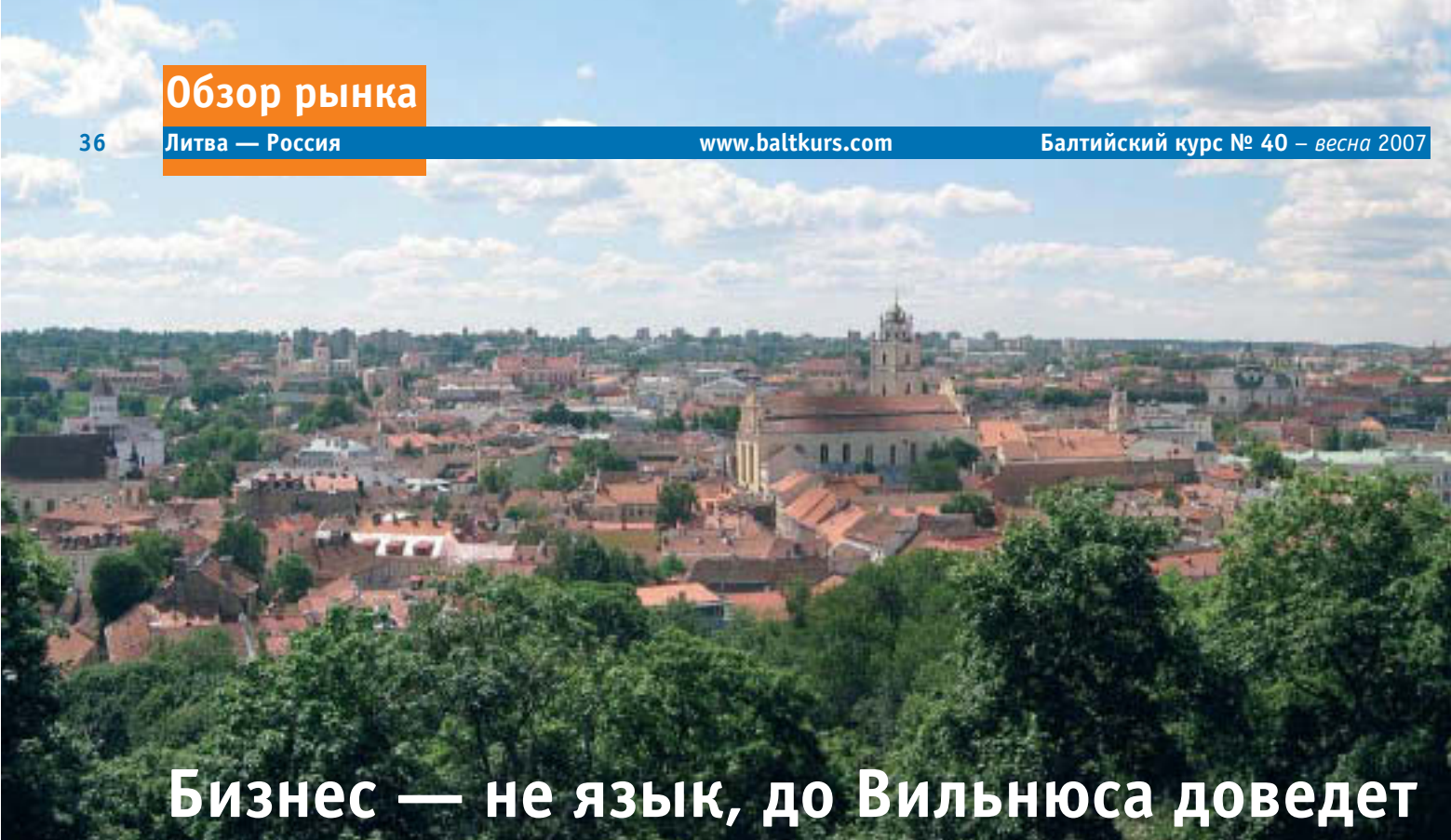
ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ
РЖД-партнер

Официальный профессиональный обозреватель:

FREIGHT.RU

Официальный информационный партнер:

transportweekly
TRANСПОРТА
www.transportweekly.com



Бизнес — не язык, до Вильнюса доведет

Сигитас Пашилайтис

В литовском бизнесе национальные оттенки весьма условны. Поэтому, когда предприниматель из Литвы слышит, что, например, в соседней Латвии есть такое понятие, как, скажем, латышский или русский бизнес, живущие довольно обособленно, то он воспринимает это как очень сильное преувеличение.

Общеизвестен факт, что литовское гражданство после восстановления Литвой своей независимости получили все желающие, независимо от национальности и места рождения, достигшие совершеннолетия и постоянно проживающие на территории республики. И, конечно же, желающие стать гражданами Литовского государства.

СТАРТОВЫЕ ПОЗИЦИИ

Самый распространенное объяснение тому, почему Вильнюс не стал занимать “сепарацией” гражданских прав: к началу девяностых в самой большой из Балтийских республик проживало 3,7 млн. человек, из которых литовцы составляли свыше 80%.

Возможно, именно здесь — в отсутствии причин для противостояния — нужно искать причину того, что национальные меньшинства, а их основу составляют русские и поляки, насчитывающие примерно по 8%, с той поры практически и не выступали с заявлениями, которые хоть как-то касались бы, так сказать, национальных особенностей бизнеса.

В политике, культуре, других областях общественной жизни это иногда бывает. Но слышать о чем-либо подобном в литовском бизнесе автору этих

строк за последние полтора десятка лет не доводилось.

Еще одним объяснением такого положения может быть то, что в Литве нет такого понятия, как “русская” или “литовская” компания. Специалисты подбирают не по национальности, а по профессиональным качествам.

Что же касается столь актуальных ныне острых заявлений относительно литовско-российских отношений (как вариант — обвинения оппонентов в связях с КГБ), озвучиваемых литовскими политиками, то стоит заметить, что они в большинстве своем выступают в качестве орудия межпартийной борьбы.

БЕЙ “СВОИХ”...

Самый щедрый спонсор бывшего президента Литвы **Роландаса Паксаса** **Юрий Борисов** не вызывал ни у кого — по крайней мере, публично — антипатии. Он даже удостоился государственной награды за вклад в экономику страны: его авиаремонтное предприятие *Avia Baltika* не только давало работу местным специалистам, но и приносило немалый доход в качестве налогов в литовскую казну. Все изменилось, когда он пошел в политику.

То же самое можно сказать и о другом литовском миллионере русского происхождения — **Викторе Успаских**.

В политике, и это очень заметно со стороны, не приветствуют чужаков. Причем надо особенно подчеркнуть: национальность чужаков здесь не играет совершенно никакой роли.

В качестве подтверждения того, что антироссийские заявления, по большей части, рассчитаны на местного потребителя, может послужить пример “янтарной леди”, первого премьер-министра независимой Литвы **Казимеры Прунскене**. Она твердо придерживается прагматичного курса во внешней политике, в том числе и на восточном направлении. Литве, литовским производителям выгодно торговать с той же Россией, поэтому искусственно ухудшать отношения с этой страной, имеющей такой огромный рынок, вредно самой же Литве, считает госпожа Прунскене, ныне являющаяся министром сельского хозяйства. Но именно за это ее и критикуют нещадно политические оппоненты, стараясь не замечать очевидных фактов.

Например, не так давно литовские производители первыми из Евросоюза получили уведомление от российской ветеринарной службы о том, что российскую сторону удовлетворяет уровень контроля, осуществляемый в этой Балтийской стране за производством экспортируемых в Россию продуктов питания. Поэтому российские инспекторы

больше не будут проверять качество товара на месте изготовления, доверяя своим литовским коллегам. Кроме того, Литва лидирует в Евросоюзе и по количеству разрешений, выданных Москвой на экспорт в Россию продукции растительного и животного происхождения: 97 предприятий имеют на это право.

Все это сказывается и на объемах торговли пищевыми продуктами. За 11 месяцев 2006 года, например, Литва в 1,6 раза увеличила объемы экспорта в Россию молока и молочных продуктов, доведя их в денежном выражении до 319,8 млн. литов. А мяса и мясопродуктов за тот же период вывезено российским потребителям в 2,1 раза больше, чем было годом ранее. В литах же это равно 83 млн. литов.

Но, несмотря на это, литовские правые К. Прунскене видят только как проводника российских интересов.

У ПРИБЫЛИ НАЦИОНАЛЬНОСТИ НЕТ

Если же посмотреть, как в Литве выглядит обязательное нынче “влияние Кремля”, то и здесь можно увидеть тол-

кование упомянутого явления в сугубо прикладном смысле. Так, одним из наиболее критикуемых в последнее время у балтийских южан был президент предприятия *Dujotekana* **Римандас Стонис**, глава компании-посредника, импортирующей российский газ в Литву.

Скорые на раздачу ярлыков политики и журналисты называли эту компанию наместницей *Газпрома*, а значит, и самого Кремля. Одна из причин — в Литве собираются регулировать цену на газ для свободных (крупных) потребителей. Критики такого шага, в том числе и руководство *Dujotekana*, выступают против, указывая, что Литва, продавая несколько лет назад треть акций приватизируемой государственной газовой компании *Lietuvos dujos*, обязалась не вмешиваться в ценообразование. В ответ *Газпром* пообещал два года не поднимать цены. Теперь, получается, Литва, пренебрегая этими договоренностями, сама развязывает руки российскому концерну.

Еще одна картинка. Какое-то время спустя после вступления Литвы в Евросоюз, некоторые особенно ярые интеграторы начали очень уж активно ратовать за всяческое поощрение в изучении иностранных языков. Причем если раньше речь шла исключительно о засилье русского языка на литовских радиостанциях (песенные “хиты”) и телевидении (ток-шоу и сериалы), то ныне установка несколько иная: надо стахановскими темпами осваивать основные языки ЕС. При этом подразумевается, что делать это надо исключительно за счет замещения русского языка английским, немецким и прочими, жизненно необходимыми среднестатистическому жителю Литвы языками. Но русский вытесняется с большим трудом. Считается, что основная “вина” за это лежит на компаниях-операторах кабельного телевидения, не желающих заменять русскоязычные каналы англоязычными.

В благосклонности к Москве их обвинить сложно: так уж сложилось, что все компании-операторы — это предприятия

Успехи Hearts не греют

Один из самых богатых людей Литвы — каунасский банкир **Владимир Романов**, главный акционер *Ukio bankas* — не только русский по национальности, но еще и бывший офицер советского ВМФ. Казалось бы, он просто обречен на то, чтобы быть первым кандидатом на малопочетную роль главного объекта антироссийской критики. Но неудовольствие он вызвал только у... ярых фанатов футбольного клуба *Kaunas*. Да и то только в последние несколько месяцев. Правильнее его назвать литовским бизнесменом русского происхождения. В Литве бизнес по национальному признаку не делится.

Самое примечательное в этой ситуации то, что именно с помощью денег В. Романова каунасский клуб вышел на первые роли в литовском футболе, став в этом веке чемпионом страны шесть раз подряд. Но банкир вкладывает деньги не только в *Kaunas*, он создал особую футбольную пирамиду, не имеющую аналогов на территории бывшего Советского Союза: помимо каунасского футбольного клуба, В. Романов владеет также шотландским *Hearts* и белорусским *МТЗ-РИПО*. В основе пирамиды — команды с постсоветского пространства, которые, по идее, должны поставлять на гораздо более раскрученный в футбольном плане британский рынок. Поэтому переход лучших футболистов из *Kaunas* в *Hearts* стал обычным явлением. Но когда количество литовцев в шотландской команде достигло 12, каунасские болельщики взбунтовались и выступили с заявлением, что будущие успехи *Hearts* их не греют, если они будут достигнуты путем ослабления их любимого клуба, вынужденного распрощаться с мечтами о победах в Лиге чемпионов.

Между тем В. Романов на рубеже веков завел в Литве традицию отмечать пышными балами-представлениями Старый Новый год, приглашение на которые почитают за честь сливки литовского бомонда. Казалось бы, сугубо русский праздник на литовской земле — идеальная мишень для обвинений в навязывании чужих обычаев и имперских амбициях



ВЛАДИМИР РОМАНОВ: Создал особую футбольную пирамиду.

(куда же без них!). Но что-то такой критики и таких обвинений слышать не приходилось. Может быть, потому, что проводятся такие мероприятия не в форме исключительно русского междусобойчика, а в виде культурного калейдоскопа из выступлений мастеров самых разных жанров как из Литвы, так и из России. В последний раз, например, Россию представляли **Дима Билан**, “Терем Квартет”, Литву — стипендиаты благотворительного фонда **Мстислава Ростроповича** “Помощь детям Литвы” и звезды местной эстрады. К слову, вели программу маэстро **Витаутас Кярнагис** и вернувшаяся на время из Москвы в Вильнюс актриса **Татьяна Лютаева**, известная, прежде всего, по сериалу “Гардемарины, вперед!”

местного, литовского капитала. Даже по фамилиям руководителей в этом плане поборникам прицепиться не к чему. А позицию кабельных ТВ-сетей в Ассоциации компаний кабельного ТВ объясняют просто. Проведенные исследования показали, что русский язык знают примерно три четверти зрителей, а английский — только четверть. Следовательно, отказавшись от русского, мы заодно лишимся и части зрителей. Да и вообще проблема, по существу, надумана, поскольку начинающийся сейчас переход на цифровое ТВ позволит абоненту самому выбирать, на каком языке смотреть “Дискавери”.

Кстати, бизнесмены спокойно относятся к “русскому вопросу” не только в языковой сфере. Директор по маркетингу Дирекции государственного морского порта **Артурас Друнгилас**, например, указывает, что руководство гавани открыто для сотрудничества с новыми партнерами, инвесторами. При этом каких-то географических ограничений здесь нет: дирекция готова рассмотреть, в том числе, и предложения российских бизнесменов. Главное, чтобы предлагаемые проекты были экономически выгодны для порта и Литвы.

В ДЕСЯТКЕ МИЛЛИОНЕРОВ — ДВОЕ РУССКИХ

В своем последнем рейтинге самых богатых жителей Литвы (июнь 2006 го-

да) еженедельник *Veidas* в первую десятку попали два бизнесмена с русскими фамилиями — **Владимир Романов** (главный акционер *Ukio bankas*) и недавний министр хозяйства и лидер Партии труда **Виктор Успасских**. По информации *Veidas*, “во время последних выборов (в конце 2004 года. — Прим. БК) лидер Партии труда декларировал, что вместе с семьей владеет капиталом стоимостью свыше 160 млн. литов”.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОТТЕНКИ

В литовском же бизнесе национальные оттенки весьма условны. Поэтому когда предприниматель из Литвы слышит, что, например, в соседней Латвии есть такое понятие, как, скажем, латышский или русский бизнес, живущие довольно обособленно (“латыши дают рекламу только в латышские газеты, а русские — только в русские”), то он воспринимает это как очень сильное преувеличение. Сделанное собеседником для большей “выпуклости” и доходчивости.

В Литве, например, одна деловая газета — *Verslo zinijs*. И весьма сомнительно, что в скором будущем в стране может появиться еще одна, на русском языке. По одной простой причине: сегодня бизнесменов в Литве интересует, в первую очередь, компетентность и оперативно по-

ставляемая информация. А на каком языке, литовском или русском — дело десятое.

БЕЗ ПОЛИТИКОВ ДЕЛА РЕШАЮТСЯ ПРОЩЕ

Торговый представитель России в Литве **Игорь Зотов** проработал в Вильнюсе пять лет. За это время, по его словам, однажды как-то заходил разговор о создании русского бизнес-клуба, но дальше разговоров дело не пошло. Да и то в тот раз эта идея предлагалась, в первую очередь, как форма общения, клуб по интересам, а не решения каких-то проблем. Наверное, причина того, что такой клуб так и не появился, в том, что российский, или русский, бизнес в Литве не видит по отношению к себе какого-то предубеждения.

“Проекты российского бизнеса в Литве, на мой взгляд, развиваются нормально, — дает оценку И. Зотов. — К тому же *Юкос* в свое время у Литвы не было никаких претензий, а у российского концерна — к литовской стороне. Помимо этого существует множество подобных примеров. Несколько лет назад, например, российский химический концерн *Еврохим* решил инвестировать в оказавшийся на грани банкротства крупнейший в странах Балтии завод по производству фосфатных удобрений

ARVI ставит на Калининград

Литовский концерн *Arvi* в соседней Калининградской области России осуществляет сразу несколько проектов. Но главная ныне цель на калининградском направлении занимающегося, помимо прочего, торговлей удобрениями и выращиванием сельхозпродукции, концерна с главным офисом в городе Мариамполе, несомненно, завод по производству гранулированных удобрений.

