



ТРАНСПОРТ: стр. 12



ЗЕРНО И МУКА: стр. 20



РЕЙДЕРСТВО: стр. 28



НЕДВИЖИМОСТЬ: стр. 38

Балтия

Коррупция

6 Где пересекаются чиновник и гражданин?

Транспорт — обзор рынка

12 Курс на контейнеризацию и консолидацию

17 Muuga CT стремится к 750 000 TEU в 2015 году

18 Чтобы железнодорожные пути были в порядке

Зерно и мука — обзор рынка

20 На рынке много неизвестных величин

Рейтинг

24 ТОП-10 лидеров экономики Балтийских стран

Рейдерство — обзор рынка

28 Как предприятия меняют владельцев?

29 “Приличное” рейдерство

31 Рейдеры по-эстонски

Технологии — обзор рынка

32 Самый успешный год

34 Заказчик выбирает комплексный подход

Элитная недвижимость — обзор рынка

38 Латвия: аура престижности

40 Литва: что такое роскошь — каждый понимает по своему

42 Эстония: своеобразие плюс качество

43 Элитный дом у моря

Инвестиции — круглый стол

44 Современные возможности финансирования бизнеса

45 Рынок капитала как источник финансирования

46 Гарантии для бизнес-идей

48 First North: альтернативная биржа в странах Балтии

49 Современные решения финансирования растущего предприятия

51 Все новое — хорошо забытое старое

51 Тенденции венчурного финансирования в Прибалтийских странах

52 Методы финансирования проектов недвижимости

53 Тенденции в инвестиционной политике ЕС

54 Деньги ДРУГИХ — это ВАШИ возможности

Образование

55 Высшая Банковская школа формирует толерантную среду

Евросоюз

Право

56 Конституция для Европы: инструмент интеграции

СНГ

Сотрудничество

58 Латвия хочет видеть Молдову в европейской семье

60 Дому Москвы в Риге — 5 лет

Договор о границе

62 Ваш капитал — наш капитал!

Транспорт

64 Колея 1520 — символ перемен

Медицина

66 Лечить не болезнь, а человека

Экстрим

68 На веслах через Атлантику!

Цифры и факты

70 Статистика

НАШИ ПАРТНЕРЫ

Латвийская железная дорога

Parex Banka

Rietumu banka

Pribalt

NP Properties

Muuga CT

Ridzenes Rezidence

RIZEN TECHNOLOGY

Citrus Solutions

Балтийская международная академия

Банковская высшая школа

ITECA

EXPOCENTR

ЕВРОСИБ

RMS

ITE GROUP PLC



ИНВЕСТИЦИИ : стр. 44



ПРАВО: стр. 56



СОТРУДНИЧЕСТВО: стр. 58



ТРАНСПОРТ: стр. 64

AVE TRANS GROUP

Логистический оператор с уникальным комплексом услуг



AVE TRANS GROUP

Единая цель

- создание и воплощение в жизнь оптимальных для клиента цепей поставок грузов с учетом налоговой, таможенной и транспортной специфики и последующий контроль за исполнением
- сопутствующий сервис для клиентов: финансовый, юридический, страховой, бухгалтерский, ремонтный и пр.

Политика

- в комплексе — эффективнее и дешевле

Структура группы

Транспортно-логистическая компания

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

Таможенный терминал

- таможенные склады и таможенный брокер, с правом на обслуживание и хранение, в том числе продуктов питания и акцизных грузов; брокерские услуги и гарантии
- таможенное оформление всех видов внутренних и транзитных грузов с учетом “индивидуальной” специфики
- отопляемые и не отопляемые складские помещения (разных размеров), открытые территории
- все виды погрузочно/разгрузочных, возможно сортировочных, работ
- возможность хранения контейнеров

- на территории размещен объединенный пункт таможенного контроля СГД Латвии

Консалтинговые компании — более 10 лет на рынке

- **информационная и юридическая поддержка;** представление интересов в Латвии; рекомендации, помощь в поиске бизнес контактов
- **юридический, бухгалтерский и финансовый сервис**
- **помощь в оформлении виз**
- **страховой брокер** — все виды страхования в ЕС, обязательное страхование автогражданской ответственности, помощь в спорных случаях, независимая экспертная оценка, технические экспертизы и т. д.

AVE TRANS GROUP

Индустриальный парк

Граничит с **контейнерным терминалом Рижского торгового порта**

- предлагает **аренду недвижимости** (в 7 минутах от центра Риги)
- охраняемые **территории** — площадь **12 га** асфальтированных земель
- **складские** и производственные площади (**18000 м²**)
- **офисные помещения** класса В,С (**3200 м²**)
- свободная **парковка** для легковых автомобилей
- **стоянка** для грузовых автомобилей
- отделение банка

Транспорт

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

- техника отвечающая Евростандартам
- полное страхования CMR-ответственности
- опыт работы в самых различных направлениях (со времен СОВТРАНСАВТО)
- квалифицированный водительский состав: дисциплина, ответственность, опыт, знания

Автосервис

- диагностика, ремонт, обслуживание грузовых автомобилей, автобусов и др. техники (замена масла, резины, восстановительные, покрасочные и др. работы)
- обеспечение запчастями
- **автомойка**, станция **дезинфекции** для грузовых автомобилей
- **магазин запчастей**, инструментов, рабочей одежды
- оформление разрешений на “перегруз”
- покупка и **продажа б/у автомобилей**

Контакты:

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

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



www.baltkurs.com

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЖУРНАЛ
ДЛЯ ДЕЛОВЫХ ЛЮДЕЙ

БАЛТИЙСКИЙ КУРС

Журнал выходит с 1996 года, раз в квартал
Лето 2007 (№ 41)

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

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

Главный редактор

Ольга Павук

e-mail: olgap@baltkurs.com

Международный редактор

Юджин Этерис

e-mail: eugene@baltkurs.com

Ответственный секретарь Алла Петрова

e-mail: allap@baltkurs.com

Корректор Алла Петрова

Редколлегия:

Станислав Бука – *Dr. 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 – *международный редактор ВС,
доктор права (Дания)*

Издатель SIA Cordex Media

Весетас, 9, Рига, LV-1013

тел.: +371 67389694

тел./факс: +371 67389696

Распространение и подписка Елена Сайкина

e-mail: jelena@baltkurs.com

тел.: +371 67389694

Рекламный отдел Людмила Фомкина

e-mail: ludmila@baltkurs.com

тел.: +371 67389695, +371 26183630

Скандинавский офис

e-mail: eugene@baltkurs.com

Художник Сергей Тюленев

Макет Петр Владимиров

Фото А. Ермолинский, Т. Страхова, ЛЕТА, 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.

Где пересекаются чиновник и гражданин?

На этот вопрос наш художник отвечает
— под столом. БК решил побеседовать о кор-
рупции и ее спутнице — теневой экономике,
с компетентными лицами трех стран, в чьи
обязанности входит предотвращение и борь-
ба с этими пороками.

Необычно жарким выдался май для
стран Балтии и прилегающих к ней регионов.

Особенно жарко было новоизбранному
президенту Латвии, доктору Валдису Затлерсу, которому пришлось посетить
Службу государственных доходов (СГД) для консультаций по уплате налогов
с неучтенных доходов, полученных в качестве благодарности от пациентов.

В тюрьме проводит свои дни легендарный мер Вентспилса, обвиняемый
во взяточничестве в особо крупных размерах и отмывании денег в размере
более 10 млн. латов. Предъявлены обвинения и его соратникам по бизнесу.

В России одна из самых звучных тем последнего времени — рейдерство,
или захват предприятий. БК попытался разобраться, как обстоят дела с этим
явлением в Балтийских странах. Как оказалось, вполне прилично. “Приличное
рейдерство” — так называется одна из трех обзорных статей на эту тему.

Как водится, в номере ряд материалов отведен транспорту. Это и
обзор контейнерного рынка северо-западной части Балтики, навеянный
выступлениями на московской конференции “ТрансРоссия 2007”. И же-
лезнодорожная тематика, широко обсуждавшаяся в Сочи на бизнес-фору-
ме “Стратегическое Партнерство 1520”. Для тех, кто не знает: 1520 см —
такова ширина колеи в странах СНГ, Балтии и Финляндии.

В рубрике “Недвижимость” на этот раз мы затронули тему элитного
строительства в Латвии, Литве и Эстонии, пригласив к участию в обзоре
рынка специалистов трех стран. Читайте также традиционный полугодо-
вой обзор рынка информационных технологий.

В беседе за круглым столом, организованным БК совместно с Балтийской
международной академией, принимали участие специалисты компаний, предла-
гающих современные способы финансирования малого и среднего бизнеса.

А еще в номере: отраслевой ТОП-10 крупнейших балтийских компаний.
Статья о проекте Конституции ЕС, новый текст которого должен быть утверж-
ден на саммите в июне. Материал об отношениях между Латвией и Молдовой.

А также публикация о праздновании пятилетия Дома Москвы в Латвии,
завершившемся грандиозным концертом блистательных “Виртуозов Москвы”
в компании с неподражаемым джазменом и дирижером Георгием Гараняном.



Ваша О. Павук

ПРЕЗИДЕНТОМ ЛАТВИИ ИЗБРАН ВАЛДИС ЗАТЛЕРС



31 мая Сейм Латвии избрал на пост президента страны кандидата от правящей коалиции, врача, руководителя Больницы травматологии и ортопедии 52-летнего **Валдиса Затлерса**. За него было отдано 58 депутатских голосов, за второго кандидата, выдвинутого партией “Центр согласия”, юриста **Айварса Эндзиньша**, — 39 голосов. В. Затлерс станет третьим президентом Латвии после восстановления независимости и седьмым в истории государства.

В. Затлерс приступит к выполнению президентских обязанностей после окончания срока полномочий нынешнего президента **Вайры Вике-Фрейберги**, то есть 7 июля. Срок полномочий президента составляет четыре года.

Противники В. Затлерса ставили ему в вину уголовное дело о злоупотреблении служебным положением, возбужденное против него Бюро по предотвращению и борьбе с коррупцией (KNAB) в 2003 году по запросу тогдашнего министра здравоохранения **Ариса Аудерса**. После проведения нескольких проверок в 2006 году дело было закрыто.

В свою очередь А. Эндзиньшу были предъявлены претензии по поводу его пребывания в рядах КПСС.

СМЕНА РУКОВОДСТВА MAZEIKIU NAFTA

Пост генерального директора *Mazeikiu nafta* с 1 июля покидает американец **Пол Нельсон Инглиш**. Об этом сообщил на пресс-конференции в Варшаве председатель правления *PKN Orlen* **Петр Ковнацкий**. Один из возможных кандидатов на этот пост — бывший временный председатель правления управляемой *PKN Orlen* компании *Unipetrol* **Марек Мрочковский**. П. Н. Инглиш возглавлял *Mazeikiu nafta* с декабря 2002 года.

НОВЫЕ ГРАНИ “СТАРЫХ” НАМЕРЕНИЙ

12-й раз встречаются представители деловой элиты России и Латвии на “Балтийском форуме” в Риге. Тема форума политически весьма корректна: новые договоренности между Россией и ЕС в 2007 году. На самом деле, в конце этого года истекает срок действия Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между ЕС и Россией, заключенного десять лет назад. Многие изменилось как в ЕС, так и в России, но обе стороны хотели бы и дальше поддерживать “формальный” режим общения (хотя далеко не со всеми странами ЕС имеет такие соглашения, например, их нет с США и другими странами).



Для бизнеса Латвии и России, кроме энергетики и торговли, стабильный климат деловых отношений — важное обстоятельство (латвийские инвестиции в РФ в прошлом году возросли в полтора раза); многие делегаты говорили о том, что именно бизнес будет толкать ЕС, Латвию и Россию к сближению. И главное здесь для Балтийских стран — территории транзита, через которые будет действовать бизнес.

ИНВЕСТОРЫ ДУМАЮТ ОБ УХОДЕ

Около 20 зарегистрированных в Эстонии зарубежных инвесторов признались на Международном форуме промышленников, что нехватка рабочей силы заставляет их задуматься об уходе с местного рынка.

“Мы должны иметь в виду возможность ухода, хотя мы и не хотели бы этого, — сказал председатель правления производящей рабочие инструменты *Eurotool OU* **Стьюарт Кеннеди Вур** на состоявшемся в апреле форуме, пишет газета *Aripaev*. — У нас самих нет больших проблем с рабочей силой, однако мы сотрудничаем в Эстонии со многими другими зарубежными инвесторами, у которых существует такая проблема. Если они уйдут, нам тоже придется уменьшить объем работы или уйти”

УКРАИНА ПОСТРОИТ АЭС В ПРИБАЛТИКЕ



Украина сможет принять участие в проекте строительства новой атомной электростанции, который планируют реализовать Литва, Латвия, Эстония и Польша. Об этом заявил премьер-министр Литвы **Гядиминас Киркилас** на Украинско-литовском бизнес-форуме в Киеве. “Это очень большой проект. Электростанция с двумя реакторами мощностью 3200 МВт. Думаю, что в этом проекте для украинского бизнеса тоже найдется место”, — сказал литовский премьер. Он подчеркнул, что во время его встречи с премьер-министром Украины **Виктором Януковичем** был отмечен позитивный рост двустороннего сотрудничества, и это, по мнению премьера Литвы, происходит прежде всего потому, что “у нас очень хорошие исторические отношения”. Г. Киркилас подчеркнул, что Вильнюс заинтересован в том, чтобы украинский бизнес был более широко представлен в Литве, передает УНИАН.

К сведению, 4 марта текущего года премьер-министры Литвы и Польши подписали политическое соглашение о строительстве новых атомных реакторов в Литве.

Ново-Игналинскую АЭС планируется построить к 2015 году. По мнению экспертов, ее стоимость составит 2,5-4 млрд. евро, в зависимости от количества реакторов и их типа.

Согласно предварительным договоренностям, Литва получит 34% акций компании по управлению будущей АЭС, а Латвия, Эстония и Польша — по 22%. Тем не менее Латвия и Эстония уже высказали свое недовольство в связи с тем, что Литва, не посоветовавшись с ними, пригласила к участию в проекте Польшу, и отдала этой стране часть предназначавшихся им долей акций предприятия.

СОТРУДНИЧЕСТВО БЕЛАРУСИ И ЛИТВЫ



Перспективы сотрудничества Беларуси и Литвы в сфере энергетики, а также в вопросах транспорта, транзита и логистики обсуждались в начале июня в городе Друскининкай на III Двустороннем экономическом форуме. Основным организатором форума выступила Конфедерация промышленников Литвы.

Первый секретарь посольства Литовской Республики в Республике Беларусь **Видминтас Вербицкас** выразил надежду, что в процессе переговоров стороны до конца определят объемы перевалки белорусских калийных удобрений через Клайпедский порт и подпишут долгосрочное соглашение в этой сфере.

HANNER СТРОИТ В РОССИИ ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР

Литовская компания *Hanner* намерена вложить 100 млн. долларов в строительство логистического комплекса в Шушарах. Это первый проект девелоперской компании из Прибалтики в России. Строительство комплекса, площадь которого составит 106 тыс. м², планируется завершить в конце 2008 года, пишет *Деловой Петербург*.

Под строительство компания приобрела участок площадью 20 га. В настоящий момент идет проектирование и выбирается генеральный подрядчик. По словам владельца *Hanner Арвидаса Авулиса*, идея проекта возникла в сотрудничестве с логистической компанией из Литвы *Girteka*, которая станет арендатором первой очереди комплекса (23 тыс. м²).

Сейчас в Шушарах строится транспортно-логистический терминал ЗАО *Евросиб-Терминал* на участке площадью около 18 га (2 склада общей площадью 30 тыс. м², объем инвестиций — 18-25 млн. долларов).

В 2007 году планируется к сдаче вторая очередь комплекса *PNK Logistics* площадью 40 тыс. м². Кроме того, компания *Авалон Логистикс* совместно с фондом *Raven Russia Limited* строит комплекс площадью 128 тыс. м².

БИЗНЕС-КОМПЛЕКС У ВОЗДУШНЫХ ВОРОТ

В международном аэропорту *Riga* началось строительство центра логистики и бизнеса *Elipse BLC*. Компания *Plus punkts*, инициатор проекта со сметной стоимостью 100 млн. евро, планирует завершить его в 2008 году. Компания объявила о намерении застроить 6 га, арендуемых ею на территории аэропорта.

Как рассказала руководитель проекта *Elipse BLC* **Сандра Шмалиня**, *Plus punkts* заключил договор аренды земли с аэропортом на 49 лет. Строительная компания *B52* уже приступила к выполнению работ нулевого цикла.

Elipse BLC возведут в два этапа. Сначала будет построен центр логистики и распространения, где *Plus punkts* уже зарезервировал один из будущих складов для нужд своей сети. По словам собеседницы, расходы на первую очередь комплекса составят около 14 млн. латов.

“На втором этапе мы хотим возвести пятнадцатизэтажное административное здание с конференц-центром”, — говорит С. Шмалиня. Офисам в нем отводится



28 тыс. м², конференц-центру — 2500 м². На оставшихся полутора тысячах разместятся предприятия общественного питания, розничной торговли и сервиса. Сейчас идут проектировочные работы, а строительство может начаться осенью.”

Компания *Plus punkts* зарегистрирована в 1996 году. В конце 2003 года 100% ее капитала приобрела лихтенштейнская инвестиционная группа *Ibofa Establishment*, а до этого времени фирма принадлежала *Greis*.

ЛИТОВСКИЕ ИТ-СПЕЦИАЛИСТЫ ПОМОГЛИ РЕДАКЦИИ БК/ВС

В конце мая произошла авария компьютера главного редактора. Вся информация на жестком диске была утрачена, а сам диск получил физические повреждения. Однако благодаря высокому профессионализму литовского отделения компании *LostDataRescue* (www.pcdatarerecovery.lt) данные были оперативно восстановлены. Спасибо!

ЗАКРЫЛИ ШВЕЙНОЕ ПРОИЗВОДСТВО



Елгавское швейное предприятие *KLLT* в Латвии будет ликвидировано к концу июля. Без работы останутся 100 швей. Причина ликвидации — нехватка кадров в городе. По словам директора *KLLT* **Айны Утены**, решение о прекращении работы приняли владельцы предприятия из Гонконга. Для нормального функционирования требуется 300 работников, а из-за нехватки человеческих ресурсов фабрика не в состоянии выполнять заказы, и, как следствие, больше не работает с прибылью.

А. Утена в разговоре с *LETA* отметила, что молодые женщины не хотят работать швеями, так как зарплата в *KLLT* составляет 270 латов (385 евро) до уплаты налогов. Ремесленное училище также не способно поставлять на рынок новые кадры — если раньше на швей учились 20 человек, то в этом году в одной группе учатся лишь пять девушек. В других городах Латвии наблюдаются похожие тенденции. Производственные издержки растут из-за подорожания электричества, газа и топлива, а с января 2008 года, когда ожидается увеличение минимальной зарплаты, рост будет еще более заметным, заявила А. Утена.

Вся произведенная *KLLT* продукция шла на экспорт.

ТОЛЬКО НА ОСНОВЕ ЛЕГАЛЬНЫХ ДОХОДОВ

В Латвии в целях контроля за ростом кредитования коммерческие банки и лизингодатели впредь смогут выдавать ссуды только на основе легальных доходов клиентов, предусматривают утвержденные концептуально Сеймом поправки к Закону о защите прав потребителей. Легальность доходов должна быть подтверждена справкой из Службы государственных доходов или другого налогового органа. В настоящее время многие люди при получении кредитов указывают свои реальные доходы, однако налоги с них не уплачены, то есть они представляют собой так называемые зарплаты в конвертах. Поправки к закону станут одной из мер по снижению инфляции и замедлению темпов роста народного хозяйства.

Где пересекаются чиновник и гражданин?

Ольга Павук, Латвия

Сигитас Пашилайтис, Литва

В одном из недавних опросов, проведенных среди 500 немецких предпринимателей, работающих в Балтийских странах, из 25 факторов, характеризующих инвестиционную среду в Латвии, Литве и Эстонии, самую негативную оценку респонденты дали именно государственному и самоуправленческому аппарату, отметив, что коррупция, бюрократия и непрозрачность аппарата серьезно мешают работе инвесторов. В обществе много говорится о борьбе с коррупцией, множество различных структур подключено к этой работе.

БК предложил главным фигурам, возглавляющим антикоррупционные органы в Латвии, Литве и Эстонии, ответить на вопросы, связанные с деятельностью по борьбе с коррупцией в их стране. Латвию представляет **Алексей Лоскутов**, директор Бюро по борьбе с коррупцией (KNAB). Литву — **Повилас Малакаускас**, директор Службы специальных расследований (ССР). Эстонию — **Мари-Лийс Лийв**, глава подразделения криминального анализа и статистики отдела криминальной полиции Министерства юстиции.



АЛЕКСЕЙ ЛОСКУТОВ.

БК: Ваше определение коррупции.

Алексей Лоскутов: Думаю, о коррупции для широкой аудитории лучше говорить простыми словами. Это ситуация, при которой должностное лицо государства или самоуправления использует свое служебное положение в личных целях. Формы коррупции могут быть самые разные. Наиболее известные: взяточничество и злоупотребление служебным положением.

Повилас Малакаускас: Если попытаться дать определение коррупции, то это, с одной стороны, очень просто, а с другой — очень сложно. Коррупция — это когда власть, должностные лица используют свое служебное положение в корыстных целях. Это довольно ясно и просто. Но вот когда эту ситуацию нужно перенести в законодательство, появляются проблемы. Может,

даже не проблемы. Вот этот перенос во многом зависит от того, как само государство понимает это явление, что конкретно стоит за терминами. Поскольку речь ведь может идти и о коррупции в администрации, управлении государства, а также о коррупции в бизнесе. Это ведь разные вещи.

В Литве законодательно применили простую формулу: “Коррупция — это когда вы используете свою власть и свои полномочия для достижения своих корыстных целей”, тем са-



ПОВИЛАС МАЛАКАУСКАС.

мым было решено в первую очередь бороться с этим явлением на стыке государства и гражданина, бизнесмена, общественной структуры. Именно для контроля над тем участком, где пересекаются чиновник и представители общества, в том числе и делового, и была создана ССР.

Конечно, возможны и случаи, когда закон нарушается в результате встречи двух бизнесменов, в результате их сделки. Но это уже вне поля деятельности нашей службы. Ими займутся другие правоохранительные органы. Хотя, к слову, были дискуссии о том, стоит ли вменить ССР и борьбу с коррупцией в бизнесе, когда, например, наемный директор какой-либо компании при помощи коррупционных связей наносит ущерб своему работодателю. Я разговаривал на эту тему со многими бизнесменами, и они считают, что

у них достаточно средств и возможностей, чтобы самим отслеживать и пресекать подобные вещи.

Так что, повторяюсь, в поле нашего зрения — тот участок, где государство в лице своих представителей контактирует с гражданами.

Мари-Лиис Лийв: Коррупция — злоупотребление служебным положением с корыстной целью. На мой взгляд, понятие “служебное положение” имеет более широкое значение, строго не определенное законом, и подразумевает какой-либо пост в публичном, частном или третьем секторе.

БК: Какова ваша оценка размеров теневой экономики в стране и влияния на нее коррупции.

А. Л.: Специально оценкой теневой экономикой я не занимался. Судя по публикациям, ее размеры могут колебаться в пределах от 10 до 25%. Последнюю цифру назвал г-н Штокенбергс, министр регионального развития и самоуправления. Теневая экономика в Латвии, к сожалению, ярко выражена, и на самом деле, на мой взгляд, размеры “тени” гораздо больше. Целые отрасли “народного хозяйства” связаны с очень крупными доходами. Без преувеличения, очень большая часть рынка недвижимости является серой. Десятки, сотни, если не тысячи, маклеров работают, не регистрируя свою деятельность и не платя налогов. Полагаю, свой



МАРИ-ЛИИС ЛИИВ.

вклад в серую экономику вносят торговцы поддержанными автомобилями и нефтепродуктами.

Когда наше бюро разрабатывало концепцию по усилению контроля за доходами физических лиц, мы приглашали экономистов — доцента Банковской высшей школы **Яниса Грасиса** и директора Института экономики АН **Райгу Карните**, чтобы оценить затраты на осуществление контроля и преимущества введения этой системы для казны государства. Г-жа Карните, опираясь только на данные официальной статистики, подсчитала, что жители Латвии тратят в среднем на треть больше, чем зарабатывают и берут в кредит. И эта разница может достигать одного, а то и полутора миллиардов латов в год. Денежная масса, образующая эту разницу или как минимум часть этих средств, и образует теневую эконо-

мику. Какая-то доля средств получена преступным путем. Но большая часть — это так называемая серая экономика (деньги, заработанные более-менее честным бизнесом, за которые не были уплачены налоги). Думаю, что это серьезная проблема для страны. Если бы эту денежную массу удалось обложить налогами, госказна пополнилась бы несколькими сотнями миллионов латов.

Связь с коррупцией двоякая: с одной стороны, коррумпированные работники правоохранительных органов и государственного управления способствуют сохранению теневой экономики. С другой — полученные ими в виде взяток деньги, вливаются в экономику как еще один источник серых денег.

П. М.: Когда речь заходит о теневой экономике, то нужно учитывать, что сами эксперты в этой области признают, что какой-то единой, достаточно надежной методики выявления масштабов теневой экономики нет. Поэтому некоторая доля условности здесь присутствует. Что, впрочем, не мешает использовать появляющиеся в этой области цифры для определенных выводов.

Так, в 2005 году были озвучены результаты исследования, проведенного в 2002 году.

Директор литовского Департамента статистики тогда назвал такую цифру — объем теневой экономики равен примерно 19% от ВВП.

Много это или мало? В том же исследовании говорилось, что в Латвии этот показатель был тогда равен 17%, в Словакии — 22%, в Чехии — 9%.

Но здесь есть один момент, о котором стоило бы сказать. Относительно высокие показатели ведь могут свидетельствовать не столько о большом масштабе “тени”, сколько о том, что данное государство очень активно борется с этим явлением, не упуская даже его малейших проявлений. А вот низкий показатель ведь может быть и следствием того, что в таком государстве не обязательно теневой экономики почти нет. Ее ведь могут как бы и не замечать.

Что же касается показателей Литвы и подобных ей посткоммунистических государств, то с учетом их переходного периода такие цифры можно было бы назвать нормальными. Но когда сравниваешь их с государствами с большим опытом по обузданию теневой экономики, то становится понятно, как много еще нужно сделать в этом направлении. Однако эта проблема не одного дня. Нужно время, причем немалое. Государство должно просто переболеть. Но, конечно, не пуская все на самотек.

Осенью этого года ожидается публикация результатов нового аналогичного исследования Департамента статистики за 2004 год. И, насколько я знаю из предварительных данных, объем теневой экономики в этом документе зафиксирован на уровне 16%.

Переходный период ведь очень благоприятен для появления и развития теневой экономики. Новый организм государственной власти в таких государствах, как правило, еще не созрел настолько, чтобы эффективно, без промахов управлять жизнью страны. А народ ведь в это время уже хочет жить по-новому, лучше. Он не может ждать, пока государственный управленческий аппарат будет отлажен, как часы. Свобода у людей уже есть, возможности тоже, а госсистема не работает, как должна.

По оценкам признанного эксперта в области исследований теневой экономики Фридриха Шнайдера, уровень теневой экономики в странах Балтии в 2002-2003 годах колебался в пределах 32-41%: в Латвии — 41,3%, в Литве — 32,6%, в Эстонии — 40,1%. Как видим, эти показатели резко отличаются от цифр, приводимых официальной статистикой этих стран. А Латвия просто лидирует по этому показателю среди стран ЕС. Коррупция, по мнению Ф. Шнайдера, является фундаментом теневой экономики.

В итоге появляется теневая система государственного администрирования, и ее неперенный спутник — коррупция. Люди готовы платить, чтобы их проблемы решались быстро и эффективно. И если в системе официальных отношений дело будет тормозиться, где результат далеко не ясен и где вас и за человека порой не считают, то люди быстрее и с большей охотой обратятся за помощью к структурам более эффективным — неофициальным, то есть в тот же кабинет, но не с пустыми руками. И дело двинется по параллельной системе управления, где вас хорошо примут (ведь вы же платите), где оперативно решат ваши проблемы.

Вот это и есть, как мне кажется, суть того явления, когда мы говорим о коррупции и о борьбе с коррупцией: нужно не только иметь инструмент эффективного уголовного преследования коррупционеров, что обязательно в каждом государстве, но и понимать, что сам по себе он проблему не решит. Самое действенное средство, основа основ в борьбе с коррупцией — увеличение эффективности государственного администрирования. Оно, по крайней мере, должно быть хоть немного эффективнее теневой пирамиды управления.

Надо обязательно постоянно улучшать сам механизм государственного администрирования, упрощать и делать рациональнее правила игры, своевременно отказываться от некоторых процедур, отживших свое и тормозящих решение вопросов. В итоге будет улучшаться ситуация, в том числе и того же бизнеса, а значит, будет улучшаться и мнение людей о государстве.