Как рассказал генеральный директор ООО *Арви-НФК* **Виргиниус Даргужас**, к реализации этого проекта, инвестиционная стоимость которого равна 16 млн. евро, концерн приступил в 2004 году. Предполагается, что уже в начале нынешнего лета он сможет выдать первую продукцию. А после выхода на проектную мощность завод будет производить в год по 250 000 тонн удобрений. Эта продукция пойдет, в первую очередь, на экспорт: в страны Евросоюза, Латинской Америки, а также на Балканы, еще остающиеся за пределами ЕС.

Если все будет нормально, то калининградское производство окупится через 5—7 лет.

“Срок окупаемости зависит от многих факторов, — поясняет В. Даргужас. — Но, по меньшей мере, за один мы спокойны: если нам надо решить какие-то рабочие вопросы, то мы всегда находим общий язык с властями Калининградской области. В этом плане нам грех жаловаться”.

Впрочем, слова литовского собеседника становятся более понятными, если вспомнить о том, что не так давно российские власти решили откорректировать деятельность Калининградской особой экономической зоны, подталкивая иностранных инвесторов системой льгот и рядом требований, прежде всего, к ориентации производства, нацеленного на экспорт, а не на последующий вывоз продукции на территорию “большой” России. И литовский концерн с его желанием использовать российский анк-



ВИРГИНИУС ДАРГУЖАС: Мы всегда находим общий язык с властями Калининградской области.

лав как трамплин для торговли с остальным миром очень даже вписывается в систему намерений Москвы.

Сугубо профессиональные мотивы

Прекрасной иллюстрацией этой ситуации может послужить рассказ главы рекламного агентства *Reladus* Светланы Молокович.

Родившаяся в Казахстане русская ровно десять лет назад с двумя такими же, как она, рекламными агентами учредила новое агентство. Начав практически с нуля, как в финансовом, так и в языковом плане, сегодня Светлана прочно стоит на ногах.

Ее рекламное агентство обслуживает свыше сотни клиентов, растут продажи.

Сталкивалась ли она за минувшее десятилетие с какими-то национальными проявлениями при решении деловых вопросов?

“Да никого не интересует моя национальность или уровень владения литовским языком, — заметила г-жа Молокович. — Если я или мои агенты обращаемся к клиенту с каким-то деловым предложением, то именно его коммерческая привлекательность и является главным — да, пожалуй, единственным фактором наших будущих переговоров”.

Языковой же или национальный момент, по признанию С. Молокович, является в лучшем случае фоном будущей сделки или ее отсутствия.

“Вот недавно, накануне февральских муниципальных выборов, одна из партий, которую можно было бы назвать литовской, хотя чисто литовских партий в Литве, по-моему, и нет, доверила нам проведение рекламной кампании, — рассказывает собеседница. — Если мы можем быть выгодны друг другу, то наверняка сумеем договориться. На любом языке”.

С. Молокович признается, что день на день у нее в плане общения на литовском языке не приходится: иной раз и слово нужное вовремя не находится или употребляется оно так, что вызывает улыбку у собеседника. Но ни разу это не переросло в какую-то проблему.

“Наоборот, в последнее время мои литовские партнеры иногда просят общаться с ними на русском, поскольку хотят языковой практики, — замечает Светлана”.

Впрочем, по признанию С. Молокович, совсем уж национальные моменты в работе исключать нельзя, но во всех таких случаях в их основе — сугубо профессиональные мотивы.

“Коллектив у нас в национальном плане очень пестрый, — рассказывает хозяйка *Reladus*. — Ведь у рекламного агента главное — коммуникабельность и обязательность, а не языковая принад-



СВЕТЛАНЫ МОЛОКОВИЧ: Языковой или национальный момент является в лучшем случае фоном сделки.

лежность. Но вот если мне, например, надо будет искать макетировщика, то я отдам предпочтение литовцу или литовке, поскольку у такого претендента, скорее всего, будет лучше знание литовского письменного. А значит, меньше придется тратить времени на последующую корректировку макетов. Хотя, конечно, с таким же успехом это место может занять и специалист другой национальности, если он будет отвечать требованиям”.

Lifosa, где, к слову, ныне работает около тысячи человек. И не прогадал: в прошлом году доходы завода выросли на 13,1%, превысив 682 млн. литов. Продолжает расти прибыль”.

Г-н Зотов назвал еще несколько примеров удачного сотрудничества литовского и российского капитала. Один из них — предприятие в городе Рокишкис, где собирают российские “Газели”. Его продукция экспортируется в целый ряд стран, 12 из которых — члены ЕС. И спрос на продукцию Рокишкиса растет.

Особо торговый представитель России выделил работу литовского капитала в соседней Калининградской области. Там уже зарегистрировано свыше шести сотен предприятий литовского капитала, и интерес литовских бизнесменов к российскому анклаву не спадает.

“Вчера, например, я был в Каунасе, где обсуждал с руководством одного из литовских предприятий возможности учреждениями каунасцами своего производства в Калининград-

ской области, — приводит пример г-н Зотов. — Это машиностроение, продукция высокой степени переработки. А есть еще и другие серьезные проекты. Вот вскоре концерн из города Мариамполе *Arvi* начнет производить удобрения на своем калининградском заводе. К слову, эта продукция будет также экспортироваться”.

Когда же И. Зотову был задан вопрос о проблемах, с которыми приходится сталкиваться российскому бизнесу, приходящему в Литву, то он пришел к выводу, что тут нельзя назвать какие-то стабильно существующие препоны, касающиеся именно российских инвестиций.

“Если и есть какие-то серьезные трудности, то они носят спорадический, частный характер, — убежден торговый представитель России. — А вызваны они, как правило, недостаточной проработкой проекта на какой-то определенной стадии”.

Что же касается нередких ныне и острых политических заявлений, ка-

сающихся литовско-российских отношений, в том числе и в отношении той же *Mazeikiu nafta*, то, по мнению И. Зотова, они, конечно же, определенный негативный осадок приносят, но это наносит вред не только предпринимателям, но, в конечном итоге, и потребителям. Они не получают продукции, которая могла бы быть реализована на местном рынке, причем по более привлекательной цене.

“Можно сказать, что там, где предприниматели обходятся без “помощи” политиков, сами решают все вопросы, где главенствуют экономические аспекты, то там дела идут быстрее и успешнее”, — считает И. Зотов.

Заметим, что, согласно российской статистике, товарооборот между Россией и Литвой в 2006 году по сравнению с 2005 годом вырос на 32,5%, составив 6,5 млрд. долларов. Экспорт России в Литву вырос на 11,6% (4,7 млрд. долларов), экспорт Литвы в Россию — на 157%! (1,8 млрд.).

“Близкий сосед лучше дальней родни” В. Даль

Ольга Павук

Территория, где сегодня расположена Латвия, с давних времен была тесно связана с Россией. Не случайно латыши называют Россию *Krievija*, русских — *krievi*: созвучно с кривичами, одними из предков Московии. И сегодня в Латвии русское население (или все, кто считают русский язык родным) представлено гораздо шире, чем в соседних Литве и Эстонии. Поэтому, наверное, по сути, интернациональный бизнес тоже делится — на латышский и русский.

Деление, конечно, условное, но все в Латвии знают, что есть компании преимущественно латышские, русскоговорящие и смешанные, что в целом соответствует и составу семей по национальному признаку. *БК* решил посмотреть на бизнес в Латвии через призму участия в нем русского (или, что вернее, не латышского) и российского капитала. А также обратить внимание на те предприятия, которые работают или собираются работать в России.

В ПЕРВОЙ ДЕСЯТКЕ ЛАТВИЙСКИХ МИЛЛИОНЕРОВ...

В первой десятке списка самых богатых жителей Латвии, опубликованного журналом *Pastaiga* (исследование проводил *Baltic Screen* в сотрудничестве с *Laika stars*) в 2006 году, только три латышских фамилии. Первые три места заняли совладельцы *Parex banka* **Виктор Красовицкий** (его состояние оценивается в 175 млн. латов), **Валерий Каргин** и **Татьяна Каргина**, теперь уже бывшая жена Валерия (общее состояние — 182 млн.). За ними следует миллионер **Леонид Эстеркин** (83 млн.), акционер *Rietumu banka*. На пятом месте — **Олег Филь** (80 млн.), совладелец *Aizkraukles banka*. Восьмое место — **Олег Степанов** (60 млн.), совладелец нескольких венчурных компаний. За ним по пятам идет **Сергей Захарин** (56 млн.), ему принадлежит контрольный пакет акций *Liepajas metalurģs*.

В Латвии есть несколько общественных организаций, объединяющих русских бизнесменов. С 2001 года действует Русский клуб (президент **Анатолий Ильин**), куда вошли предприниматели, политики и ученые. В 2004 году был создан Союз русских предпринимателей Латвии (президент **Александр Гапоненко**), представляющий интересы 120 представителей малого и среднего бизнеса. В том же году появился Рижский бизнес-клуб (президент **Владимир Соломатин**), сегодня он объединяет 100 крупных лат-

вийских предпринимателей. В эти сообщества входят люди, которые выступают за сохранение русского языка в Латвии как части Европейского Союза. Они оказывают реальную помощь в деле сохранения ценностей православной культуры и русской общины страны. Одна из задач этих организаций — взаимная поддержка в делах бизнеса.

НОВОСТИ ПО-РУССКИ

Интерес к новостям по-русски в электронных СМИ в Латвии настолько велик, что количество новостных порталов на русском языке постоянно растет. Причем активно читают их не только в Латвии, но и в России. *БК* насчитал только в Риге более десятка информационных сайтов с открытым доступом, среди которых *rus.delfi.lv*, *lenta.info*, *rosbalt.lv* и др. Последний является представительством российского канала. Директор латвийского представительства *Росбалта* **Василий Соколов** недавно стал руководителем информационно-делового центра Санкт-Петербурга в Риге.

РОССИЙСКИЙ КАПИТАЛ В ЛАТВИИ

Что касается вклада российского капитала в предприятия Латвии, то, согласно данным Регистра предприятий ЛР и статистике *Lursoft*, с 1991 по 2007 год он увеличился почти в 80 раз (с 1,3 млн. до 103 млн. латов). Больше всего в Латвии совместных предприятий с участием российского капитала — 2167. (Для сравнения — с капиталом Эстонии — 1338, США — 1337, Литвы — 1112, Германии — 1106).

Около 20 российских участников принесли в капитал латвийских предприятий не менее полумиллиона латов каждый. Первым в этом списке по праву значится *Транснефтепродукт* (совладелец *LatRosTrans*) — 36,5 млн. латов, за ним следуют *Газпром* (*Latvijas Gaze*) — 13,5 млн., *Московский деловой мир* (*Latvijas tirzniecibas banka*) — 5,2

млн., *Банк Москвы* (*Latvijas biznesa banka*) — 4,9 млн. латов. В двадцатку вошли также 15 российских граждан. Среди них **Юрий Шефлер** (контролирующий *Latvijas Balzams*) — 4,4 млн., **Игорь Крупник** (холдинг *Fish PK*) — 1,7 млн., **Михаил Елфимов** (*Mezaragi*) — 1,4 млн. латов. О М. Елфимове известно, что он является членом правления *ЮКОСа*, и. о. президента *ЮКОС РМ*, курировавшего вопросы сбыта и переработки нефти. 5 марта в России выдан ордер на его арест.

Не обошел стороной Латвию и один из богатейших людей России **Виктор Вексельберг**, главный акционер группы *Ренова*. Швейцарский холдинг *Renova Management AG* через свою дочернюю компанию *New Europe Real Estate* участвует в проекте строительства нового жилого района на 25 гектарах в самом престижном районе Риги — Межапарке. Для реализации проекта дочка *Renova* создала латвийское предприятие *Mezaparks SPV*, руководит которым бывший мер латвийской столицы **Гундарс Боарс**. На застройку микрорайона инвестор планирует потратить около 1 млрд. долларов.

В ПОИСКАХ РОССИЙСКИХ ПАРТНЕРОВ

Немало латвийских бизнесменов проложили себе (либо хотят это сделать) путь на российский рынок. По инициативе представительства Латвийского агентства инвестиций и развития (ЛАИР) и посольства Латвии в РФ в России создана “Латвийская Бизнес Ассоциация”, куда вошли представители более 50 компаний и фирм, заинтересованных в развитии бизнес-контактов с российскими партнерами.

В рамках этой организации организуются поездки латвийских предпринимателей в разные регионы России, после чего анализируются итоги. Зам. директора представительства ЛАИР в России **Илья Подколзин** привел *БК* несколько примеров удачного сотрудничества. *FIB Group* — экспорт фибролита в Казань в 2006 году составил 250 тыс. евро. *Olainfarm* — продажи в Татарстан, Вологду, Ярославль превысили 150 тыс. евро. *Parex leasing* — уже заключил в России договора на общую сумму более

2,2 млн. долларов и ведет переговоры с другими партнерами из Магадана, Вологды и Казани.

Многие участники ассоциации давно работают в России — *Ventspils nafta*, *Рижский вагонный завод*, *Dzintars*, *Laima*, *Ecolines*, *Kalnozols* и другие. Есть и те, кто ищет партнеров в России, *Ameri* (текстиль), *Logistics Solutions Company*, *Baltijas gumijas fabrika* (химия), *Data Pro* (инфотехнологии) и др.

В середине марта должны пройти первые консультации в Минтрансе России об открытии *Air Baltic* прямого рейса в Европу Пермь — Рига. Загвоздка в том, что пока нет договора о международных авиаперевозках между Латвией и Росси-

ей. А без договора можно осуществлять перелеты только между столицами обоих государств.

В текущем году запланирована очень интересная поездка с латвийскими бизнесменами на поезде *LDz* по маршруту Екатеринбург — Новосибирск — Иркутск.

В московской бизнес-ассоциации есть и российские бизнесмены, работающие в Латвии. И если раньше россиян чаще привлекала “латвийская прописка” предприятий с целью оптимизации налогообложения, то сегодня их интересуют деньги европейских фондов. В то же время сдерживающим фактором для многих предпринимателей до сих пор были политические разногласия.

ПОТЕПЛЕНИЕ КЛИМАТА

Что касается политического климата, можно с уверенностью говорить о его потеплении, начавшемся несколько лет назад. Начало “оттепели” положил визит большой делегации Московской мэрии во главе с **Юрием Лужковым** в Латвию в 2002 году, возложение им цветов к памятнику Свободе, посещение многих предприятий. Ответные визиты мэров латвийских городов в Россию в 2003 году. И Дни Москвы в Риге в 2004 и 2005 годах. Рабочий визит латвийской делегации во главе с министром экономики **Юрисом Луянсом** в Москву в 2004 году, Дни Санкт-Петербурга в Риге в 2006 году. Участие в последних Балтийских форумах и других мероприятиях

“Ты — газовик” — это звучит гордо

20 лет Андрис Давис стоит у руля *Latvijas Gaze*. В 2001 году руководство *Газпрома* вручило ему памятный знак “Почетный работник газовой промышленности”

Для него это самая ценная награда. Тем более что до недавнего времени он был единственным, кто удостоился этого звания за пределами России. “В работе здорово помогает такое понятие: “Ты — газовик”. Когда развалился Союз, газовики были первыми, кто собрался в ассоциацию. Они — как одна семья. И это тоже помогает находить общий язык”, — говорит А. Давис.

Для председателя правления *Latvijas Gaze* компания — единственное место работы, куда он пришел после окончания Политехнического института в 1965 году. Он не понаслышке знает Россию, знает, что нужно, чтобы работа с этой страной приносила не только дивиденды, но и положительные эмоции.

Участие *Газпрома* в капитале латвийского предприятия, по словам А. Дависа, гарантия стабильности поступления газа, как и вообще того, что предприятие уверенно смотрит в будущее. “Наши предприятия и частные потребители даже представить не могут, что такое перебои с поставками газа. Во многом тут заслуга и геологических особенностей нашей страны — наличие уникальных подземных хранилищ, — отмечает А. Давис. Недавно мы подписали с *Газпромом* договор о поставках до 2015 года. Наши акционеры не забирают эти средства в виде дивидендов, а направляют в развитие, значит, рассчитывают на долгое и плодотворное сотрудничество. Все это возможно благодаря особому пониманию между *Latvijas Gaze* и *Газпромом*. Еще бы, ведь россияне — совладельцы нашего предприятия. Кроме того, обе стороны работают на условиях взаимной выгоды”

Сейчас всерьез заговорили о возможности использования Добельского природного резервуара. Потенциал подземных хранилищ нашей страны — около 50 млрд. м³ газа — 10% всего европейского потребления в течение года. Если систему наших хранилищ соединить с будущим Северо-Европейским газопроводом, то стабильность поставок газа в Европу резко увеличится. Здесь нужно политическое решение ЕС и России. К слову сказать, ЕС уже выделил софинансирование на исследование потенциала Добельского хранилища, создана рабочая группа.

“Россия для нас — своего рода надежный тыл. Самые передовые технологии и оборудование, — подчеркивает А. Давис. — Сегодня во всех отраслях сетуют на нехватку кадров, особен-



АНДРИС ДАВИС: Россия для нас — своего рода надежный тыл.

но специалистов. Нас это не коснулось. С 1994 года мы оплачивали учебу наших студентов в Московском институте нефти и газа им. Губкина. Сейчас у нас 10 классных специалистов, решающих сложные задачи по модернизации, безопасности”

А. Давис, по его словам, в России бывал раз 400. И не только по работе. Еще с молодости он с друзьями обошел на плотах Саяны, Алтай, Якутию, Байкал, Камчатку и Чукотку. “Я чувствую там себя, как дома. — говорит А. Давис, — Да что там — даже лучше. Только там удастся подумать о других ценностях, а не о тех, на которых человек закичивается в больших городах” •

официальных лиц из Латвии на уровне министров. Прошлогодние визиты в Латвию **Бориса Ельцина** и **Патриарха всея Руси Алексия**. Приезд в Москву на празднование 50-летия Дня Победы президента Латвии **Вайры Вике-Фрейберги** (единственной из президентов Балтии). Встреча премьера Латвии **Айгара Калвитиса** с **Владимиром Путиным** на Экономическом форуме в Санкт-Петербурге летом 2006 года.

В октябре 2006 года между Латвией и Россией были подписаны два важных соглашения о создании межправительственной комиссии (МПК) и экономическом сотрудничестве. Возобновление работы МПК будет способствовать развитию межгосударственных отношений по всему комплексу вопросов, а также развитию двусторонней договорно-правовой базы во внешнеэкономической сфере.

А уже в январе 2007 года в Министерстве экономики Латвии прошли консультации с представителями Министерства экономического развития и торговли РФ, посвященные активизации межгосударственного экономического сотрудничества.

Один из участников встречи, директор департамента внешнеэкономических отношений Минэкономразвития РФ **Сергей Чернышев** во время встречи с

Энергии Зигурдсу не занимать

Генеральный директор российско-латвийской компании **FIB-GROUP** **Зигурдс Скроделис** живет в России уже 20 лет. С Латвией его по-прежнему связывает не только бизнес, но и желание общаться со своими земляками. При его непосредственном участии в феврале в Москве была создана «Латвийская Бизнес Ассоциация» в России, президентом которой он и стал.

Как отметил **БК З. Скроделис**, фибролит, известный в мире более 70 лет, не является какой-то новинкой и для России. Строители со стажем хорошо помнят этот материал. В свое время на территории Советского Союза существовало 42 завода, производящих фибролит. К сожалению, качество выпускаемых ими изделий оставляло желать лучшего, что привело к отказу от их применения в строительстве. Сегодня в России не осталось ни одного подобного завода. Благодаря компании **FIB-GROUP**, фибролит поступает на российский рынок с завода *Jelgavas buvniecības sistēmas*, расположенного в Латвии.

Сегодня экспорт фибролитовых плит в Россию составляет примерно 60 тыс. м² в год. Елгавский завод готов расширять поставки в Россию, тем более что в этом году завод, единственный в мире, приступает к выпуску пресованного фибролита с торговой маркой *Eltoboard*.

FIB-GROUP является также официальным представителем в России еще одного латвийского предприятия — *Vroceni keramika*, производящего фасадную и керамическую плитку.

Много лет **FIB-GROUP** работает с Татарстаном. Партнер группы — лидер Татарстанского домостроения, комбинат **ДСК КМК**, включен в региональную программу российского



ЗИГУРДС СКРОДЕЛИС, АНДРИС ТЕЙКМАНИС И АЙГАРС СТРАУСС.

национального проекта «Доступное жилье», поддерживаемую президентом Татарстана **Минтимером Шаймиевым**.

Что касается общественной деятельности, то в амбициозные планы **З. Скроделиса** входит проведение «Латвийско-российского Бизнес Форума» в середине июля 2007 года в Юрмале.

По мнению Чрезвычайного и Полномочного Посла Латвийской Республики в Российской Федерации г-на **Андриса Тейкманиса**, фон для создания «Латвийской Бизнес Ассоциации» в России благоприятный: отношения наших стран улучшились. Подписан договор о границе, на подходе — по защите инвестиций, о двойном налогообложении, социальное законодательство.

Казалось бы, **Зигурдсу** не так уж необходима помощь латвийского бизнес-сообщества. Однако, по его признанию, энергичный характер все время толкает сделать что-нибудь новое. К тому же практических результатов он то-

же ждет: принимает участие в поездках латвийских делегаций по российским регионам, и хотя иногда встречи с местными предпринимателями имеют совсем дальнюю перспективу, но если подключить некоторые идеи бизнес-ассоциации в таких поездках, вполне можно будет добиться больших результатов.

Впрочем, помимо прагматических задач, по признанию многих участников ассоциации, при ее создании присутствовали и эмоции: просто хочется общаться с людьми из Латвии. Место для встреч уже запланировано: пока это московский ресторан *Старая Рига*. Однако в апреле этого года готовится к открытию еще одно заведение — *Юрмала*. Официальные встречи, как и ранее, будут проводиться в посольстве Латвии в Москве.

Зигурдс приглашает всех латвийских бизнесменов и предпринимателей, желающих расширить свой бизнес в России, обращаться в «Латвийскую Бизнес Ассоциацию» или непосредственно к нему.

Не прибыль, а престиж

“Ценность творений кутюрье для Дома моды измеряется не прибылью, а престижем и известностью, которые он создает”, — считает Анна Осьмушкина, дизайнер из Латвии, сыскавшая славу среди самых знаменитых модельеров мира.

В этом году исполняется 10 лет Дому моды *Anna Osmushkina*, первому получившему статус законодателя направлений моды в странах Балтии еще в 1996 году.

Элегантный салон в центре Риги. Две сезонные коллекции класса *haute couture* и две готовые сезонные коллекции *pret-a-porter* каждый год. А также линии одежды для женщин, предпочитающих классику, для экстравагантных дам и для молодежи. Магазин, где продаются небольшие коллекции самых модных в сезоне нарядов. Показы в Милане, Париже, Нью-Йорке, Дюссельдорфе, Москве и родной Риге. И постоянная, индивидуальная работа с уважаемыми клиентами из разных стран.

В сентябре 2006 года Анна Осьмушкина целую неделю демонстрировала свою коллекцию на ежегодной парижской выставке моды “Salon du Pret-a-Porter Paris 2006”, где была единственным представителем из стран Балтии. Кстати, впервые свою коллекцию Парижу Анна показала еще в 1999 году.

За всем этим стоит ежедневный, кропотливый труд предприятия с одноименным названием. Ведь Анне приходится не только творить, изобретая все новые и новые фасоны модной одежды. Но и руководить большим коллективом менеджеров, закройщиков и швей. Сотрудничать с зарубежными поставщиками тканей. Принимать корреспондентов самых известных в мире журналов.

В бизнесе Анне неоценимую поддержку оказывают ее муж Владимир и сын Денис. На них ложится большая работа



АННА И ВЛАДИМИР ОСЬМУШКИНЫ: Нью-Йорк — 2005.

по организации показов мод, маркетинговой стратегии компании и работе с многочисленными партнерами по всему миру.

Многие годы Дом моды *Anna Osmushkina*, получивший признание в мире, у себя на родине оставался обычным коммерческим предприятием. Власти никак не использовали славу его бренда для продвижения имиджа Латвии в Европе и мире. И лишь в прошлом году впервые Рижская дума частично финансировала поездку на выставку в Париж. Так что стенд АОФН (“Anna Osmushkina Fashion House”) был буквально выложен информационными материалами о столице Латвии. •

послом РФ в Латвии **Виктором Каложным** отметил, что Россия — огромный рынок для экспортной продукции из Латвии, которую там уважают, к тому же она тоже заинтересована в экспорте своей продукции в Латвию. Московский гость также отметил важность вопросов энергетики, поскольку Латвия в большой мере завит от российских энергоресурсов.

Еще одним важным событием для латвийцев стал февральский визит в Ригу экс-премьера России, президента Российской ТТП **Евгения Примакова**, успешного пообщавшись с митрополитом Рижским и Всея Латвии Александром, президентом и премьером Латвии, принимающими, а также прочитав публичную лекцию в Латвийском университете. В центре внимания всех переговоров был договор о границе, обсуждение которого в те дни проходило в Сейме.

Венцом всех усилий стало одобрение Сеймом Латвии договора о границе с Россией. В качестве артиллерии в ход вступила сама президент страны, выступившая в латвийском парламенте с речью. “Настал подходящий момент, чтобы

разрешить, наконец, затянувшуюся проблему заключения договора о границе с Россией, тем более что ощущается желание самой России решить данный вопрос”, — заявила В. Вике-Фрейберга.

В середине марта должна состояться встреча сопредседателей комиссии по экономическому сотрудничеству — министра транспорта РФ **Игоря Левитина** и министра финансов Латвии **Оскара Спурдзиньша**.

РЕЗУЛЬТАТ — РОСТ ВЗАИМНОЙ ТОРГОВЛИ

Ни для кого не секрет, что в течение нескольких предыдущих лет наблюдался ее спад в пользу торговли с ЕС. Вышеназванные инициативы стали толчком к росту взаимной торговли между Латвией и Россией в 2006 году на 34% (согласно российской статистике).

Активизировалось инвестиционное сотрудничество, чему способствовало вступление Латвии в ЕС. По данным Регистра предприятий и *Lursoft* объем прямых российских инвестиций в капитал латвийских предприятий невелик и со-

ставляет 6,1%, или 106,37 млн. латов (7-е место после Эстонии, Швеции, Дании, Норвегии, США и Германии). Накопленные латвийские инвестиции в экономике России, по данным российской статистики — всего 28 млн. долларов. В России действует 320 российско-латвийских СП, в основном в Москве и Северо-Западном регионе (напомним, в Латвии — 2167).

Как подчеркнул руководитель торгово-экономической миссии РФ в Латвии **Евгений Тихонов**, структура российского экспорта в Латвию по-прежнему имеет целевую направленность — доминируют топливно-экспортные товары. В настоящее время имеются все предпосылки для создания в Латвии центра российских инноваций, который мог бы содействовать созданию на ее территории, к примеру, в Латгалии, высокотехнологичного производства с участием российского капитала.

Е. Тихонов считает, что назрела необходимость реализации проектов по созданию центра деловой информации. Определенные надежды возлагаются на соглашение о сотрудничестве ТПП России и Латвии. •

В Эстонии бизнес по национальному признаку не делится

Дмитрий Куликов

Российские инвестиции согласно официальной статистике равны 2 процентам, на самом деле они гораздо больше, потому что бизнес стал интернациональным, и проследить, кто стоит за ним, достаточно сложно.

Если посмотреть TOP-500 богатых людей Эстонии за 2006 год, то можно отметить, что уже в первой десятке немало русских имен. Например, состояние **Максима Ликсутова** оценивается 1,61 млрд. крон. Во столько же оцениваются богатства его делового партнера **Сергея Глинки** по предприятию *Transgroup Invest*, в которое входят десятки зарегистрированных в Эстонии и России фирм. Род деятельности — экспедирование, производство железнодорожных цистерн, строительство, продажа топлива, угля, туризм и многое другое. Прибыль предприятия превышает 10 млрд. крон. Причиной быстрого обогащения российские источники называют деловые связи с **Искандером Махмудовым**, контролирующего *Трансмашхолдинг*. Данный концерн является крупнейшим производителем железнодорожного подвижного состава и обеспечивает работой 60 тысяч человек. На самом деле, эти парни богаче,

поскольку названные доходы приносят им только эстонские фирмы, утверждает газета *Aripaev*.

В десятку богатых входит и самый крупный работодатель страны, крупнейший акционер балтийского судоремонтного и судостроительного концерна *BLRT Grupp* **Федор Берман** (1,16 млрд. крон). Предприятие действует не только в Эстонии, но имеет свои заводы и судоремонтные цеха в Латвии, Литве и Финляндии. Вся прибыль, которая была заработана за несколько лет (около 1,8 млрд. крон), была инвестирована в дальнейшее производство. Можно также отметить **Игоря Израэляна** (с 886 млн. крон), который производит фанеру и шпон на экспорт, а также владеет одним универмагом, **Валерия Коваленко** (730 млн.), второго после Бермана акционера в *BLRT Grupp*, “металлиста” **Виктора Леваду** (719 млн.) и мебельщика **Петра Седина** — *Grove Invest*. Последние, помимо сво-

их предприятий, развивают также и футбол, имея каждый по своей команде в высшем дивизионе страны. П. Седин также является президентом Эстонского футбольного союза.

60 НА 40

Существует ли разделение бизнеса по национальному признаку? Как сообщил корреспонденту *БК* один из владельцев фирмы — середнячка по эстонским меркам, такого деления здесь нет. Однако существуют пропорции. Например, если фирма принадлежит русским, то соотношение работников некоренной национальности и эстонцев составляет 60 к 40 процентам. И, наоборот, в “эстонской” фирме пропорция обратная. То же самое и с клиентской базой. “Но, конечно, нельзя утверждать, что во всех фирмах именно так, но во многих — точно”, — поведал предприниматель.

В основном некоренным предпринимателям принадлежит в Эстонии средний и мелкий бизнес, если не брать, конечно, российские инвестиции, которые, по данным статистики, составляют около 2%.

Вовремя оценили перспективу в Санкт-Петербурге

Владимир Обершнейдер, председатель совета правления *AS Glaskek*, говорит, что в 1997 году предприятие по выпуску окон начало расширяться по другим городам Эстонии, затем было открыто первое представительство в Латвии. И уже тогда руководство фирмы начало задумываться о выходе на российский рынок.

“Съездили, посмотрели, оценили перспективы”, — рассказывает основатель предприятия. — В 1999 открыли фирму *ОАО Гласкек Санкт-Петербург*.

Сегодня в петербургском отделении работает около 170 человек. Фирма производит, устанавливает и продает не только пластиковые и деревянные окна, но также и конструкции из алюминия. По словам В. Обершнейдера, фирма в Санкт-Петербурге планирует достичь оборота в 100 млн. крон уже в этом году. “Мы не первая фирма по производству окон в северной сто-

лице России, но в пятерку входим. Мы постоянно участвуем в всех крупных конкурсах тендеров. В актив *Гласкек Санкт-Петербург* можно записать остекление торговых центров “ПИК”, “Гранд-Каньон”. А также выигранный муниципальный тендер на остекление целой улицы жилых домов.

В. Обершнейдер говорит, что в России сегодня их мучают те же проблемы, что и в Эстонии: “Это нехватка узких специалистов, поэтому приходится готовить своих на производстве, а также зарплата и социальное страхование — слишком много расходов на заработную плату идет в Санкт-Петербурге. Никто не хочет работать там за малые деньги”.

Эстонский предприниматель считает, что бизнесмены в Эстонии намного больше заинтересованы в российском рынке, нежели наоборот. Да и политический момент не способствует привлеченности страны.



ВЛАДИМИР ОБЕРШНЕЙДЕР: Сегодня в Гласкек Санкт-Петербург работают 170 человек.

Нам нужен конструктивный диалог с Россией

Тийт Вяхи, председатель совета *AS Silmet Grupp*, говорит, что за два года в порт и расположенные в Силламяэской свободной таможенной зоне объекты было инвестировано 2 млрд. крон, а в ближайшие годы владельцы морского комплекса намерены вкладывать в его развитие ежегодно по миллиарду крон.

Чем же привлек Т. Вяхи регион Ида-Вирумаа, который многие считают неблагоприятным? “Здесь, с одной стороны, Евросоюз с его 450 млн. населения, а с другой — 200 млн. жителей России и других стран СНГ. Здесь — незамерзающий глубоководный порт. Рядом — железная и шоссейная дороги, связывающие Таллинн и Санкт-Петербург; две крупнейшие общегосударственные электростанции и собственная котельная, способная автономно обеспечить порт теплом и электричеством”, — такие положительные черты в свое время отметил Т. Вяхи.