Еще один момент. В переходный период у людей и общества в целом появляется больше свобод, больше информации о правах, и тогда восприятие ощущения коррупции, то есть фактически ущемления твоих прав, того, что государство тебе гарантирует, становится более острым. И представление в обществе об уровне коррупции может даже не совпадать с истинным положением. Причем разрыв этот может быть очень значительным.

И если в госструктурах с вами будут обращаться с должным уважением, то это наверняка скажется и на вашем мнении о государстве, о распространенности коррупции в стране. В Литве, например, исследования общественного мнения показывают, что люди воспринимают коррупцию и плохое администрирование как синонимы. Если вы идете в учреждение, и с вами обращаются не так, как вы того ожидали, может, даже вежливо, но при этом дело не движется с места, то, как правило, люди потом говорят: «Да они все там коррумпированы». Хотя тот же чиновник может быть и добросовестным, но не достаточно активным или пассивным, то есть он может понимать, что процедура несовершенна, но ничего не предпринимает для исправления ситуации к лучшему.

М. Л.: Согласно исследованиям Института экономических исследований Эстонии (2006 год), в 2005 году теневая экономика состав-

ляла примерно 8% от всех расходов эстонских жителей, будучи наиболее распространенной на востоке Эстонии и менее всего — на севере страны. Эти результаты показывают, что теневая экономика коррелируется с показателями безработицы в стране, которая сегодня фактически находится на очень низком уровне (экономический рост Эстонии составил в 2006 году около 11%, уровень безработицы — 5,9%).

Коррупция и теневая экономика, возможно, связаны друг с другом. Вопрос в том, как коррупция влияет на теневую экономику. Например, если учреждение хочет уклониться от налогов, и налоговые инспекторы подкуплены для того, чтобы «сделать их слепыми», то это, возможно, влияет на распространение теневой экономики. Есть и другие примеры, по которым я нахожу прямую связь между двумя этими явлениями. Отметим, что взятка, возможно, иногда является частью теневой экономики — в случае когда коррумпированное руководство часть жалования работников платит легально, а остальную часть, получаемую через взятки, — в конверте.

БК: Самое легкое и самое тяжелое наказание за коррупционные правонарушения. Приведите примеры.

А. Л.: Диапазон большой. Законодатель оставил за судом право решать, насколько виновен человек. За получение взятки без отягчающих обстоятельств — от полугода до восьми лет. С особо отягчающими обстоятельствами наказание более суровое — от 8 до 15 лет с обязательной конфискацией имущества.

Наиболее типичное наказание — лишение свободы условно с испытательным сроком. Если в течение срока наказания человек совершит преступление — он будет наказан реально.

Что касается практики, то за последние пять лет самое суровое наказание настигло прокурора Генеральной прокуратуры **Станислава Назарова**, получившего 10 лет лишения свободы, а в порядке пересмотра дела — 7 лет.

Самые легкие наказания на практике — денежный штраф и принудительные работы.

Мы стараемся работать по достаточно высоким должностным лицам. С 2004 года, как минимум, в суде первой инстанции рассмотрено 46 уголовных дел, расследованных нашим бюро. В Генпрокуратуру передано 109 дел против 175 человек. Среди них довольно много сотрудников полиции, работник полиции безопасности, руководители самоуправлений.

К примеру, как раз сегодня (21 мая — Прим. БК) судом рассматривается уголовное дело госсекретаря Министерства образования и науки **Валдиса Эгле**. В прокуратуру передано дело против и. о. госсекретаря Министерства образования и науки за получение взятки в размере 80 тыс. латов.

Из громких дел по резонансу и масштабу стоит вспомнить совсем недавно рассмотренное в суде дело в отношении трех со-

ЛАТВИЯ

• В 1998 году Всемирный банк рекомендовал основать в Латвии независимый специализированный антикоррупционный орган.

• В 2000 году Кабинет министров ЛР основал рабочую группу, включающую Генеральную прокуратуру, органы полиции, Министерство юстиции, Верховный Суд, неправительственную организацию «Delna» (TI Latvia) и другие учреждения, предполагающие создание Бюро по предотвращению и борьбе с коррупцией (KNAB).

• Другим важным толчком стало вступление Латвии в Евросоюз и НАТО.

• KNAB был образован на основе специ-

ального закона, принятого Сеймом в апреле 2002 года. В феврале 2003 года KNAB начал свою работу.

• Совет по предотвращению преступлений Латвии, который был основан в 2004 году, ответственен за координирование и улучшение работы госучреждений в области предотвращения преступлений, а также борьбы и предотвращения коррупции. В Совет входят премьер-министр, министры юстиции, внутренних дел, финансов, благосостояния, образования и науки, генеральный прокурор, президент Банка Латвии, директор Бюро по защите Конституции, главный аудитор.

• Главное госучреждение по предотвра-

щению и борьбе с коррупцией — KNAB. Другие структуры, компетентные в этой области — Государственная полиция, Полиция безопасности, Служба государственных доходов и Финансовая полиция.

• Правовая основа антикоррупции: Закон о Бюро по предотвращению и борьбе с коррупцией, Закон о предотвращении столкновения интересов к действиям государственных служащих, Закон о финансировании политических организаций (партии), некоторые статьи Криминального закона, Уголовно-процессуального закона, а также Административного кодекса правонарушений.

трудников Департамента безопасности дорожного движения, двух работников частных автошкол и еще 2 человек. Из семерых один получил реальное наказание, остальные были наказаны условно. Следует заметить, что в последнее время чаще стало применяться реальное наказание, думаю, условные сроки были связаны с непониманием судами важности мер по борьбе с коррупцией.

Еще один пример громких дел, знаменитый Юрмалгейт, в результате которого один осужден условно, двое (один из них экс-мэр Юрмалы **Юрис Хлевицкис** — Прим. БК) осуждены реально к лишению свободы с конфискацией имущества.

На нашем счету несколько сотрудников местных самоуправлений. Широко освещалось дело против работников Управления натурализации за получение взяток при приеме экзаменов на гражданство. В суде первой инстанции осуждено три человека, в октябре дело будет рассматривать суд второй инстанции.

Зигурд Ласовскис, замдиректора Агентства обязательного страхования здоровья, брал взятки при закупке партий лекарств. Бывший министр здравоохранения **Арис Аудерс** за многократное мошенничество наказан штрафом в 50 минимальных зарплат и конфискацией имущества. Он бросил врачебную практику и теперь занимается фармацевтическим бизнесом.

Юрмала печально известна сомнительными сделками с недвижимостью. За принятие заведомо незаконных решений была осуждена судья юрмальской Земельной книги **Айна Фреймане**. Наказание — 6 месяцев лишения свободы условно с испытательным сроком полгода и штрафом в размере 20 минимальных зарплат.

Три сотрудника уголовного управления Латвийской таможни, которые сами должны контролировать работу таможни, осуждены за вымогательство взятки в размере 600 латов и получение 200 латов.

Должностные лица в Национальных вооруженных силах брали взятки за закупки в интересах определенных фирм.

Прокурор Генпрокуратуры **Юрис Пельш** наказан за получение взятки в 10 тыс. долларов.

Стоит упомянуть уголовные дела в отношении предпринимателей, предлагавших в двух отдельных случаях сотрудникам КНАВ взятки в размере 50 тыс. латов. В одном из этих случаев виновный уже наказан, наказание — сначала условное лишение свободы, после апелляции — реальное.

Динамика показателей деятельности нашего бюро положительна, с каждым годом все больше дел направляется в прокуратуру для предъявления обвинения. Примером того, насколько эффективна наша деятельность, могут служить косвенные показатели — например, приобрести водительские права без сдачи экзаменов в Латвии сегодня практически невозможно. Предложение купить права за очень большие деньги, как правило, исходит от мошенников.

Наши люди, занимающиеся борьбой с коррупцией (а не ее претотвращением), уверяют, что работать стало гораздо сложнее. Раньше должностные лица вымогали и получали взятки гораздо бесовестнее, чуть ли не в открытую. Сегодня они действуют по гораздо более сложным схемам, используя конспирацию. Поймать их стало труднее. И это тоже результат нашей работы. Резко уменьшилась степень безнаказанности. И это тоже результат нашей работы.

П. М.: Самое легкое наказание за коррупционные деяния, согласно литовскому законодательству, — лишение права работать на определенных должностях определенное время. А самое

тяжелое — лишение свободы от 2 до 8 лет. Статистику по подобным делам получать сложно: дело может длиться очень долго — до семи лет, если учитывать суд в Страсбурге. Если же взять довольно полную статистику, которая у нас есть за 2004-2005 годы, то тогда свободы были лишены 25 коррупционеров, а права занимать определенные должности — 23 человека. Также возможны наказания штрафами, они были применены в 13 случаях. Причем по градации, существующей в законодательстве, штрафы идут последними, хотя это может выглядеть довольно странно.

В тот период по одному из дел свободы на семь лет был лишен один из подсудимых. Но здесь я бы обратил внимание на следующий момент. Когда суды лишают кого-то свободы в подобных случаях, то очень часто это делается с откладыванием применения наказания.

Можно по-разному на это смотреть. Это можно воспринимать как либеральное отношение суда к таким преступлениям, поскольку, вполне вероятно, судьи считают, что это ведь не убийцы, не насильники. Эту проблему можно было бы назвать “проблемой белых воротничков”, так как попавшиеся на коррупционных преступлениях вполне могут быть хорошими семьянинами, активными общественниками.

Типичный пример: полицейский требовал и получил взятку в 2000 латов. По решению суда он был лишен права работать в правоохранительных органах от полутора до двух лет. Для сравнения: другой полицейский попадает на взятке в 200 латов, его приговорили к лишению свободы на 2 года, но отложили применение приговора на один год.

М. Л.: Если мы рассматриваем только криминальные правонарушения и пропускаем злоупотребления, то самое легкое наказание — денежный штраф, а самое тяжелое — 10 лет заключения. Размер денежного наказания зависит от судебного решения и ежедневного дохода осужденного. Вы можете найти некоторые примеры на русском языке здесь: <http://www.korrupsioon.ee/9077> (заметьте, что больше нет такого преступления, как злоупотребление служебным положением, и начиная с 2007 года это привело к нелегальной практике государственного наблюдения).

Самое тяжелое наказание — вплоть до 10 лет заключения — может быть наложено, если лицо получило взятку как минимум дважды, требуя мзду с группы или в большом объеме. Наиболее распространенными коррупционными нарушениями в 2006 году стали злоупотребление на службе (85 нарушений), а также получение (47) и дача взятки (42). Под “нормальными” условиями подразумевают, что без каких бы-то ни было отягчающих обстоятельств, наказание может составить до 5 лет лишения свободы.

БК: Какова скорость рассмотрения таких дел? Насколько строго суды относятся к коррупционным правонарушениям?

А. Л.: Не всегда мы понимаем решения судов в отношении лиц, по нашему мнению, “заслуживающих” лишения свободы, но получающих условные наказания. Тем не менее в последнее время суды стали жестче оценивать действия правонарушителей в делах о коррупции, назначая реальное лишение свободы.

Что касается скорости прохождения дел, то в начале нашей работы это был долгий путь. Хотя первые уголовные дела мы расследовали в 2003-м, первые приговоры были вынесены в 2004 году, тогда это было 4 уголовных дела. В 2005-м судом рассмотрено — 8, в 2006-м — 24, с начала 2007 года — 10 уголовных дел.

ЛИТВА

• Служба специальных расследований при Министерстве внутренних дел Литвы была учреждена постановлением правительства № 135 от 18 февраля 1997 года, при-

ступив к реализации намеченной на 1997-2000 годы Программы деятельности правительства и постановления “О мерах по улучшению контроля и предотвращению преступлений, связанных с коррупцией”.

• Беседа с П. Малакаускасом проходила в тот период, когда его кандидатуру президент Литвы **Валдас Адамкус** предложил Сейму в качестве нового главы Департамента государственной безопасности.

Суды сегодня лучше укомплектованы, более компетентны, что влияет на скорость рассмотрения дел.

В данный момент к направлению в суд готовятся еще несколько уголовных дел. Осенью 2006 года за получение взяток были задержаны председатель суда Видземского предместья г. Риги **Ирена Поликарпова** и судья этого же суда **Беатриса Талере**. В Даугавпилсе за 31 эпизод получения взятки задержана судья Земельной книги. Суммы мзды не так велики, показателен сам факт постоянного получения взяток со стороны представителя судебной системы. Судья освобождена Сеймом от своих обязанностей. Уголовное расследование продолжается.

KNAB по заданию Генпрокуратуры принимал участие в задержании мэра Вентспилса **Айварса Лембергса**. Бюро с именем Лембергса связывают два уголовных дела: одно — по невыполнению им решения правительства о назначении членом совета порта г. Вентспилса **Ояrsa Гринбергса**. В большом, так называемом вентспилском деле, мы участвуем постольку, поскольку прокуратура дает нам задания. Мои коллеги участвовали в проведении процессуальных действий: задержаниях должностных лиц и обысках.

П. М.: От одной недели, когда все происходит по так называемому ускоренному процессу и обстоятельства довольно ясны. Например, взятка дорожному полицейскому за превышение скорости.

Но когда мы говорим о сроках, то нужно отдавать себе отчет, что коррупционные дела очень и очень сложные. Во-первых, потому что обе стороны — дающая взятку и берущая ее — заинтересованы в достижении результата, но никак не в раскрытии этого преступления. И выявить подобное правонарушение мы можем только при ограниченном наборе средств. Например, когда одна из сторон приходит к нам с заявлением. И то, даже в этом случае, доказать факт преступления очень сложно, поскольку вторая сторона может утверждать, что это желание свести счеты и т. п. Но ведь еще нужно, чтобы тот, первый, пришел к нам.

В идеале, было бы хорошо, если бы законодательство способствовало тому, чтобы даже если человек и совершил уже преступление, он имел бы возможность прийти в правоохранительные органы без осложнений для себя.

Сейчас же в нашем законодательстве записано, что “если одна из сторон не приходит немедленно”, то тогда мы должны возбуждать уголовное дело. А что значит “немедленно”? Но нынче готова поправка к закону, где уточняется: “прийти до того, как начинается расследование”.

У нас также есть возможность вклиниться в преступную схему в качестве одной из сторон, симитировать преступление. Но здесь очень большие проблемы: поскольку сейчас уделяется очень большое внимание правам человека, то нужно осознавать, что существует довольно скользкая черта, грань между тем, когда вы имитируете преступление и когда подталкиваете к его совершению. Если подобная операция не очень четко спланирована и проведена, то у адвокатов появляются очень веские аргументы в суде, вплоть до Страсбурга, в пользу обвиняемого.

Вот поэтому, в частности, ушел в прошлое такой метод, когда сотрудники садились в машину, превышали скорость, а затем предлагали взятку, остановившему их дорожному полицейскому. После чего тут же, образно говоря, “надевали наручники”. Теперь

так не сделаешь, потому что вы спровоцировали человека на преступление. Если бы вы не создали эту ситуацию, то, может, и дорожный полицейский не пошел бы на преступление.

Есть, правда, еще и возможность попасть в преступную схему при помощи технических средств, но это очень сложно и очень дорого. Назвав все это, я хотел бы показать, что расследование таких преступлений достаточно сложное, дорогое и может занимать очень много времени. Особенно, если имитировать такие преступления. Поэтому и получается, что на каждое такое дело может уйти от одной недели по 5-7 лет.

Чем больше демократическая основа государства, чем больше мы уделяем внимания правам человека, тем сложнее будет работа у спецслужб.

М. Л.: Боюсь, что вам следует спросить это у судей (например, связаться с helve.sargava@just.ee), но предполагаю, что такие дела принимаются в судах всерьез, коррупция наносит ущерб доверию к государственным учреждениям, поэтому их надо принимать всерьез. В зависимости от уровня суда, уголовные дела могут длиться от 1 до 5 месяцев, однако у нас нет точной информации, сколько времени потрачено на дела о коррупции.

Было одно важное дело с дорожными полицейскими, которые брали взятки, и это дело находится сейчас в суде. Кроме того, продолжается расследование по делу бывшего главы Земельного управления Эстонии, подозреваемого в обмене ценного участка природного заповедника на государственную землю в целях бизнеса.

БК: Приходилось ли вам испытывать давление со стороны властей?

А. Л.: Открыто давление власти никогда не оказывали. Примером влияния на мои решения могут служить разногласия с премьером по поводу отстранения от должности сотрудника KNAB г-на Боде. В настоящее время он привлечен к уголовной ответственности за разглашение государственной тайны.

П. М.: Возможно, мне везет, но за те два с половиной года, что я на этой должности, ни одного факта давления лично на меня не было. Но в то же время есть другие моменты, когда кто-нибудь в обществе поднимает ту или иную проблему, приводя в качестве примера какое-либо дело, которым занимается наша служба, тем самым давая ему свою оценку. Поэтому было бы неправильно, если бы я сказал, что ССР вообще никакого давления не испытывает.

Но это нормально. Когда есть преступление, то обвиняемая сторона всегда будет обороняться. Будут письма парламентариям, будут обвинять нас, что мы плохо делали то-то и то-то. Политики не знают тонкостей дела, а мы не можем открывать всех подробностей. Все это создает почву для того, чтобы, не вмешиваясь в конкретное дело, поднимать важную для всего общества проблему прав человека, превышения полномочий спецслужб, тем самым пытаясь оказывать все-таки косвенное давление на нас.

Не вижу ничего плохого в этой ситуации. Было бы гораздо хуже, если бы гражданин был лишен возможности обороняться с привлечением всех легальных способов, включая печать и политиков.

М. Л.: Вероятно, этот вопрос направлен не ко мне, а в офис судебного расследования или судьям.

БК: Насколько важна поддержка общества в деле выявления фактов коррупции?

ЭСТОНИЯ

- В Эстонии нет специального антикоррупционного агентства подобно Латвии и Литве.
- Координацией антикоррупционной политики занимается Министерство юстиции.
- Судебные органы дали полномочия про-

курорам для расследования случаев коррупции в каждом районе страны (Эстония делится на 4 района: север, юг, запад и восток).

- Правительство Эстонии приняло стратегию борьбы против коррупции на 2004-2007 годы “Честное государство”.

- Основные нормативные акты, регламентирующие деятельность по борьбе с коррупцией: Закон о борьбе с коррупцией, Уголовно-процессуальный кодекс, Закон о публичной информации, Закон о публичной службе, Закон о государственном имуществе и т. п.

А. Л.: 90% информации мы получаем от общественности, может немного меньше. Без поддержки общества наша работа была бы весьма затруднена. Вскоре после начала работы в бюро, мы поняли, что для улучшения и ускорения получения информации необходимо создать центр приема заявлений. Информацию мы получаем всеми доступными средствами: по почте (ул. Альберта, 13, Рига, LV-1010), электронной почте (knab@knab.gov.lv), факсу (67331150), телефону 8002070 (в нерабочее время включен автоответчик). Кроме того, люди приходят в бюро лично с информацией о вымогательстве взяток, о злоупотреблении служебным положением, о конфликтах интересов. Бизнесмены, госучреждения и самоуправления чаще обращаются к нам письменно. Зачастую информация — вне сферы нашей компетенции, но мы рассматриваем все заявления. Много уголовных дел возбуждено благодаря информации, полученной центром приема заявлений.

П. М.: Поддержка общества очень важна для нас. И, к слову, по уровню поддержки населения, доверия с его стороны мы делим первые два места среди правоохранительных органов: к нам за год поступает около 800 заявлений. Вместе с тем было бы, наверно, наивно рассчитывать на всенародную любовь и поддержку спецслужбы в демократическом обществе. Мы ведь вынуждены и подсматривать, и подслушивать. И это, естественно, не очень нравится людям в свободном обществе. Хотя они, конечно, понимают, что наша работа необходима.

Впрочем, мы считаем, что и сама служба должна работать над тем, чтобы разъяснять обществу, что коррупция наносит вред не абстрактному государству, а конкретно каждому члену общества. Поскольку эта “гниль” потом, распространяясь, искажает наши ценности, делает жизнь хуже для каждого законопослушного гражданина.

Второе направление, наверно, еще более важно: необходимо учить людей бороться за свои права всеми законными способами. Чтобы совместными усилиями выявлять эффективность каждой процедуры в администрировании государства, постоянно совершенствовать механизм госуправления.

Если каждый будет добиваться того, что положено по закону, то тогда пойдут в гору дела и в государстве в целом. Ведь часто существующие законы — хорошие, но они не всегда работают, да и не все осведомлены о них в достаточной степени.

БК: Считаете ли достаточным освещение вопросов коррупции в СМИ?

А. Л.: С одной стороны, когда речь идет об изложении фактов, вопросы коррупции затрагиваются достаточно широко. Речь обычно идет об уголовных делах, о приговорах. Думаю, что СМИ могли бы больше усилий приложить к созданию атмосферы нетерпимости в отношении коррупции. Взятка унижает и дающего, и берущего. Кроме того, предприниматель, дающий взятку, сам подпитывает систему коррупции, способствует ее сохранению. А деньги серой экономики препятствуют развитию предпринимательской среды, способствуют росту инфляции, и, как следствие, отрицательно сказываются на решении социальных проблем.

П. М.: По-моему, в Литве коррупцию освещают более чем достаточно (улыбается). В год в СМИ появляется примерно 200 публикаций на эту тему, то есть чуть ли не ежедневно человек сталкивается с рассказом о коррупции в Литве, что, кстати, также накладывает отпечаток на восприятие населением масштабов коррупции в стране. Кажется, что все коррумпированы. Но, согласитесь, что не может такого быть, когда из 100 человек 92 коррумпированы. Что же касается статистики, то результаты исследований показывают, что Литва по индексу восприятия обществом коррупции находится рядышком с Чехией и Венгрией (из новых членов

ЕС) или Грецией и Италией, если сравнивать со старожилами ЕС. Что, в общем-то, на мой взгляд, нормально.

Но если бы у меня спросили, доволен ли я сегодняшней ситуацией в Литве в плане масштабов коррупции, то я, конечно же, сказал бы, что нет. Хотелось бы такого положения, как, скажем, в Швеции или Финляндии.

Однако, подытоживая эту ситуацию, я хотел бы отметить главное: у нас уже есть гражданское общество, которому не нужно объяснять, что такое коррупция. А поскольку я уверен, что коррупция — одна из тех спутниц общества, таких как наркомания, проституция, алкоголизм, которые всегда были и будут, и на ноль свести коррупцию вряд ли по силам любому обществу, то важно другое. Весь вопрос в том, насколько активно само общество и государство будут изживать это явление, пытаясь свести его до того уровня, когда оно не искажало бы стратегические задачи государства.

М. Л.: Да, есть много случаев раскрытия коррупции в наших газетах, иногда “осуждая” или вынося приговор людям раньше, чем это сделал суд. Отметим, что Эстония получила 1,5 пункта (11 место) в рейтинге свободы печати среди 167 стран в 2006 году.

БК: Трудности в вашей работе. Самая большая проблема.

А. Л.: Одна из трудностей — организационная: бюро размещается в трех зданиях, что усложняет решение вопросов безопасности информации и мешает сплочению коллектива. Надеюсь, что в следующем году начнется строительство нашего административного здания. Политически этот вопрос уже решен. Но это бытовая проблема.

Достаточно много проблем в продвижении проектов нормативных актов, разработанных бюро. В Кабинете министров будет рассматриваться законопроект об аренде имущества государства и самоуправлений. Законопроект вызвал большие дискуссии. Создается впечатление, что и сами самоуправления, и многие госучреждения не особо заинтересованы в упорядочении системы.

Все же одна из наиболее важных проблем — изменение отношения общества к коррупции. Мы ее решаем шаг за шагом. Мы напрямую обращаемся к должностным лицам и обществу в целом, напоминая о требовании закона, о профессиональной этике и результатах нашей работы — неотвратимости наказания.

П. М.: Одну из проблем я упоминал: по-моему, у нас в Литве еще недостаточно внимания уделяется эффективности процедур. Если бы процедуры государственного администрирования вызывали бы минимум критики, то тогда и уровень коррупции быстро пошел бы вниз.

Кроме того, мне кажется, что стоило бы создать больше возможностей для проверки соотношения зарплат чиновников и их расходов. Если между ними есть “ножницы” с явным преобладанием расходной части, то, будь добр, объясни свои траты. Не можешь — уходи в отставку. Как минимум. А как максимум — возможно и возбуждение уголовного дела. И даже возврат государству обнаруженной разницы. Тогда не нужна была бы слежка с микрофонами и видеокамерами. Достаточно было бы попросить заинтересованное лицо прояснить ситуацию с преобладанием расходов над доходами. Не предъявляя ему при этом никаких подозрений, обвинений. Это могло бы стать очень действенным способом борьбы с коррупцией. В Европе подобная практика довольно активно применяется в Великобритании.

М. Л.: Есть определенные проблемы с некоторыми большими самоуправлениями. Поэтому Программа коалиции на 2007-2011 годы предписывает вернуть Департаменту полиции безопасности обязанности по расследованию коррупции в больших городах и сельских муниципалитетах.



Курс на контейнеризацию и консолидацию

Ольга Павук

Объемы контейнерных перевозок по всему миру растут год от года. Основной поток контейнеров идет из Северо- и Юго-Восточной Азии в Европу морским транспортом. Подобный вид транспортировки незаменим для больших партий груза, а также когда пункты отправки и назначения значительно удалены друг от друга. Без контейнерных перевозок в скором времени не сможет обойтись ни один крупный импортер или экспортер. Тема контейнерных перевозок стала главной на секции “Тренды и тенденции транзитных грузопотоков через Балтийский регион”, прошедшей в марте в Москве в рамках международной конференции “ТрансРоссия 2007”.

Впервые на конференции прозвучал тезис о том, что сотрудничество со странами Востока целесообразно развивать общими усилиями как всех портов Балтии, так и всех железных дорог — Китая, Казахстана, России, стран Балтии.

Об организации контейнерных грузопотоков из Китая и других стран Юго-Восточной Азии в Европу по железной дороге и автотранспортом и говорили участники секции.

Виктор Досенко, первый вице-президент Международной академии транспорта в своем выступлении подчеркнул, что в перспективе основным потоком станут грузы из Китая в Европу. Он отметил: “В обозримом будущем при вступлении России в ВТО, источником зарождения грузопотоков европейского региона РФ останутся, в основном, порты стран Балтийского моря, в том числе Санкт-Петербурга, при преобладающем направлении грузов внешнеэкономической деятельности по оси Запад — Восток. Ожидается существенный прирост

этого грузопотока по мере роста пропускной способности морских портов и их контейнерных терминалов.

При этом транспортная инфраструктура в направлении на Москву практически исчерпала свои возможности по наращиванию пропускной способности как по железнодорожному, так и по автомобильному транспорту. Терминальные мощности Москвы все больше переориентируются на обслуживание самой столицы и области, что соответствует мировой практике. Например, вокруг Берлина создано 4 крупных логистических центра, предназначенных для обслуживания мегаполиса, а транзитную нагрузку несут региональные логистические центры Германии (Гамбург, Росток, Любек и др.).”

По словам В. Досенко, центральная часть России в течение 2-3 лет готова приобрести 2 млн. легковых автомобилей. С 2007 года Audi и Volkswagen должны поставляться из Китая. Автовозов не хватает. “Мы рассматриваем порты

стран Балтии — Клайпеду, Силламяе и др. Груз есть, покупатель есть”, — добавил В. Досенко.

Эрик Шмукстс, директор Управления грузовых перевозок ГАО *Latvijas dzelzceļš* отвечает на вопрос: почему грузы в основном идут морским, а не сухопутным путем? Он называет три причины: надежность перевозок; комплексность услуг при перевозке контейнеров морем; возможность перевозки большого объема грузов.

“В 2006 году все балтийские порты обслужили около 600 тыс. TEU. Каждый порт перегружает сравнительно небольшой объем (Латвия — 200 тыс. TEU, Клайпеда 231 тыс. и Эстония 152 тыс.). Для сравнения, каждый порт Китая переваливает в год не менее 1 млн. TEU контейнерных грузов, а контейнерооборот порта Шанхая в 2006 году достиг 21 млн. TEU. По прогнозам, в ближайшие пять лет контейнерооборот китайских портов увеличится вдвое — до 130 млн. TEU, — говорит Э. Шмукстс. — Очевидно, что сотрудничество со странами Востока целесообразно развивать общими усилиями как всех портов Балтии, так и всех железных дорог — Китая, Казахстана, России, стран Балтии. Уделяя особое внимание разработке привлекательных схем транспортировки и тарифной политике, способной конкурировать с предложениями морских линий Японии, Китая и Южной Кореи, формирующих сегодня структу-

ру международных перевозок в регионе Северо-Восточной Азии.

Чтобы бороться за китайский рынок, надо консолидировать грузопотоки и распределять их по свободным мощностям во всех портах от Балтики до Черного моря. Нужен специальный орган, который будет этим заниматься. Тому пример, только в маленьких масштабах, поезд “Балтика Транзит”, собирающий грузы из трех стран. Верим, что китайскому грузопотоку в Балтии быть. Латвия готовится к этому — строятся логистические центры в Крустпилсе (по дороге на Москву), в Рижском порту”.