По его словам, в Силламяэ много отличных специалистов, необходимых для развития перспективных отраслей. Это нормальные, образованные люди, которые хотят работать. И его несколько не смущает тот факт, что только для 4% эстонский язык является родным. “Меня не интересует, на каком языке говорят мои работники и кто они по национальности, меня интересует, как они работают”, — заявляет Т. Вяхи.

Главная задача транзитного Силламяэского порта — получить себе в ближайшие годы до 10% товарооборота между Евросоюзом и СНГ, или 10 млн. тонн грузов в год.

К 2030 году этот самый восточный в Евросоюзе глубоководный незамерзающий морской порт, расположенный на перекрестке международных торговых путей в треугольнике “Восточная Финляндия — Ида-Вирумаа — Санкт-Петербург”, собирается довести перевалку грузов до 40 млн. тонн в год. Такие планы у господина Вяхи родились на основе прогнозов Мирового банка и планах своих партнеров, российских инвесторов. На вопрос БК о секрете привлечения российских инвестиций, Т. Вя-



ТИИТ ВЯХИ (СЛЕВА) И ЭДГАР САВИСААР: На открытии новой паромной линии Силламяэ-Котка.

хи полусмущенно отвечает: “Не я ищу российских инвесторов, они меня находят. Я предлагаю им стратегическую базу на границе Евросоюза, а дальше мы ведем разговор о сотрудничестве”.

По мнению Т. Вяхи, Эстония привлекательна для российских предпринимателей в силу своего географического положения, близости к России, владения языком, либеральной политики и четкого законодательства особенно в вопросах частной собственности.

Что касается разделения по национальному признаку, то, по мнению собственника порта, бизнес не делает никаких различий. “Каждый выбирает себе тот персонал, который больше подходит для его деятельности, — считает он. — В эстонском транзите, например, больше русских предпринимателей, а вот в строительстве или сельском хозяйстве — эстонских”.

Но на самом деле объем российского капитала здесь намного больше. Данный факт подтверждает и посольство РФ в Эстонии. Ситуация кроется в том, что сегодня бизнес интернационален. Чьими, к примеру, считать инвестиции, которые привлек бывший премьер страны **Тийт Вяхи** для строительства порта в Силламяэ? По документам, одним из совладельцев Силламяэского порта и партнером Т. Вяхи является финская фирма, но за ними стоят российские предприниматели **Евгений Малов** и **Андрей Катков**. То самое можно и сказать о деятельности **ЛУКОЙЛа**. Европейская контора концерна зарегистрирована в Швейцарии, а ее “дочки” разбросаны по всей Европе. *AS LUKOIL EESTI* действует на эстонском рынке оптовой и розничной торговли топливом с 1993 года.

ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЙ СЕВЕРО-ВОСТОК

Несмотря на то, что политический климат не очень способствует привле-

кательности нашей страны для российского капитала, крупные инвестиции со стороны предпринимателей России все-таки осуществляются. Недавно один из крупнейших российских и мировых производителей минеральных удобрений компания **Акрон** заявил, что намерен вложить 50 млн. евро в развитие инфраструктуры порта Силламяэ. Эту информацию официально подтвердила пресс-служба правительства Эстонии и президент **Акрона Иван Антонов**.

В планах компании — создать в Силламяэ порт, специализирующийся на транзите сухих и жидких удобрений, который получит новейшее техническое оснащение. Пропускная способность в Силламяэ должна составить 2,5 млн. тонн жидких удобрений в год. До сих пор **Акрон** транспортировал продукцию через другой эстонский порт — Мууга. Однако расширение экспорта потребовало новых мощностей. И. Антонов отметил, что Эстония выбрана местом для

инвестиций не только ввиду ее выгодного географического положения: “Ясная налоговая система и законы здесь создали стабильную среду, которая очень существенна для инвесторов”.

Впрочем, последнее слово, которое определит судьбу инвестиционного проекта **Акрона**, за новым президентом Эстонии **Тоомасом Хендриком Ильвесом**. Судя по некоторым высказываниям, он без восторга оценивает перспективы российско-эстонских экономических отношений. Равно как и в программе развития российской транспортной инфраструктуры таллинское направление не значит.

Экспорт в Россию увеличился. В прошлом году, по данным статистики, Россия обогнала в списке импортеров товаров из Эстонии Германию. Причиной можно считать утрату двойного налогового обложения. Металл, конструкции из него и продукты питания — вот основные виды эстонского экспорта в РФ. В декабре

прошлого года экспорт в Россию, по данным департамента статистики, составлял 10% от всего экспорта. Импорт превышал данный оборот и составлял 13% от всего импорта в Эстонию.

10 НАЦИОНАЛЬНОСТЕЙ ЭСТОНСКИХ КУПЦОВ

В Эстонии действует Купеческое общество и Эстонско-российская палата предпринимателей, которые могли бы считаться клубами русских предпринимателей, но объективно таковыми не являются. Организации преследуют практически одинаковые цели, но разнятся по составу участников. Обе помогают в поиске деловых партнеров, консультируют

по различным вопросам, касающимся торговли, производства, таможни, законодательства. Организуют семинары и выставки, а также защищают права и интересы своих членов.

Таллиннское купеческое общество воссоздано в 1993 году, в него входят руководители свыше 100 фирм, которые занимаются торговлей, консалтингом, брокерской деятельностью, инвестициями и др. Таллиннское купеческое общество является ассоциированным членом общества купцов и промышленников России.

Купеческое общество объединяет предпринимателей многих национальностей, но отличительной чертой организации является рабочий язык —

русский. Председатель купечества **Леонид Михайлов** говорит, что в их общество входят даже китайцы, и если подсчитать этническую принадлежность членов, то получится порядка 10 национальностей.

Эстонско-российская палата отличается тем, что собрала под свои знамена тех, кто ведет свой бизнес в России, либо сотрудничает с российскими партнерами. **Олег Карпиков**, председатель Эстонско-российской палаты предпринимателей говорит, что их организация заключила договоры с 40 региональными торговыми палатами России, поэтому российские предприниматели обращаются за помощью к их палате.

Родину не забываем

Леонид Михайлов — управляющий высокого уровня. Помимо главенства в некоммерческой организации, он является членом правления и директором по развитию акционерного общества TTTK AS (АО Таллиннское трамвайно-троллейбусное объединение), стопроцентно принадлежащего столичным властям.

По словам Л. Михайлова, Таллиннское купеческое общество, которое было основано русским домовладельцем, коммерсантом, издателем и меценатом **Иваном Егоровым** в 1919 году, сейчас объединяет родившихся в Советском Союзе и Восточной Европе людей разных национальностей, многие из которых после распада социалистического строя прекрасно наладили деловые отношения со своими историческими родинами.

“Кто-то имеет связи на Украине, и неплохо развивает здесь бизнес по металлу. Есть предприниматель с венгерскими корнями, фирма которого

Budampex AS поставляет сюда венгерские вина или, например, китаец, основавший здесь несколько китайских ресторанов”, — поведал он о географической составляющей бизнеса членов таллиннского купечества его глава. Объединяет всех членов купеческого общества — знание русского языка. Следствием такой многонациональности являются частые встречи с дипломатами и представителями иностранного бизнеса.

Общество, которое собрало под свои знамена представителей более 100 фирм местного бизнеса, некоммерческое и существует на взносы своих членов. Успешно ведя свой бизнес, таллиннское сообщество предпринимателей не забывает и о меценатстве. Суммарный объем пожертвований, расходов на всеразличные премии и поддержка социально слабых составляет 1 млн. крон в год (64 тыс. евро).

Что касается предприятия общественного транспорта, которым управляет бывший заместитель председателя Таллиннского горсовета, то сегодня здесь работает 857 сотрудников. Примерно 60% из них составляют, политкорректно выражаясь, иноязычные работники. “Действительно, многие из наших водителей — русскоговорящие”, — считает Л. Михайлов. Средняя зарплата водителя, выполняющего дневную норму работы, в среднем превышает 10 тыс. крон в месяц (640 евро).

Л. Михайлов уверен, что работники предприятия получают неплохую по эстонским меркам заработную плату. И разговоры о том, что “русские получают

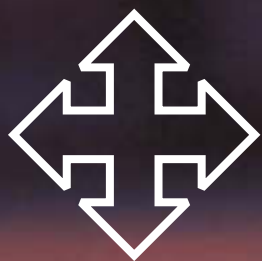


ЛЕОНИД МИХАЙЛОВ: Председатель Таллиннского купеческого общества.

меньше, чем эстонцы”, в представлении руководителя объективно не отражают действительности. Конечно, если взять статистические данные, то в среднем получается, что коренные жители зарабатывают больше, но они и занимают более ответственные посты.

По утверждению управляющего почти тысячу человек руководителя, причина кроется в страхе перед документами на неродном языке, которым, к сожалению, не все владеют. “А из-за плохого владения эстонским ответственные посты занимают либо эстонцы, либо маленький процент русских, отсюда и общая статистика”, — Л. Михайлов рассказал, что многим работникам предприятия предлагалось продвижение по службе, но часто от него отказываются из-за недостаточного знания госязыка.

Газета Aripaev ежегодно подводит итоги работы среди самых успешных эстонских предприятий. Многие фирмы, входящие в Таллиннское купеческое общество, например Intorex AS, Alvigo AS, Levadia OU и Famar-Desi AS, числились и числятся в престижных TOP-100. Годовой оборот самой крупной из них перевалил в свое время за миллиард крон. А такие, как Bankend Eesti AS, Frelok AS, Anava Eesti AS, Onistar AS, Chr. Jensen Eesti AS и Tsender AS — находятся в ТОП-500 наиболее успешных фирм.



III Международная транзитная конференция

TRANSESTONIA

Новые ветра

16 мая 2007, Tallink Spa & Conference Hotel
Таллинн, Эстония



The 3-rd International Transit Conference

TRANSESTONIA

The New Winds

May 16, 2007, Tallink Spa & Conference Hotel
Tallinn, Estonia

Информация и регистрация:

Тел: +372 50 999 00
E-mail: welcome@transestonia.ee
Web: www.transestonia.ee

Information & Registration:

Tel: +372 50 999 00
E-mail: welcome@transestonia.ee
Web: www.transestonia.ee

Эмоции берут верх

Алла Петрова

Главные особенности рынка коммерческой недвижимости в 2006 году, по мнению экспертов, — эмоции. Во всех трех странах Балтии при ограниченном количестве сделок доходы участников рынка падали, приблизившись к центрально-европейскому уровню.

Год был успешным для активных компаний, связанных со средствами местных фондов, получивших доходы благодаря быстрому принятию решений и знанию своих рынков, отмечают специалисты *Colliers International*. Балтийский рынок очень агрессивен, а потому большинство инвесторов надеются на высокие прибыли.

Если в 2004—2005 годах инвестиционная среда в трех Балтийских странах сильно отличалась, то в 2006 году ситуация выровнялась. Изменения в структуре арендных договоров сделали поток наличных денег более сильным. Главная проблема для девелоперов и владельцев недвижимости — более профессиональный подход к составлению договора аренды и более длительные ее сроки. В то же время улучшение правового фона подогревает интерес иностранных инвесторов к рынку. К примеру, в Латвии крупные проекты составили одну треть от общего объема привлеченных средств.

ИНВЕСТОРЫ АКТИВИЗИРУЮТСЯ

Рынок недвижимости стран Балтии привлекает все более пристальное внимание иностранных инвесторов, главным образом из Северных стран. К такому выводу пришли аналитики компании по недвижимости *Newsec*.

Интерес в основном проявляется к офисным помещениям и торговым площадям в центральных районах крупнейших городов.

Крупнейшей известной сделкой 2006 года стало приобретение шести торговых центров (общая площадь — 106 тыс. м²) в Риге. Сумма, которую норвежская компания *Acta* выплатила другому норвежскому предпринятию *Linstow*, не разглашается. В Вильнюсе британская компания *Dawney* приобрела торговый центр за 33 млн. евро.

ОФИСЫ

Спрос на офисные помещения растет очень быстро. При этом все чаще предприятия переносят свои бюро на окраины города, чтобы уменьшить расходы на аренду. Эта тенденция будет продолжаться и в следующие годы, отмечает *Newsec*.

Нехватка рабочей силы и ограниченные возможности строительной отрас-

ли будут, по мнению специалистов *Colliers*, оказывать сильное давление на стоимость арендной платы. Вероятен переход многих объектов в более высокий класс или более эффективное использование площадей с профессиональным управлением.

Эксперты *Koba* считают, что уже в течение 2007 года стоимость аренды офисов может претерпеть значительную коррекцию в сторону снижения. Так, в Риге в настоящее время примерно 550 тыс. м² офисных помещений. Однако девелоперы заявляют о строительстве еще 600—800 тыс. м².

ТОРГОВЫЕ СЕТИ

Приход новых международных компаний на балтийские рынки может изменить сегодняшнюю ситуацию и привести к притоку рабочей силы. Существующие торговые сети продолжают расширять свои границы за счет массового движения в регионы. Ежегодно увеличивающаяся покупательная способность населения стран Балтии привела к увеличению товарооборота действующих здесь торговых сетей, в результате чего возникла острая необходимость в новых качественных складских помещениях.

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ СЕКТОР

Благодаря своему географическому местоположению и существующей сети дорожных магистралей, по которым проходят традиционные транспортные маршруты, рынок стран Балтии может быть успешно объединен с европейским рынком складской и индустриальной недвижимости.

Для этого, по мнению балтийских экспертов *Colliers*, необходимо создать

условия для интеграции рынка Балтии в общую транспортную инфраструктуру, привести в соответствие с европейскими требованиями правовую и налоговую системы. Одно из главных преимуществ Балтийских стран — выгодное географическое положение, что является основой для развития рынка логистических услуг.

В сравнении с государствами Западной и Восточной Европы цены на индустриальные площади в Балтии — одни из самых низких, ниже — только в Польше.

Арендные ставки на складские и промышленные помещения в Таллине и его окрестностях находятся в промежутке 4—7 евро/м², в Риге — 4—6 евро/м² и в Вильнюсе — 4—5 евро/м². К 2008 году прогнозируется некоторое снижение верхнего предела (в Эстонии и Латвии на 10—15% и в Литве на 6%) уровня арендных ставок в связи со строительством новых складских и индустриальных помещений.

ПРОГНОЗЫ

В 2007 году ожидается увеличение количества сделок на рынке коммерческой недвижимости Балтии. Ожидается запуск множества масштабных проектов. Среди местных девелоперов прослеживается тенденция делать что-то за рубежом, прежде всего в приграничных регионах Балтии, а также на Балканах.

В течение следующих 3—5 лет в Балтийских странах в общей сложности будет построено более одного миллиона складских и индустриальных помещений. Интенсивность каждого из рынков будет зависеть от уровня спроса в стране.

Прогнозируется дальнейшее увеличение спроса на логистические услуги, в связи с чем логистические компании в ближайшей перспективе, возможно, станут самыми крупными пользователями складских помещений.

Благоприятная экономическая ситуация и глобальная аккумуляция капитала поддерживают спрос на инвестиции в недвижимость. В 2006 году в мировую недвижимость было вложено 900 млрд. долларов, сообщает компания *Jones Lang LaSalle* в опубликованном 8 марта исследовании. Львиная доля инвестиций, 682 млрд. долларов, пришлось на прямые вложения в коммерческую недвижимость. Это на 38% больше показателей 2005 года.

При этом на Европу в 2006 году пришлось 305 млрд. долларов инвестиций (на 44% больше, чем в 2005 году). Треть европейских инвестиций, или 101 млрд. долларов, приходится на недвижимость Великобритании. Доля Германии меньше и составляет лишь 20% от общеевропейского объема (62 млрд. долларов). На Францию приходится 10% вложений, в 2006 году в недвижимость страны инвестировано 30 млрд. долларов.

Бизнес-парк Dommo: место для вашего бизнеса

Появление в Латвии бизнес-парков, или площадей для промышленной и офисной застройки, — хороший признак для экономики. В первую очередь, это означает востребованность для предпринимателей в промышленных и складских помещениях.

Современный подход строительства бизнес-парков отражает тенденции развития планировки города. При прежнем подходе заводы и фабрики тяготели к центру, а люди чаще жили на окраинах. В современном городе центр стал местом для бизнеса, банков, других финансовых структур, а также эксклюзивного жилья и обитания туристов. Производство же уходит к границе города или за его пределы. Такой подход гарантирует удобство для жителей города, а для производителей — прямое снижение затрат, так как цены на землю в отдаленных от центра районах значительно ниже.

МЕСТО

Расположение бизнес-парка *Dommo* отвечает всем современным требованиям предпринимательства. Он будет находиться на границе Риги рядом с поселком Гайсмас Рижского района Олайнской волости. Рядом проходят несколько важных магистралей — окружная дорога (соответственно ветка на порт, аэропорт, Таллинн, Вентспилс и Лиенау), шоссе на Елгаву. То есть полный географический набор для выстраивания оптимальной логистики грузов.

Вторая важнейшая характеристика места — это удобство сообщения с городом и близлежащими населенными пунктами, что важно для работников и обслуживающего персонала бизнес-парка.

ОСОБЕННОСТИ

Параллельно со строительством парка будет развиваться инфраструктура, что уже сегодня предусмотрено проектными работами. Будут построены бензозаправочная станция, магазины. С точки зрения разработчиков проекта, это совершенно необходимо, так как в комплексе, располагающемся на 58 гектарах, одновременно будут работать около 1500 человек. На этой территории бу-



ПРОЕКТ: Современное строительство гарантирует не только удобство ведения бизнеса, но и комфорт и эстетику для работающих.

дут построены предприятия разного типа, офисы, центры логистики и дистрибуции, складские помещения.

Планируется строительство 25 зданий. Предусмотрены участки для предприятий и производств. Одна из отличительных особенностей проекта: если предприятие крупное — оно может иметь отдельную территорию. Для строительства такого предприятия на стадии про-

БИЗНЕС-ПАРК DOMMO

Поселок Гайсмас, Олайнская волость, Рижский район.

- Склады, производства, офисные бюро и комплексы обслуживания
- Общая площадь территории: 391813 м²
- Застраиваемая площадь: 186073 м²
- Площади для аренды: от 536 м² и более
- Цена аренды: от 5 евро/м²
- Срок сдачи в эксплуатацию: поэтапно с 2007 года
- Обслуживание: до 0,7 евро/м²

ектирования можно предусмотреть все необходимое под его нужды и специфику.

Важным преимуществом бизнес-парка является гибкая политика сдачи площадей в аренду. Бизнес-парк будет ориентирован на размещение небольших производств, а также компаний, которые предоставляют различные логистические услуги в Латвии и Балтийских странах.

Можно арендовать помещения под склады, производства или офисы, начиная, к примеру, от 536 м² до целого здания или комплекса с территорией. При этом *Dommo* гарантирует индивидуальный подход к любому своему клиенту. Так, помещения для складов, по желанию клиента, могут предоставляться или сдаваться, что называется, “под ключ” — со всем набором склад-

ского оборудования. А для больших производственных комплексов может быть предусмотрена индивидуальная планировка, учитывающая специфику производства.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ ПРОЕКТА

В январе началось строительство первых складских помещений, то есть вступает в силу первый этап проекта, располагающийся на 28 гектарах. Проект будет развиваться в течение ближайших восьми лет. Строительство первого здания займет всего год, клиенты могут быть уверены в этих сроках. Необходимо учитывать и тот фактор, что чем раньше обращается компания, предполагающая свое будущее месторасположение в бизнес-парке *Dommo*, тем больше возможностей учесть все ее требования, если необходимо нестандартное решение по ее размещению.

Следующие тридцать гектаров начнут застраиваться в 2008 году.

Общий объем инвестиций в проект — 90 млн. евро.

ЦЕНОВАЯ И ДОГОВОРНАЯ ПОЛИТИКА

Основная идея *Dommo* — реализация проекта от начала и до конца. Это гарантия для клиентов, что с момента заключения договора все обязательства будут выполнены. К каждой группе клиентов разработан специальный подход.

Аренда складских помещений будет стоить 5–6 евро/м². Офисные помещения — 9–10 евро/м² плюс хозяйственные расходы до 0,7 евро/м² и оплата коммунальных услуг.

Сроки заключения договоров для офисных помещений от 5 лет, а для специальных производств — от 15 лет. •

Фундаментальная стабильность рейтингов стран Балтии

Галина Сержант,

директор Coface IGK Holding, председатель правления Coface Latvia IGK Balt

Концерн Coface опубликовал новую версию рейтинга Country@rating, который рассчитывается для 151 страны мира и обновляется ежеквартально. По состоянию на 31.12.2006 года рейтинг Латвии не изменился, оставшись на уровне А3. Сохранились рейтинги Эстонии (А2) и Литвы (А3).

Концерн Coface — один из крупнейших в мире страховщиков рисков неплатежей при экспортно-импортных операциях.

Country@rating отражает способность предприятий в среднем по стране выполнять свои краткосрочные платежные обязательства в срок. Рейтинг рассчитывается с учетом экономической, финансовой и политической среды, а также факторов, касающихся тенденций поведения компаний при выполнении краткосрочных платежей.

КАК СМОТРИТСЯ ЛАТВИЯ...

Рейтинг Латвии остается неизменным уже второй год подряд. Такая, можно сказать, фундаментальная стабильность и радует, и немного беспокоит. Положительным является то обстоятельство, что ухудшить ситуацию всегда проще, нежели удержать. И здесь уместно указать на “политическую стабильность”, отмечаемую аналитиками Coface, которая в первую очередь означает стабильность законодательства. Зарубежным поставщикам и инвесторам, работаю-

щим в Латвии, равно как и местным компаниям, удобно вести бизнес, когда государство предсказуемо и радикально не меняет правила игры, регулирующие предпринимательскую деятельность.

Из отрицательных аспектов отмечу тот факт, что уже долгое время в повестке дня находятся дефицит текущего счета и уровень инфляции. Сейчас к ним добавилась еще и проблема дефицита кадров. Все это задачи, требующие эффективных действий. Начав их решать и устранив прочие “недостатки”, подмеченные аналитиками Coface, Латвия может рассчитывать на повышение рейтинга.

Если перейти к конкретике, то **среди сильных сторон экономики Латвии** аналитики Coface отмечают следующие:

- Благодаря радикальным реформам и жесткой политике произошло стремительное развитие экономики, и латвийские показатели увеличения дохода на душу населения стали одними из наиболее высоких среди новых стран-участниц ЕС.
- Коммерческие и финансовые услуги (в частности, транспорт и телекоммуника-



ции) обладают преимуществом ввиду выгодного географического положения страны в торговой системе Востока и Запада.

- Рабочая сила обладает достаточной квалификацией.
- Государственный долг сохраняется на ограниченном уровне.

В перечень **слабостей латвийской экономики** входят:

- Экспорт товаров по-прежнему чрезвычайно сконцентрирован на продукции с низкой добавленной стоимостью: древесины, металлы и продукты питания.
- Высокий дефицит текущего счета, сильно связанный с низким уровнем внутригосударственных накоплений, способствовал резкому увеличению внешнего долга.
- Неизменно высокая инфляция замедлила процесс вступления Латвии в еврозону.
- Увеличивающаяся нехватка рабочей силы и, как следствие этого, повышение заработной платы уменьшает конкурентоспособность.

Оценивая риски экономики Латвии в целом, аналитики отмечают, что темпы роста были энергичными: их обеспечил динамичный внутригосударственный спрос, поддерживаемый стремительным увеличением объема реальных зарплат, кредитования и европейских субсидий. Увеличение кредитных процентных ставок немного замедлит темпы роста в 2007 году. Перегрев экономики является вероятным сценарием, и уровень инфляции может сохраниться на достаточно высоком уровне. Несмотря на то, что Латвия в короткие сроки была

КАК РАССЧИТЫВАЕТСЯ COFACE COUNTRY@RATING

Рейтинг основан на двухуровневой системе оценки, разработанной в Coface:

- макроэкономическая экспертиза оценивает риск страны, используя блок макроэкономических показателей;
- микроэкономическая экспертиза основывается на базе данных Coface, охватывающей 44 миллиона компаний по всему миру, и 60-летнем опыте работы компании по разрешению проблемных ситуаций с платежами в рамках торговых потоков, которые она страхует.

Country@rating дает возможность вести постоянный мониторинг за 151 страной по всему миру при помощи нескольких показателей. Coface распределяет показатели по семи группам, каждый из которых рассчитывается отдельно. В указанные семь групп риска входят:

- Политическая и институциональная нестабильность.
- Уязвимость роста.
- Кризис ликвидности валюты.
- Внешние обязательства.
- Уязвимость суверенной финансовой системы.
- Несовершенство банковского сектора.
- Поведение компаний в сфере платежей.

Coface определяет общий рейтинг для каждой из 151 страны. Так же, как и рейтинговые агентства, Coface присуждает стране один из семи уровней рейтинга: от А1 до D (см. таблицу на стр. 63).

включена в механизм европейского валютного курса в мае 2005 года, изначально предусмотренное в 2008 году введение евро может быть отложено до 2011 года.

Устойчивый внутригосударственный спрос наряду с худшими торговыми условиями и уменьшением конкурентоспособности экспортных компаний обострил вопрос слишком большого дефицита текущего счета. Прямые зарубежные инвестиции, хотя и увеличиваются в объемах, по-прежнему недостаточны (в среднем они составляют лишь 20% необходимого финансирования) — баланс покрывает зарубежная валюта, одолженная местными банками у материнских банков, что увеличило внешний долг и может ослабить банковский сектор.

...ЭСТОНИЯ...

В качестве преимуществ экономики Эстонии отмечены такие факторы:

- Реализация реформ и жесткой экономической политики позволили Эстонии вплотную приблизиться к стандартам ЕС.
- Страна известна гибкостью своего производственного оборудования и рынка труда, а также климатом предпринимательской среды.
- Эстония стремительно модернизировала свою промышленность, в частности развивая отрасль электроники и переориентируя торговлю в направлении скандинавских рынков.
- Государственный бюджет остается стабильным, т. к. правительственный долг сравнительно невелик.

В качестве минусов эстонской экономики аналитики отметили:

- Развитие сильно зависит от международных экономических условий, поскольку страна очень открыта для внешней торговли.
- Ограниченные внутренние накопления государства на фоне динамики инвестиций и большие объемы импорта в рамках выполнения экспортных субподрядных заказов привели к стабильному дефициту текущего баланса.
- Бремя внешнего долга, особенно банковского, остается высоким на фоне относительно стесненных валютных резервов.
- Уровень инфляции задерживает вступление Эстонии в еврозону.

В целом риски Эстонии характеризуются так: «Показатели экономического роста были в числе лучших в Европе. В 2006 году увеличение зарплат поддерживало личное потребление, а инвестиции — рост конечного спроса и хорошее состояние валютного рынка. Увеличившееся финансирование между банковскими группами из Северных стран и их местны-

ми “дочками” способствовало сохранению динамики кредитной экспансии. Это делалось для того, чтобы оживить рынок недвижимости. Экспорт и импорт стремительно выросли, хотя внешний сектор негативно влиял на показатель ВВП.

Несмотря на то, что риск перегрева экономики все еще существует, увеличивая рост процентных ставок, высокий уровень долга частного сектора и нехватка рабочей силы должны замедлить внутренний спрос в 2007 году. Можно ожидать снижения темпов инфляции ввиду падения цен на нефть. Но этого будет недостаточно, чтобы соответствовать Маастрихтским критериям. Переход на евро необходимо отложить на более поздний срок (после 2008 года). Ослабление зарубежного спроса вызовет сдерживание роста экспорта, объемы импорта также перестанут увеличиваться — это будет способствовать выравниванию дефицита текущего счета по отношению к ВВП. Высокий уровень дефицита в данный момент обусловлен внешним долгом (особенно частным) — его увеличение слишком стремительно, несмотря на существующие потоки прямых инвестиций».

...И ЛИТВА

Если посмотреть, в чем аналитики видят успехи экономики Литвы, то получается следующая картина:

- Литва быстро модернизировала экономику и успешно интегрируется в ЕС.
- Квалифицированная рабочая сила, непрерывно развивающаяся экономико-правовая среда и выгодное географическое положение — все это повод для похвалы.
- Осуществление жесткой фискальной политики способствует сохранению государственного долга на низком уровне.
- Хотя внешний долг Литвы увеличивается, он по-прежнему меньше, чем у большинства других новых стран-участниц ЕС.

В качестве недостатков литовской экономики названы:

- Необходимо следить за увеличением дефицита текущего счета.
- Старееющее население и постоянная эмиграция жителей станут факторами риска для финансов государственного сектора и для перспективы роста.
- Динамика рынка кредитов и рост долга в иностранной валюте (в частности, из-за краткосрочных займов) в определенной мере увеличат банковский риск.
- Рост инфляции по-прежнему отодвигает сроки перехода на евро.

Резюмируя общее состояние экономики Литвы, специалисты *Coface* отметили: «Устойчивый внутренний спрос продол-

жает двигать экономический рост за счет потребления, которое поддерживается реальным ростом зарплат, уменьшением налогов и кредитной экспансией. Увеличение поступлений европейских фондов способствовало дополнительным инвестициям, особенно в строительной отрасли. Небольшой спад возможен в 2007 году на фоне роста процентных ставок и снижения динамики рынка недвижимости. Увеличение стоимости электроэнергии, которое продолжится в 2007 году из-за роста цен на российский газ, будет способствовать росту инфляции. Переход на евро, изначально намеченный на январь 2007 года, будет отложен до 2010 года.

Помимо ухудшения торгового баланса расширению дефицита текущего счета способствовало снижение объемов экспорта услуг (в сфере туризма и транспорта). После окончания программы приватизации зарубежные прямые инвестиции в недостаточной мере покрыли потребности финансирования из внешних источников. Внешний долг сбалансировал эти потребности, что привело к увеличению пропорции краткосрочных займов в виде коммерческих кредитов и ссуд, одолженных местными банками у своих материнских банков за рубежом».

СЛЕДИТЬ ЗА РЕЙТИНГОМ И ПРОВЕРЯТЬ КОНТРАГЕНТОВ

Страны Балтии и СНГ являются основным регионом деятельности для *Coface IGK Holding* (принадлежащие холдингу компании занимаются управлением кредитной информацией) и поэтому нам важно учитывать, как выглядят все эти государства в рамках Country@rating. Уверены, что и другим предприятиям-экспортерам, инвесторам, работающим с фирмами Латвии, Эстонии, Литвы, России, Украины и Казахстана, будет полезно узнать, что рейтинги стран указанного региона не менялись на протяжении всего прошлого года. Данный фактор можно смело учитывать во время переговоров об условиях поставок, особенно в тех случаях, когда речь идет о предоставлении товаров или услуг с отсрочкой платежа.

Но в то же время подчеркнем: изменение рейтинга в любую сторону или же его стабильность автоматически не означает, что аналогично меняется или не меняется кредитоспособность и платежеспособность конкретной компании-контрагента. И поэтому мы считаем, что минимум раз в год (а если рейтинг изменился, то и чаще) экспортерам и инвесторам есть резон обновлять сведения о финансовой состоятельности своих партнеров.

Parex Asset Management: западный подход — глобальные возможности

Управляющая компания *Parex Asset Management* зарегистрирована в Латвии — на перекрестке восточного размаха и западного качества. Являясь крупнейшей инвестиционной компанией в Балтии, *Parex Asset Management* управляет активами общей стоимостью более 1 млрд. евро.

С момента основания инвестиционная компания *Parex Asset Management* строит свою бизнес-философию на понимании уникальности пересечения восточных и западных традиций. Латвия является перекрестком, на котором встречаются Восточная Европа, самый быстрорастущий регион в мире, и Западная Европа, со своей стабильной, веками отточенной финансовой системой и традициями инвестирования.

Знание нюансов восточноевропейского рынка в сочетании с западными технологиями дает *Parex Asset Management* уникальную возможность объединить знание потенциальных источников прибыли с механизмами ее извлечения. Компетентность и многолетний опыт команды профессионалов *Parex Asset Management* позволили этой компании занять лидирующее положение среди профессиональных управляющих финансами в Центральной и Восточной Европе.

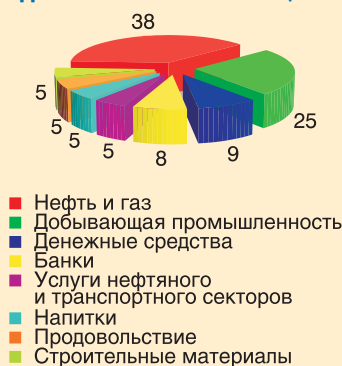
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ PAREX: ПРАВИЛЬНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ — УБЕДИТЕЛЬНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Анализ рынка показывает, что развитие проектов недвижимости в странах Балтии в ближайшем будущем будет продолжать приносить стабильный доход, ввиду таких факторов как растущий спрос на торговые, офисные и жилые площади, поддерживаемый активностью местных и иностранных инвесторов после вступления в Евросоюз. Очередным проектом в сфере недвижимости в *Parex Asset Management* стал *Parex Балтийский Фонд Недвижимости II*. Инвестиционная политика фонда ставит своей задачей достижение долгосрочного прироста капитала за счет инвестиций в проекты коммерческой и жилой недвижимости в странах Балтии. Работа данного фонда базируется на успешных результатах первого фонда Балтийской недвижимости, который за

время своей деятельности удвоил суммы вложений для своих инвесторов.