Э. Шмукстс напомнил, что путь из Китая в Европу по железной дороге составляет 11 тыс. км, а морем — 26 тысяч.

Алексей Рудык, заместитель генерального директора *Транссибирского Интермодального Сервиса* привел пример положительной динамики контейнерного поезда “Балтика Транзит”, который с января 2007 года курсирует с интервалом 1 поезд в 2 суток. В 2003 году было перевезено 1213 TEU, в 2004-м — 4414 TEU, в 2005-м — 7029 TEU (+59%), в 2006-м — 10147 TEU (+44%), за 2 месяца 2007 года — 3000 TEU (+77% в пересчете за год). В структуре грузов — 93% 40-футовых контейнеров и 7% — 20-футовых. Грузы из Латвии составляют 68%, из Эстонии — 26%, из Литвы — 6%. Направления контейнерного грузопотока — Казахстан, Узбекистан, Киргизстан, Туркменистан. В планах — отдельные поезда на Алматы, совершенствование процедуры предварительного декларирования грузов, координация деятельности с балтийскими портами.

Айн Кильюранд, председатель правления Таллиннского порта, отметил, что новым направлением эстонского порта стал импорт грузов в Россию и Казахстан. Доля Таллиннского порта в российском экспорте нефтепродуктов со-

нок в Балтийском регионе к 2011 году вырастет в полтора раза, приблизившись к отметке 8 млн. TEU.

В своей презентации А. Кильюранд обращает внимание на рост товарооборота России. Рост экспорта грузов из Рос-



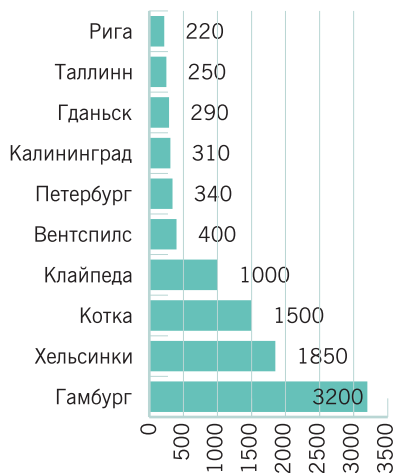
ставила 21%, угля — 8,4%, удобрений — 8,1%. Всего в 2006 году Таллиннский порт перевалил 41,3 млн. т грузов, 152 тыс. TEU — контейнеров и перевез 6,76 млн. пассажиров, чем уменьшил риски, связанные с перевозкой грузов. Потенциал порта к 2010 году по нефтепродуктам — 40 млн. т, по углю — 12,5 млн. т, по удобрениям — 5,5 млн. т.

А. Кильюранд приводит сравнение портовых сборов по контейнерным судам и танкерам (см. графики 1, 2), показывающее преимущества портов Балтийских стран и России перед другими портами Балтийского моря. По оценке Таллиннского порта, контейнерный ры-

нок в Китай в 2006 году составил 10,5%. Российский импорт из Китая вырос на 19,8%. К 2010 году в России ожидается удвоение розничных продаж — до 526 млрд. долларов. На графике 4 видна динамика экспорта грузов из Европы в Россию за последние три года, особенно впечатляет китайское направление.

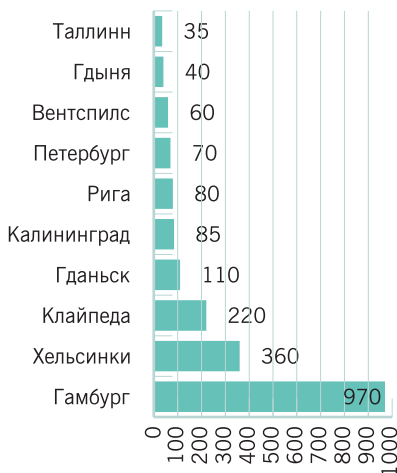
Андрис Малдунс, директор Департамента транзитной политики Минсообщений Латвии свое выступление посвятил возможностям логистических решений на Балтике. Он напомнил, что во времена Советского Союза латвийскую транспортную инфраструктуру планировали и строили с целью использовать ее

СРАВНЕНИЕ ПОРТОВЫХ СБОРОВ: КОНТЕЙНЕРНЫЕ СУДА, ТЫС. EUR



Источник: SAI/Таллиннский порт.

СРАВНЕНИЕ ПОРТОВЫХ СБОРОВ: ТАНКЕРЫ, ТЫС. EUR

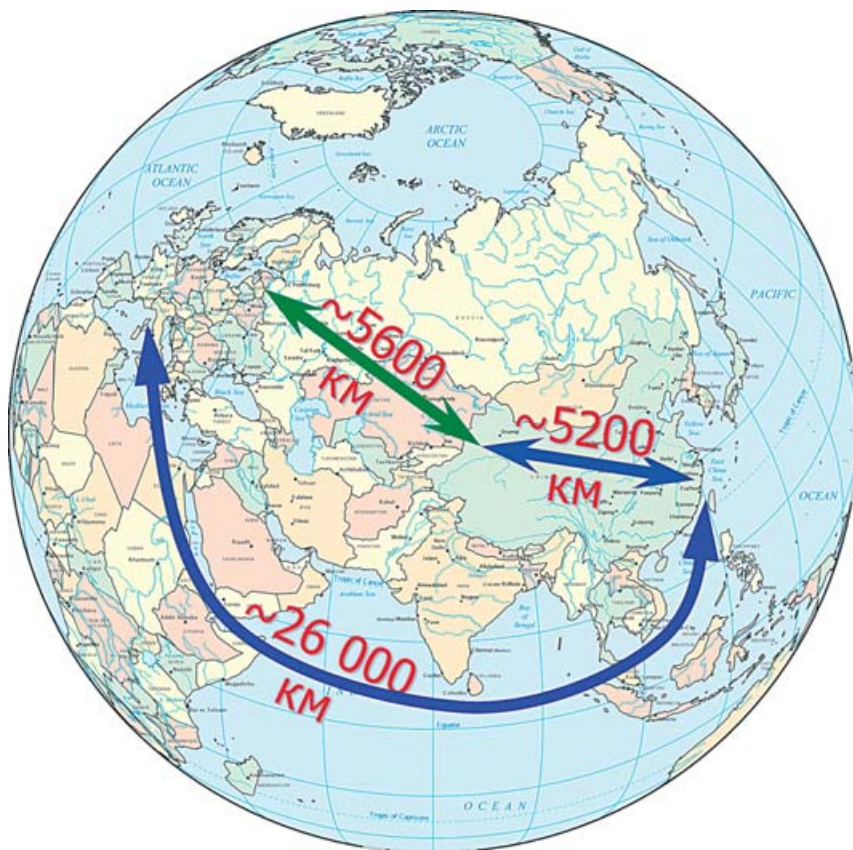


Источник: SAI/Таллиннский порт.

СРАВНЕНИЕ ПОРТОВЫХ СБОРОВ: КОНТЕЙНЕРНЫЕ СУДА



Источник: Таллиннский порт / Гамбургский порт.



как международный транспортный узел. “После присоединения к ЕС, Латвия (впрочем, как и другие страны Балтии), является первой для российского и дальневосточного экспорта в ЕС и последней границей для экспорта ЕС в Россию и Дальний Восток, — подчеркнул А. Малдупс. — Поэтому логистическая инфраструктура и центры логистики являются крайне важными элементами. В настоящее время в Латвии разработана стратегия, определяющая возможное месторасположение крупных международных ло-

гистических центров. Это должен быть морской или сухой порт для консолидации и деконсолидации международных потоков товаров.

А. Малдупс рассказал о сотрудничестве с Еврокомиссией по совершенствованию национального законодательства в соответствии с требованиями международных транзитных перевозок.

К примеру, для импортирования товаров третьих стран в ЕС через территорию Латвии НДС применяется как для обычных сделок в ЕС (указывается лишь НДС в отчете компании). При выпуске товаров для свободного обращения в Латвии необходимо уплатить таможенные пошлины. НДС уплачивает конечный получатель в любой стране ЕС.

При экспортировании из ЕС в Россию/СНГ через Латвию имеется возможность завершить процедуру таможенного экспорта, начатую в любой стране ЕС. Возможна также купля/продажа товаров (после применения процедуры таможенного экспорта) на латвийском таможенном складе или свободной зоне без НДС. После упомянутых операций груз вывозится за пределы ЕС с применением таможенного транзита.

Еще на одном примере А. Малдупс показал, как любой импортер может сэкономить 5-7% от общей стоимости товара, если его логистический

центр или склад европейской дистрибуции находятся в Латвии.

Артурас Гайдаускас, глава представительства Клайпедского морского торгового порта в Москве и Республике Беларусь, обратил внимание на то, что Клайпедский порт традиционно лидирует среди портов Балтийских стран по количеству обработанных контейнерных грузов. В 2006 году перевалено 214,3 тыс. TEU (рост за год 8%).

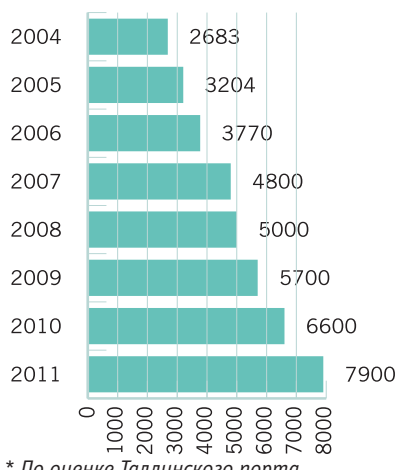
Для повышения конкурентоспособности порта в части транспортных издержек будут пересмотрены и с 2008 года станут применяться новые портовые сборы. Стивидорные компании также уменьшили тарифы на свои услуги.

После резкого сокращения в 2004 году российских грузов в Клайпедском порту, наблюдается положительная динамика грузов из России. По итогам 2006 года, через порт было перевалено 1,7 млн. т российских внешнеторговых грузов (+64,4%).

В 2005 году в Клайпедском порту по инициативе его дирекции начато внедрение проекта информационной системы грузов и товаров KIPIS, завершить которую планируется в 2008 году. Проект частично финансируется Европейским фондом регионального развития. Его цель — создать условия действующим в порту предприятиям для осуществления обмена электронными данными при выполнении процедур по обработке экспортно-импортных и транзитных грузов.

А. Гайдаускас также обратил внимание на рост объемов грузов, перевозимых контейнерным поездом “Викинг” в направлении Кавказ — Черное море — Балтийское море — Скандинавские страны — Великобритания с использованием паромных переправ Черного и Балтийского мо-

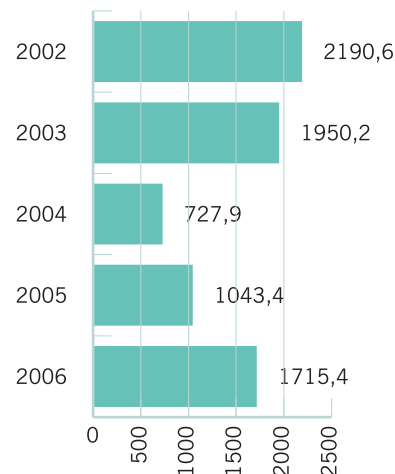
ПОТЕНЦИАЛ КОНТЕЙНЕРНОГО РЫНКА В БАЛТИЙСКОМ РЕГИОНЕ, ТЫС. EUR*



* По оценке Таллинского порта.

Источник: Таллинский порт.

ДИНАМИКА РОССИЙСКИХ ГРУЗОВ В КЛАЙПЕДСКОМ ПОРТУ, ТЫС. Т



Источник: Клайпедский порт.



Muuga Container Terminal



16 Veose St.
74115 Maardu, Estonia
Phone +372 631 9593
Fax: +372 631 9696
E-mail:
muuga@ct.tk.ee
www.muuga-ct.com

We will take care of You!
Терминал позаботится о Вас!

Веоце 16
74115 Маарду,
Эстония
Тел: +372 631 9593
Факс: +372 631 9696
E-mail:
muuga@ct.tk.ee
www.muuga-ct.com

рей. В 2006 году было перевезено 23,4 тыс. TEU (+157,4%). В то же время в 2006 году перестал курсировать запущенный в 2005 году контейнерный поезд “Меркурий”, соединявший Клайпедский и Калининградский порты с Москвой. В качестве основных причин А. Гайдаускас назвал неконкурентоспособность железнодорожных перевозок по сравнению с автотранспортом, высокие тарифы, а также сложность оформления на станции Кунцево-2.

Йонас Мишкинис, заместитель генерального директора Таможенного департамента при Министерстве финансов Литвы, обратил внимание на стремительный рост экспортной продукции из ЕС в Россию, что привело к бурному росту логистических центров и услуг по складированию товаров в Литве. По его словам, в 2006 году было выдано 220 разрешений на строительство складов (в 2005-м — 233, в 2004-м — 214). В 2004 и 2005 годах построено складских помещений соответственно 369,7 тыс. м² и 336,3 тыс. м².

Литовская таможня декларирует партнерство по отношению к предпринимателям, что, по мнению Й. Мишкиниса, позволяет наиболее эффективно решать задачи таможенного контроля. Международная торговля должна быть быстрой и безопасной. Обмен документами и информацией он считает самым узким местом в логистической цепочке, включающей также процессы поставки товаров и движения денег.

Литовская таможня совместно с Клайпедским портом осуществляет проект организации обмена электронными документами по принципу открытого окна — Single window и по принципу одной остановки — KIPIS. Кстати по-фински “kipis” означает “на здоровье”.

НОВЫЙ ТЕРМИНАЛ В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ



Северстальтранс, купивший в начале года одного из крупнейших стивидоров петербургского порта — *Петролеспорт*, развивает его как контейнерный терминал. В расширение бизнеса компании *Северстальтранс* вложит 250 млн. долларов, увеличив мощность терминала почти вчетверо — до 1,8 млн. TEU.

В конце мая *БК* принял участие в презентации контейнерного терминала ОАО *Петролеспорт* (ПЛП) в порту Большой Санкт-Петербург. Компания располагает территориальными и технологическими возможностями для значительного расширения мощностей контейнерного терминала.

Инвестиционная программа предполагает: ввод в эксплуатацию нового причала длиной 190 м и глубиной 12 м, рефрижераторного терминала более чем на 2 тыс. розеток, современного затаро-растарочного комплекса; доосна-

щение причального фронта новыми береговыми контейнерными перегружателями; двукратное увеличение железнодорожного грузового фронта и другие мероприятия. В рамках программы площадь контейнерного терминала будет расширена до 60 га.

Инвестиции первого этапа составят свыше 100 млн. долларов. Суммарный объем инвестиций в развитие *Петролеспорт* превысят 250 млн. долларов.

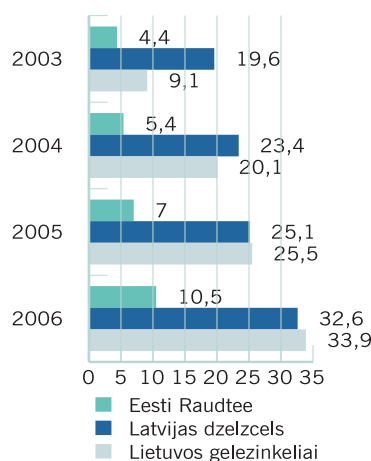
В настоящее время мощность контейнерного терминала позволяет осуществлять перевалку до 500 тыс. TEU в год. Начиная с 2004 года среднегодовая динамика роста обработки контейнеров превышает 50%. В 2006 году контейнорооборот терминала, ставшего вторым в России по объемам перевалки контейнеров, превысил 313 тыс. TEU. В текущем году *ПЛП* планирует перегрузить 430 тыс. TEU.

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ГРУЗОВ, ПЕРЕВОЗИМЫЕ ЖЕЛЕЗНЫМИ ДОРОГАМИ БАЛТИЙСКИХ СТРАН, %



Источник: Latvijas dzelzceļs.

ОБЪЕМ КОНТЕЙНЕРНЫХ ПЕРЕВОЗОК ПО ЖЕЛЕЗНЫМ ДОРОГАМ БАЛТИИ, ТЫС. TEU



Источник: Latvijas dzelzceļs.

ПЕРЕВАЛКА КОНТЕЙНЕРОВ В ПОРТАХ БАЛТИИ, ТЫС. TEU



Источник: Latvijas dzelzceļs.

Мууга СТ стремится к 750 000 TEU в 2015 году



Дмитрий Куликов,
Таллинн

Сергей Артемов, председатель правления Мууга СТ: “Отставание процессов контейнеризации генеральных грузов на постсоветском пространстве от мировых тенденций в прошлом и предпринимаемые шаги в этом деле в последние 3-5 лет позволяют рассчитывать на быстрый прирост грузооборота всех существующих на Балтике контейнерных терминалов”.

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

По словам руководства терминала, сегодня загруженность составляет 70-75%. В среднем объем загрузки-выгрузки с судна составляет сегодня более 450 TEU. Причина неплохих показателей кроется в современной оперативной системе обработки данных контейнеров и технических средствах, которые позволяют ускорить процесс обработки контейнера на терминале. Терминал постоянно принимает шаги по ускорению процесса обработки автотранспорта.

Для этих целей, а также для того чтобы ускорить процесс обработки судов на терминале, были приобретены два крана RTG и два “шаттла” (Shuttle Carrier). Покупка новой техники позволила уменьшить время обработки контейнеров и более производительнее использовать площади складирования. Главное преимущество новой технологии в том, что техника работает независимо друг от друга — RTG переставляет контейнеры в штабеле, а “шаттл” транспортирует их в конечное место назначения. Время обработки одной автоплатформы при этом, по словам руководства, снизилось примерно до 12-20 минут. Сюда не входят временные затраты на оформление документов, контроль товара и прочие административные процедуры.

Два года назад были внедрены новые ИТ-системы управления терминала. Сегодня найти любой контейнер и получить информацию о нем не составляет труда — все данные о грузе, времени его прибытия и расположения на терминале заносятся в базу данных автоматически. Поэтому достаточно нескольких простых операций на компьютере, чтобы получить “историю” любого контейнера.

По последнему слову техники оснащены и погрузчики, работой которых с помощью радиотерминалов управляет диспетчер, наблюдающий на мониторе компьютера за всеми операциями, заданными и выполняемыми водителем крана или погрузчика. С. Артемов говорит, что сейчас установлена только текстовая версия, которая позволяет найти контей-

нер. Однако уже сегодня видно, что этого недостаточно, и совместно с программистами компании-производителя программного обеспечения по управлению терминалом руководство *Muuga CT* работает над графической версией программы, с внедрением которой работа по перемещению контейнера будет напоминать игру в трехмерный тетрис.

Стивидорная компания работает как с крупными океанскими линиями (например, *Maersk, MSC, CMA CGM, APL*), так и с фидерным флотом (*UniFeeder, Team Lines, TECO*).

ЭСТОНИЯ НЕ ИНТЕРЕСНА ГИГАНТАМ

Планы государства “заманить” сюда крупного оператора, например *APM Terminals*, чтобы тот развивал в Эстонии контейнерный терминал, вызывает у С. Артемова сомнения. Руководство терминала, будучи в Китае, встречалось с представителями крупных компаний. Конкретно, с *China Shipping* и *DP World*. Насколько велик их интерес к постройке терминала в Эстонии? Представители китайских и арабских гигантов в ответ поинтересовались, какие грузы идут через нашу страну, какой грузооборот, каков экспортный потенциал Эстонии? Им не интересно наше хорошее географическое местоположение. Руководство *China Shipping* заявило, что они могут рассматривать возможный приход на рынок стивидорных услуг в Эстонию в том случае, если объемы груза только их контейнерами и судами будут порядка 300 тыс. TEU в год. То есть, по их меркам наши края для них слишком малы.

С. Артемов уверен, что инвестиции в терминал нужны для того, чтобы оставаться конкурентоспособными среди своих прибалтийских, финских и российских соседей. Конечно, можно обойтись без новых технологий, но это означает регресс и выживание, так как уровень сервиса резко упадет. А *Muuga CT* хочет предлагать своим клиентам сервис, надежность и адекватные цены.

Сегодня контейнерный терминал *Muuga CT* является единственным специализированным контейнерным терминалом в Эстонии. К тому же он оборудован по последнему слову техники. Контейнерооборот, которого предприятие достигло в 2006 году, составил 152 тыс. TEU. Но эстонская компания, возглавляемая С. Артемовым не собирается останавливаться на достигнутом.

Председатель правления *Muuga CT* напоминает, что мировым контейнерным перевозкам более 50 лет, но на постсоветском пространстве ими серьезно начали заниматься только в 1980-е годы. Поэтому сегодня существуют предпосылки для быстрого роста контейнерооборота, и надо использовать не который запас времени. Об этом говорит и ежегодный прирост грузооборота в этом регионе Балтийского моря, который выше, чем в среднем в мире.

Планы руководства терминала на будущее уже определены — терминал будет расширяться. Уже есть предварительная договоренность с владельцем земли, Таллиннским портом, о расширении портовых территорий в районе, где расположен терминал. Под нужды предприятия планируется образовать новую территорию площадью до 24 га. Это и новые причалы, и территории под склады хранения контейнеров. Если говорить об общих инвестициях порта и терминала, то стоимость контейнерного терминала составит почти 192 млн. евро.

Планы терминала говорят о серьезных намерениях. Если в 2006 году *Muuga CT* обработал более 150 тыс. TEU, то в результате улучшения и расширения инфраструктуры порта, предприятие намерено в ближайшие пару лет достичь мощность в 350 тыс. TEU. Цель 2012-2015 годов — 750 тыс. TEU.



Александр Федотов

Безопасность и скорость движения поездов обеспечат новые ремонтные машины, приобретенные *Latvijas dzelzceļs*.

Одним из преимуществ, обеспечивающих *Латвийской железной дороге* дополнительные бонусы в конкурентной борьбе, является скорость и безопасность доставки грузов по транспортному коридору Восток-Запад. С каждым годом здесь возрастает интенсивность движения и, следовательно, нагрузка на железнодорожное полотно. Оно требует дополнительного ухода. В этом железнодорожникам должны помочь 7 новых путевых машин, которые закуплены ГАО *Latvijas dzelzceļs (LDz)* у производителя — австрийской фирмы *Plasser & Theurer*. Стоимость контракта составила 5,9 млн. латов.

Как рассказал БК заместитель директора по вопросам путевого хозяйства управления инфраструктуры *LDz* **Степан Венедиктов**, каждые два года необходимо на железнодорожных путях, в особенности на перегонах транспортного коридора Восток-Запад (Зилупе, Карсава — Рига, Вентспилс, Лиепая), осуществлять подбивку шпал. Ведь щебеночная подушка под шпалами проседает под тяжестью проходящих составов. Образуются пустоты, в результате которых начинается расстройство пути. Машинисты вынуждены снижать скорость, так как это может вызвать самые неприятные последствия, связанные с безопасностью движения поездов. Именно по-

этому ресошпальная решетка в ходе ремонта поднимается от 2 до 10 см, и под шпалы подбивается гранитная щебенка. Работа эта достаточно трудоемкая.

Вплоть до последнего времени при ремонтных работах по реконструкции пути использовались старые машины, производства 1949-1987 годов, которые морально и физически устарели. К примеру, они работали только в комплекте с локомотивом, что значительно увеличивало стоимость работ. Поэтому и была приобретена на собственные средства *LDz* техника нового поколения от мирового лидера в этой области — австрийской фирмы *Plasser & Theurer*.

Самоходные подбивочные машины непрерывного действия 08-32 Duomatic и 09-3X Dynamic отличаются высокими производственными показателями. К примеру, машина 09-3X Dynamic дает возможность одновременно осуществлять операцию по подбивке трех шпал. К тому же сразу после окончания работ возможно движение поездов на перегоне с максимально допустимой скоростью. А машина 08-32 Duomatic способна одновременно подбивать две шпалы. Любой ручной труд здесь исключен. Контроль управления машиной осуществляет оператор с компьютерного пульта. А точность и прямолинейность отремонтиро-

ванного полотна проверяет компьютер. Это значительно повышает скорость и производительность ремонтных работ.

Также в распоряжение ремонтных служб поступила и машина для распределения и планировки щебня USP 2005 SW, которая используется в качестве дополнения к подбивочным машинам. Ведь щебенка достаточно дорогой материал и его следует равномерно распределять по полотну. Для этого и предназначены несколько плугов, которые перемещают щебень по заданным направлениям. Излишки также собираются и хранятся в специальном промежуточном бункере для последующего использования, что обеспечивает существенную экономию дорогостоящего материала.

Закупленная новая техника уже распределена и будет работать по всем регионам Латвии. Например, путевая машина 09-3x Dynamic является единственной такого рода машиной, которой нет у коллег и конкурентов-железнодорожников из других стран Балтии. А это означает, что вопросам путеремонтных работ руководство *Latvijas dzelzceļs* уделяет первостепенное значение, так как идеальное состояние железнодорожного пути дает возможность значительно повысить скорость движения на перегонах, уменьшив тем самым сроки доставки грузов получателям. Это дает еще несколько очков для повышения привлекательности латвийского железнодорожного пути для грузоперевозчиков. •

ПРЕДЛАГАЕТ

8

ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ В ЛАТВИИ

В Риге, Елгаве, Вентспилсе, Олайне, Саласпилсе и Резекне



NP Business Park Jelgava

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ, СКЛАДСКИЕ И

ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ НА ИСТОРИЧЕСКОМ РАФ

Современные производственные и складские площади
от 1000 до 20 000 кв. м

Современные офисы В-класса от 30 кв. м с видом на Елгаву

Просторная автостоянка

Видеонаблюдение

Конференц-зал

Н
О
В
И
Н
К
А

Н
О
В
И
Н
К
А

Nordic Industrial Park

НОВЫЕ СКЛАДСКИЕ И ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ
ПЛОЩАДИ В ОЛАЙНЕ

7100 кв. метров
высококачественных помещений

Пожарная безопасность и система ESFR

Газовое отопление



NTP Business Centre

ПОСЛЕДНИЕ 1500 КВ. МЕТРОВ ПЛОЩАДИ
В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ ПОЛНОГО СЕРВИСА

Современные офисы класса В+
в ближней Пардаугаве

В 7 минутах езды от Вецриги и аэропорта

Юркалнес, 15/25

Н
О
В
И
Н
К
А

На рынке много неизвестных величин

Гинтс Лаздиньш,
Латвия

Изменения динамики развития мирового рынка способствовали уменьшению внешней мировой торговли мукой в течение последних 10 лет на треть. Исследование рынка зерна и муки проведено специалистами *A.W.Olsen & Partners* в марте 2007 года.

Если сравнить прежний оборот внешней торговли мукой, например, в 1996 году, когда он составлял 11 млн. тонн, то на данный момент такие страны, как Йемен и Алжир, каждая из которых когда-то импортировали более 1 млн. тонн муки в год, почти полностью сами обеспечивают себя мукой. На многих значительных рынках доминируют новые, частные и качественные мельницы, для которых необходимы небольшие, незамедлительные поставки. И хотя сокращается вместительность мирового рынка зерна, конкуренция в этом рыночном сегменте — большая. Экспорт уменьшился на 60%, например, треть итальянских мельниц была закрыта. Во Франции на мельницах, которые специально были сооружены в портовой зоне, сократились объемы производства, или же они были закрыты вообще. В таких странах, как Объединенные Арабские Эмираты, СНГ, Индия — новые, современные мельницы снижают потребности импорта и обеспечивают мукой ближайшие регионы.

ДВИЖЕНИЕ ЕВРОПЕЙСКИХ ИГРОКОВ

Самообеспечение Евросоюза зерновыми, предназначенными для произ-

водства мучных продуктов, возможно в том случае, если есть подходящие сезонные погодные условия — здесь Франция, Испания и Германия являются главными странами-производителями твердой пшеницы. Так как результат зависит от сезонных (ситуативных) условий, прогнозировать определенные успехи или проблемы практически невозможно.

В свою очередь экспорт муки ЕС в течение последних десятилетий сократился более чем наполовину (–60%). Например, если раньше во Франции вблизи портов строили мельницы, думая об активной реализации экспорта, то сейчас эти же мельницы так же активно одну за другой закрывают, или же на них происходит радикальное сокращение мощностей производства.

В то же время конкуренция в этом рыночном сегменте до сих пор велика — в Европе действуют более чем 120 тыс. компаний, основной деятельностью которых является производство муки и хлеба. В части стран доминируют маленькие пекарни, так как существуют традиции покупать свежий хлеб каждый день — в Италии, Португалии, Греции и Франции.

А в Англии и Ирландии около 80% потребительских товаров составляет хлеб индустриального производства, количество которого ежегодно увеличивается. От общего мирового объема весь европейский рынок производства муки составляет около 37%.

Новые региональные поставщики мучной продукции постоянно увеличивают свою долю рынка благодаря преимуществам своего предложения — более быстрому обеспечению поставок с меньшими транспортными расходами. Конкуренция между этими эффективными участниками рынка становится все более жесткой. Несмотря на то что в целом преобладает тенденция сокращения объемов мирового рынка муки, внешняя торговля в течение последних десятилетий уменьшилась на треть. Бесспорно, динамика глобального рынка вносит заметные перемены.