Помимо инвестиций в недвижимость, особо доходными являются инвестиции в акции предприятий. В дополнение к успешно работающим фондам *Parex Фонд Российских Акции* и *Parex Фонд Акции Стран Балтийского моря*, в этом году *Parex Asset Management* зарегистрировал *Parex Фонд Акции Каспийского моря*.

PAREX ФОНД АКЦИЙ КАСПИЙСКОГО МОРЯ: РАЗДЕЛЕНИЕ ПО ОТРАСЛЯМ, %



Каспийский регион богат многочисленными полезными ископаемыми: нефтью, газом, золотом и алюминием, что стимулирует его бурное развитие. При численности населения более 75 миллионов человек и экономическом росте в течение последних 5 лет свыше 10%, регион Каспийского моря предоставляет исключительно привлекательные инвестиционные возможности. Ожидается, что этот регион в ближайшие годы будет переживать бурное развитие фондового рынка и приток международного капитала.

Parex Фонд Акции Каспийского моря применяет активную инвестиционную стратегию, которая заключается в поиске открытых акционерных компаний с наибольшим потенциалом роста, принимая во внимание как структуру экономик стран

региона, так и фундаментальные преимущества отдельных предприятий. Целью работы фонда является достижение долгосрочного прироста капитала инвесторов путем вложений в диверсифицированный портфель акций компаний, зарегистрированных или работающих в стремительно развивающемся регионе Каспийского моря.

Разумеется, *Parex Asset Management* не ограничивается тем, что предлагает своим клиентам возможность инвестировать только в свои продукты. Специалисты компании уверены, что невозможно одинаково хорошо разбираться во всех рынках, поэтому, чтобы предоставить доступ инвестору к глобальному спектру инвестиционных возможностей, использует лучшие решения от других инвестиционных компаний. При посредничестве *Parex Asset Management* клиенты могут инвестировать в более чем 10 тыс. инвестиционных фондов, управляемых крупнейшими зарубежными компаниями по управлению активами: *Franklin Templeton*, *AVIVA*, *East Capital* и др. Именно благодаря такому универсальному подходу, клиенты *Parex Asset Management* не имеют практически никаких ограничений по географии инвестиций, классам активов и инвестиционным стратегиям.

ВЫСОКИМ ТРЕБОВАНИЯМ — ВЫСОКАЯ КОМПЕТЕНЦИЯ

В компании *Parex Asset Management* работает сильнейшая команда специалистов в Балтии. Они постоянно анализируют колоссальный объем информации: глобальные и восточноевропейские макроэкономические тенденции, курсы валют, процентные ставки, колебания рынка акций и цен на природные ресурсы и состояние эмитентов ценных бумаг.

В основе любого инвестиционного предложения лежит продуманное исследование, широкая аналитическая база и систематизированный командный подход к управлению активами.

Команда профессионалов *Parex Asset Management* всегда готова помочь каждому клиенту достигнуть желаемых результатов инвестиций.



Parex Asset Management

Бульвар Бастея, 14
г. Рига, LV-1050, Латвия
Тел.: +371 7010810
E-mail: pam@parex.lv

Управляющая компания Парекс Ассет Менеджмент

г. Москва
Ул. Большая Ордынка, 40/4, офис 312
Тел.: +7 495 9336226
E-mail: pam@parexam.ru
г. Санкт-Петербург
Ул. Артиллерийская, 1, офис 342
Тел.: +7 812 3242314, факс: +7 812 3242315

Parex Asset Management Ukraine

г. Киев 01054
Ул. Павловская, 17
Тел.: +380 44 5691088
E-mail: pam@parex.com.ua

Чем занимаются венчурные капиталисты в Балтии?

Рихард Свелпе,
венчурный фонд PriBalt

Предлагаем вашему вниманию серию статей об очень популярном сегодня направлении — венчурном инвестировании. На наш взгляд, всего того, что сегодня можно узнать об этом из СМИ, явно недостаточно для понимания вопроса. БК попытается исправить эту ситуацию и в доступной форме рассказать о возможностях, предлагаемых венчурными капиталистами. Итак, статья первая.



И произошло это в Силиконовой долине. Сегодня уже трудно определить — венчурный капитал развил Силиконовую долину или Силиконовая долина развила венчурный капитал. Вероятно, что все произошло своевременно и закономерно, похоже на то, как когда-то появилось первое акционерное общество для финансирования железной дороги. Без одного не было бы другого.

НИКАКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Сегодня венчурный капитал уже не обусловлен отраслью информационных технологий и самой ранней стадией бизнеса. Венчурный капитал стал более развитым инструментом финансирования. Отраслевых ограничений нет. То же относится и к стадии бизнеса. Это может быть новая гениальная идея специалиста или планы развития существующего предприятия.

Классификация инвестиций, произведенная Европейской ассоциацией венчурного капитала, наглядно характеризует сегодняшнюю ситуацию и возможности применения венчурного финансирования (см. табл. 1).

Из таблицы видно, что применение венчурного инвестирования возможно на всех стадиях жизненного цикла бизнеса. Дополнительно следует отметить, что начать свой бизнес можно, создав новое предприятие или приобретя уже существующее. И здесь имеется в виду не просто приобретение юридического лица, речь идет о реально работающем предприятии.

Дополнительно в классификации выделены отдельные виды сделок, которые также могут быть профинансированы венчурными капиталистами (см. табл. 2).

Все вышеперечисленные виды финансирования предлагают венчурные капиталисты Балтийских стран. При этом инвестиции могут быть осуществлены и в другие страны Восточной Европы, в том числе постсоциалистические.

Вы спросите, откуда прибалты берут средства? Никто, конечно, не ответит на этот вопрос, но не забывайте, что мы издревле были мостом между Западом и Востоком. И это европейский капитал стучится к вам в дверь! •

Основным занятием венчурных капиталистов Балтии является поиск проектов, и дело это нелегкое. Вы скажете, быть такого не может. Газеты пишут, опросы подтверждают нехватку инвестиций, а вам трудно найти проекты. Может, вы только говорите, но не даете? Может, ваши требования невыполнимы? Может, хотите слишком многого? Конечно, может все это и так. На самом же деле все гораздо проще — не хватает информации о такой возможности финансирования проектов. Не ясна также специфика и привлекательность этого инвестиционного инструмента.

ДЕНЕГ НЕТ, А РАБОТАТЬ ХОЧЕТСЯ

Венчурный капитал — это возможность финансирования коммерческих проек-

тов в ситуации, когда своего капитала плюс возможного кредита недостаточно, а желание работать есть. Венчурное финансирование возможно даже в ситуациях, когда вовсе нет своих денег; а банкиры их не дают. Уникально, не правда ли? Ничего не надо, а деньги дают!

Кое-что все-таки нужно, а именно, профитабельный (прибыльный) проект, квалификация и способность осуществить запланированное. И, поверьте нашему опыту, это очень много! Если эти три составляющие присутствуют, то возможна реализация самых грандиозных планов.

СВОЕВРЕМЕННО И ЗАКОНОМЕРНО

Венчурный капитал, как новый инструмент для финансирования частного бизнеса, зародился в США в середине 50-х годов.

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ табл. 1

SEED	Финансирование бизнес-идеи или проекта для дальнейшей разработки и создания бизнеса.
START UP	Недавно образованная компания.
EARLY STAGE	Компания, имеющая готовую продукцию и находящаяся на самой начальной стадии ее коммерческой реализации.
EXPANSION	Расширение. Компания, которой требуется дополнительные вложения для финансирования своей деятельности. Инвестиции могут быть использованы ею для расширения объемов производства и сбыта, проведения дополнительных маркетинговых изысканий, увеличения основных фондов или рабочего капитала.

Источник: Европейская ассоциация венчурного капитала.

ВИДЫ СДЕЛОК, ФИНАНСИРУЕМЫЕ ВЕНЧУРНЫМИ КАПИТАЛИСТАМИ табл. 2

BRIDGE FINANCING	Этот тип финансирования предназначен для компаний, преобразуемых из частных в публичные акционерные общества, выходящие на фондовую биржу.
PUBLIC TO PRIVATE	Противоположное действие, то есть выкуп биржевой компании и преобразование в частную компанию. Сделка может быть проведена руководством вместе с венчурными инвесторами.
MANAGEMENT BUY-OUT	Выкуп управляющими. Инвестиции, предоставляемые управляющим и инвестором существующей компании для приобретения ими действующих производств или бизнеса.
MANAGEMENT BUY-IN	Выкуп управляющими со стороны. Финансовые ресурсы, предоставляемые венчурным инвестором управляющему или группе управляющих со стороны для приобретения ими компании. Это можно и назвать началом бизнеса путем приобретения существующего предприятия.
TURNAROUND	Финансирование компаний, испытывающих те или иные проблемы в своей деятельности с целью обретения стабильности и более прочного финансового положения.
REPLACEMENT CAPITAL, SECONDARY PURCHASE	Замещающий капитал или вторичная покупка — приобретение акций действующей компании другим венчурным институтом или другим акционером/акционерами.

Источник: Европейская ассоциация венчурного капитала.

A view from the top

7th Annual Conference on

Cash and Treasury Management in the Nordic and Baltic Regions

30 - 31 May 2007, Riga, Latvia

As the Nordic and Baltic regions integrate ever further, the treasurer's challenges continue to multiply. EuroFinance's cash and treasury conference provides a powerful platform for the two neighbours to come together and share insights and strategy.

Developed from intensive, independent research within the corporate treasury community, the programme will bring you the latest advances in corporate connectivity, growth and financing; tackling the issues that you are currently facing.

10% discount for The Baltics Course readers

To claim your discount quote TBC as your booking code when you register.

For more information visit www.eurofinance.com/nordicandbaltic or call +44 (0)20 7330 1010.

An Economist Group business

Official Lead Sponsor

SEB

Official Sponsors

Swedbank

Hansabank
Swedbank

DnB NOR

Bank **DnB NORD**

 **EuroFinance**
building better treasury business

Conferences

www.eurofinance.com

| Training

| In-House Training

PPP-проекты как катализатор развития экономики

В марте в Риге прошла встреча представителей самоуправлений и банковских специалистов международного уровня, представивших возможности PPP-проектов для привлечения финансирования и решения вопросов, связанных с подрядчиками работ на государственных объектах. О том, что такое PPP-проекты, рассказывает БК руководитель отдела обслуживания предприятий банка DnB NORD Раймо Смукайс.

Как расширяется это аббревиатура и что она означает?

В буквальном смысле, PPP (Private Public Partnership) — партнерство между частным бизнесом и государством. А если говорить точнее, это привлечение финансов под определенный проект и передача его в управление частному бизнесу. На мой взгляд, одна из самых современных возможностей развития экономики и мудрого хозяйствования.

Мы видим, что сегодня экономика Латвии развивается хорошо, но неравномерно. Бурный рост одного из секторов влечет за собой изменения в других отраслях. А капитал, как известно, течет туда, где высокая рентабельность. В результате мы видим, что, если пять-семь лет назад владелец небольшого производства инвестировал свободные средства в собственное развитие, то сегодня он переводит свой капитал в сегмент недвижимости. В результате мы же имеем “хромающую” экономику.

Но банки хорошо зарабатывают на этом!

Банки и финансовые структуры заинтересованы в сбалансированном рынке. Одна отрасль не может довлеть над другой. Сегодня для Латвии существует дилемма — как развиваться дальше. Экономика базировалась на низких затратах. И это было одним из ее преимуществ. И местный, и зарубежный бизнес использовали это. Но при росте стоимости рабочей силы и энергоносителей это преимущество стирается. Сегодня нужно хорошо понимать, какие это будут ниши, как будет развиваться конкуренция. Мы понимаем, что конкурировать с развитыми странами Евросоюза нам трудно, но вот конкурировать с соседями по плечу.

Банки должны быть социально ответственными и хорошо видеть те отрасли, которые развиваются не только сегодня, но и в перспективе. Наши специалисты из таких отраслей выделяют сегодня производство, развитие коммуникаций — транспорта, портов, связи.

Как PPP-проекты могут в этом помочь?

Приход PPP-проектов в Латвию — это позитивный шаг, дающий много возможностей. Думаю, что со временем их будет много, и они будут хорошо реализовываться в Латвии. Для решения вопросов, связанных с крупными проектами, у государства сегодня есть два способа: закупка-заказ и привлечение частного капитала или PPP-проекты. PPP-проекты актуальны для решений самых насущных вопросов государства в заботе о своих гражданах. Это строительство школ, детских садов, библиотек, образовательных центров, центров развития молодежи. Это и здравоохранение, и реабилитационные центры, и социальные дома, и пансионаты для престарелых, и тюрьмы, и детские дома. Это дороги, мосты, их освещение и многое другое.

Какова роль банка в PPP-проектах?

Банк ответственен за то, чтобы проект был качественным. Должен быть соблюден компромисс между ценой и получаемым продуктом в долгосрочном периоде, то есть качественный продукт по адекватной цене.

На самом деле, изобретать PPP — не самоцель. Если проект дороже, чем обычная закупка, то в нем нет необходимости. Проанализировать его — большая работа.

Какова последовательность действий при инициировании PPP-проектов?

Инициатором выступает самоуправление или государство. Частное предприятие рассматривает для себя возможность участия в проекте.

На сегодняшний день все действия регулируются рядом законодательных актов — Законами о концессиях, о публичных закупках. Поскольку большинство законодательных актов разрабатывалось несколько лет назад, сегодня необходимо ввести ряд дополнений. К примеру, нет единого органа, который возьмет в свои руки управление, контроль процессов.



Предприятие участвует в конкурсе на строительство или обслуживание объекта. И здесь потенциально можно столкнуться с рядом еще не решенных в Латвии проблем. В мире существуют сервисные компании, которые специализируются на обслуживании объектов. У нас этот институт пока плохо развит, и вопрос стоит со всей остротой — кто на данном объекте будет осуществлять мелкие ремонты, решать сервисные вопросы. Можно смело утверждать, что сегодня эта ниша свободна.

Насколько распространена такая практика в мире?

Мировая практика PPP-проектов распространяется на энергетический сектор экономики, социальный сектор строительства школ, детских садов, тюрем и пр., развитие инфраструктуры со строительством дорог, мостов.

В Европе PPP-проекты популярны и позволяют решать важные государственные вопросы. В Великобритании таких проектов больше, чем, к примеру, в Германии. Все зависит от законодательства страны и истории развития проектов.

Лондонский филиал нашего банка, в силу исторических реалий, является одним из самых опытных. Поэтому мы активно привлекаем лондонских специалистов к консультированию в Латвии, используя их навыки и наработки. •

Татрский тигр

Ольга Павук

Так называют Словакию в зарубежной прессе из-за динамичного экономического роста. Александр Шкурла, второй секретарь по экономическим вопросам посольства Словакии в Латвии, рассказывает БК о том, что движет экономикой страны и как развиваются отношения Словакии с Балтийскими странами.

Действительно ли Словакия так привлекательна для международной торговли?

Конечно, это так. Словакия известна не только своими туристическими маршрутами, особенно лыжными трассами. Это индустриальная страна с развитым производством. Мы имеем дополнительную структуру экономики по сравнению со странами Балтии. Словакию называют “Татрский тигр” из-за высокого роста ВВП, достигшего в четвертом квартале 2006 года 9,5%, и роста производства в 8,9%.

Словакию также называют “Восточным Детройтом” из-за быстро набирающего темпы автомобильного производства, которое вскоре должно переместить Словакию на первое место по количеству произведенных автомобилей на одного жителя. Наличие в Словакии конечного производства таких известных марок, как Volkswagen, Peugeot-Citroen и Kia Motors, оказало сильную поддержку быстрому развитию внутренней индустрии субподрядчика, связанной с автомобильным сектором. Это машиностроение, производство пластмасс, электротехническая промышленность и т. д. Мы способны производить различные технологии с превосходным соотношением цены и качества.

Как развивается бизнес между Словакией и странами Балтии?