КОЛЕБАНИЯ РЫНОЧНЫХ ЦЕН

На глобальном рынке уже некоторое время наблюдается рост цен на муку, эксперты объясняют это снижением общего количества продукции сельского хозяйства и увеличением расходов на энергию. Предположительно, растущий спрос и сокращающиеся объемы продукции могут повлиять на рост цен, а также на их непостоянность в следующих сезонах.

Фактически уже четвертый год в этой отрасли (также как и во многих других) приходится считаться с ростом за-

трат на энергию, которые уже сейчас на 30% выше чем в конце 2005 года.

О том, что увеличение расходов электроэнергии влияет на сектор, указывают не только мнения экспертов со всего мира, но и мнения латвийских специалистов. Лектор кафедры финансов и бухучета Латвийского сельскохозяйственного университета **Ингрида Кантике** отмечает, что уже сейчас можно наблюдать увеличение цен на хлеб, что напрямую связано с ростом цен на энергоресурсы. “Предприятия по производству муки напрямую зависят от цен на энергоресурсы, расходов на зарплату работников, и в связи с этим растут цены на муку, так как это единая экономическая цепочка, которую не так легко прервать. Чтобы решить эту проблему, ученым нужно работать над новыми источниками добычи энергии, но и в этой области есть сопротивление со стороны энергомонополистов”, — указывает И. Кантике.

“Энергоресурсы являются одной из составляющих расходов на производство пшеницы и ржи, увеличение их стоимости повлияет и на стоимость цен на муку, однако энергоресурсы не являются главной составляющей этих расходов. Главной составляющей расходов на производство муки является цена сырья, то есть цена зерна. В Латвии как стране Евросоюза цена зерна стабилизируется и выравнивается с другими странами Балтийского региона, уже сейчас она не зависит от латвийского урожая зерна и капризов климата.

Второй существенный аспект в производстве муки — возможная нагрузка мельниц в соответствии с предусмотренными мощностями. Уменьшение спроса на мучные продукты на местных и экспортных рынках оказывает влияние на загруженность мельниц, что соответственно увеличивает расходы на производство продукции, заставляет мельницы работать эффективнее и эластичнее, перепрофилироваться или закрывать мельницы вообще”, — поясняет административный директор АО *Rigas dzirnavnieks* **Янис Степиньш**.

Такого же мнения придерживается и исполнительный директор Латвийской федерации продовольственных предприятий **Арлита Седмале**, подчеркивая, что увеличение цен на энергоресурсы является лишь одним из факторов, однако его нельзя назвать самым значительным. На производственные расходы муки в большей мере влияют цены на зерно. Электроэнергия является фактором вли-

яния, например, на цену овсяных хлопьев. “Считаю, что влияние электроэнергии на цены различное и зависит от продукта. Но в любом случае, нельзя сказать, что это самый существенный фактор”, — отмечает А. Седмале.

Еще один существенный фактор влияния на колебание цен отмечает руководительница бюро Крестьянского сейма **Рита Силе**: “С увеличением численности мирового населения, обеспечение зерновыми продуктами и их цена будет зависеть от того, как быстро и насколько распространено будет производство генетически модифицированного зерна, которое сможет обеспечить потребности растущего мирового спроса”. Р. Силе также подчеркивает, что на рынке ЕС нет основания думать, что цены на муку увеличатся — они зависят от цен на зерно. А мировые цены на зерно ниже, чем в ЕС, в свою очередь в пределах ЕС реализуются мероприятия для либерализации рынка с целью выравнивания цен.

Рост цены зерна на глобальном рынке является логической реакцией на ограничение возможностей значительных поставщиков. Украина и Россия из-за длительного периода засухи столкнулись с тяжелыми потерями урожая. Организация продовольствия и агрокультуры (Food and Agriculture Organisation), подсчитав последствия жары последних лет, пришла к выводу, что ежегодно в Европе происходит падение объемов продукции в размере 1%. Международный совет зерновых культур (International Grains Council), беря во внимание проведенные расчеты, сделал весьма пессимистичные прогнозы — мировое производство зерна продолжит снижаться. Последние данные свидетельствуют, что в течение года (2006-2007 годы) на каждую 21 метрическую тонну уменьшение составляло 596 тонн.

Иллюстрацией комбинации экстремальных и неблагоприятных погодных обстоятельств, при сравнительно малых площадях посевов зерновых, а также скудных фондов накоплений, является значительное сокращение зерновых продуктов, которое существенно повлияло на уровень цен — в конце прошлого года, по сравнению с ноябрем 2005 года, увеличение составило 15%.

Например, у одного из крупнейших мукомолов Великобритании *ADM Milling* в третьем квартале 2006 года цены повысились на все виды муки до 42,66 евро за тонну. Этот участник рынка первый заявил об изменениях цен, за ним после-

довали многие другие (в том числе такая значительная рыночная фигура в Великобритании, как *RHM*). Профессионалы отрасли прогнозируют, что цены на муку в ближайшее время могут увеличиться даже до 20%.

Латвийские эксперты не согласны с таким прогнозом. “Просто так рост цен на мучную продукцию вряд ли возможен. Однако если будет засуха во всей Европе, то вероятность такого роста велика. Если же такой большой засухи не будет, просто так цены на муку не смогут подняться на столь большую величину. Думаю, что недостатка зерна не будет. Конечно, возможно подорожание, но зерно можно будет достать. Во многих странах уже сейчас переизбыток, возможна интервенция зерна”, — говорит А. Седмале.

Хотя импорт и экспорт муки между Великобританией и другими европейскими странами увеличился больше чем в предыдущие годы, до сих пор его объемы считаются относительно небольшими. И, при сохранении тенденции к росту, в рыночном сегменте производства муки эксперты отмечают потенциал для реализации как импорта, так и экспорта.

СПРОС И РЕАЛИЗАЦИЯ МУКИ И МУЧНЫХ ИЗДЕЛИЙ

Рынок переработки муки в Европе можно охарактеризовать как стабильный — ему не присущ высокий уровень перемен и чувствительности, так как почти 80% от общей стоимости оборота составляет хлеб, являющийся неизменной ценностью в перечне основных продуктов питания. Можно отметить и то, что уже почти десять лет в Германии наблюдается ежегодное увеличение объемов продаж хлеба на 15% в год.

Одной из выраженных тенденций на общем европейском рынке является рост спроса на фастфуд (печенье, булочки — одна штука в упаковке), что также увеличивает разнообразные виды предложения. На данный момент печенье составляет 9%, а булочки 8% от общего объема, к тому же на данный момент характерен сравнительно стремительный рост этого сегмента. В свою очередь в перечне макаронных изделий первенство по употреблению принадлежит тортеллини и равиоли, производство которых постоянно растет.

ВНУТРЕННИЙ РЫНОК БАЛТИИ

Общая вместительность рынка Латвии составляет около 170 тыс. тонн с общей стоимостью порядка 115 млн. ла-

тов. Хлеб в весовом выражении составляет 77% от общего рынка, а печенье, мучные кондитерские изделия и макароны около 8% каждое.

Литовские, латвийские и эстонские предприятия (производители хлебных и кондитерских изделий) в большинстве случаев сотрудничают с поставщиками из своих стран — в Литве с *Malsena* и *Kauno grūdai*, в Латвии — *Dobeles dzirnavnieks* и *Rīgas dzirnavnieks*, а в Эстонии — с *Tartu Veski* и *Stahlhut*.

На данный момент несколько литовских и эстонских предпринимателей сотрудничают или же планируют сотрудничать с финскими и польскими производителями муки. Если сотрудничество с Финляндией обусловлено лучшим качеством муки, то в основе возможного сотрудничества с Польшей — более низкие цены.

Описывая прежнее сотрудничество с латвийскими предпринимателями, литовцы указывают, что у латвийской муки очень хорошее качество, однако сейчас хорошую муку можно купить и в Литве, в свою очередь эстонцы подчеркивают, что ржаная мука латвийского производства не соответствует эстонским требованиям.

Характерно, что крупные производители хлеба сотрудничают с крупными производителями муки, и у них более высокие требования к качеству продукции, а маленькие фирмы муку закупают на небольших мельницах и для них более важна низкая цена, а не качество муки.

Географический принцип и исторически сложившееся сотрудничество являются одинаково важными принципами отношений во всех Балтийских странах, так как в одном случае преимуществом поставщика муки является рас-

стояние до потребителя муки, а в другом — привычка покупать муку у конкретного производителя. Однако в отличие от Латвии и Литвы, в Эстонии покупатели муки многократно упоминают фактор местного предприятия, что свидетельствует о большем доверии к продукции своей страны.

Существенные аспекты качества, которые волнуют потребителей, — зольность, влажность и клейковина, и эту информацию клиенты были бы рады увидеть уже на упаковке. Для клиента важно и то, чтобы качество муки было стабильным и неизменным.

Как и в мировом контексте, латвийские эксперты также указывают на влияние энергоресурсов на увеличение цен на продовольственные продукты. Лектор ЛСУ И. Кантике согласна с утверждением, что цены на муку в ближайшее время могут увеличиться: «Цены на муку в Латвии могут вырасти вплоть до 20%, если у нас не будет альтернативных источников добычи электроэнергии».

Однако, несмотря на предупреждения экспертов об увеличении цен под влиянием удорожания энергоресурсов и последствий засухи, в латвийском контексте необходимо отметить и позитивный аспект. Принимая во внимание крах сахарной индустрии в Латвии, существует возможность того, что крестьяне вместо сахарной свеклы предпочтут выращивать зерновые культуры, в связи с этим увеличатся объемы производства зерна, и, таким образом, увеличения цен может и не быть.

Именно объем произведенного зерна как один из факторов стабилизации цен упоминает Р. Силе, одновременно указывая на другую существенную угрозу: «На латвийском рынке, если и произойдет увеличение цен на муку, то оно

будет зависеть от роста уровня инфляции более, чем от изменения цен на зерно. Ежегодно в стране производится больше зерна, чем необходимо для потребления, и для производства муки традиционно используется только небольшая часть от всего произведенного зерна. Поэтому при росте инфляции, параллельно вырастут цены на все продовольственные продукты, в том числе и цена на муку».

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКСПОРТА

Говоря о реализации экспортной продукции, ясно, что в круг интересов производителей муки Латвии входит не только направление, но и рыночная специфика соответствующих целевых стран. Например, Литва является привычной целевой страной для латвийского экспорта, однако бывший генеральный директор Продовольственной и ветеринарной службы, а теперь министр здравоохранения **Винетс Велдре** поделился своим опытом: «В Литве все-таки тоже есть проблемы — либо черные PR-кампании, либо размещение латвийской продукции на верхних полках магазинов. Также были случаи, когда за день до истечения срока годности продукта брали его анализ, к тому же из упаковки, которая возможно была повреждена, и по одному такому экземпляру делали выводы обо всей партии или даже обо всей продукции страны. На литовском рынке также появляются продукты, упаковка которых практически идентична продукции наших производителей», — подчеркивает В. Велдре в журнале *Kapitāls*.

В свою очередь Россия дважды в год проводит проверки экспортируемой из Латвии продукции. В этом отношении из всех стран ЕС у Латвии самый хороший статус. Около 70% латвийских предпринимателей, которые подали заявки на аттестацию, получили российское разрешение на экспорт.

Если говорить об объемах латвийского экспорта, Центр развития сельскохозяйственного рынка указал, что 2005 год заложил начало новым тенденциям, среди них с интересами мельников связано увеличение экспорта зерна и мучных продуктов в старые страны-участницы ЕС. Интерес производителей к экспорту растет ежегодно, оценивая не только рынки стран Балтии, СНГ и ЕС, но и рассматривая возможности в других уголках мира — в Азии и Америке. В круг интересов попадают как новые рынки, так и новые продукты. •



14-я международная выставка



СКЛАД ТРАНСПОРТ ЛОГИСТИКА



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

2007

2-5 октября

www.stl-expo.ru



Организатор: ЗАО "ЭКСПОЦЕНТР"

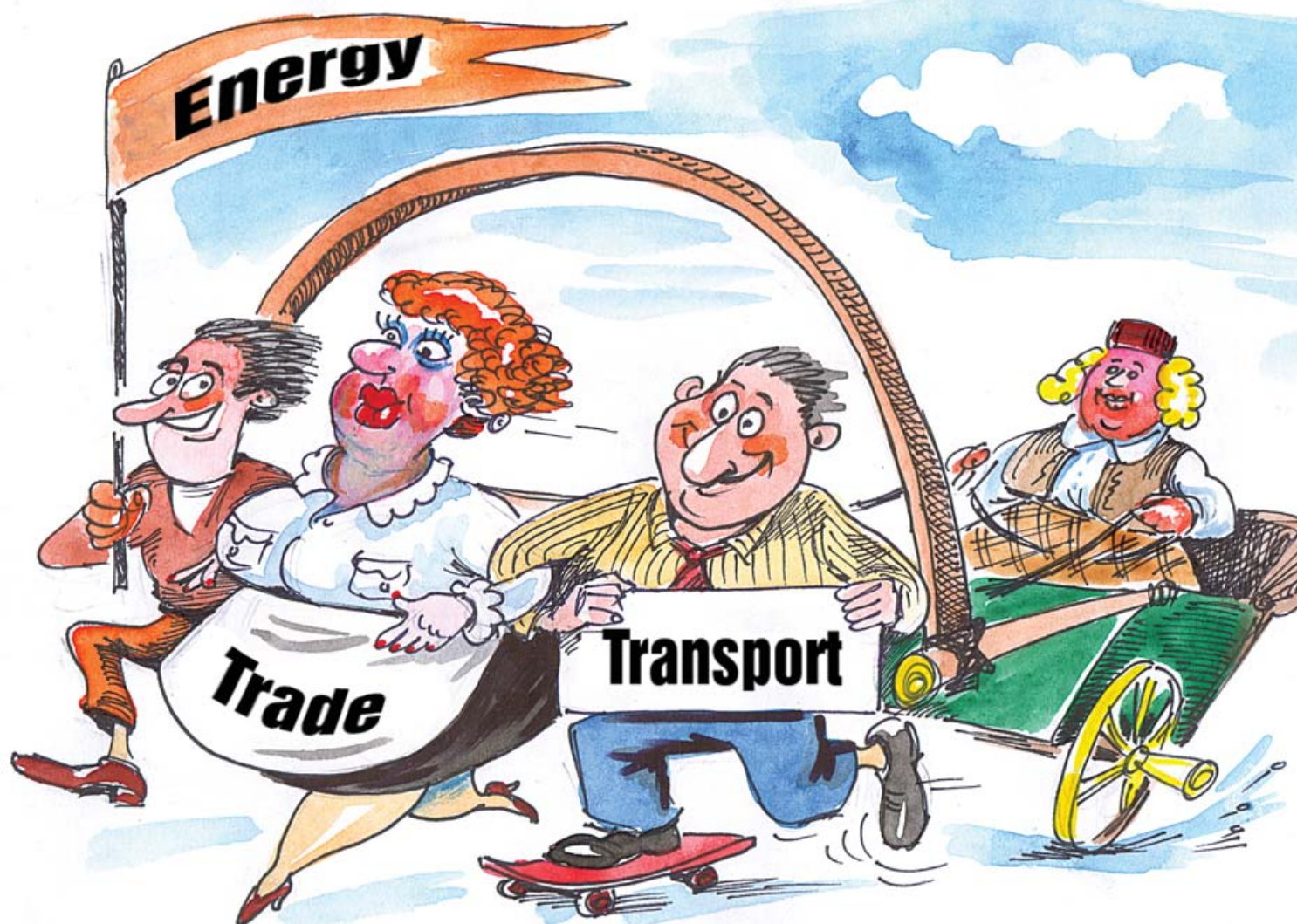


Выставка проводится под патронатом:
Торгово-промышленной палаты РФ
Правительства Москвы

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

ДЛЯ КОНТАКТОВ:

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



ТОП-10 лидеров экономики Балтийских стран

Ольга Павук

В апреле латвийская деловая газета *Dienas bizness (Db)* опубликовала ТОП-300 крупнейших предприятий Балтии, с использованием данных, предоставленных ее партнерами — газетами *Aripaev* (Эстония) и *Verslo zinios* (Литва). БК предлагает своим читателям ТОП-10 лидеров в основных отраслях Балтийских стран, основанный на исследовании *Db*.

Общий оборот 300 крупнейших предприятий Балтийских стран в 2005 году составил 34,1 млрд. евро, увеличившись за год на 21,7%. В список попали компании с оборотом не менее 38 млн. евро.

Оборот балтийских компаний, вошедших в ТОП-300, составил 76,8% ВВП трех стран (годом ранее 73%). Принимая во внимание некоторые различия в методиках подсчета, все же можно констатировать, что 300 крупнейших компаний растут быстрее, чем в целом экономика региона.

РАЗЛИЧИЯ В ПОДХОДАХ

Следует отметить, что основные различия в подходах исследователей связаны с тем, что литовская и эстонская газеты оперировали данными, как консолидированных балансов, так и отдельных предприятий, предоставленными журналистам. В то время как латвийская газета использовала сведения

отдельных юридических лиц, предоставляемые в Регистр предприятий и обработанные компанией *Lursoft*. Разница в подходах к предоставлению информации не позволила показать и прибыль компаний, так как латвийцы дают данные чистой прибыли, а соседи — до уплаты налогов. Еще одно отличие: в ТОП-300 отсутствуют литовские банки и страховые компании, что не позволило показать десятку самых крупных финансовых структур Балтии.

БЕССМЕННЫЙ ЛИДЕР БЬЕТ РЕКОРДЫ

Впервые в ТОП-300 появилась компания, превысившая отметку 3 млрд. евро, — литовский концерн *Mazeikiu nafta*. Эта компания на протяжении мно-

гих лет первенствует в балтийском списке. За 8 лет ее оборот вырос в 5 с лишним раз (впервые ТОП-100 БК сделал еще в 1999 году, см. БК № 12, 1999 год).

Оборот сверх 1 млрд. евро второй год подряд показывает торговая сеть *VP Market*. Два предприятия впервые показали оборот более полумиллиарда евро — литовский концерн *Achemos grupe* и эстонский *Hansapank*.

Большинство участников ТОП-300 представляют предприятия с оборотом от 50 до 100 млн. евро, годом раньше лидировали компании с оборотом до 50 млн. Список закрыла литовская ИТ-компания *Alnos atonių grupe* с оборотом 38,03 млн. евро.

ЛАТВИЙЦЫ РАСТУТ БЫСТРЕЕ И ЭФФЕКТИВНЕЕ

Наибольший прирост за год дали латвийские компании — 30,2%, литовские — 20,4%, эстонские — 17,5%. Литва оказалась лидером и по показателю эффективности — средний оборот одного предприятия составил 154,2 млн. евро (в Латвии — 91,4 млн., в Эстонии — 91,1 млн.).

Показалось интересным сравнить отраслевых лидеров ТОП-100, сделанного БК по итогам 1998 года (см. БК № 12, 1999 год) с сегодняшними данными. И тогда и теперь лидирует торговля. Почетные места занимают энергетика, транспорт и нефтебизнес.

Однако если восемь лет назад в первой сотне не было ни одной компании, работавшей в сфере инфотехнологий, то в только первой сотне ТОП-300 присутствует 4 таких предприятия, а всего в ТОП-300 отмечено 10 ИТ-компаний. Что касается бурно развивающейся строительной отрасли, то как тогда, так и теперь в первой сотне 4 компании, но если раньше две из них были эстонскими и две латвийскими, то сегодня все четыре крупнейшие строительные фирмы действуют в Эстонии. А латвийские строители не попали даже в первую десятку.

Второй год в ТОП-300 присутствует эстонская компания *Transtrade* (7 место), возглавившая десятку балтийских компаний в сфере транспорта и транзита. Это дочернее предприятие *Transgroup Invest* (ранее *World-Wide Invest*), связанное с российской компанией *ТрансГрупп*, которое входит в пятерку крупнейших российских железнодорожных операторов. Председатель совета директоров *ТрансГрупп* Максим Ликсутов и со-

владелец *Transgroup Invest* наряду со своим партнером **Сергеем Глинкой** занимают третье и четвертое места в списке эстонских миллионеров.

С 147 на 145 место поднялась экзотическая для списка лидеров экономики Балтии латвийская ком-

пания *Jet Games Eurasia* — единственная, имеющая отношение к азартному бизнесу (торгует игровыми аппаратами). Есть в ТОП-300 и один представитель издательского бизнеса — литовская компания *Lietuvos rytas* (285 место).

ТОП-300. ОБОРОТ КРУПНЕЙШИХ КОМПАНИЙ, ПО СТРАНАМ, 2005 Г.

	Эстония	Латвия	Литва
Общий оборот, млрд. EUR	9.56	8.17	16.34
Изменения, % к 2004 г.	+17.5	+30.2	+20.4
Средний оборот на одного работника, млн. EUR	91.1	91.4	154.2
Изменения, % к 2004 г.	-10	+12.5	+31.8
Количество компаний	105	89	106

Источник: *Dienas bizness, Aripaev, Verslo zinios.*

ТОП-300. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ КОМПАНИЙ ПО ОБОРОТУ, EUR, 2005 Г.

	Эстония	Латвия	Литва	Всего
Свыше 1 млрд.	0	0	2	2
От 501 до 1000 млн.	1	0	1	2
От 401 до 500 млн.	2	1	1	4
От 301 до 400 млн.	0	2	2	4
От 201 до 300 млн.	3	7	12	22
От 101 до 2000 млн.	19	13	26	58
От 51 до 100 млн.	48	31	36	115
От 38 до 50 млн.	32	35	26	93

Источник: *Dienas bizness, Aripaev, Verslo zinios.*

ТОП-300. КОМПАНИИ С САМЫМ БОЛЬШИМ ОБОРОТОМ НА 1 РАБОТАЮЩЕГО, 2005 Г.*

Компания	Отрасль	Оборот на 1 работника, тыс. EUR	Оборот, млн. EUR	Количество работников
Neste Latvija	Торговля нефтяными продуктами	3159.9	208.6	66
Kauno Tiekimas	Оптовая/розничная торговля	2850.0	185.3	65
Lavesta	Оптовая торговля	2186.8	155.3	71
Neste Eesti	Торговля нефтяными продуктами	2022.0	111.3	55
G.S.G. Metal AS	Торговля металлом	1667.5	98.4	59
Elko grupa	Опт. торг. компьютерной техникой	1353.4	473.7	350
Tolmets	Оптовая торговля металлоломом	1232.2	77.6	63
Tele2	Телекоммуникации	1123.6	132.6	118
TD Baltic UAB	Продажа компьютеров, ИТ	1095.2	100.8	92
Stora Enso Mezs	Торговля лесоматериалами	1078.1	81.9	76

* Отобраны компании, в которых работает свыше 50 работников.

Источник: *Расчеты Dienas bizness по данным ТОП-300.*

ТОП-300. КРУПНЕЙШИЕ ОТРАСЛИ ПО ОБОРОТУ, 2005 Г.

Отрасль	Оборот, млн. EUR	Прирост, % к 2004 г.	Количество компаний
Розничная торговля	3633.2	+20.3	19
Энергетика	2677.4	+28.8	17
Услуги транспорта и транзита	2675.2	+24.6	23
Торговля нефтепродуктами	2640.9	+57.6	22
Пищевая промышленность	1862.4	+26.3	22
Телекоммуникации	1752.9	+10.2	10
Финансовые услуги*	1435.5	+30.8	13
Строительство	1332.6	+42.5	20
Инфотехнологии	1089.2	+39.4	9
Лесная отрасль	961.5	-1.10	13
Металлообработка, машиностроение	847.7	+26.6	9
Оптовая торговля медикаментами и мед.товарами	627.1	+13.7	8
Автомобильная торговля и сервис	668.8	+23.2	9
Торговля стройматериалами	399.7	+9.4	3
Производство стройматериалов	352.6	+22.2	7
Легкая промышленность	205.0	-20.6	4

* В ТОП-300 не представлены банки и страховые компании Литвы.

Источник: *Dienas bizness, Aripaev, Verslo zinios.*

Лидеры по отраслям, представленным в ТОП-300 не менее 10 компаниями

ТОП-10 КОМПАНИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Место	Компания	Оборот, млн. EUR	Страна	Место в ТОП-300
1	VP Market	1269.0	LT	2
2	Palink (IKI's chain)	337.4	LT	10
3	VP Market	330.9	LV	11
4	Norfos mazmena	298.6	LT	13
5	Rimi Latvia	279.5	LV	14
6	Tallinna Kaubamaja	183.9	EE	39
7	Rimi Lietuva	138.2	LT	53
8	CBA Aibe	134.3	LT	57
9	Prisma Peremarket	76.0	EE	138
10	Stockmann	71.2	LV	148

ТОП-10 ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

1	Eesti Energia	452.9	EE	6
2	Latvenergo	353.3	LV	9
3	Lietuvos energija	269.4	LT	16
4	Rytu skirstomieji tinklai	247.8	LT	23
5	VST	244.0	LT	25
6	Latvijas Gaze	189.8	LV	36
7	Lietuvos dujos	176.0	LT	42
8	Ignalinos atominė elektrinė	166.0	LT	45
9	Vilniaus energija	107.0	LT	87
10	Rigas siltums	84.0	LV	114

ТОП-10 ТРАНСПОРТНЫХ КОМПАНИЙ И ТРАНЗИТНЫХ УСЛУГ

1	Transtrade	419.9	EE	7
2	Lietuvos gelezinkeliai	318.6	LT	12
3	Tallinnk Grupp	259.7	EE	20
4	Latvijas dzelzceļš	245.1	LV	24
5	MT Transiit	153.0	EE	50
6	Air Baltic Corporation	120.4	LV	67
7	Eeste Raudtee	112.3	EE	74
8	Alpa Centurms	92.7	LV	101
9	Rigas satiksme	90.8	LV	102
10	Ventspils ekspedīcija logistika KS	83.5	LV	117

ТОП-10 КОМПАНИЙ ПО ТОРГОВЛЕ НЕФТЕПРОДУКТАМИ

1	LUKoil Baltija	416.0	LT	8
2	Mazeikiu Nafta Trading House	259.4	EE	21
3	Mazeiku Nafta Trading House	221.1	LV	28
4	Neste Latvija	208.6	LV	31
5	Latvija Statoil	207.5	LV	32
6	Lietuva Statoil	187.2	LT	37
7	Eesti Statoil	135.2	EE	55
8	LUKoil Baltija R	123.1	LV	65
9	Neste Eesti	11.3	EE	77
10	Kurzemes degviela	80.9	LV	124

ТОП-10 КОМПАНИЙ, ПРОИЗВОДЯЩИХ ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ

1	Plunges kooperatine prekyba	200.1	LT	34
2	Rokiskio suris	137.0	LT	54
3	Pieno zvaigzdes	129.3	LT	62
4	Latvijas balzams	111.7	LV	76
5	Zemaitijas pienas	107.0	LT	88
6	Svyturys-Utenos alus	102.4	LT	89
7	Rakvere Lihakombinaat	94.7	EE	97
8	Biovela	77.0	LT	137
9	Kraft Foods Lietuva	74.0	LT	140
10	Rigas piena kombinats	62.4	LV	164

ТОП-10 ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

Место	Компания	Оборот, млн. EUR	Страна	Место в ТОП-300
1	Omnitel	248.1	LT	22
2	Latvijas Mobilais Telefons	239.7	LV	27
3	TEO LT	212.4	LT	30
4	EMT	196.8	EE	35
5	Lattelecom	182.9	LV	40
6	Elion Ettevõtte	165.4	EE	46
7	Bite Lietuva	151.5	LT	51
8	Tele2	132.6	LV	59
9	Tele2 Eesti	90.3	EE	104
10	Elisa Mobiilsideteenused	89.0	EE	105

ТОП-10 СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ

1	Merko Ehitus	206.7	EE	33
2	Skanska EMV	118.6	EE	69
3	Eesti Ehitus	107.0	EE	85
4	YIT Ehitus	94.4	EE	98
5	YIT Kausta	81.5	LT	122
6	Ranga IV	65.7	LT	157
7	Kauno dujotiekio statyba	58.4	LT	179
8	Panevezio statybos trestas	55.5	LT	189
9	Koger&Partnerid	51.1	EE	202
10	Teede REV-2	50.3	EE	207

ТОП-10 КОМПАНИЙ ЛЕСНОЙ ОТРАСЛИ И СВЯЗАННЫХ С НЕЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

1	Latvijas Finieris	145.4	LV	52
2	Nelss	109.4	LV	79
3	Latvijas Valsts Meži	97.9	LV	95
4	Stora Enso Timber	88.3	EE	107
5	Stora Enso Mezs	81.4	LV	120
6	Vakaru medienos grupe	73.2	LT	142
7	RMK	70.8	EE	150
8	Metsaliitto Latvia	61.6	LV	167
9	Metsaliitto Eesti	50.3	EE	206
10	Pata AB	48.6	LV	217

ТОП-10 КОМП. ПО МЕТАЛЛООБРАБОТКЕ И МАШИНОСТРОЕНИЮ

1	Liepajas metalurģs	219.5	LV	29
2	BLRT Grupp	179.7	EE	41
3	Kuusakoski	75.3	EE	139
4	Eesti Talleks	60.5	EE	169
5	Vakaru laivu gamykla	59.9	LT	171
6	Kuusakoski	55.6	LT	188
7	Krasainie lejumi	53.3	LV	194
8	Baltik vairas	49.8	LT	209
9	Galvex Estonia	48.2	EE	220
10	Rigas kugu buvetava	38.6	LV	293

ТОП-10 ИТ-КОМПАНИЙ

1	Elion Ettevõtte	165.4	EE	46
2	GNT Lietuva	107.0	LT	86
3	TD Baltic	100.8	LT	92
4	TD Baltic	94.0	EE	99
5	GNT Latvia	84.5	LV	113
6	Acme grupe	79.9	LT	129
7	Sonex Group	79.0	LT	131
8	Acme kompiuteriu komponentai	64.9	LT	160
9	GNT Eesti	47.2	EE	232
10	Alnos amoniju grupe	38.03	LT	300



ГОСУДАРСТВЕННОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ЛАТВИЯС ДЗЕЛЗЦЕЛЬШ
ЛАТВИЙСКАЯ ЖЕЛЕЗНАЯ ДОРОГА



**Латвийская
железная дорога -
самый надёжный 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

Как предприятия меняют владельцев?

Александр Федотов,
Латвия

Рейдерства в классическом понимании в Латвии нет, в ходу иные методы по смене собственности.

В последнее время многие латвийские производства, дающие стабильную прибыль своим владельцам, поменяли собственников. Причем считается, что рейдерство, а именно так называется недружественный захват и поглощение предприятий, в Латвии отсутствует. Суды подобные дела не рассматривают. Исключение, может быть, составляет разве что дело вентспилсского мэра **Айварса Лембергса**. Но в отношении него формально ведется следствие по совершенно иному поводу.

ПОСЛЕДНИЕ ПРИМЕРЫ

В декабре прошлого года предприятие по переработки молока АО *Rigas piensaimnieks*, которое раньше принадлежало нескольким частным лицам, сменило владельца. Им стала компания *RPS Group*. Она принадлежит швейцарскому банку *Awsbacher*, собственником которого, в свою очередь, является банк из Великобритании *UK Investment Bank*. Стоимость сделки не разглашается. В качестве причины называется необходимость привлечения значительных инвестиций для завоевания новых рынков за рубежом. Однако предприятие работало с прибылью, которая в 2005 году составила 2,4 млн. латов. Прежние собственники, в том числе и бывший председатель правления АО *Rigas piensaimnieks* **Арвидс Ушча** отказался сообщить и сумму сделки, и истинные причины продажи стабильно работающего предприятия.

Впрочем, молочники повторили путь, по которому еще в 2004 году была продана компания по переработке овощей и фруктов *Spilva*, некогда чисто семейное предприятие. Его приобрела норвежская фирма *Orkla Group*. Как рассказала прежняя владелица **Лолита Бемхена**, руководству компании было очень трудно инвестировать средства в производство и окупать их, оставаясь в рамках латвийского рынка. А для выхода на международный уровень требуются миллионные инвестиции, которые можно получить, только найдя стратегического инвестора.



У КОГО ЕСТЬ СВОБОДНЫЕ СРЕДСТВА

“Продажа собственности иностранцам — вполне закономерное явление, — считает экономист Института экономики Академии наук ЛР **Кришис Карнитис**, — ведь в последнее время наблюдается заметная активизация частных инвестиционных фондов в странах Центральной и Восточной Европы. У них есть свободные деньги, которые они бы хотели выгодно инвестировать. А пищевая, лесоперерабатывающая отрасли, страховой бизнес — долгосрочные и прибыльные сферы для инвестиций. Конечно, куда большую прибыль можно получить, к примеру, в недвижимости. Однако здесь возможны значительные риски, а инвестиционные и пенсионные фонды, основу которых составляют частные вклады западноевропейцев, рисковать не хотят. С другой стороны, и латвийские владельцы предприятий тоже поставлены перед перспективой выбора. Производственным предприятиям сложно конкурировать без крупных инвестиций, поэтому им легче продать свой бизнес в тот момент, когда за него дают неплохие деньги. Но, как правило, покупателями являются иностранные фонды и банки. Аналогичные латвийские структуры пока не в состоянии здесь конкурировать.”

Фонды активно привлекают средства для осуществления своей инвестиционной деятельности. Например, несколько месяцев назад компания *Firebird Management* привлекла 150 млн. евро в свой фонд *Amber Trust II*, который специализируется на инвестициях в странах Балтии, чтобы

тот приобрел 48,99% акций страхового общества *Baltijas Apdrošināšanas Nams*.

НА МЕЛОЧИ НЕ РАЗМЕНИВАЮТСЯ

Впрочем, представитель латвийского подразделения консалтинговой компании *Deloitte & Touche* **Янис Зелменис** считает, что в Латвии совсем немного компаний, которые способны привлечь внимание частных инвестиционных фондов. Чтобы это сделать, фирма должна быть прежде всего сравнительно крупной, а также присутствовать на рынках соседних Эстонии и Литвы. Считается, что она имеет большой потенциал по наращиванию оборота и прибыли, а поэтому более привлекательна для капиталовложений. Сейчас интерес частных инвестиционных фондов к латвийскому рынку гораздо выше, чем 3-4 года назад. А это означает, что владельцы немногих оставшихся независимыми предприятий тоже станут получать предложения о продаже. К примеру, предприятие *Pure Food*, занимающееся переработкой фруктов, неоднократно предлагали купить. Однако его владельцы пока не намерены расставаться со своим бизнесом.

ТАКТИКА ВЫТЕСНЕНИЯ

Как правило, инвестиционные фонды предпочитают сразу же приобретать контрольный пакет предприятия. Если этого не происходит, начинается тактика вытеснения прежних собственников. Эту кампанию осуществляет команда наемных менеджеров, присылаемых фондом. Именно так произошло с мясоперерабатывающим предприятием *ООО Trials*. Вплоть до 2005 года един-

ственным владельцем компании был ее основатель **Людвиг Трибоцкий**. Но после вступления Латвии в ЕС для переоборудования предприятия в соответствии с евродирективами требовались многомиллионные инвестиции. Поэтому предприниматель был вынужден продать 37,05% акций компании шведскому инвестиционному фонду *Askembla Growth Fund Kommanditbolag*. Они согласились вложить в развитие *Trials* 2 млн. евро. Однако предпринимателя вынудили уступить определенную часть акций. Таким образом, инвестиционный фонд стал владельцем сначала 49,9%, а потом уже всех 90% акций.

Началась реконструкция. Были закрыты нерентабельные производства — скотобойня в Валмиере и база логистики в Даугавпилсе. Весь административный аппарат был переведен из Огре в Валмиеру. Тогда же на заседании акционеров с поста члена правления предприятия был освобожден Л. Трибоцкий. Причина — стиль его работы не устраивал инвесторов.

Оно и понятно, тактика рейдерства на Западе отработана до мелочей. Это в России захватчики зачастую действуют откровенно криминальными методами. У нас же ситуация другая. Куда выгоднее просто купить бизнес у его прежних владельцев, чем организовывать сложные действия по захвату.

ДЕЛО VENTSPILS NAFTA

Комментировать ситуацию, связанную со следствием, которое ведет Генеральная прокуратура по отношению к представителям “вентспилской группировки” во главе с А. Лембергсом, никто не согласился. “Это политика, а не экономика”, — сказал К. Карнитис. Однако председатель совета холдинговой компании *Ventspils nafta* **Мартинс Вайвадс**, который был публично за-

держан сотрудниками Бюро по предотвращению и борьбе с коррупцией в одном из рижских ресторанов и доставлен на допрос в прокуратуру, считает, что он стал жертвой целенаправленного сведения счетов с определенными предпринимателями транзитного бизнеса. Но кто конкретно за этим стоит, г-н М. Вайвадс так и не сообщил. Также молчит и находящийся под арестом вентспилский мэр А. Лембергс.

По сообщению агентства *LETA*, со ссылкой на газету *Diena*, руководство АО *Latvijas Naftas Transīts (LNT)*, контроль в котором нынешней весной перешел к так называемым оппонентам мэра Вентспилса А. Лембергса, обратилось в прокуратуру с заявлением, оспаривая законность тайно проведенной в прошлом году сделки по продаже 7% акций *Ventspils nafta* и указывая на возможную подделку документов.

Согласно имеющейся в распоряжении газеты *Diena* информации, следователям будут предоставлены документы и факты, указывающие на то, что продажа 6,9% акций *Ventspils nafta* в марте прошлого года, информация о которой была обнародована только в конце апреля, была осуществлена фиктивно, так как сделка была оформлена задним числом, при этом, как предполагается, подделывались документы. Заявление с просьбой начать проверку против бывших должностных лиц *LNT*, в том числе против председателя совета **Улдиса Пумпурса**, подано в прокуратуру.

В поле зрения прокуратуры оказалась также вторая прошлогодняя сделка с акциями *Ventspils nafta*, в результате которой при посредничестве эстонской фирмы *GILD* сменился владелец 4% капитала *Ventspils nafta*, проданных почти за 15 млн. долларов зарегистрированной на Виргинских островах офшорной компании *Nibre*.

В конце апреля расследование по этому делу начала также прокуратура Эстонии, и в мае *LNT* обратилось в суд округа Харью с просьбой признать продажу акций недействительной. Суд принял дело к рассмотрению.

В результате этих сделок, двум офшорным фирмам были проданы в общей сложности 11% акций *Ventspils nafta*, что существенно изменило структуру акционеров предприятия. Однако из-за сокрытия информации о сделках только нынешней весной стало известно, что перешедшее под контроль оппонентов А. Лембергса *LNT* лишилось статуса крупнейшего акционера *Ventspils nafta* (49,9%) и контроля в концерне.

Задержанный по делу о злоупотреблениях вентспилских чиновников председатель правления *LNT* М. Вайвадс еще в начале этого года заявлял в прессе, что акции *Ventspils nafta* предприятие не продавало. Глава совета У. Пумпурс незадолго до того, как стало известно, что акции все-таки проданы, также уверял *Diena*, что никакие сделки с акциями *Ventspils nafta*, принадлежащими *LNT*, не проводились.

Существенным обстоятельством является также и то, что еще 25 октября прошлого года на внеочередном собрании акционеров *LNT* голосовало всеми 49,9% акций *Ventspils nafta*. В то же время руководству *LNT* не удалось обнаружить, на счете какого предприятия лежат 25 млн. долларов, полученных от продажи 7% акций *Ventspils nafta*. У. Пумпурс утверждал, что обе сделки проведены на законных основаниях, но не мог ответить на вопрос, почему информация о них скрывалась.

Крупнейшим акционером *Ventspils nafta* на данный момент является компания *Euromin*, дочерняя фирма зарегистрированного на Кипре нефтегазового концерна *Virol*, которой принадлежит почти 49% капитала *Ventspils nafta*. •

“Приличное” рейдерство

Сигитас Пашилайтис,
Литва

Если сказать, что полосы литовских изданий в последние годы не пестрили сообщениями о захвате чужого бизнеса при помощи так называемого рейдерства, то это будет явным преувеличением. Поскольку, во-первых, если что-то подобное и случалось, то такие события никак не укладывались в схему хорошо отработанной и не раз опробованной системы. Предприимчивость отдельных бизнесменов на грани закона или даже за его гранью — так это можно было бы назвать.

Само количество подобных случаев — явно недостаточно для серьезной статистики и выводов о наличии рейдерства в Литве как явления.

Впрочем, одно предположение такая ситуация очевидно все же позволяет сделать: операции по перенятию чужого бизнеса, не одиночные, а как довольно заметное

явление, уже ушли в прошлое, когда велся активный раздел и передел рынка. Нынешнее же состояние предполагает другие схемы — более цивилизованные. Например, покупка контрольного пакета конкурирующего предприятия.

Но утверждать, что сегодня дела в Литве ведутся в белых перчатках и исключительно в смокингах, то же было бы неосторожным преувеличением.

Случаются все-таки в самом большом из Балтийских государств события, на которые падает тень пиратского флага.

КАК САЙТ DELFIS УМЕР, НЕ РОДИВШИСЬ

Самым свежим примером из подобного ряда можно было бы назвать скандальную историю появления на свет и преждевременной кончины сайта delfis.lt

Пользователи интернета, особенно в странах Балтии, знают сайт с очень похожим названием и, вероятно, подумали, что www.delfis.lt — это просто литовский вариант латвийского и эстонского Delfi. Но это не так.

Сайт с поразительно похожим названием был создан медиа-группой *Respublikos leidiniai*, учрежденной издателями и хозяевами одной из ведущих газет страны — *Республика*. Вспыхнувшее было недовольство хозяев Delfi, выразившееся, среди прочего, и в апеллировании к патентным госучреждениям, вскоре сошло практически на нет, поскольку конкурент не выказывал стремления начать вскоре действовать.

Так продолжалось довольно долго. Пока газета *Республика* не сообщила, что продала сайт delfis.lt бывшему соотечественнику, а ныне гражданину Германии **Антону Туниле**, который собирается из него сделать самый скандальный (а, значит, и самый популярный?) интернет-ресурс Литвы. Новый хозяин при помощи *Республики* проинформировал Литву, когда именно будет взорвана “бомба” нового сайта. И с тех пор каждодневно в литовских СМИ обязательно появлялись публикации, касающиеся самого “делфиса” или его противостояния с Delfi.

В итоге, на приуроченной к часу икс пресс-конференции, устроенной старыми и новыми хозяевами delfis.lt, яблоку негде было упасть. Но тут явились представители Delfi и положили перед конкурентами решение суда, заставляющее использовать адрес www.delfis.lt. На что господин А. Тунила вытащил из рукава давно припасенный козырный туз: объявил, что все это — чистой воды пиар, а на самом деле у нового сайта будет совершенно другой адрес. О чем тут же сообщили практически все литовские СМИ.

Впрочем, есть в этой истории с элементами неудавшегося, или сымитированного, рейдерства, один момент, заставляющий взглянуть на нее под несколько другим углом.

Пока шли разборки, *Республика* обнародовала такой факт. Оказывается, семь лет назад уже сам сайт delfi.lt использовал довольно сомнительную схе-

му, буквально за одну ночь уведя у сайта www.online.lt всех его посетителей. Дело в том, что предприятие *Litnet* при помощи своей службы domreg.lt, ответственной за регистрацию имен в литовском интернете, перенаправляло пользователей, набравших старый адрес, на свежесоздавшийся сайт, который обзавелся изрядным количеством посетителей практически автоматом.

Так, по крайней мере, звучит эта история в изложении *Республики*. Насколько она соответствует истине, уже сложно узнать. Поскольку после того, как бывший хозяин www.online.lt **Владас Палубинкас** подал в суд на захватчиков, в Литву прибыл тогдашний владелец *Microlink* и подчиняющихся ему упомянутых литовских предприятий, связанных с Delfi, **Аллан Мартинсон** и сумел уладить эту малоприятную ситуацию. В том числе и с помощью денежной компенсации. Со своей стороны В. Палубинкас пообещал не предавать огласке подробности этой истории. Что, кстати, он и сделал, когда Delfi и Delfis стали выяснять отношения.

НА СТРАЖЕ ЗАКОНА И... СОБСТВЕННОГО КАРМАНА

Не так давно в Литве случился так называемый скандал безопасности, когда некоторые политические партии усомнились в профпригодности отдельных работников Департамента государственной безопасности (ДГБ) и его руководителя **Аридаса Поцюса** в частности. И вот в ходе слушаний в Сейме глава ДГБ сообщил парламентариям такую сенсационную новость: оказывается, во время прошлогодних переговоров о продаже акций нефтеперерабатывающего комплекса *Mazeikiu nafta* кое-кто из службы безопасности Литвы “сливал” секретную информацию “одному зарубежному государству”. По 100 тыс. долларов за “слив”.

Члены Сейма и бизнесмены страны взглянули на этот факт чуть шире одной конкретной утечки: если в ДГБ работают падкие на легкие деньги специалисты, то где гарантия, что услугами именно таких работников не пользовались в ходе различных приватизационных конкурсов нечестные конкуренты? Тем более что было несколько конкурсов, на результаты которых самым кардинальным образом повлияли секретные справки ДГБ, где говорилось о ненадежности той или иной компании. Так было, на-

пример, с *Latvijas balzams*, претендовавшим несколько лет назад на *Stumbras* — крупнейшего в Литве производителя крепких спиртных напитков.

Впрочем, эта история так и не получила ожидавшейся скорой развязки: А. Поцюс почему-то не спешил вылакивать за ушко да на солнышко нечестных подчиненных. Прошло около двух месяцев, но фамилии “кротов” все еще не названы. А бизнесмены так и не получили ответ, застрахованы ли они в будущем, что кто-то не попытается написать о какой-нибудь компании негативную секретную справку только потому, что его об этом “хорошо попросят”.

ГОРИМ, НО ПО МЕЛОЧИ

После того, как столицу Литвы охватил строительный бум, по странному стечению обстоятельств в наиболее перспективных с точки зрения будущего строительства районах стали часто вспыхивать пожары. Горели небольшие деревянные дома, к хозяевам которых, опять же по странному стечению обстоятельств, накануне приходили потенциальные покупатели.

Подобных случаев действительно было очень много, а вот за руку поджигателей удалось поймать только однажды. Но кто заказал поджог, так и осталось невыясненным.

Можно было бы попытаться продолжить этот небольшой список, но в любом случае напрашивается вывод, что рейдерство как явление в Литве отсутствует.

А что думают на сей счет в прокуратуре Литвы, где по долгу службы должны ориентироваться не на впечатления, а на сухие факты и статистику?

“Я разделяю мнение, что в Литве рейдерство как явление не только не укоренилось в свое время, но и вряд ли появится, поскольку нет каких бы то ни было предпосылок для этого, — считает прокурор Генеральной прокуратуры Литвы **Эрикас Вайтекунас**. — Прежде всего необходим достаточно высокий уровень коррупции в стране. Она у нас, конечно же, есть, но ей, к счастью, далеко до того, чтобы такое спускалось на тормозах, и создавалась тем самым почва для новых случаев рейдерства”.

По его словам, в Литве утвердились демократические правила бизнеса. Поэтому маловероятно, чтобы то же рейдерство в этом Балтийском государстве могло появиться в будущем. •

Рейдеры по-эстонски

Дмитрий Куликов,
Эстония

В Эстонии не встретишь вламывающихся в офисы любого цвета “беретов”. Здесь просто переписывают устав или перекупают акции у мелких акционеров, не взирая на преимущественное право других собственников.

Тема рейдерства довольно молода в Эстонии, и у нас не встретишь захвата зданий, опечатывания документов и отъема жестких дисков с бухгалтерией. Переписывание устава под себя, введение своего человека в совет правления и скупка контрольного пакета акций сравнительно сомнительными методами, которые ущемляют права остальных акционеров, — вот признаки эстонского рейдерства.

В полиции особо на тему рейдерства говорить не хотят, потому что Эстония слишком мала и демократична, чтобы вести бизнес такими методами. То же говорят и в парламенте страны. “В Эстонии культура ведения бизнеса слишком высокая, чтобы заниматься нечестным отъемом фирм”, — сообщил один из депутатов Рийгикогу, пожелавший остаться неизвестным для читателей *БК*. Тем не менее некоторые истории, которые с натяжкой можно назвать рейдерством, имеются.

А НАЧИНАЛОСЬ ВСЕ С ПОДАРКОВ

Начнем со случая, в течение нескольких лет муссирующегося эстонской прессой и связанного с крупным и привлекательным объектом недвижимости в таллиннском районе Пирита (рыночная стоимость по оценкам экспертов сегодня равна 500 млн. эстонских крон, или около 30 млн. евро). В нем принимают участие: крупный медиамагнат **Ханс Х. Луйк**, предприниматель в области недвижимости **Прийт Кайари**, миноритарный акционер **Александр Гуде** и множество второстепенных “актеров”, являющихся мелкими акционерами предприятия *Laferme*. АО *Laferme* родилось на базе Института научных исследований электротехники, основанного еще в советские времена, а количество акционеров до 2004 года, когда началась эта история, равнялось количеству сотрудников предприятия (немногим более 200). Предприятие с наступлением независимости стало заниматься недвижимостью, сдавая свои помещения в аренду.

В декабре 2004 года крупный эстонский предприниматель П. Кайари по-

лучает в качестве подарка около 90 акций и таким образом попадает в круг акционеров, где действует правило преимущественной скупки акций акционерами предприятия. То есть, при приобретении акций нынешний акционер имеет преимущество перед человеком извне.

Руководство предприятия в ответ на активные действия предпринимателя начинает поиск крупного инвестора, который мог бы выкупить контрольный пакет полностью, не дав П. Кайари получить контроль над предприятием. Миноритарные акционеры, то бишь сотрудники предприятия, об этом пока ничего не знают.

ПО НИЗКОЙ ЦЕНЕ

Через год, в декабре 2005-го, рождественские подарки (по одной акции) получают медиамагнат Х. Х. Луйк и его доверенное лицо **Индрек Мельтсас** от владельца 5300 акций **Риты Урбанович**. (Позднее, в суде Р. Урбанович признается, что подарок обошелся Х. Х. Луйку в 2500 крон каждый). В тот же день Х. Х. Луйк делает письменное предложение акционерам выкупить их акции по 350 крон, то есть он оценивает полный пакет акций предприятия в 250 млн. крон. Кстати, месяц спустя эксперты составили оценочный акт, согласно которому активы предприятия равны 350 млн. эстонских крон. Но пока акционеры об этом не знают. Руководство фирмы рекомендует своим сотрудникам продать акции Х. Х. Луйку. За две недели влиятельный предприниматель становится обладателем 157 тыс. акций, что составляет примерно 42% собственности предприятия.

ПОДАРОК ИЛИ ПОКУПКА?

Одновременно с этим другая сторона, акционер предприятия А. Гуде, который поддерживает Кайари, вопрошает, а почему, когда Х. Х. Луйк предлагал Урбанович выкупить ее акции, то не спросил его как акционера, имеющего преимущественное право. Дело направляется в суд, а акции других акционеров

арестованы. Акционеры, продавшие свои акции, возмущены тем, что деньги за их продажу не поступают на счета. Руководство предприятия, которого поддерживали 87 человек, вступилось за пострадавших и потребовало с А. Гуде компенсации за задержку выплат. Суд первой инстанции встал на сторону медиамагната, однако его решение оспаривается сейчас в окружном суде, поскольку судьи не учли, что первая акция, владельцем которой стал Х. Х. Луйк была куплена, а не получена в качестве подарка.

История продолжается. По утверждениям анонимных источников, рассказавших газете *Postimees* о причастности к данному делу российских криминальных кругов, представители которых недавно посетили страну, поскольку, видя, что дело принимает дурной оборот, решили сами поговорить с медиамагнатом. Встретиться им не удалось, поскольку Х. Х. Луйк вылетел в тот день из страны. Сегодня у Х. Х. Луйка фактический контроль за предприятием, несколько судебных разбирательств и одно криминальное расследование, связанное с этим запутанным делом.

ПЕРЕПИСЫВАЯ УСТАВ

Другая история, которая случилась в Таллинне, является довольно распространенной схемой мошенничества. Некий человек, подделав протокол собрания собственников фирмы и “став” одним из членов правления, заверил свою подпись как члена правления у нотариуса, а потом отнес документ в Коммерческий регистр. Ведомство, которое не обязано проверять достоверность данных, заверенных нотариусом, автоматически акцептировало нового члена правления фирмы.

“Такие схемы нередки”, — считает член правовой комиссии парламента **Янус Рахумяги**, который прокомментировал данный случай газете *Деловые ведомости*. Основной целью подобных схем служит желание получить имущество фирмы в виде недвижимости. По его словам, проверку документов в регистре следует ужесточить, чтобы в случае осуществления подобной схемы, преступнику было бы сложно продать чужое имущество или переписать его на другое лицо.

Самый успешный год

Алгимантас Недзвецкас, Мартинас Висоцкас, Виктория Чернаускайте, Prime Investment, Литва

Балтийские компании ИТ-услуг продолжают извлекать выгоду из роста экономик Балтийских стран. Общее увеличение ежегодного дохода от ИТ-услуг компаний (кроме *Lattelecom Group*), вошедших в ТОП-20, впервые превысило 30%, что сделало 2006 год самым успешным в ИТ-индустрии Балтии. Таким образом, темп роста дохода от ИТ-услуг последовательно увеличивался в течение трех лет. Очень высокий спрос на ИТ-услуги сохраняется и в 2007 году.

Как и в 2005-м, в 2006 году доход от ИТ-услуг рос быстрее, чем общий доход от ИТ-продаж. В 2006 году доля дохода от ИТ-услуг составляла 49% от общего дохода, увеличившись по сравнению с 2005 годом почти на 10%. Этот факт подтверждает тенденцию, выявленную в предыдущих обзорах, — сектор ИТ все больше ориентируется на ИТ-услуги.

ОБЩИЕ ДЛЯ ВСЕХ ДВИГАТЕЛИ РОСТА

Во всех трех Балтийских странах наблюдались общие для всех двигатели роста рынка. ИТ-компании росли главным образом за счет больших правительственных проектов, финансируемых из шенгенского фонда и фондов ЕС. В то же самое время на спрос частного сектора положительно повлияли стабилизирующаяся экономика,

приток капитала ЕС и ускоренное внедрение современных ИТ-технологий предприятиями в качестве ключевого элемента управления их бизнес-инфраструктуры.

Нехватка рабочей силы оказала двоякое влияние на динамику роста ИТ-индустрии. С одной стороны, предприятия-заказчики ИТ-услуг должны повышать уровень эксплуатационной эффективности, чтобы поддерживать свой рост в среде с ограниченными ресурсами. Это приводит к повышенному спросу на ИТ-решения. С другой стороны, недостаточные людские ресурсы, это особенно касается персонала, имеющего опыт в решении сложных задач, стали одним из самых больших, если не самым большим, ограничивающим фактором на пути к еще более быстрому росту ИТ-компаний.

ГЛАВНЫЙ ПОСТАВЩИК ИТ-УСЛУГ

Компания *Exigen Services* сохранила 1 место в рейтинге ТОП-20. Ее ближайший конкурент *Sonex Group* не предоставила данные за 2006 год (в 2005 году доходы *Sonex* от ИТ-услуг составляли 15,6 млн. евро).

Alna показала существенный рост, добавив почти 4 млн. евро к своим доходам от ИТ-услуг, что позволило ей занять 2 место в рейтинге.

Informacines Technologijos Group (общий доход в 2006 году — 13 млн. евро) и *IT Alise/TietoEnator*, которые вероятнее всего попали бы в ТОП-20, не предоставили данные для обзора. В обзор также не вошли данные балтийских отделений международных продавцов и поставщиков услуг, таких как *Siemens*, *IBM* и *Skype*.

САМЫЙ ВЫСОКИЙ РОСТ У НОВИЧКОВ

Самый высокий рост в ТОП-20 — почти 430% — показала новая компания *ABC Software*, латвийский поставщик ИТ-решений, специализирующийся в разработке специальных систем для различных правоохранительных учреждений и органов безопасности. Такие высокие цифры роста частично стали результатом дохо-

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

	Доход ИТ-услуг		Рост дохода ИТ-услуг	% услуг в общем доходе	Общий доход		Рост общего дохода
	2006 г.	2005 г.	06/05	2006 г.	2006 г.	2005 г.	06/05
1. Exigen Services (Литва)	21057	20011	5.2%	100.0%	21057	20011	5.2%
2. Alna Group (Литва)	14288	10345	38.0%	56.0%	25459	20365	25.0%
3. Microlink Eesti (Эстония)	9616	7600	26.5%	53.7%	17901	12560	42.5%
4. Lattelecom Group (Латвия)	8370	-	-	31.0%	27035	-	-
5. Webmedia Group (Эстония)	7052	3712	90.0%	93.5%	7539	4032	87.0%
6. Elsis Group (Литва)	6853	5236	30.9%	30.2%	22720	17450	30.2%
7. Baltic Data Center (Литва)	6154	4021	53.0%	100.0%	6154	4021	53.0%
8. Blue Bridge (Литва)	5600	3500	60.0%	21.4%	26200	23700	10.5%
9. Tilde (Латвия)	4521	2633	71.7%	100.0%	4521	2633	71.7%
10. FMS (Латвия)	4364	1275	242.3%	99.3%	4395	1279	243.6%
11. Helmes (Эстония)	4122	3727	10.6%	46.3%	8902	6601	34.9%
12. Microlink Lietuva (Литва)	3959	4020	-1.5%	74.3%	5329	4631	15.1%
13. Regio (Эстония)	3523	2852	23.5%	100.0%	3523	2852	23.5%
14. Columbus IT (Литва)	3622	3325	8.9%	56.5%	6407	6313	1.5%
15. Sintagma Group (Литва)	3200	2882	11.0%	35.8%	8951	7436	20.4%
16. Baltic Amadeus (Литва)	2967	1560	90.2%	26.0%	11410	7179	58.9%
17. Santa Monica Networks group (Эстония)	2843	1559	82.3%	15.7%	18086	10188	77.5%
18. HNIT- Baltic GeoInfoServisas (Литва)	2597	1630	59.3%	45.3%	5734	3785	51.5%
19. New Vision Baltija Group (Литва)	2259	2143	5.4%	25.8%	8747	10832	-19.3%
20. ABC Software (Латвия)	2120	400	429.7%	100.0%	2120	400	429.7%
Среднее*	-	-	34.3%	49.2%	-	-	29.4%

* Исключая результаты *Lattelecom Technology*, так как сопоставимые данные 2005 года не доступны из-за изменений в структуре компании.