Торговля между Словакией и странами Балтии — Латвией, Литвой и Эстонией — постоянно растет. Товарооборот двусторонней торговли в период с января по ноябрь 2006 года увеличился на 36% по сравнению с тем же периодом 2005 года и достиг 247 млн. долларов. Положительная тенденция проявляется в том, что доля продуктов с более высокой добавленной стоимостью во взаимной торговле увели-

чивается, особенно на продукты машиностроения и электротехники. Есть потенциал для развития более сложных форм сотрудничества, включая инвестиции, сотрудничество в сфере производства и создание совместных предприятий, обслуживающих рынки ЕС и восточных стран.

Какие продукты наиболее популярны в торговле между Словакией и Латвией?

Диапазон широкий, но все еще есть место для его расширения. В настоящее время из Словакии в Латвию главным образом идут продукты химии, машины, электроматериалы, металлы и металлопродукция, пластмассы, стройматериалы и различные товары народного потребления. Из Латвии мы импортируем в основном металлы и металлоизделия, древесину и продукцию деревообработки, продукты питания, ткани и т. д. Но это ситуация на сегодняшний день. Я вижу перспективы для коммерческого сотрудничества во многих других областях в ближайшем будущем.

Каковы перспективы для взаимного делового сотрудничества?

В настоящее время очень перспективным видится сотрудничество в сфере технологий. С помощью наших технологий мы можем помочь странам Балтии модернизировать или расширить производство, особенно в таких отраслях, как металлообработка, деревообрабатывающая и пищевая промышленность.

Сотрудничество в энергетическом секторе также выглядит обещающим. Словацкие технологии в строительстве электростанций, включая ядерные, являются сегодня весьма эффективными. Словакия может предложить также технологии по использованию возобновляемых источников энергии, которые, в соответствии с тре-



АЛЕКСАНДР ШКУРЛА. Окончил Университет экономики в Братиславе по специализации экономика внешней торговли. Пополнил свои знания в Limburg Business School (Бельгия) и в Scuola Superiore Enrico Mattei (Италия). До приезда в Латвию работал в частных и государственных организациях, включая Словацкое агентство развития инвестиций и торговли, а также Министерство экономики Словацкой Республики.

бованиями Европейской комиссии, позволят к 2020 году значительно снизить потребление как энергии, так и объема эмиссии.

В рамках официального визита вашего президента **Вайры Вике-Фрейберг**, а также представителей торговых миссий и латвийского бизнеса в Словакию в июле 2006 года, я заметил интерес к сотрудничеству в сфере информационных технологий и туризма. Считаю, что наши ученые, особенно в технических науках, могут успешно сотрудничать и готовить проекты, используя финансирование еврофондов. В июне этого года делегация словацких предпринимателей собирается посетить Ригу и Вильнюс.

Что вы порекомендовали бы нашим бизнесменам?

Сегодня мы живем в критическое время, когда все меняется очень быстро. Словакия и Латвия — относительно маленькие страны, принимая во внимание территорию и количество жителей.

Но мы очень динамичные государства с большой силой воли и энтузиазмом. Это наше преимущество. Поскольку мы имеем доступ ко всему рынку ЕС без тарифов, а также доступ к дешевым финансовым ресурсам. Но самым главным для успешного ведения бизнеса является хорошая идея и достаточно терпения.

Хотелось бы пожелать бизнесменам из стран Балтии и Словакии множества прекрасных идей и достаточного количества энергии и выдержки. Как говорится, предел — только небо.

ТОРГОВЫЙ ОБОРОТ МЕЖДУ СЛОВАКИЕЙ И СТРАНАМИ БАЛТИИ, МЛН. USD

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	I-XI, 2006 г.
Литва	48.0	75.5	82.4	90.8	119.1
Латвия	32.3	42.8	63.5	67.1	85.7
Эстония	8.4	15.3	22.1	39.8	42.2
Всего	88.7	133.6	168.0	197.7	247.0

Источник: Посольство Словакии в Латвии.



SABIEDRĪBA AR IEROBEŽOTU ATBILDĪBU
«L- EKSPRESIS»



Пассажирские перевозки по маршрутам

Рига–Москва
Рига–Санкт-Петербург
Рига–Гомель
Рига–Трускавец



Справки 7233095, 7232820 e-mail: servis@iunik.lv, www.ldz.lv

Сервис-центр на Рижском
центральной железнодорожном
вокзале предлагает:

- визовую поддержку,
- заказ и доставку билетов
курьером,
- перевозки багажа
по железной дороге в страны СНГ.



**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



Германский период президентства в ЕС: приоритеты и амбиции

Юджин Этерис

Как правило, все страны, председательствующие в течение полугода в ЕС, определяют для себя главную цель своей работы, которая и становится девизом президентства. Германия, занимающая этот пост с 1 января по 30 июня, выбрала весьма привлекательный девиз: “Европа — успех в единстве”. При первом взгляде на этот лозунг нельзя не вспомнить и ныне действующий девиз в ЕС — “Все более тесный союз”. Думается, такое совпадение не случайно: и ЕС, и Германия преследуют общую цель — совместными усилиями превратить Евросоюз в преуспевающую организацию. Так что это — игра слов или широкоформатная программа решительных действий? Скорее и то, и другое. Но важно и то, что Германия является экономическим мотором развития всего союза, что только добавляет ей веса при принятии политических решений.

В программе германского президентства, опубликованной еще в конце прошлого года, заметна линия на продолжение, так сказать, генеральной линии Комиссии на 2007 и последующие годы, разработка которой совпала с программой долгосрочного бюджета союза на 2007—2013 годы. Тут надо иметь в виду, что программа любого президентства при всем желании данного государства сделать что-то свое составляется в тесном взаимодействии с главным руководящим институтом ЕС — Еврокомиссией и стратегиями Союза. Кроме того, расходы по практической реализации таких “национально-президентских” программ почти полностью покрываются из бюджета ЕС. Конечно, мо-

гут быть и свои инициативы, но это уже, так сказать, за свой счет. В этой связи краткий анализ германской программы представляет несомненный интерес.

ГЛАВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ

Германская программа состоит из нескольких крупных разделов, которые затрагивают как мероприятия, предпринимаемые ЕС по социально-экономическому развитию Европы (в сфере действий “первой опоры” ЕС — правил Общего рынка), и это основная часть программы, так и меры в сфере действия двух других “опор” ЕС. Это касается: а) мероприятий по вопросам безопасности ЕС и правовому сотрудничеству меж-

ду странами и б) аспектам внешнеполитической деятельности ЕС. С полным текстом программы можно ознакомиться на сайте www.eu2007.de.

Первая часть программы связана с тем, что германское президентство проходит воистину в исторический момент. 25 марта ЕС празднует полувековой юбилей со дня “зачатия” Европейского экономического сообщества — ЕЭС. Т. е. подписания договора в марте 1957 года об Общем рынке (правда, фактически договор вступил в силу, как хорошее дитя, лишь через 9 месяцев в январе, поэтому у руководства ЕС есть все основания при желании отмечать еще один юбилей). Все это накладывает как на германское руководство, так и на Евросоюз массу приятных — юбилейного свойства задач. А также не очень приятных, связанных с определением курса ЕС на дальнейшие 50 и более лет. Не очень приятных, потому что они не из легких, так как связаны с согласованием целей Союза, выросшего с начальных 6 стран до 27 в непростой период в развитии ЕС, “сдобренный” процессами глобализации и усложнившихся международных проблем. Кроме того, Германия взяла на себя инициативу “оживить” еще слабо тлеющий процесс создания конституции ЕС, который после негативных референдумов в Германии и

Голландии в 2005 году тем не менее вызывает интерес у общественности.

Достаточно сказать, что поныне проект конституции ратифицировали 18 (!) стран-членов ЕС — это больше половины. Но недостаточно, тут нужно полное единство, ведь вопрос и необычный, и серьезный, затрагивающий систему права и управления ЕС. В общем, Германия обещает в этом вопросе какие-то серьезные подвижки.

Главный упор, как и следовало, Германия собирается уделить экономике: это главный раздел программы. Он так и назван — “Формирование экономического будущего ЕС”. Что ж, весьма амбициозно! А по сути, в этом разделе содержится изложение главных проблем, с которыми сегодня сталкивается ЕС. Это, например, такой вопрос, как завершение строительства “общего рынка” и усиление конкурентоспособности компаний стран ЕС. Недавно ЕС приняла новую “стратегию общего рынка”, направленную на усиление позиций ЕС на мировой арене. Сегодня в экономическом плане позиции ЕС весьма весомы и Европа — самый крупный и мощный рынок в мире.

Но Германия предлагает более активно использовать эти преимущества для дальнейшего роста и создания новых рабочих мест (читай — сократить безработицу, которая и в Германии и ЕС в целом — в радиусе 8%). Среди приоритетов здесь — либерализация почтовой системы в странах ЕС, пересмотр законов по телекоммуникациям, и более эффективная система “информационного общества” (i2010). В частности, Германия предлагает скорейшее принятие директивы по роумингу и снижению стоимости мобильных разговоров за границей. А также модернизировать таможенный кодекс ЕС (*E-Customs initiative*) с целью введения единой электронной системы таможенных документов, их оформления и прохождения на всей территории ЕС.

Германия намерена внести свой вклад в решение таких актуальных вопросов, как сокращение расходов на аграрный сектор, разрешение энергоконфликтов между Россией и странами ЕС, сокращение эмиссий CO₂. Есть и проблемы, которые Германия хотела бы решить “руками ЕС” и в своей стране: например, приватизировать свои энергогиганты — *E.ON AG* и *RWE AG*, что будет не так-то просто.

В целом, в программе Германии несколько десятков инициатив в различных сферах социально-экономического развития региона. Если хотя бы половина из них претворится в жизнь, канцлер А. Меркель станет самым популярным лидером Европы.

КРУГОВАЯ ПОРУКА, ИЛИ ПРЕЗИДЕНТСТВО В СКЛАДЧИНУ

В Сообществе давно уже поняли, что полгода для руководства такого сложного механизма, как ЕС, совершенно недостаточно. Чтобы сохранить преемственность, была внедрена так называемая “тройка руководства” (она и в лексиконе ЕС звучит по-русски, хоть пишется на латыни — *troika*). Это нынешняя страна-президент, предшествующая и последующая, т. е. сегодня формально руководит ЕС тройка президентов Германии (нынешний период), Финляндии (завершившей в конце 2006 г.) и Португалии — следующей страны-президента. Казалось бы, все хорошо!

Но задачи, которые поставила Германия (и ЕС их одобрил), оказались столь значительными, что канцлер Меркель решила продлить “свое президентство” еще на полгода, подключив сюда и Словению, которая заступит на этот пост в начале 2008 года. Это будет первая страна из бывшего социалистического блока в руководстве Евросоюзом! С нынешнего года она первой из этой группы ввела евро.

Так образовалось “круговое президентство” в составе тоже трех стран, только направленное исключительно на перспективу, вернее на 18 месяцев. Так, выполнение германских задач перекладывается в какой-то степени на две другие, Словения получает более длительный срок для “натаскивания”.

Надо отметить, что президентство в складчину — явление сравнительно новое, решение о нем было принято в июне 2002 году, и фактически этот институт действует с января 2003 года. Просто о нем как-то мало кто говорит и пишет, дело-то новое и необычное. Да и легко сказать — руководить “в складчину”, а на практике каждая страна еще должна проводить и свою линию!

Поэтому впервые ЕС вместе с Германией и двумя другими странами решили даже опубликовать “18-месячную программу германского, португальского и словенского президентства” (таково его длинное и неуклюжее название; она была принята Советом 11 декабря 2006 г.) с тем, чтобы все знали, о чем идет речь. Чтобы никто не заблуждался относительно руководства группой, эта программа размещена на сайте Германии.

Преемственность такого кооперативного президентства проявляется в решении весьма важных задач, стоящих перед триумvirатом. Рассмотрим их под-

робнее, т. к. они касаются полуторогодовалого периода развития ЕС:

- Дальнейшие перспективы развития ЕС (проект конституционного договора, проблемы еврозоны, шенгенские договоренности).
- Координация общих экономических политик ЕС (совершенствование механизма, государственные финансы, пакт стабильности и развития).
- Стратегия развития и занятости (заключительный трехгодовой цикл Лиссабонской стратегии 2008—2010 гг., реализация национальных программ стратегии).
- Устойчивое развитие (дальнейшая реализация стратегии sustainable development, подготовка “зеленой книги” по морскому праву ЕС).
- Наука, техника и инновации.
- Повышение конкурентоспособности ЕС (это самый насыщенный элемент программы, включающий различные аспекты проблемы: от улучшения статистики в ЕС в целом и управления компаниями, налоговой политики и корпоративного права, туризма и таможенных правил).

Отдельные приоритеты выстроены и по таким вопросам, как энергетика, транспорт, занятость, здравоохранение, структурная политика, экология и др.

ДВОЙНОЕ ПРЕЗИДЕНТСТВО

Однако полугодовым руководством в ЕС бремя забот для германского правительства не ограничивается. Германия выступает руководителем уже на целый год, в другом клубе государств — G-8 (США, Англия, Япония, Россия, Германия, Канада, Франция и Италия). В прошлом году эти функции выполняла Россия.

Масштаб забот и ответственности поднимается с регионального уровня (ЕС) на принципиально иной — глобальный, где надо координировать перспективы экономического развития самых крупных стран мира. Программа здесь тоже обширна и насыщена: главная тема лидерства — обеспечение стабильности глобальной экономики, улучшение мировой торговли, финансовые услуги и инвестиционный климат. В то же время не должны быть забыты и слабые регионы планеты, например развитие Африки, а также вопросы борьбы с мировым терроризмом. Подробнее — на сайте: www.g-8.de.

Вот такой груз задач возложила на себя Германия в 2007 году и на полтора года вперед. Впечатляет!

В хорошем блюде важны все ингредиенты

Юджин Этерис

Во время одной из командировок в Брюссель весной этого года международный редактор *БК* посетил штаб-квартиру Евросоюза — его мозговой и административный центр — Еврокомиссию. В первую очередь, нас интересовало нынешнее состояние экономической интеграции в ЕС и роль стран-членов в этом процессе. Интервью с одним из руководителей аппарата сотрудников комиссариата Валютно-экономического союза ЕС, г-ном **Бенжамином Анжелем** (Benjamin Angel), представителем Франции, мы и предлагаем вашему вниманию.

Среди различных направлений работы ЕС, которые возглавляют нынешние 27 комиссаров, деятельность Комиссариата по вопросам Валютно-экономического союза (ВЭС), бесспорно, одна из главных. Это, пожалуй, единственная структура Комиссии, которая держит под своим контролем экономическое развитие всего ЕС, его стабильность и рост. Руководство этой деятельностью осуществляет штаб из всего 8 человек, включая и самого комиссара по ВЭС, г-на **Жоакина Альмунью** (Joaquin Almunia). Он и возглавляет “свой кабинет”, куда входит семь человек: шеф кабинета, его заместитель и пять членов кабинета, первым из которых значится наш собеседник, г-н Б. Анжель.

В названии вашего комиссариата, единственного из 27, фигурируют слова об экономическом развитии и монетарной политике. Какова фактическая роль Еврокомиссии в этом вопросе?

Здесь комиссия, и ее комиссар Жоакин Альмунья в частности, отвечает за координацию национальных экономических политик. Когда говорят “Еврокомиссия координирует экономику ЕС” — это означает, что именно наш кабинет и выполняет эту работу. В числе главных направлений нашей работы, например, подготовка так называемых основных направлений экономической политики ЕС (broad economic policy guidelines), или реализация печально известного “пакта стабильности и развития”. И здесь наш главный инструмент — обеспечить, чтобы страны обращались с государственными финансами — как это делает хороший хозяин в доме. Что до слов “монетарная политика” в названии комиссариата, то это совсем не значит, что мы напрямую этим занимаемся; это скорее функция ЕЦБ и национальных банков. Мы же осуществляем контроль в зоне евро, например, относительно включения в нее новых стран или технические вопросы этой денежной единицы.

Какова роль европейской экономики в современном мире?

Просто огромна. За постоянным брюзжанием о состоянии экономики ЕС мы часто забываем ее истинные масштабы. Сегодня ЕС, при всего семи процентах населения Земли, создает более 30% глобального ВВП, это больше, чем США. Наша доля в мировой торговле составляет 25%, и ЕС привлекает почти 40% мировых инвестиций.