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

Источник: Prime Investment.

дов, полученных от нескольких больших проектов, которые начались в 2005-м, но были зарегистрированы в 2006 году.

Другой новичок ТОП-20, *FMS*, бывший филиал *Lattelecom Technology*, специализирующийся в ERP, финансовом управлении и решениях для бухгалтерии, прыгнул на 10 место, достигнув дохода от ИТ-услуг в размере 4,36 млн. евро — рост 242%. Компания, как ожидают, расширит свое присутствие в Литве, организовав совместно с *Blue Bridge* новое совместное предприятие. *FMS Lietuva* предложит литовским клиентам в частном и государственном секторе новые корпоративные решения по управлению.

Webmedia остается одной из наиболее быстро и последовательно развивающихся компаний в области ИТ. Ее доходы от ИТ-услуг выросли до 7,05 млн. евро (рост — 90%), в то время как ежегодные темпы роста в 2005 и 2004 годах равнялись 78 и 103% соответственно.

Santa Monica Networks group, работающая во всех трех Балтийских странах и в Финляндии, также оставалась одной из наиболее быстрорастущих компаний, увеличив свои доходы на 82% (рост в 2005 году — 117%).

Компания *Rix Technologies* показала существенный 107-процентный рост, который стал следствием успешно завершенных нескольких крупномасштабных проектов, что практически позволило ей попасть в ТОП-20. *Rix Technologies* попала на 21 место. В част-

ности, компания занималась разработкой литовского государственного портала.

ERP, литовский поставщик решений ERP, также чуть-чуть не дотянул до списка ТОП-20. Компания заняла 22 место с доходом от ИТ-услуг в размере 1,9 млн. евро. Таким образом, ее рост составил 61%. Однако в доход *ERP* не включена деятельность компании в Украине и Казахстане.

Две литовские компании *Prototechnika* и *Edrana*, специализирующиеся на внутреннем бухгалтерском учете и системах управления бизнесом, пропустили вперед более быстрых конкурентов и, как следствие, покинули ТОП-20.

РАСТЕТ ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ

Увеличение добавленной стоимости более чем на 20% для компаний, предоставивших данные, — явление несколько необычное, по сравнению с предыдущими годами, когда добавленная стоимость на одного работника оставалась почти неизменной. Этот факт говорит о том, что существенный рост рынка может полностью истощить мощности некоторых поставщиков ИТ-услуг. В скором времени это может негативно сказаться на росте некоторых малых участников рынка, поскольку они будут не в состоянии поглотить весь рыночный потенциал. И это, в свою очередь, скажется на рынке ИТ-услуг.

В БОРЬБЕ ЗА ЭФФЕКТИВНОСТЬ И НЕХВАТКУ ПЕРСОНАЛА

Наиболее существенное изменение в добавленной стоимости на одного работника было определено двумя факторами. Во-первых, игроки рынка сумели увеличить производительность, осуществляя крупномасштабные проекты. Во-вторых, поскольку нехватка компетентных профессионалов увеличивается во всех трех Балтийских странах, компании все более и более обращаются к заключению субподрядного договора. Это повышает добавленную стоимость на одного работника, поскольку дополнительная прибыль достигается без увеличения постоянного штата.

ПОМОГАЕТ АУТСОРСИНГ

Латвийская *FMS*, которая показала один из самых высоких темпов роста доходов от ИТ-услуг, достигла наибольшего роста добавленной стоимости на одного работника. Это помогло *FMS* занять 2 место в ранжировании по добавленной стоимости. В 2006 году число служащих *FMS* увеличилось на 20%, в то время как добавленная стоимость выросла более чем в 3 раза. Эстонская компания *Helmes* сохранила 1 место по добавленной стоимости. *Helmes* занимает первую строчку по этому показателю вот уже 4 года подряд. Широкое использование услуг аутсорсинга является одним из факторов успеха *Helmes*. •

БАЛТИЙСКИЕ КОМПАНИИ, ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ В 2006 Г., ТЫС. EUR

	Добавленная стоимость на одного работника			Добавленная стоимость			Среднее число работников	
	2006 г.	2005 г.	Рост, 06/05	2006 г.	2005 г.	Рост, 06/05	2006 г.	2005 г.
1. Helmes (Эстония)	53.9	53.1	1.5%	3718	2868	29.6%	69	54
2. FMS (Латвия)	52.8	16.5	219.7%	3483	908	283.7%	66	55
3. Compservis atvirošios sistemos (Литва)	47.6	42.3	12.7%	619	465	33.1%	13	11
4. Elsis Group (Литва)	37.3	16.6	124.9%	7639	3712	105.8%	205	224
5. Digitalmind (Латвия)	34.6	20.0	72.8%	311	180	72.8%	9	9
6. BCS Itera (Эстония)	33.9	22.8	48.9%	543	319	70.2%	16	14
7. Microlink Eesti (Эстония)	30.9	27.6	11.9%	7726	4942	56.3%	250	179
8. Compservis (Литва)	29.7	35.3	-15.8%	1457	1766	-17.5%	49	50
9. Aqris Software (Эстония)	28.7	27.3	5.1%	860	682	26.1%	30	25
10. Tilde (Латвия)	27.9	23.7	17.7%	2457	1756	39.9%	88	74
11. Microlink Lietuva (Литва)	25.0	22.4	11.7%	2248	1900	18.3%	90	85
12. Regio (Эстония)	23.4	23.7	-1.4%	1525	1204	26.7%	65	51
13. NRD (Литва)	23.1	23.4	-1.2%	879	773	13.8%	38	33
14. Exigen Group (Латвия)	22.3	22.1	0.9%	14726	14597	0.9%	660	660
15. Sintagma Group (Литва)	21.9	19.4	12.8%	3046	2604	17.0%	139	134
16. Alna Group (Литва)	21.9	18.4	19.0%	8663	6928	25%	396	376
17. Webmedia (Эстония)	21.5	22.5	-4.4%	4765	2268	110.1%	222	101
18. Columbus IT (Литва)	17.8	-	-	2613	3147	-17.0%	147	-
19. Uptime (Эстония)	16.0	13.4	19.8%	1056	734	43.7%	66	55
20. Prototechnika Group (Литва)	14.4	9.5	51.0%	1206	837	44.1%	84	88
21. Iterija (Литва)	11.3	11.2	0.3%	315	258	22.1%	28	23
22. Sekasoft (Литва)	10.2	6.9	48.1%	287	159	80.3%	28	23
23. Edrana (Литва)	8.1	7.3	10.2%	742	593	25.2%	92	81
24. Check IT (Латвия)	7.7	8.1	-4.0%	116	64	80.0%	15	8
Среднее*	26.3	21.5	22.4%			32.3%		
Среднее за рабочий день, EUR	105.0	85.8						

* Исключая результаты *Columbus IT*, так как данные о количестве работников в течение предыдущего периода не доступны

Добавленная стоимость рассчитана как EBITDA + стоимость персонала.

Источник: Prime Investment.



Заказчик выбирает комплексный подход

Александр Федотов

Citrus Solutions обеспечит ваш объект всеми требуемыми информационными коммуникациями.

Жилой дом, офисный и торговый центр или производственное помещение без охранных и противопожарных систем, телефонной и интернет-связи сегодня просто не мыслим. Однако нередко каждую коммуникационную систему прокладывает отдельная фирма. В результате в хитросплетении проводов и кабелей не в состоянии разобраться даже опытный специалист, соответственно возрастают расходы по обслуживанию систем. Но куда выгоднее, если будет подготовлен и осуществлен единый комплексный проект. С подобной задачей наилучшим образом справится компания *Citrus Solutions*.

Как рассказал *БК* председатель правления *Citrus Solutions* **Риналдс Спрогис**, работники фирмы проектируют, устанавливают, а затем обслуживают системы передачи данных, компьютерные сети, системы пожарной безопасности, системы сигнализации и видеонаблюдения. Клиент сообщает свои пожелания, что он хочет видеть в своем доме или на объекте, далее разрабатывается комплексный проект с привязкой к конкретному месту, высчитывается предполагаемая смета. Заказчику показываются различные варианты, начиная от самого дешевого и кончая эксклюзивом. И после подписания договора заказ выполняется в максимально короткие сроки. Немаловажным преимуществом фирмы является индивидуальный подход к каждому заказчику, а также предоставление ему возможности выбора наиболее приемлемого для него решения.

Ведь на нынешнем рынке работает множество компаний, но они действуют исключительно в своей узкой сфере. Мало того, они, как правило, предлагают продукцию конкретного разработчика, так как фирма является его официальным дистрибьютором. Так происходит, к примеру, в сфере охранных сигнализаций. А компания *Citrus Solutions* знакомит с продукцией нескольких крупнейших производителей, рассказывая обо всех преимуществах и недостатках техники. Это происходит при прокладке интернета. Ведь компания не является интернет-провайдером. Поэтому его выбирает клиент, а все работы по внутреннему оснащению необходимым оборудованием проводит *Citrus Solutions*. Если заказчик требует беспроводную систему — нет проблем. В этом заинтересованы и сами интернет-провайдеры, которые все больше специализируются на предоставлении самой услуги, а все необходимые монтажные работы поручают субподрядчику. Именно на такой основе происходит сотрудничество с *Lattelecom*. Оно и понятно, так как в июне 2005 года *Citrus Solutions* вышла из этой мощной структуры, став самостоятельным предприятием.

Помимо интернета, любой современный объект немалым без систем безопасности, которые обеспечивают защиту от взлома окон или дверей. Различные датчики, реагирующие на движение, видеокамеры, установленные как по периметру ограждения, так и непосредственно на здании. К ним добавляются и системы противопожарной безопасности. Все это обо-



рудование выводится как на местный, так и на центральный пульт охранной фирмы, с которым у владельца недвижимости заключен договор. И в этой сфере *Citrus Solutions* предлагает возможность выбора оборудования, работая непосредственно с дистрибьюторами 3-4 крупнейших производителей. Поэтому, исходя из этих индивидуальных контактов, заказчик может получить существенную скидку. Сами охранные компании тоже заинтересованы в дополнительных клиентах. Принцип комплексного подхода чрезвычайно выгоден владельцам крупных новостроек — торговых и офисных центров. Ведь в итоге для них получается значительная экономия.

Понемногу латвийский рынок стал тесноват для *Citrus Solutions*. Поэтому сейчас компания устремилась в Литву. Оно и понятно, специалисты из елгавского филиала вполне могут выполнять заказы в Шяуляе и Паневежисе. «Мы знали, на что идем, — утверждает Р. Спрогис, — знали все об особенностях литовского рынка. В декабре прошлого года был открыт наш офис в Вильнюсе, и уже есть первые договоры с заказчиками. Спрос на наши услуги имеется. Тем более что мы в состоянии предложить качественную продукцию по весьма привлекательной цене».

Ознакомится со всем спектром услуг, предоставляемых *Citrus Solutions* можно на интернет-сайте компании — www.citrus.lv

RIZEN transport
discovering new horizons

WEB TECHNOLOGIES

CRM

ERP

HRM

IT CONSULTING

RIZEN TechnoDENT
stomatological automation systems

Новые горизонты

Новые возможности

Новые победы

Разработка. Внедрение. Сопровождение.

Апартаменты в Царском лесу



"Keizarmeža krasti" - апартаменты для людей с высокими требованиями и утонченным вкусом.

В столице Латвии — Риге, в престижном районе — Межапарк или Царском лесу, на берегу озера Киш возводят 9 малоэтажных жилых домов "Keizarmeža krasti", в которых будет 75 изысканных квартир, площадью от 60 до 335 кв.м. Во всех домах верхний этаж оборудован в стиле «penthouse»: застекленная терраса без перегородок по всей площади этажа. В эксплуатацию "Keizarmeža krasti" будет сдан в 2008 году.

Из центра Риги до "Keizarmeža krasti" можно добраться за 15 минут. Вблизи находится комплекс спорта и отдыха "Keizarmežs", где доступны услуги салона красоты, можно «вкусно» провести время за трапезой и задержаться в уютном баре. Можно посетить SPA, участвовать в индивидуальных и групповых спортивных занятиях сквошем, гимнастикой, посетить тренажерный зал и поплавать в бассейне. Недалеко находятся детский сад и школа, работает детская и юношеская баскетбольная школа "Keizarmežs" и юношеский футбольный центр "Skonto".

В строительстве дома используются современные, соответствующие высочайшим требованиям качества, экологически чистые материалы. Большое внимание уделено технологическим решениям, которые обеспечивают отличную тепло- и звукоизоляцию. Новые хозяева получат квартиры с полной отделкой.



SIA "Keizarzeme", Ул. Езермалас 30, Рига, LV 1014

Тел: +371 67517482, +371 28888810 (Ineta Berzina), +371 28888850 (Liana Kuma)

Факс: +371 67517543, э-почта: info@keizarzeme.lv, www.keizarzeme.lv

Твоя императорская скромность



*Ж*ителям "Keizarmeža krasti" будет доступен высочайший сервис — портье, доставка прессы, еды и напитков на дом. Предусмотрена стоянка на две машины для каждой квартиры, автомойка, прачечная, уборка помещений. На территории комплекса будет детская площадка, а также круглосуточное административное бюро. Все дома и автостоянка оснащены круглосуточной охраной. пляж, находящийся в 100 метрах от дома, будет оборудован пристанью для яхт.



SIA "8.A.M."
ARHITEKTU BIROJS

Проектировщик:
SIA „8.A.M.”
www.8am.lv



Главный подрядчик:
SIA „Skonto Būve”
www.skontobuve.lv

SEB

unibanka

Финансирование:
SEB Unibanka
www.seb.lv

Латвия: аура престижности

Александр Крегерс,

*руководитель по маркетингу департамента новых проектов и инвестиций
Ober Haus Real Estate Latvia*

Чтобы обладать аурой престижности, недвижимость должна отвечать множеству критериев. Иногда бывает, что лишь несколько десятков метров могут лишить проект надежды на статус элитности.



Критерии, по которым определяется элитарность квартир, домов и офисных зданий в столице, других городах, на курортах, по сути, одинаковые во всех странах.

ЭКСТРЫ ДЛЯ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ ЖИЛЬЦОВ

В первую очередь — конечно местоположение, ценность которого зависит от социального статуса живущих вокруг, близости активного центра, открывающегося вида, исторической застройки. Затем экстры, определяющие внутреннюю инфраструктуру проекта, его комфорт для жильцов, количество “излишеств”, не важных для функционального проживания, но являющихся нормой для богатых людей и делающих их жизнь особенной по сравнению с остальными. Сюда входят также технические и эстетические элементы, то есть, как уровень используемых в строительстве материалов, их инновационность и надежность, так и особенности архитектуры и декора.

Очень важна объединяющая концепция проекта, его идея, суть. Это не может быть просто очень качественная коробка для жизни, расположенная в хорошем месте. У нее должна быть своя история, легенда, свой посыл, который вызывает определенные эмоции у живущих там людей, создает у них ощущения немножко другой жизни, особенной.

Для офисных зданий, общие характеристики, по сути, не меняются, просто здесь намного более важно месторасположение, архитектурное решение, количество парковочных мест, внутренняя инфраструктура комплекса и техническая начинка здания. Именно эти элементы офисных зданий в первую очередь влияют на успешность бизнеса. Эмоциональный аспект здесь менее выражен, хотя подспудно он не менее значим, в данном случае он отражает престижность здания.

МЕСТО И СТАТУС

В связи с особенностью расположения городов с древней историей, центр является наиболее дорогим. В нашем случае это Старая Рига со своим особенным стилем. Ограниченность количества предложений, неповторимость архитектуры и ценное культурное наследие делают недвижимость здесь особенно дорогой. Однако только это не причисляет объекты к элитным. Элитная недвижимость в Старой Риге — это реконструированные дома.

Для некоторых покупателей элитного жилья, желающих предпочесть душному городу более просторные и тихие места Межапарка, предлагаются дорогие особняки, но вот предложение элитных квартир пока еще здесь отсутствует. Хотя уже появились отдельные эксклюзивные проекты, они исключительны, но не элит-

ны, так как концептуально не соответствуют рассмотренным выше критериям.

Отдельно стоит упомянуть Юрмалу и Балтэзерс. Последний, как известно, является признанной родиной элитных особняков. А вот Юрмала настолько выросла числом предложений эксклюзивных апартаментов, что есть серьезная опасность нехватки потенциальных покупателей.

В любом случае, место должно обладать аурой престижности. Это определяется и окружающими строениями, и социальным статусом живущих по соседству, но, прежде всего, историей выбранного места. Иногда бывает, что лишь несколько десятков метров могут лишить проект надежды на статус элитности.

ДРУГИЕ КРИТЕРИИ

Второй критерий элитного жилья — это особые, клубные условия проживания. Потенциальные покупатели подобного жилья уделяют особое внимание будущему соседству и, как правило, знакомы с соседями, мир бизнеса тесен.

Третий — наличие круглосуточной специализированной охраны, причем с использованием самой новой аппаратуры, что создает защиту от излишнего любопытства и ограничивает доступ посторонних.

Четвертый — дорогие материалы и новейшие строительные достижения, использованные при постройке, а также в отделке жилья и мест общественного пользования. Именно от них зависит уровень комфорта проживающих.

Пятый — не массовое, а единичное предложение на рынке, своего рода уникальность и неповторимость.

Шестой — инфраструктура объекта, создающая удобства для проживания и огороженная от посторонних, а также внешняя инфраструктура, создающая привлекательный вид и отвечающая потребностям жильцов. Например, отсутствие в непосредственной близости старых и непривлекательных построек и наличие неподалеку сервис-центров, магазинов и т. п.

Седьмой — особые элементы, повышающие комфорт проживания. Например, консьерж и ресепшен на входе, наличие террас, панорамного остекления, профессиональной системы обслуживания, кондиционеров, подземной парковки.

Ну и, наконец, последний критерий — оригинальная архитектура и особые планировочные решения.

ЭФФЕКТ СНОБА

Покупателей элитной недвижимости можно разделить на две категории.

В первую очередь, это известные люди, которые достигли высокого уровня жизни, самостоятельные и активные, в большей степени публичные (артисты, политики и др.), которые не хотят сталкиваться в повседневной жизни с повышенным вниманием к своей персоне. Эти люди ценят прелести дополнительного комфорта, в то время как средний класс не может себе позволить платить дополнительно за особый комфорт или престиж жилья. При этом таланты и способности этих людей приобщают их к богеме.

Вторая — это люди, которые предъявляют особые запросы к уровню своей жизни. И их успешность в качестве бизнесменов позволяет им эти нужды удовлетворить. Эти люди уверенно продвигаются по жизни и самостоятельны в принятии решений. Отчасти, именно растущее положение в обществе не позволяет им иметь жилье, не отвечающее определенному уровню. Для этих людей элитная недвижимость — это элемент статуса.

Но есть определенный процент покупателей, которые рассматривают покупку такого жилья как достаточно надежный и выгодный способ вложения денег. Впрочем, одно другому не помеха.

Элитный сегмент квартир удовлетворяет не столько функциональный спрос,

обусловленный необходимостью иметь крышу над головой, а в большей степени обеспечивает более высокий физический и эмоциональный уровень комфорта. Это обеспечивается как большим размером жилого пространства, так и престижностью и статусностью самого жилья.

Согласно теории австрийской экономической школы, такой товар пользуется спросом у людей подверженных так называемому эффекту сноба, то есть людей, которые стремятся во всем достичь исключительности, отделиться от большинства, быть особенными, выделиться из толпы. Покупатели элитного класса согласны на значительное повышение цены жилья в случае его исключительно высокого качества и месторасположения.

ЗАРУБЕЖНЫЙ СПРОС

Зарубежный спрос можно разделить на две категории. Первая, это работающие здесь иностранцы, приобретающие недвижимость для проживания. Хотя, конечно они оценивают недвижимость не только с позиции проживания, но и с точки зрения привлекательности инвестиций, это особенность мышления западных людей.

Вторая категория — это иностранцы, непосредственно ищущие выгодные возможности для инвестиций. Среди последних встречаются жители разных стран, но преобладают англичане: так как в этой стране присутствует существенный излишек капитала и цены на недвижимость очень высоки, то Латвия воспринимается как Эльдorado.

ЛУЧШИЕ ПРОЕКТЫ 2006 ГОДА*

1. Sokolade
2. Valnu 4
3. Alberta iela 1
4. Ridzenes Rezidence
5. Jurmalas Vilnis
6. Dunties Ozoli
7. Tobago
8. Metropolia
9. Dienvidu Pakavs
10. Zelta Rasa

* Не все из них являются элитными.

САМЫЕ ИНТЕРЕСНЫЕ ПРОЕКТЫ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ В 2007 ГОДУ*

- Mezaparka Plaza
- Skanstes Virsotnes
- Soleville
- Проект у д/к VEF
- Green City

* Не все из них являются элитными.

НОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Новые тенденции связаны, прежде всего, с масштабной застройкой близлежащих к центру районов. Это Кипсала, Баласта Дамбис, Андрейсала, Закюсала, район улицы Сканстес. Формирование новых микрорайонов изменит границы центра, и подкорректирует само понятие элитной недвижимости. Ведь наряду с проектами бизнес класса найдутся девелоперы, желающие предложить нечто совершенно особое, что будет построено на базе свежей инфраструктуры новых микрорайонов. Представьте себе, какие проекты можно реализовать, если вы не загнаны в рамки старой

Владимир Дорожкин, менеджер Real Alliance, Латвия:

На рынок недвижимости Латвии, в том числе и на сегмент эксклюзивных проектов, непосредственное влияние оказывает Россия. Поскольку в нашей республике привычная для россиян языковая среда, демократичное законодательство в плане приобретения недвижимости (в отличие от многих других стран ЕС), приемлемые цены, по сравнению, скажем, с Эстонией, где емкость рынка гораздо ниже. И, безусловно, немаловажный фактор — престижность места жительства в Латвии, что имеет большое значение для потенциальных покупателей, в особенности, ориентирующихся на элитные проекты. Качество жилья напрямую влияет на развитие бизнеса: на позиционирование предпринимателя в деловых кругах, на “кредит доверия” к нему и т. д.



Говоря об эксклюзивном жилье, отмечу, что этот сегмент рынка в Латвии находится в зачаточном состоянии. Да, в последние годы в нашей республике растут новостройки. Но, как правило, это проекты, рассчитанные на людей среднего достатка. На мой взгляд, действительно элитным можно назвать единичные объекты, в том числе и престижный 8-этажный многофункциональный комплекс — “Эдем”, который планируется сдать в эксплуатацию в четвертом квартале 2007 года.

Оценивая рынок в целом, отмечу, что в последнее время покупатель стал более разборчивым, в том числе вкладывая средства с так называемыми спекулятивными целями. Если еще два-три года назад недвижимость, что называется, скупали под чистую, сегодня для клиента становится важным место расположение, класс проекта и другие факторы. С учетом изменения законодательства, именно в сегменте элитных проектов спекулятивная составляющая будет достаточно высокой, в то время, как на вторичном рынке жилья она практически сойдет на нет.

Что касается ценовой составляющей, ныне, как отмечают эксперты, в сегменте вторичного жилья наблюдается стабилизация, что, естественно, влияет на рынок в целом. Однако в ближайшее время стоимость жилья будет расти. С учетом инвестиционной политики, элитных проектов в Латвии не будет слишком много. Именно поэтому спрос на них будет весьма высоким, что естественным образом скажется на ценах.

постройки. Такие предложения определенно будут конкурировать с лучшими домами Старой Риги и активного центра.

ПРОГНОЗЫ

Учитывая интенсивность строительства в Латвии и незаполненность сегмента элитного жилья, можно предположить, что эксклюзивная недвижимость мирового уровня в Латвии только

начинает формироваться. Мы уверены, что вскоре появится больше предложений на рынке элитного жилья, так как привлекательность этого сегмента сложно переоценить.

Основной формирующей силой станет централизация рынка, то есть его концентрация, в первую очередь, на масштабных проектах, а также крупных девелоперах и компаниях

по недвижимости. Отталкиваясь от этого будет формироваться и качественно новое элитное предложение на рынке.

Рига растет, осваиваются новые территории, появляются новые возможности. И пройдет совсем немного времени, как мы уже будем жить совсем в другом городе, намного более интересном.

Литва: что такое роскошь — каждый понимает по своему

Раймондас Регинис,
Ober-Haus Real Estate Lithuania

В Литве нет официального определения элитного и экономического жилья. Поэтому нет и единого мнения, какое жилье следует отнести к экономическому классу, а какое можно назвать люксовым. Конечно, понятие “люксовое жилье” звучит намного лучше и часто используется агентами, чтобы привлечь клиентов, хотя предложенная квартира может быть не слишком дорогой и расположенной не в престижном месте. Поэтому мы считаем люксовым то жилье, что находится вблизи оживленной улицы в старом пятиэтажном здании, в обычном жилом районе города.

Принимая во внимание рыночный спрос и потребности потенциальных клиентов, мы могли бы определить люксовое жилье по следующим качествам: здание должно быть расположено в районе города, который, как полагают, является престижным (например, в Вильнюсе это может быть Старый Город, Жверинас (Zvegynas), Антакальнис (Antakalnis), Валакампiai (Valakampiai), некоторые места в Науяместис (Naujamiestis) и Шнипишкес (Snipiskes) или в месте, которое отличается особым натуральным видом или имеет хорошее стратегическое местоположение.

НЕ ВСЯКОЕ МЕСТО — ЛЮКС

Не всякое место в районе, которое считают престижным, является хорошим для строительства люксового жилья. Дом, имеющий люксовые квартиры для продажи, не должен быть расположен близко к очевидным источникам шума или загрязнения, как например, шумные улицы, транспортные развязки, индустриальные территории, станции преобразования электричества и т. п. Дом не должен находиться близко к трущобам, заброшенным зданиям, социальным домам, дешевым кафе и другим не презентабельным постройкам.

ТОЛЬКО ОТЛИЧНОЕ КАЧЕСТВО

Здание должно быть сконструировано только из высококачественных ма-

териалов, используя новые технологические и архитектурные идеи. Внешний проект и архитектура должны отражать значение и долговечность дома: как долговечность конструктивных элементов, так и архитектурное значение должны быть гарантированы.

Особое внимание должно уделяться качеству коммунальных помещений и их расположению. Квартиры, имеющие просторные коридоры, освещенные солнцем лестничные клетки с элементами высококачественных украшений, как например, мраморный этаж, ковровое покрытие, изящное освещение и др. считаются самыми ценными.

ФИЗИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ

Физическая безопасность, в том числе охрана или портье, видеофон, система CCTV также считается специальным преимуществом, обеспечивающим более чем среднюю безопасность дома.

ВНУТРЕННИЙ ДВОР

Дому или квартире придается особое значение, если имеется внутренний двор, который используется не для автомобильной стоянки, а для отдыха. Внутренний двор должен приятно смотреться и быть артистически украшенным красивыми растениями, скамейками для отдыха, освещением, декоративным бассейном, возможно с фонтаном и некото-

рыми аристократическими элементами, например скульптурами, что делает место особенно привлекательным.

ПАРКОВКА И Т. Д.

Проблема парковки должна решаться установлением мест подземной стоянки или гаражей.

Лифт необходим даже в невысоких зданиях.

Резидентам должны быть предложены и другие виды домашнего комфорта, создающие максимальные удобства в квартире, например просторные террасы, балконы, возможность сконструировать камин в квартире, регенерация воздуха и кондиционные системы, беспроводный интернет и т. п. Удобная и просторная архитектурная планировка квартиры. Низкие потолки и маленькое пространство обычно не привлекают потенциальных клиентов.

Роскошь квартиры подчеркивается красивыми видами из окон, например вид Старого города, исторических объектов или живописных естественных элементов, как например, дерево, река и т. п.

Малочисленность соседей в доме и на подъездном пути — также качество, которое делает жилье роскошнее.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ И СПРОС КЛАССА ЛЮКС

Говоря о спросе и предложении в данный момент на люксовые квартиры, можно сделать вывод, что трудно найти такое жилье даже в столице Литвы Вильнюсе, где идеально выполняются все вышеупомянутые критерии роскошного жилья. Поэтому зачастую разборчивый клиент должен считаться с очень высоким качеством дома или квартиры, но не с самым лучшим внешним видом; или он получает предложе-

ние купить квартиру в очень хорошем и престижном районе, но само здание низкого качества и низкого архитектурного значения.

Только некоторые дома в Вильнюсе имеют благоустроенный двор, хорошую охрану (электронную систему или портье), поэтому требовательные клиенты могут жаловаться на любое жилое здание в Вильнюсе, называемое люксовым. С другой стороны, цены на такое жилье довольно высокие: в Вильнюсе — в пределах с 2900 до 4600 евро/м², а в некоторых случаях 5800 евро или даже больше. Количество лиц, которые могли бы позволить себе купить дом их мечты по цене квадратного метра 5800 евро или более, не известно.

Самые роскошные и дорогие квартиры в Каунасе стоят вплоть до 3600 евро/м²; в Клайпеде максимальная цена — 4300 евро/м². В остальных городах (очевидно, за исключением курортов) цены намного ниже: самые дорогие квартиры в Шяуляе стоят до 1300 евро/м² а в Паневежисе — до 1450 евро/м². С другой стороны, в этих городах отсутствует большинство критериев, применяемых к роскошному жилью.

ОЦЕНКА ДОХОДНОСТИ НЕ ЯСНА

Цены на жилье класса люкс часто оспаривают объективные критерии, и это нужно принимать во внимание. У потенциальных покупателей такого

жилья зачастую требования к его приобретению очень высоки, и они могут рассматривать сразу несколько мест, соответствующих всем упомянутым критериям. Эти люди готовы заплатить денежную сумму, зачастую намного большую, чем рыночная цена квартиры. Они более озабочены требованиями, чем рациональностью цены. Поэтому некоторые квартиры, строящиеся в лучших местах из высококачественных материалов, могут стать товаром с маленькой ликвидностью, поскольку они не соответствуют некоторым требованиям потенциальных клиентов. Однако если клиенту нравится такая квартира, он купит ее, даже если цена намного выше, чем реальная рыночная.

По этим причинам сроки реализации на рынке квартиры класса люкс часто трудно предсказать. Обычно владельцы таких квартир не хотят продавать их по средней рыночной цене и ищут клиентов, которые купили бы по цене намного более высокой, чем реальная рыночная. Поиск клиента, который будет готов заплатить большую цену только потому, что ему нравится квартира, может длиться год или дольше.

С другой стороны, квартиры действительно хорошие и отвечающие большинству требований класса люкс чаще всего резервируются заранее и покупаются в самом начале строительства дома или когда проект вводится в строй

САМЫЕ ВЫСОКИЕ ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ В ГОРОДАХ ЛИТВЫ, EUR/М²



Источник: LOBER-HAUS Real Estate Lithuania.

(если цена продажи как минимум напминает реальный уровень рыночной цены). Предложение люксового жилья не велико, но спрос есть всегда, даже во времена рыночного кризиса. Поэтому, вложения в этот вид недвижимости достаточно безопасны (вероятно, самые безопасные из всех сегментов рынка). Но оценка дохода в этом виде инвестиций (квартирная плата и соотношение покупки) показывает довольно неопределенные результаты: годовая прибыльность инвестиций в жилье класса люкс редко составляет свыше 3-4%. А это означает, что дивиденды вернутся не раньше, чем через 25-30 лет.

Дита Пурлене, директор по маркетингу Ranga IV Investicijos, Lumba

Мне кажется, что в качестве основной тенденции в этом сегменте стоило бы назвать острую нехватку земли под возможное элитное строительство. Причем по большому счету только в Вильнюсе на сегодня мы можем говорить о таких проектах. В остальных крупных городах это уже придется делать с различными оговорками. Да и в нашей столице стоит все-таки подразделять на действительно элитную недвижимость, что находится или в Старом городе, или в центре Вильнюса, и ту, что вполне можно было бы назвать таковой, но она находится не так близко от центра, чтобы не отметить этот момент. Поэтому, говоря о проектах элитной недвижимости, реализованных нашей компанией, я хочу подчеркнуть, что они в каких-то оговорках не нуждаются.

Поскольку в будущем ситуация здесь вряд ли изменится, ведь Вильнюс, как известно, занесен ЮНЕСКО в список городов с



охраняемой архитектурой, то можно прогнозировать, что новые элитные проекты будут очень большой редкостью. А новых высоток, в центральной части Вильнюса, судя по всему, не будет вообще. Vilnius vartai — последний из подобных зданий для элиты.

Когда мы говорим о покупателях элитного жилья, то я бы выделила две группы. Одних привлекает эксклюзивность самого проекта. Вот, например, два наших здания — на проспекте Конституции, что рядом с торговым и деловым центром “Европа”, и Vilnius vartai — как раз попадают в число подобных: таких рядом нет и, очевидно, не будет.

Других привлекает исключительно местонахождение в центре города. Эксклюзивность проекта их, обычно, волнует гораздо меньше. Наша компания ориентировалась на первых, ценящих эксклюзивность. Вот, например, в проекте Vilnius vartai на инженерные работы и оборудование пришлось 49% стоимости всего проекта. В остальных “не бедных” проектах в Вильнюсе этот показатель где-то на уровне 27-32%.

Скорее всего, жилье в подобных проектах будет дорожать. При этом тем, кто покупает такие квартиры, не стоит рассчитывать на слишком быстрый рост стоимости их покупок. Но они, очевидно, на это особо и не рассчитывают. Зато они наверняка знают, что дешевле такому жилью — оснований нет. Откуда в будущем взяться большому количеству свободных земельных участков под строительство в центре того же Вильнюса? Поэтому подобные покупки вполне могут считаться надежной и удачной инвестицией.

Эстония: своеобразие плюс качество

Анника Якобсон,
Real Estate Agency UUS MAA, Эстония

Рынок недвижимости Эстонии основательно сформировался за последние десять лет. За этот период наибольший интерес вызывали новые жилые площади. Во время колоссального роста цен, наблюдавшегося в конце 2005 года, период продажи новой жилплощади не превышал нескольких недель, а понятия эксклюзивности и роскоши отсутствовали в мировоззрении покупателей. Сегодня ситуация на рынке изменилась. На первый план при покупке новой недвижимости стали выходить дополнительные ценности, высокое качество и своеобразие приобретаемого объекта.

До сих пор в Эстонии не проводились исследования, касающиеся эксклюзивных зданий. Поэтому выявить требования, предъявляемые клиентами при покупке такого рода недвижимости, достаточно сложно. Однако, исходя из нашего опыта, можно сказать, что приоритетными являются такие дополнительные ценности, как красивый вид из окон, балконы/террасы, камин или баня, своеобразное дизайнерское решение во внутренней отделке квартиры и, конечно, наличие собственного парковочного места для автомобиля.

САМЫЕ ДОРОГИЕ

Самыми дорогими в Таллине считаются квартиры, располагающиеся в близнецах-высотках Торнимяэ, которые были построены в 2006 году. Высокие цены на данную жилплощадь обоснованы не столько качеством строительства, сколько потрясающим видом на город и таллиннский залив, нестандартным архитектурным решением, а также центральным месторасположением.

Квартиры, находящиеся в доме Fahle, который был построен в 2006 году, тоже ценятся своими необыкновенными видами из окон. Однако, по сравнению с

близнецами, это здание располагается дальше от центра города.

Еще одним престижным местом жительства считается квартирный дом на пляже Пирита. Из квартир открывается прекрасный морской пейзаж, до центра города рукой подать, да и окружающий сосновый лес придает этим квартирам особое очарование.

Интерес к дорогой и эксклюзивной недвижимости Таллинна проявляют и инвесторы, скупающие подобные квартиры как в спекулятивных целях, так и для собственного пользования.

В 2008 году планируется закончить первый этап строительства самого крупного в Таллине коммерческого центра Таммсаарэ. Несмотря на то что здание будет находиться достаточно далеко от центра города, оно будет пересекаться с основными магистралями. Дополнительными плюсами можно назвать наличие удобного подъезда к зданию и развитую инфраструктуру. В дополнение к этому, проект интересен своей эксклюзивностью и архитектурным решением.

Прежние новые эксклюзивные объекты распродавались достаточно быстро. Бронировка квартир начиналась



Коммерческий центр Таммсаарэ.

еще во время строительства, и цены на недвижимость были достаточно низкими. В нынешних условиях рынка проектам с высокими ценами уже сложно добиться такого же быстрого успеха. Цены высокие и зачастую не отвечают требуемому качеству.

Также в последнее время был замечен определенный спрос на эксклюзивные частные земельные участки, располагающиеся в живописном месте или граничащие с морем.

В дальнейшем можно прогнозировать умеренный тренд роста и увеличение спроса на эксклюзивность и дополнительные ценности.

САМЫЕ ВЫСОКИЕ ЦЕНЫ НА КВАРТИРЫ В ЭСТОНСКИХ ГОРОДАХ, ЕВРО/М²

Таллинн	5000
Тарту	3200
Пярну	2800
Хаапсалу	2600

Речь идет о средних ценах эксклюзивных проектов. В Таллине в близнецах Торнимяэ последние квартиры (29-30 этажи) были проданы с аукциона по 120 тыс. крон/м². Квартиры на Пирита тээ 84а также предлагаются по цене 115 тыс. крон/м².

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПРОЕКТЫ В ДРУГИХ ГОРОДАХ ЭСТОНИИ

Тарту	Пярну	Хаапсалу
Башня Тигу, Вьякэ-Туру 5 (квартиры / бюро)	Ялака 10 (квартиры)	Пости 41а (квартиры / бюро / торговые площади)
Лосси 21/23 (квартиры)		

Источник: Real Estate Agency UUS MAA.

ЭКСКЛЮЗИВНЫЕ ПРОЕКТЫ В ТАЛЛИНЕ

Жилые площади		Коммерческие площади	
2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.
Близницы-высотки Торнимяэ, Торнимяэ 7	Квартал Ротермани	Коммерческое здание Нарвское шоссе 5	Foogum, Коммерческая улица Ротермани
Дом Fahle, Тартуское шоссе 84а	Квартал Лухтери	Лыйтса 2	Лыйтса 2а
Здание на пляже, Меривялья тээ 5	Пирита тээ 28а	Бюро Торнимяэ, Торнимяэ 7	

Источник: Real Estate Agency UUS MAA.

ЭЛИТНЫЙ ДОМ У МОРЯ

Жить в “Эдеме” престижно и очень комфортно



Вы хотите каждый день видеть море? Слышать ласковый юрмальский прибой, капризный крик чаек, засыпать под шепот сосен... А утром через огромную прозрачную стену к вам будут заглядывать первые робкие солнечные лучи, скользя по кровати и добираясь до трехметрового потолка — только вы и бесконечное синее небо. Завтрак в постель, заказанный в ресторане, душ, и через 20 минут вы уже в центре Риги, в своем офисе.

В Юрмале вид на море открывается исключительно с высотой 28-30 метров. Нет-нет, мы не предлагаем вам купить дельтаплан. Любоваться волнами вы сможете день за днем, сидя на собственной террасе. Теперь это возможно, благодаря эксклюзивной юрмальской многоэтажной новостройке, общей площадью 25 тыс. м². Ее последний, 8-й этаж — как раз на той самой волшебной высоте, где ничто не мешает вам остаться наедине с морем и солнцем.

И время на общение с природой у вас обязательно появится, как бы не были вы загружены делами и проблемами. Потому что вам не придется думать о быте, ваши повседневные заботы возьмут на себя другие. Ради этого, собственно, и создавалось эксклюзивное многофункциональное общественное здание с жилыми апартаментами “Эдем”, сервис которого соответствует пятизвездочному отелю. Оно задумывалось исключительно для людей, которые ценят каждую минуту своего времени и привыкли к максимальному комфорту. Поэтому и место выбрано идеальное: в самом сердце Юрмалы — до моря 5 минут задумчивым шагом, до улицы Йомас и концертного зала “Дзинтари” — 3 минуты.

И вам необязательно каждый раз ездить в столицу для деловых переговоров. Вы можете назначить встречу прямо в 300-метровом холле. Дизайнерам удалось удивительным образом соединить в его оформлении домашний уют и престижный комфорт: зона отдыха с мягкими диванами и столиками, уединенный уголок для переговоров с библиотекой, где в ожидании гостей приятно полистать свежие газеты и журналы. В баре вам предложат освежающие напитки, а продолжить переговоры с деловыми партнерами можно во время обеда или ужина в расположенном тут же ресторане.

ПОГОДА В ДОМЕ

Но, может быть, наконец, поднимемся в апартаменты? Вам как-то больше по душе? Выбор огромный — от 70 до 210 м². И нет ни одной одинаковой планировки! Все апартаменты оборудованы собственной террасой — от 2,5 до 50 м². Огромные панорамные окна со слегка затонированными стеклами обеспечивают море света и чудесный обзор. Вот здесь, например, закругленная стеклянная стена приходится на спальню и кабинет. Кстати, эксклюзивная планировка и стеклянные стены позволяют оборудовать замечательный зимний сад. По желанию даже можно заказать двухэтажный вариант. Вам предоставят также полный сервис услуг для внутренней отделки

комнат, и вы будете диктовать свои условия. Оформление лестничных клеток было поручено лучшим дизайнерам. Это огромные, от пола до потолка, панорамные окна, естественное освещение, натуральные отделочные материалы: камень, дерево. Стены между апартаментами сделаны из фиброблоков, обеспечивающих абсолютную изоляцию. А это значит, что ничто не мешает вам наслаждаться тишиной в собственном доме после напряженного делового дня или, наоборот, шумно и весело принимать гостей. В доме полностью авто-

номные системы подогрева воды и отопления, современные системы кондиционирования и вентиляции, так что вы сможете создать свой собственный комфортный микроклимат в любое время года.

ВСЕ ВКЛЮЧЕНО

Красота и престиж немислимы без удобств, поэтому в “Эдеме” позаботились о вашем комфорте. Это элитное жилье, поэтому 450 метров общей площади отдано под фитнес-центр с самым современным оборудованием и СПА-комплекс: классическая финская, арома-сауна и турец-

кая паровая, а также джакузи. Вход бесплатный и только для жильцов. Вас ждет также полный сервис других услуг: косметология и парикмахерская, приемный пункт химчистки и прачечная, магазин и кулинария. Другими словами, предусмотрено все, чтобы сэкономить ваши силы и время, причем по самому высшему разряду.

Будьте спокойны, о вашей безопасности здесь тоже позаботятся. Это охрана и ресепшен в холле. Дополнительное спокойствие вам обеспечат электронные чипы, благодаря которым никто из посторонних, даже сосед сверху или снизу, не попадет на ваш этаж. Для ваших же детей предусмотрена огороженная и охраняемая детская площадка.

Собственный дом требует и материальных вложений и физического труда. В “Эдеме” о вас позаботится штат прислуги: дворник, уборщица, садовник, вплоть до услуг горничной. Один раз сделав правильный выбор, вы навсегда избавите себя от повседневных хлопот. •

За дополнительной информацией обращайтесь:

ул. Марияс 7, офис 509А, Рига, Латвия, LV-1050

Тел.: +371 67039090

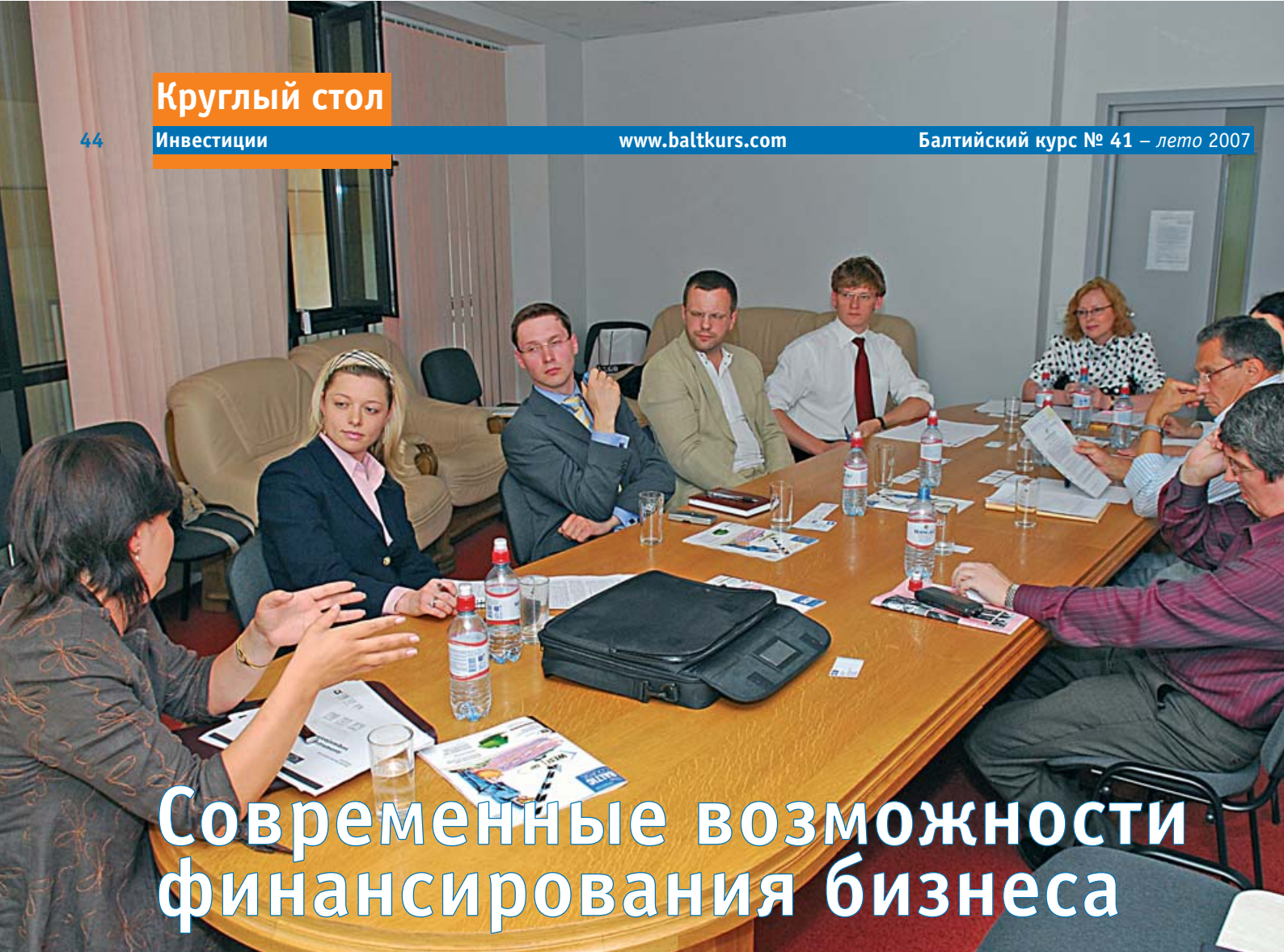
Факс: +371 67039091

Моб. тел.: +371 29907799

E-mail: info@edem4you.com

www.edem4you.com





Современные возможности финансирования бизнеса

Ольга Павук,
профессор БМА

Тема очередного круглого стола, проведенного Балтийской международной академией (БМА) и журналом *Балтийский курс* — «Современные возможности финансирования бизнеса».

После завершения программ приватизации в начале 2000 годов на развивающихся рынках наблюдался некоторый инвестиционный спад, на смену которому пришли новые для наших экономик способы финансирования бизнеса. О них и говорили участники встречи за круглым столом в один из жарких майских дней.

Доцент БМА **Вячеслав Давыдов** показал, как строятся отношения между рынком капитала и реальной экономикой в развивающихся странах.

Финансовым инвесторам предлагаются новые возможности оживить биржевую деятельность путем внедрения на биржах Балтийских стран так называемого альтернативного финансирования, о чем рассказали зампреда правления Рижской фондовой биржи **Индарс Ашчукс** и руководитель страте-

гических проектов **Микус Январс**. Кстати, система альтернативного финансирования OMX Baltic stock exchanges запущена в Риге 1 июня, в Вильнюсе начнет работать с середины июня, а в Таллинне — к концу года.

Государство в лице Минэкономики готовит программу поддержки альтернативной биржи через систему гарантий, о чем поведала нам **Лита Калниня**, председатель правления Латвийского агентства гарантий. Она же рассказала о первых двух годах работы агентства.

Современные решения финансирования растущего предприятия предложил **Мартиньш Яунарайс**, руководитель управления инвестиционно-банковских услуг *Parex Banka*.

О тенденциях венчурного финансирования и деятельности бизнес-ангелов рассказал **Рихардс Свелпе**, председатель правления *PriBalt SIA*, член правления Латвийской ассоциации венчурного капитала и член Латвийского общества бизнес-ангелов. Особую благодарность г-ну Свелпе мы выражаем за помощь в организации нашей встречи.

Лена Романова, представляющая компанию *LE/ROM Group*, занимается

развитием офисных и жилых проектов и промышленных парков в Прибалтике как девелопер, и как инвестор, а также развитием торговых центров в России. Ее выступление посвящено актуальным способам финансирования проектов коммерческой и жилой недвижимости в Латвии на реальном примере закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости и фондов *Mezzanine*.

Наш международный редактор **Юджин Этерис** предложил оценить инвестиционную политику в Скандинавском регионе, частью которого считает себя и Балтия.

И, наконец, профессор БМА **Владимир Шарапов**, используя возможность, предложил уникальный инновационный проект под условным названием «Активная подвеска». Проект привлек внимание коммерсантов, и есть надежда на получение финансирования, необходимого для его внедрения.

Мы понимаем, что не исчерпали весь спектр услуг по финансированию бизнеса. И все же материалы, предоставленные специалистами, наверняка могут стать полезными при выборе финансирования растущими компаниями.

Рынок капитала как источник финансирования

Вячеслав Давыдов,
доцент БМА

Для растущих и амбициозных компаний, особенно в развивающихся странах, к которым относится и Латвия, актуальной становится проблема поиска капитала. Рынок капитала часто называют зеркалом экономики. Другими словами, отношение между рынком капитала и реальной экономикой понимается, когда на степень развития экономики воздействует уровень развития и эффективность функционирования рынка капитала.

Капитал — это деньги. Рынок — это группы людей, организаций, которые хотят одолживать деньги или заимствовать их. Рынок капитала — это среда для эмиссии и торговли долгосрочными ценными бумагами: корпоративными и правительственными облигациями, обыкновенными и привилегированными акциями. А также это среда для хеджирования (страхования от финансового риска) и спекулирования производными инструментами (фьючерсами, опционами и т. д.) на ценные бумаги и другие базисные активы (например, товары и валюту).

Поэтому именно рынки капитала находят деньги, которые необходимы фирмам и которые обеспечивают необходимый уровень доходности кредитодателю. Рынок капитала — это механизм, с помощью которого сбережения одних направляются к тем, которые используют эти сбережения. Так, например, фирмам необходим доступ к этим сбережениям, чтобы финансировать расширение своего бизнеса и покрывать потери и издержки в начальной стадии предпринимательства.

Таким образом, рынок капитала — это важный и эффективный инструмент, мобилизующий фонды для предприятий и обеспечивающий эффективный источник инвестиций в экономику, которую он обслуживает. Он играет решающую роль в мобилизации сбережений для инвестиций в производственные активы с целью увеличения долгосрочных перспектив роста экономики страны и таким образом действует как главный катализатор в преобразовании экономики в более эффективный, инновационный и конкурентоспособный рынок в рамках глобальной экономики.

АЛЬТЕРНАТИВА БАНКОВСКИМ КРЕДИТАМ

Рынок капитала — это альтернативный рынок банковским кредитам. Рынок банковских кредитов не всегда является доступным, выгодным и эффективным рынком заимствования. Здесь и ограниченная емкость и связанность кре-

дитов. Полагаться целиком на банковское кредитование в целях долгового финансирования рискованно для экономики той или иной страны. Возможен кризис банковской системы.

С 1982 года в развивающихся странах произошло около 100 банковских кризисов. Один из наиболее мощных из них — это азиатский финансовый кризис 1997-1998 годов, который повысил внимание к относительной роли банковского сектора в развивающихся странах, в том числе и в Латвии, Литве и Эстонии, и очертил проблему развития рынка капитала и, в частности, облигационного и фондового рынка.

Внутренний облигационный рынок в новых странах ЕС еще слабо развит по сравнению с банковской системой, а иногда и с рынком акций. В свете финансового азиатского кризиса логично напрашивается вывод в сторону необходимости развития внутреннего облигационного рынка как альтернативы рынку банковских кредитов, которые, безусловно, могут служить источником кризиса экономики.

В целом не нужно доказывать, что полагаться целиком на банковское кредитование в целях долгового финансирования рискованно для экономики той или иной страны. Смысл в том, что банковский кризис может негативно повлиять на экономику внезапно, поскольку компании находятся в кредитных условиях и будут вынуждены отказаться от инвестиций.

Наличие же эффективного и активного внутреннего рынка капитала, в частности облигационного рынка, дало бы компаниям альтернативные возможности увеличения долгового капитала, если бы банки были бы не в состоянии выдавать кредиты. Кроме того, наличие развитого облигационного рынка помогло бы усилить восстановление банковской системы после кризиса, позволив банковской системе рекапитализировать свои балансы через секьюритизацию (например, через эмиссию облигаций).

Кроме того, компании имеют больше финансовых издержек через банковское кредитование, чем через облигацион-



(или эмиссию акций) увеличение своей капитализации. Внутренний корпоративный облигационный рынок помогает компаниям сократить свои финансовые издержки двумя способами. Первый позволяет компаниям через эмиссию облигаций заимствовать напрямую от инвесторов, минуя посредническую роль коммерческого банка. Во-вторых, выпуская корпоративные облигации, фирмы более эффективно используют свои активы и долговой капитал, особенно при долгосрочном заимствовании.

БОЛЬШЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВ

Без хорошо функционирующего облигационного (а также фондового) рынка, сбережения инвестиционной базы встречаются с относительно ограниченным выбором активов, которые используются для сбережений, и, как правило, такими активами становятся банковские депозиты и, в меньшей мере, акции. В некоторых случаях сбережения направляются на приобретение нефинансовых активов, такие как недвижимость, что значительно снижает поставку денежных средств в виде сбережений в сферу продуктивных инвестиций. А это, в свою очередь,

приводит к снижению уровня экономического благосостояния страны.

Поэтому активный и эффективный фондовый и фондовый рынок расширял бы рынок капитала за счет предложений частных лиц, которые направляли бы свои сбережения в более широкий спектр финансовых активов. Это позволило бы инвесторам находить адекватные инвестиционные

риски и принимать оптимальные решения по размещению своих инвестиций.

Наличие жизнеспособного фондового и фондового рынка в стране позволяет финансовым институтам лучше управлять структурой своих балансовых отчетов, особенно компаний с долгосрочными обязательствами, такими как страховые компании и пенсионные фонды.

В экономиках без развитого фондового рынка процентные ставки, которые определяют банки, не могут быть определены на конкурентной основе и поэтому они не могут отражать действительно возможную стоимость капитала. Например, банки могут тайно сговориться по установлению процентной ставки.

Гарантии для бизнес-идей

Лита Калниня,

председатель правления Латвийского агентства гарантий

Начиная с 2003 года OOO *Latvijas Garantiju agentura* — “Латвийское агентство гарантий” (далее — LGA) работает в качестве учреждения, находящегося в подчинении Министерства экономики ЛР. Агентство осуществляет задачи, определенные в стратегии развития народного хозяйства, в секторе поддержки коммерческой деятельности малых и средних предприятий (МСП), в рамках которой предпринимателям оказывается помощь по привлечению новых инвестиций для расширения их деятельности.

LGA обеспечивает механизм, с помощью которого МСП могут получить реальную финансовую поддержку или обеспечение для реализации инновационных бизнес-идей, а также обеспечение гарантий в случае оформления кредита либо лизинга в коммерческих банках Латвии.

ОСНОВНЫЕ ЗАДАЧИ LGA

В задачи агентства входят:

- Выдача гарантий займа малым и средним коммерческим обществам Латвии, благодаря чему решается проблема недостаточного обеспечения при получении займов в коммерческом банке;
- Выдача гарантий финансового лизинга малым и средним коммерческим обществам Латвии в случае оформления индустриального лизинга;
- Осуществление функций фонда фондов в сфере рискованного капитала, участвуя собственным финансированием в создании и деятельности новых фондов рискованного капитала.

Все упомянутые виды деятельности осуществляются в рамках государственной программы поддержки, и их финансирование обеспечивает латвийское государство совместно с Европейским фондом регионального развития. Для реализации разработанного механизма поддержки LGA располагает средствами в объеме 13,9 млн. латов, из которых 3,6 млн. латов предусмотрены на продукты обеспечения гарантий и 10,3 млн. латов — на механизмы поддержки рискованного капитала.

ПАРТНЕРЫ LGA

В качестве партнеров LGA выступают:

- коммерческие банки и другие финансовые органы, выполняющие финансирование бизнес-проектов МСП (*Hansabanka, SEB Latvijas Unibanka, Latvijas Hipoteku zemes banka, Latvijas Krajbanka, DnB NORD Banka* и др.);
- частные фонды капитала риска и индивидуальные инвесторы.

ЧТО ТАКОЕ ГАРАНТИЯ ЗАЙМА?

Гарантия — это финансовое обеспечение, требуемое коммерческими банками от предпринимателя для получения займа.

Используя предоставляемые государством гарантии поддержки предпринимательской деятельности, предприниматели получают от LGA требуемые гарантии для получения займов, таким образом предприниматели освобождаются от необходимости закладывать личное имущество.