Я бы поставил вопрос иначе: отвечает ли наша экономическая мощь политическому влиянию ЕС в мире? Да, отвечает, но только в тех сферах, где ЕС выступает, так сказать, единым фронтом всех государств, например, в вопросах мировой торговли. Там же, где такого единства нет, и наша роль не на том высоком уровне, как этого бы хотелось.



- Бенжамин Анжель имеет три магистерских степени — по государственному управлению, менеджменту и политологии, защитил докторскую диссертацию по праву в Парижском университете.
- С 1994 года поступил на службу в Еврокомиссию в отдел внутреннего аудита административных расходов.
- С 1996 года — в аппарате комиссара по Валютно-экономическому союзу (ВЭС); работает уже в третьем составе комиссии.

Насколько корректно говорить об “экономике ЕС”? Не есть ли это простое сложение “ингредиентов” 27 стран-членов?

Могу сказать как француз, который любит готовить, что в хорошем блюде важны все и всякие ингредиенты. Каждый из них важен и каждый придает блюду свой аромат, но для конечного результата важно все. Экономика ЕС становится все более интегрированной: в среднем примерно 2/3 торговли стран-членов происходит внутри Сообщества. Для новых 10 стран эта пропорция еще выше, примерно 3/4 для стран Балтии, и Латвии в частности; самое высокое число — 85% у Чехии. Это обстоятельство, несмотря на все различия в темпах развития и ВВП, делает нас взаимозависимыми. Это чувствуется сразу: улучшилась экономика, поползла вверх динамика экспорта. Конечно, некоторые “страны-ингредиенты”, например, Германия или Франция, играют более важную роль в конечном “блюде”, но это не меняет общей картины.

Каковы главные препятствия на пути дальнейшей экономической интеграции ЕС?

О, их немало. Например, надо продолжать совершенствовать общий рынок, главным образом в энергетическом секторе и сфере услуг. Надо лучше и эффективнее координировать наши экономические политики, особенно в еврозоне. Реформа пакта стабильности идет хорошо, и тут чувствуется рост взаимной ответственности стран за те решения, которые в конечном итоге будут обязательными для них. Мы неплохо справляемся с проблемой дефицита госбюджетов. Но еще очень рано говорить о том, что все задачи выполнены. Когда я пришел работать в комиссию, такого направления, как наше, вообще не существовало, а прошло каких-то 10—15 лет...

Год русского языка

Ольга Павук

Президент России **Владимир Путин** на государственном приеме, посвященном Дню народного единства в ноябре 2006 года, объявил собравшимся о том, что 2007 год станет Годом русского языка в России и в мире. Везде, где знают, любят и ценят русский язык.



первый язык общения в космосе”, “Россия, ее язык и культура в моей жизни” и “Мой любимый русский писатель”.

Решено, что в каждой стране проведения конкурса может быть объявлен только один победитель. В качестве приза обещается пригласить победителей в Москву на итоговое мероприятие Года русского языка в ноябре 2007 года.

РИЖСКАЯ РАТУША БЫЛА ГОСТЕПРИИМНА

Посол России в Латвии **Виктор Калюжный** открыл 2 марта в здании Рижской ратуши “Год русского языка в мире”. Латвия пополнила список более 30 стран, где уже прошли торжественные мероприятия, посвященные этому событию. Накануне торжества российским посольством в Риге был организован круглый стол “Русские СМИ Латвии: приоритеты, проблемы, формы поддержки”, прошедший в Доме Москвы, в нем принял участие и **БК**.

“Латвия издавна славится своими мощными очагами изучения русского языка и культуры. Не может не радовать, что в последнее время интерес к русскому языку и возможности получить на нем высшее образование проявляет и латышская молодежь”, — сказал В. Калюжный на церемонии в Ратуше.

Митрополит Рижский и вся Латвии **Александр** отметил, что каждый язык — это дар Божий. Испокон века русский язык на территории Латвии соседствовал с латышским. При упоминании русского языка речь идет даже не только о России, но о колоссальном географическом, культурном и духовном пространстве Русского мира, которое сохраняется и преумножается православной церковью — прежде всего через русское слово.

Министр по делам общественной интеграции **Оскарс Кастенс** отметил прочность позиций русского языка в Латвии. Миссия сохранения русского языка от глобализации и других напастей выпала на долю интеллигенции и русскоязычных организаций, число которых растет с каждым годом. Секретариат готов и впредь поддерживать русские издательские проекты, праздник Татьянин день, День славянской письменности и культуры.

КОНКУРСЫ ДЛЯ УЧИТЕЛЕЙ И УЧЕНИКОВ

В рамках Года русского языка пройдет и VII Международный Пушкинский конкурс для учителей СНГ и Балтии. Пушкинская премия была учреждена в 2000 году, чтобы морально поддержать и материально поощрить самых энергичных и талантливых педагогов-русистов стран ближнего зарубежья. Организаторы конкурса приглашают всех учителей стран СНГ и Балтии, преподающих русский язык и литературу, знакомящих учеников с русской культурой, историей, педагогов любой другой специальности принять участие в конкурсе — написать творческую работу на заданную тему.

Тема эссе 2007 года: “Язык.ru. Нужен ли русский язык компьютерному поколению”. Подведение итогов конкурса состоится в день рождения А. С. Пушкина — 6 июня.

В качестве единого для всех стран мероприятия “Года русского языка в мире” будет проведен конкурс сочинений-эссе на русском языке среди изучающих русский язык как иностранный и неродной. Темы конкурса: “Русский язык —

Русский язык является официальным языком ООН. Родным его считают или используют в повседневной жизни около трети миллиарда человек. Русский язык — четвертый по распространенности в мире, десятки миллионов говорящих на русском живут сейчас за рубежом, а изучают русский язык около 180 млн. человек.

ПАРИЖ СТАЛ ПЕРВЫМ

Старт “Году русского языка в мире” был дан в Париже 24–27 января 2007 года прошло первое мероприятие — 25-й юбилейный Салон языков и культур *Exprolanguages* / “Эксполанг”. “Эксполанг” традиционно проходит под девизом “Языки мира и мир языков” и направлена на развитие международного образования и языкового разнообразия в мире.

В 2007 году Россия была приглашена на “Эксполанг” в качестве почетного гостя. “Русский язык — первый язык общения в космосе” — под таким девизом Россия принимала участие в выставке. Мероприятие прошло под эгидой супруги президента РФ Людмилы Путиной и супруги президента Франции Б. Ширак.

COFACE COUNTRY@RAITING: СПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ВЫПОЛНЯТЬ СВОИ КРАТКОСРОЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ В СРОК

	2006 December		2005 December		2004 December	
	Rating watch		Rating watch		Rating watch	
Australia	A1		A1		A1	
Austria	A1		A1		A1	
Belgium	A1		A1		A1	
Canada	A1		A1		A1	
Denmark	A1		A1		A1	
Finland	A1		A1		A1	
France	A1		A1		A1	
Germany	A1		A1		A2	
Hong Kong	A1		A1		A1	
Iceland	A1	negative	A1		A1	
Ireland	A1		A1		A1	
Japan	A1		A1		A1	
Luxemburg	A1		A1		A1	
Netherlands	A1		A2		A2	
New Zealand	A1	negative	A1		A1	
Norway	A1		A1		A1	
Singapore	A1		A1		A1	
Slovenia	A1		A2		A2	
Spain	A1		A1		A1	
Sweden	A1		A1		A1	
Switzerland	A1		A1		A1	
Taiwan	A1	negative	A1		A1	
United Kingdom	A1		A1		A1	
United States	A1		A1		A1	
Botswana	A2		A2		A2	
Chili	A2		A2		A2	
Czech Republic	A2		A2		A2	
Estonia	A2		A2		A2	
Greece	A2		A2		A2	
Italy	A2		A2	negative	A2	negative
Korea	A2		A2		A2	
Kuwait	A2		A2		A2	
Malaysia	A2		A2		A2	
Portugal	A2		A2	negative	A2	negative
Qatar	A2		A2		A2	
Thailand	A2	negative	A2		A2	
U.A.E.	A2		A2		A2	
Bahrain	A3		A3		A3	
China	A3		A3		A3	
Hungary	A3		A2	negative	A2	
India	A3		A3		A3	
Cyprus	A3		A3		A3	
Latvia	A3		A3		A3	
Lithuania	A3		A3		A3	
Mauritius	A3		A3		A3	
Mexico	A3		A4		A4	
Namibia	A3		A3		A3	
Oman	A3		A3		A3	
Poland	A3		A3		A3	
Slovakia	A3		A3		A3	
South Africa	A3		A3		A3	
Trinidad	A3		A3		A3	
Algeria	A4		A4		B	positive
Brazil	A4		B	positive	B	positive
Bulgaria	A4		B	positive	B	positive
Colombia	A4		B		B	
Croatia	A4		A4		A4	
Israel	A4		A4		A4	
Morocco	A4	positive	A4		A4	
Panama	A4		A4		A4	

	2006 December		2005 December		2004 December	
	Rating watch		Rating watch		Rating watch	
Romania	A4		A4		B	
Saudi Arabia	A4		A4		A4	
Tunisia	A4	positive	A4		A4	
Bangladesh	B		B		B	
Benin	B		B		B	
Burkina Faso	B		B		B	
Cameroon	B		B		B	negative
Cap Vert	B		C		C	
Costa-Rica	B		B		B	
Dominican Rep.	B		C		C	
Egypt	B		B		B	
El Salvador	B		B		B	
Gabon	B		B		C	
Guatemala	B		B		B	
Indonesia	B		B		B	
Iran	B		B		B	
Jordan	B	negative	B		B	
Kazakhstan	B		B		B	
Lesotho	B		B		B	
Mali	B		B		B	
Mozambique	B		B		C	
Papua New Guinea	B		B		B	
Peru	B		B		B	
Philippines	B		B	positive	A4	negative
Russia	B		B		B	
Senegal	B		B		B	
Sri Lanka	B	negative	B	negative	B	
Tanzania	B		B		B	
Turkey	B		B	positive	B	positive
Uruguay	B		B		C	
Vietnam	B		B		B	
Angola	C		C		C	
Argentina	C		C		D	positive
Armenia	C		C		C	
Azerbaijan	C		C		C	
Congo	C		C		C	
Djibouti	C		C		C	
Ecuador	C		C		C	
Ethiopia	C		C		C	
Ghana	C		C		C	
Honduras	C		C		C	
Jamaica	C		C		C	
Kenya	C		C	positive	C	positive
Lebanon	C	negative	C		C	
Libya	C		C		C	
Macedonia	C		C		D	
Madagascar	C		C		C	
Mauritania	C		C		C	
Mongolia	C		C		D	
Niger	C		C		C	
Pakistan	C		C		C	
Paraguay	C		C		C	
Sao Tome	C		C		C	
Serbia Montenegro	C		C		C	
Syria	C		C		C	
Togo	C		C		C	
Uganda	C		C		C	
Ukraine	C		C		C	
Venezuela	C		C		C	
Yemen	C		C		C	

	2006 December	2005 December	2004 December
	Rating watch	Rating watch	Rating watch
Zambia	C		D
Albania	D	D	D
Belarus	D	D	D
Bolivia	D	D	D
Bosnia Herzegovina	D	D	D
Burundi	D	D	D
Cambodia	D	D	D
Central.Afric. Rep.	D	D	D
Chad	D	C	C
Cuba	D	D	D
Georgia	D	D	D
Guinea	D	D	D
Haiti	D	D	D
Irak	D	D	D
Ivory Coast	D	D	D
Kyrgyzstan	D	D	D
Laos	D	D	D
Malawi	D	D	D
Moldavia	D	D	D
Myanmar	D	D	D
Nepal	D	D	D
Nicaragua	D	D	D
Nigeria	D	D	D
Rwanda	D	D	D
Sierra Leone	D	D	D
Sudan	D	D	D
Turkmenistan	D	D	D
Uzbekistan	D	D	D
Zaire (Congo)	D	D	D
Zimbabwe	D	D	D

Источник: COFACE.

ЗНАЧЕНИЯ РЕЙТИНГОВ COFACE COUNTRY@RATING

A1 Устойчивая политическая и экономическая среда имеет положительное влияние на уже и без того хороший показатель платежеспособности компаний. Вероятность невыполнения обязательств очень мала.

A2 Вероятность невыполнения обязательств все еще мала, даже в случае, когда политическая и экономическая среда в стране или показатель платежеспособности компаний не так хороши, как в странах с рейтингом A1.

A3 Неблагоприятные политические или экономические обстоятельства могут привести к ухудшению показателя платежеспособности, который является более низким, чем в предыдущих категориях, хотя вероятность невыполнения обязательств все еще мала.

A4 Колеблющийся показатель выполнения платежей в дальнейшем может быть снижен из-за ухудшающейся политической и экономической среды. Однако степень вероятности невыполнения обязательств все еще приемлемая.

B Неустойчивая политическая и экономическая среда в дальнейшем, вероятно, повлияет на уже и без того слабый показатель платежеспособности.

C Очень неустойчивая политическая и экономическая среда способна ухудшить уже и без того плохой показатель платежеспособности.

D Высокий риск, характерный для экономической и политической среды страны, в дальнейшем будет все более ухудшаться и без того очень плохой показатель платежеспособности. •

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, EUR

В среднем за месяц, 3 кв. 2006 г.	Латвия	Литва	Эстония
брутто	434.0	479.0	580.0
% к 3 кв. 2005 г.	122.8	119.9	116.5
Мин. зарплата, январь, 2007 г.	171.0	174.0	230.0
% к январю 2006 г.	133.3	109.1	120.0
Пенсия по старости, в ср. за мес., 4 кв. 2006 г.	147.0	147.0	225.0
% к 4 кв. 2005 г.	119.2	113.7	128.6

Источник: ЦСУ Латвии.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ, МЛН. EUR

2006 г.	Латвия	Литва	Эстония
Экспорт (FOB)			
всего	4641	11240	7632
в страны ЕС-25	3466	7098	4936
% от общего объема	75	63	65
Импорт (CIF)			
всего	8915	15371	10349
из стран ЕС-25	6796	9596	7607
% от общего объема	76	62	74
Баланс внешней торговли	-4274	-4131	-2717

Источник: ЦСУ Латвии.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

На конец квартала	Латвия	Литва	Эстония
Накопленные ПИИ, всего, млн. EUR			
3 кв. 2006 г.	5179	7237	11773
3 кв. 2005 г.	3884	7389	10786
На одного жителя, EUR			
3 кв. 2006 г.	2265	2135	8755
3 кв. 2005 г.	1690	2168	8004
Полученные за опред. период, млн. EUR			
3 кв. 2006 г.	239	205	349
3 кв. 2005 г.	183	176	275
% к ВВП			
3 кв. 2006 г.	5.8	3.2	10.5
3 кв. 2005 г.	5.5	3.2	9.6

Источник: ЦСУ Латвии.

ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ И УСЛУГИ, EUR ЗА КГ

	Латвия		Литва		Эстония	
	Январь		Январь		Январь	
	2007	2006	2007	2006	2007	2006
Говядина	3.09	2.83	3.37	3.08	2.97	2.95
Свинина	2.75	2.66	2.68	2.58	3.56	3.40
Куры	2.19	2.01	1.84	1.73	2.48	2.37
Масло бутерб.	3.66	3.50	4.68	4.56	4.21	4.02
Молоко 2,5%, 1 л	0.58	0.54	0.50	0.48	0.44	0.44
Яйца, 10 шт.	0.98	0.91	1.00	0.80	0.83	0.80
Ржаной хлеб	1.01	0.80	0.87	0.70	0.92	0.86
Пшеничный хлеб	1.08	0.95	1.06	0.88	1.06	0.91
Сахар	1.01	0.94	0.89	0.85	0.97	0.95
Картофель	0.47	0.27	0.47	0.30	0.52	0.31
Водка 40°, 1 л	8.45	8.04	7.60	7.24	9.18	8.50
Бензин А-95	0.81	0.83	0.79	0.85	0.79	0.82
Электроэн., 100 kWh	7.26	6.40	9.86	8.98	8.05	7.86

Источник: ЦСУ Латвии.



Setting the pace of globalization

The world is moving together – at least where markets and the flow of goods are concerned. Value-added chains are becoming faster and more transparent, and there is less room for error. transport logistic 2007 in Munich presents strategies and clever logistics solutions.

Messe München GmbH
Messegeleände
D-81823 München

Tel. (+49 89) 949-113 68
Fax (+49 89) 949-113 69
info@transportlogistic.de



transport logistic

NO. 1 FOR LOGISTICS, TELEMATICS, TRANSPORT
12 - 15 June 2007
MUNICH TRADE FAIR CENTRE