Именно LGA берет на себя гарантию определенного объема, которая представляет собой краткосрочный или долгосрочный риск в отношении кредитных обязательств предпринимателя перед коммерческим банком.

Так как гарантия представляет собой государственную поддержку предпринимательской деятельности, плата за ее получение, определенная как одноразовый платеж в случае инвестиционных проектов или как ежегодный платеж в случае проектов гарантии в отношении оборотных средств, составляет только 0,2-3% от гарантированной суммы.



ПРЕИМУЩЕСТВА ГАРАНТИЙ LGA

- Привлекая гарантию LGA в качестве дополнительного обеспечения, предпринимателю не всегда будет необходимо закладывать свое личное имущество.
- Юридическое оформление гарантии является более простым и быстрым процессом по сравнению с закладыванием какого-либо имущества в качестве дополнительного обеспечения.
- В случае неудачного исхода проекта, взыскание не будет обращено на личное имущество коммерсанта.

КТО МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬ ГАРАНТИЮ ЗАЙМА?

- МСП, цель получения кредита которого заключается в инвестировании или привлечении оборотных средств для создания нового предприятия или развития предпринимательской деятельности.
- Если получатель гарантии — начинающий предприниматель, и срок осуществляемой им предпринимательской деятельности не превышает два года.
- Если получатель гарантии — работающий предприниматель, и его предприятие работает более двух лет.

КАКИЕ ПРОЕКТЫ МОГУТ ПОЛУЧИТЬ ГАРАНТИЮ ЗАЙМА?

- Проекты, цель которых приобретение недвижимого имущества или оборудования, необходимого для осуществления коммерческой деятельности или реконструкция и ремонт помещений, если они предназначены для осуществления коммерческой деятельности.
- Проекты, цель которых приобретение оборотных средств (сырье, запасы и т. д.).

ГАРАНТИИ НЕ ВЫДАЮТСЯ НА ПРОЕКТЫ, КОТОРЫЕ СВЯЗАНЫ С:

- сельскохозяйственной деятельностью, не включающей переработку;
- экспортными объемами коммерческого общества, созданием сети распространения товаров;
- а также предприятиям в кризисных ситуациях.

РИСКОВЫЙ КАПИТАЛ

Рисковый капитал — это денежные средства, которые предлагает внешний инвестор для финансирования новых, быстро растущих и в будущем рентабельных предприятий.

Инвесторы рискового капитала готовы принять на себя значительно больший риск, чем коммерческие банки, в обмен на долю стоимости предприятия.

ПРЕИМУЩЕСТВА РИСКОВОГО КАПИТАЛА

Инвесторы рискового капитала предоставляют предпринимателю следующие преимущества:

- ускоренное развитие предприятия;
- финансирование без обеспечения (без залога);
- гибкие условия финансирования;
- безопасное финансовое положение;
- помощь в привлечении дополнительного финансирования;
- компетентную помощь в управлении предприятием;

ОБЪЕМЫ ГАРАНТИЙ

Цель проекта	Мероприятия	Максимальный объем гарантии, тыс. LVL	Максимальный объем гарантий, % от кредита
Проект начинающего предпринимателя МСП	Гарантии финансирования инвестиционного проекта и/или оборотных средств	100	80
Проект стимулирования коммерческой деятельности МСП	Гарантии займа при передаче технологий, путем приобретения патентных прав, лицензий, специальной профессиональной информации, либо непатентованных технических знаний	20	
Проект развития деятельности МСП	Гарантии финансирования инвестиционных проектов и/или оборотных средств	250	

- доступ к каналам связи инвестора;
- улучшение репутации предприятия.

ПРЕТЕНДЕНТЫ НА ПОЛУЧЕНИЕ РИСКОВОГО КАПИТАЛА

Каждый фонд рискового капитала имеет определенную политику инвестиций, однако все они имеют единую цель — найти предприятие и вложить рисковый капитал в предприятие:

- которое обладает яркими, инновационными идеями и решениями;
- которое обещает высокую инвестиционную доходность;
- для высококачественных продуктов или услуг которого имеется быстрорастущий или неосвоенный рынок сбыта;
- руководство которым осуществляют мотивированные, опытные и квалифицированные предприниматели;
- руководство которого четко представляет сценарий развития своего предприятия и необходимый объем финансовых ресурсов для его реализации.

ФОНДЫ РИСКОВОГО КАПИТАЛА

Латвийское агентство гарантий инвестирования формирует, что в рамках национальной

программы “Финансирование рискового капитала” созданы три фонда рискового капитала, финансируемые из государственного бюджета и структурных фондов ЕС. Это фонд ZGI — управляющий ООО *Zalas gaismas investicijas*, второй — *Eko fonds* — АО *Eko Investors* и фонд *INVENTO* — ООО *TechVentures Fondu Vadības Kompanija*.

Эти фонды инвестируют в малые и средние коммерческие общества с высоким потенциалом роста и добавленной стоимостью, вкладывая средства в собственный капитал предприятия или присуждая финансирование в виде финансовых инструментов, связанных с собственным капиталом. В результате привлеченное финансирование используется для начала коммерческой деятельности, расширения существующей деятельности и развития нового продукта или технологий.

Фонды рискового капитала приносят прибыль как конкретным предпринимателям, так и экономике в целом. Лица, готовые действовать, получают финансирование на реализацию своих идей, а в народном хозяйстве увеличится поток внутренних инвестиций, придут новые знания.

БАЛТИЙСКАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ АКАДЕМИЯ

15 ЛЕТ ЛИДЕРСТВА В ОБРАЗОВАНИИ!!!

9000 студентов из 20 стран мира!
8 филиалов в Латвии!
ПОСТУПИ В БМА до 10 августа и один семестр УЧИСЬ БЕСПЛАТНО!

Дневная, вечерняя, заочная и дистанционная формы обучения

15 программ, 22 направления обучения

СКИДКИ для умных и талантливых абитуриентов и магистрантов! www.bsa.edu.lv

Рига, Ломоносова, 4, тел. (+371) 7100610

First North: альтернативная биржа в странах Балтии

Индарс Ашчукс,

зампредседателя правления Rigas Fondu birza

1 июня Рижская фондовая биржа открыла альтернативный рынок акций First North, предназначенный для малого и среднего бизнеса.

Есть две причины, стоящие за быстрым развитием рынка альтернативной биржи в Европе. Во-первых, в связи с недавними изменениями регулирования на финансовом рынке ЕС и растущей конкуренцией в привлечении максимально растущих и высокопотенциальных эмитентов, фондовые биржи по всей Европе начали внедрять менее регулируемый сегмент биржи, или так называемые альтернативные рынки.

Во-вторых, альтернативные рынки соответствуют потребностям компаний, стремящихся к росту. Растущие компании традиционно были зависимыми от банковского финансирования, поэтому возможность привлечь средства через рынок акций может привести к более быстрому и эффективному развитию таких компаний.

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ РЫНКИ В ЕВРОПЕ: НЕДАВНИЕ ВЫВОДЫ

Пионером среди фондовых бирж была Лондонская фондовая биржа, которая представила свой Рынок альтернативных инвестиций (РАИ) — Alternative Investment Market (AIM) — в 1995 году.

Сегодня РАИ является эталоном для альтернативных рынков по всему миру.

История успеха РАИ способствовала тому, что за ней последовали и другие фондовые биржи.

В результате OMX — оператор семи рынков Северных и Балтийских стран — презентовал свою концепцию альтернативного рынка First North, которая является сейчас вторым по величине альтернативным рынком Европы.

ОТЛИЧИЯ МЕЖДУ АЛЬТЕРНАТИВНЫМ И РЕГУЛИРУЕМЫМ РЫНКОМ

По сути, альтернативные рынки — это торговые платформы ценных бумаг, адаптированные для торговли акциями малых и средних предприятий (МСП). Основные принципы действия альтернативных рынков очень схожи с принципами регулируемых фондовых бирж, однако есть некоторые заметные различия (см. таблицу).

ПРЕИМУЩЕСТВА АЛЬТЕРНАТИВНЫХ РЫНКОВ

В целом эмитенты альтернативного рынка получают те же преимущества,



что и регулируемые эмитенты, но по относительно низкой цене. Главная причина, которая привлекает эмитентов к альтернативному рынку, — дополнительный капитал. Во-первых, он помогает развиваться быстрее, поскольку на некоторых стадиях органичного развития жизненного цикла компании может обеспечить очень ограниченный потенциал роста. Во-вторых, капитал акций во многих случаях может быть только альтернативой в финансировании более рискованных и

СРАВНЕНИЕ РЕГУЛИРУЕМОГО И АЛЬТЕРНАТИВНОГО РЫНКОВ

Балтийский официальный список	Балтийская модель First North
Статус рынка и надзор	
Контролируемый рынок FSA, является предметом закона о финансовых инструментах и директив ЕС	Рынок, регулируемый оператором рынка, является предметом правил рынка, установленных оператором рынка
Начальные условия и обстоятельства	
Как минимум 3 года деятельности	Минимум не установлен
Минимальное количество акций в свободном обороте — 25%; или сумма акций в публичном обороте — 25 млн. EUR	Нет минимальной рыночной стоимости и нет акций, находящихся в свободном обороте
Проспекты одобряет FSA	Необходимость проспектов только для начального предложения
Плата за включение в список	Меньшая плата за включение в список
Ряд внешних консультантов (инвестиционный банк, правовое обеспечение, международные аудиторы) обычно необходимы	Требование заключить договор на обслуживание компаний из списка сертифицированных консультантов
Информационная открытость	
Финансовая отчетность согласно IFRS	Финансовая отчетность согласно местным принципам отчетности
Квартальные финансовые отчеты	Полугодовые финансовые отчеты
Оглашение информации на местном и английском языках	Оглашение информации на одном из языков (местном или английском)
Следование кодексу корпоративного управления	Отсутствие требования следовать кодексу корпоративного управления
Восприятие риска инвесторами	
Управляемые риски в официальном списке, из-за требований информационной открытости к компаниям	Повышенные риски на альтернативном рынке из-за пониженных требований к компаниям

амбициозных проектах и планах развития, поскольку банки, обеспечивая им ссуды, обычно имеют более низкий уровень толерантности риска по сравнению с владельцем акций.

РОЛЬ КОНСУЛЬТАНТА НА АЛЬТЕРНАТИВНОМ РЫНКЕ

Сертифицированные консультанты, одобренные биржей, являются решающими в успешной деятельности альтернативного рынка. Опытный и профессиональный консультант действует в сфере корпоративных финансов или других сферах консультаций и

прикреплен к каждому эмитенту альтернативного рынка на постоянной основе. Консультанты оценивают пригодность компаний к допуску на рынок и информируют потенциальных эмитентов об их обязательствах относительно внесения в список акций на альтернативный рынок. Дополнительно к этому консультанты помогают компаниям с разработкой документации, связанной с допуском.

FIRST NORTH — АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ РЫНОК В СТРАНАХ БАЛТИИ

Фондовые биржи OMX в Таллинне и Вильнюсе планируют осуществить кон-

цепцию First North в самом ближайшем будущем. Существующее предложение от First North будет отчасти скорректировано, чтобы соответствовать потребностям местных бизнес-структур и компаний. Требования к альтернативному рынку будут едиными во всех трех странах.

First North является вторым самым большим альтернативным рынком в Европе с капитализацией рынка 4,4 млрд. евро и более чем 86 эмитентами, допущенными к торговле. В 2006 году 16 компаний подняло свое финансирование путем выпуска новых акций на First North на сумму 220 млн. евро. •

Реплика

Микус Январс

В Латвии зарегистрировано 87 тыс. предприятий, из них крупных компаний — 1%, остальные 99% — малые и средние. Примерно 200 компаний соответствуют критериям Балтийского официального списка (собственный капитал — не



менее 4 млн. евро, 3 года опыта работы и др.). Но только 20-30 из них могут думать о выходе на регулируемый рынок.

Альтернативная биржа OMX Baltic stock exchanges запущена в Риге 1 июня, в Вильнюсе начнет работать с середины июня, а в Таллинне — к концу года. В Дании подобная система действует с 2005 года, в Швеции — с 2006 года. Сегодня в систему альтернативных бирж OMX вовлечены более 100 предприятий. Интерес большой, прежде всего со стороны производственных компаний.

Единый балтийский рынок First North означает, что предприятия могут попасть на него, заключая договор с любой из балтийских бирж. К торговле автоматически имеют доступ все существующие члены балтийских бирж (банки и брокеры) и их клиенты. Торговля и расчеты происходят так же, как в Балтийском официальном списке.

Лита Калниня

Государство через Министерство экономики также готовит программу поддержки альтернативной биржи через систему гарантий. Агентство гарантий сможет взять на себя часть расходов компаний, выходящих на альтернативную биржу.



Современные решения финансирования растущего предприятия

Мартиньш Яунарайс,
руководитель управления инвестиционно-банковских услуг Parex Banka

Сегодня большая часть предприятий для финансирования своего роста может использовать, по крайней мере, несколько источников финансирования.

Прежде всего это:

- продажа непрофильных активов;
- банковский кредит или лизинг;
- кредит от поставщиков;
- предоплата от клиентов;
- эмиссия долговых ценных бумаг;
- привлечение субординированного или капитала Mezzanine;
- привлечение акций или рискованного капитала.

ПРОДАЖА НЕПРОФИЛЬНЫХ АКТИВОВ

Многим предприятиям принадлежат активы (недвижимость, оборудование и даже дочерние предприятия либо структурные подразделения), нахождение которых в имуществе предприятия не является критическим для успешного развития основной деятельности компании. Такие активы можно продать, освобождая тем самым значитель-

ные денежные средства, которые могут быть вложены в развитие основной деятельности, достигая заметного быстрого роста. Типичным примером является недвижимость, находящаяся на балансе многих предприятий. Здания можно продать, например, фонду недвижимости, одновременно договариваясь с ним о долгосрочной аренде этого имущества.

БАНКОВСКИЙ КРЕДИТ ИЛИ ЛИЗИНГ

Этот вид привлечения финансирования не требует особых комментариев. Единственно, можно добавить, что это все еще самый дешевый и самый эластичный источник долгового капитала.

КРЕДИТ ОТ ПОСТАВЩИКОВ

Эффективно работая с поставщиками, предприятие может значительно снизить потребность в оборотных средствах, уходя тем самым от больших процентных расходов по другим долговым обязательствам.

ПРЕДОПЛАТА ОТ КЛИЕНТОВ

Если продукт или услуга предприятия настолько хороша, что она “сама себя продает”, то нередко можно достичь того, что клиенты, совершая предоплату, становятся главным источником финансирования предприятия. Такой подход в финансировании своего бизнеса используют, например, девелоперы недвижимости, которые изошлись получать взносы от покупателей квартир еще до того, как будет начато рытье фундамента здания.

ЭМИССИЯ ДОЛГОВЫХ ЦЕННЫХ БУМАГ

Если все вышеперечисленные дополнительные источники получения средств уже исчерпаны, и у вашей фирмы после выполнения всех регулярных платежей (заработная плата, аренда, проценты по банковскому кредиту и т. п.) еще остается денежный поток, к тому же более или менее прогнозируемый, то есть смысл поговорить с инвестиционными банкирами.

В Латвии многие банки и брокерские общества вложений предлагают своим клиентам услуги по организации эмиссии долговых ценных бумаг или облигаций. Эмиссия облигаций, по сути, является тем же самым займом, только кредитором является не банк, а более или менее широкий круг инвесторов, которых заемщик или эмитент может ни разу так и не встретить. С помощью эмиссии облигаций инвестиционные банкиры “сводят” вместе эмитентов с инвесторами, которые готовы вложить деньги с большим риском, чем это может позволить себе, например, банк либо лизинговая компания.

Поскольку эмиссии облигаций небольших предприятий напрямую связаны с большим риском с точки зрения кредитора, чем, например, в случае банковского кредита, то эмиссии облигаций являются одним из более дорогих видов привлечения долгового капитала. Важное дополнительное обстоятельство, с которым следует считаться потенциальным эмитентам, то, что у облигаций фиксированный график процентных платежей, и определен срок оплаты основной суммы, которые после эмиссии ценных бумаг практически невозможно изменить.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ СУБОРДИНИРОВАННОГО ИЛИ КАПИТАЛА MEZZANINE

В Латвии уже действуют несколько фондов, которые главным образом занимаются вложениями сравнительно высокого риска, предлагая предприятиям привлечь средства с помощью таких финансовых инструментов, которые по своей сути являются чем-то средним между займом и собственным капиталом (отсюда также появилось название Mezzanine). Главным отличием капитала Mezzanine от традиционных видов привлечения долгового капитала является то, что инвестор Mezzanine захочет получить не только регулярные процентные платежи от основной суммы, но и часть прибыли предприятия. Не нужно удивляться, если представитель инвестора выразит желание стать членом правления или совета предприятия, поскольку инвестор такого рода берет на себя сравнительно высокий риск и поэтому желает большего контроля над заемщиком.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ АКЦИЙ ИЛИ КАПИТАЛА РИСКА

Если руководство предприятия и действующие владельцы предусматривают быстрое развитие предприятия, на финансирование которого не будет хватать имеющихся ресурсов, то сегодня существует ряд возможностей привлечь дополнительный акционерный капитал. Конечно, но-



вые акционеры означают не только дополнительные деньги на развитие предприятия (за который даже не нужно платить проценты!), но также и то, что действующие владельцы должны будут делиться прибылью будущего предприятия с этими новыми акционерами. Такое решение подходит только тем предпринимателям, которые охотнее становятся, например, владельцами 40% пакета акций в предприятии стоимостью 100 млн. латов, чем остаются владельцами 100% пакета акций в предприятии, стоящем 10 млн. латов.

Предприниматель может сам как привлечь акции в капитал, так и сделать ремонт своей автомашины, однако обычно целесообразнее как одно, так и другое доверить соответствующему профессионалу. В первом случае могут помочь инвестиционные банкиры. Можно выделить следующие группы возможных решений в привлечении рискового капитала:

- привлечение частного капитала (совладельцами предприятия становятся инвестиционные фонды частного капитала либо зажиточные частные лица);
- публичная эмиссия акций (акции продаются обширному кругу инвесторов, чтобы они после размещения торговались на фондовой бирже).

Реплика

Владимир Шарапов, профессор БМА

Используя участие в круглом столе, хочу предложить вниманию деловых кругов инновационный проект, который в дальнейшем будем условно называть “Активная подвеска”.

Предлагается новый класс активных подвесок транспортных средств, который обеспечивает радикальное повышение плавности хода при движении по разбитым дорогам и вне дорог. Этот класс активных подвесок базируется на новом методе демпфирования колебаний поддрессоренных масс, а

также на новом методе стабилизации динамических сил, действующих через элементы подвески на поддрессоренный корпус.

Теоретические основы этих двух методов изложены в работе¹. Конструктивные схемы, реализующие эти методы можно найти в описаниях изобретений².

Экономическая привлекательность этого проекта заключается в том, что радикальное повышение плавности хода предполагает в 3-5 и более раз уменьшение амплитуд вертикальных ускорений кузова автомобиля. При этом в 1,5-2,5 раза уменьшаются расходы на эксплуатацию автомобиля, в

1,5-1,8 раза увеличиваются средние скорости движения, в 1,5 и более раз уменьшается расход топлива на 100 км пути и т. д.

¹ В. Д. Шарапов. Повышение маневренности боевых ракетных комплексов путем оснащения средств транспортировки ракетного вооружения активными системами поддрессирования. Диссертация на соискание ученой степени доктора технических наук, Москва, МО СССР, 1985. — 395 с.

² В. Д. Шарапов. Авторские свидетельства по кл. В 60 д /25-00, номера: 500992; 753683; 598780; 1361030 и др. 1976-1991 гг.

Все новое — хорошо забытое старое

Тенденции венчурного финансирования в Прибалтийских странах

Рихард Свелпе,

председатель правления PriBalt SIA, член Латвийской ассоциации венчурного капитала; член Латвийского общества бизнес-ангелов

Рассматривая вопрос о современных тенденциях венчурного финансирования в Прибалтийских странах, надо отметить — это именно современные тенденции, а не новый, только появившийся финансовый инструмент на этом рынке.

Вы спросите: “Как же! Вчера ничего подобного не было! О венчурном капитале мы слышали только сегодня, а вы говорите — современные тенденции!”

Да, понятие “венчурный капитал” в Прибалтике появилось недавно, но финансирования такого рода происходит уже с первых дней независимости. Ведь инвестиция венчурного капитала практически осуществляется покупкой долей или акций. Именно так осуществлялась приватизация. Исторически финансирование венчурного капитала происходило по принципу — деньги на реализацию идеи. А как создавались предприятия — именно так! Видите, венчурное финансирование уже давно существует, просто мы этого не знали.

Например, в Латвию термин “венчурный капитал” пришел вместе с программой Евросоюза о поддержке малого и среднего бизнеса путем венчурного финансирования. Первыми были государственные чиновники, те, кто, изучая программы Евросоюза, прочитали: “венчурный капитал”. Спустя некоторое время были созданы первые три венчурных фонда для финансирования малого и среднего бизнеса. Это были местные частные фонды, с местными частными управляющими. А Евросоюз и Латвия выступили субординированными инвесторами с участием менее 70% от общего объема конкретного фонда. С развитием деятельности этих фондов и связано публичное появление понятия “венчурный капитал” и дальнейшая его популяризация.

Но это отнюдь не начало венчурного инвестирования в Прибалтике, так как иностранные фонды или созданные иностранцами фонды прямых и венчурных инвестиций действуют в Прибалтийских странах не менее 10 лет. А явление, когда частные лица вкладывают свои свободные средства в новое дело других, кажется, старо как сам мир! Сегодня их просто назвали бизнес-ангелами и присоединили к организованному рынку вен-

чурного капитала. Так сказать, организованы неорганизованные.

Автор этих строк умышленно играл вопросами, что считать началом: “Появление термина вообще? Появление термина на конкретной территории? Появление действий, соответствующих определению этого термина?” Да и само понятие “появление” относительно. Но будьте снисходительны, так как этот метод был выбран для того, чтобы подчеркнуть, что венчурный капитал, венчурное инвестирование — не принципиально новые явления, а лишь современная форма давно нам знакомого и охотно использованного финансового, если хотите, экономического инструмента.

Вернемся к тенденциям. Главная из них — венчурный капитал стал более доступным для предпринимателей Прибалтийских стран. Это не только тенденция, но также хорошая новость для бизнесменов.

Рынок венчурного капитала перешагнул в следующую стадию развития и стал организованным. Об этом свидетельствует учреждение и действие некоммерческих обществ и ассоциаций венчурного капитала, а также вступление и принятие их в европейские и международные родственные организации.

Возможности и условия венчурного финансирования сегодня стали общедоступными и понятными. Даже надзорные инстанции финансового рынка обратили внимание на венчурное инвестирование и подумывают о регуляции этого рынка и защите инвесторов.

Сегодня уже уместно говорить о конкуренции среди венчурных инвесторов. На некоторых сегментах рынка конкуренция может быть весьма значительной и достигает более пяти участников. Профинансированными могут быть бизнес-проекты, начиная с 50 тыс. евро. Верхнего предела не существует, то есть спойкойно может быть порядка сотен милли-



онов, что является огромным объемом для нашего рынка.

Публично появились, так сказать вышли в свет, и частные инвесторы. Перенимая западные традиции, их называют бизнес-ангелами. Они объединились в местные некоммерческие общества, которые в свою очередь присоединились к международным сетям бизнес-ангелов. Любой может подать свою инвестиционную заявку, и, возможно, его идея будет профинансирована.

Бизнес-ангелы отличаются тем, что финансируют самые ранние стадии бизнеса и больше вкладываются лично, то есть помогают своим опытом и возможностями реализации вашей идеи.

В заключении хочу отметить, что венчурное инвестирование повлекло за собой другие родственные инструменты финансирования, такие как Private Equity — большие инвестиции в менее рискованные или венчурные проекты и Mezzanine — кредит без классического залога, но с повышенной процентной ставкой. Эти и другие виды реально доступного и конкурирующего финансирования, делают Прибалтийские страны не только привлекательными, но истинно “финансовым клондайком” — местом уникальнейших возможностей для реализации бизнес-проектов!

Методы финансирования проектов недвижимости

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

Вашему вниманию предлагаются актуальные способы финансирования проектов коммерческой и жилой недвижимости в Латвии на реальном примере закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости и фондов Mezzanine.

Компания LE/ROM Group занимается развитием офисных и жилых проектов и промышленных парков в Прибалтике как девелопер и как инвестор, а также развитием торговых центров в России. Сама я проработала больше 5 лет в инвестиционных банках *Morgan Stanley* и *Citigroup* в Нью-Йорке в департаменте слияния и поглощения компаний, а также в нескольких закрытых инвестиционных фондах в Женеве и Лондоне.

Так как тема предложенной дискуссии — современные методы финансирования проектов, и мы находимся в Латвии, где недвижимость стала одной из самых быстроразвивающихся отраслей, я хочу обсудить два самых актуальных способа финансирования масштабных строительных проектов:

- Real Estate Investment Funds (Закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости);
- Mezzanine Funds.

Чтобы лучше понять, как синдикат из разных источников кредитования работает и какими плюсами и минусами каждый обладает, предлагаю взглянуть на схему, которая представляет структуру сделки, над которой мы сейчас работаем. Это самый оптимальный синдикат финансирования для развития офисно-жилого комплекса в центре Риги размером в 30 тыс. м². Как дополнение к собственному капиталу и банковскому финансированию мы используем закрытые паевые инвестиционные фонды и фонды Mezzanine.

ЗАКРЫТЫЕ ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ НЕДВИЖИМОСТИ

Владение инвестиционного фонда состоит из активов нескольких инвесторов, которые, передавая свои средства в фонд, становятся владельцами его паев. Имущество фонда является собственностью владельцев паев, и вся прибыль от деятельности фонда распределяется среди пайщиков пропорционально имеющемуся количеству паев. Обычно инвесторами в

такие фонды являются страховые компании, пенсионные фонды, банковские структуры. Возврат таких фондов должен обычно быть выше 20% годовых, конечно, это зависит от типа проекта, уровня рисков и т. д. Один из плюсов привлечения инвестиционного фонда в том, что разработчик привлекает обычно довольно мощную финансовую структуру, с помощью которой можно развивать масштабные проекты. Конечно, с привлечением такого финансирования разработчик теряет определенный контроль над проектом.

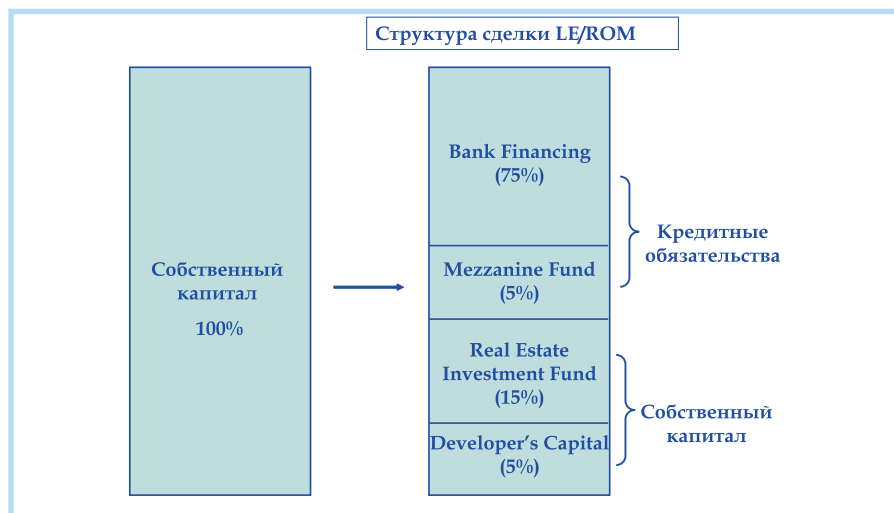
MEZZANINE FUNDS

Этот тип фондов отличается от простых закрытых паевых инвестиционных фондов тем, что в простых фондах инвестор получает свои деньги и прибыль только по реализации проекта/проектов. А в фондах Mezzanine — инвесторы видят денежные потоки уже в процессе проекта, так как финансирование, предоставляемое таким фондом похоже на банковское, только с более высокой ставкой и на более короткий срок, и по выплате всегда стоит сразу за банковским кредитом. В качестве плюса: такой тип финансирования помогает в случае, если проект уже строится, строительство подорожало, и банк не увеличивает кредит, а собственных средств нет. В этом



случае Mezzanine выступает как мостик между собственным капиталом и банковским финансированием. В моем проекте использование определенной суммы от фонда Mezzanine помогает увеличить показатель рентабельности вложения собственного капитала, так называемого cash on return, который увеличивается при уменьшении вложений собственных средств. Как минусы такого финансирования надо отметить повышенную процентную ставку и то, что финансирование Mezzanine — это форма, похожая на банковское финансирование.

В любом методе финансирования существуют как свои плюсы, так и минусы, поэтому разработчики проектов недвижимости, да и все остальные предприниматели, ищущие финансирование, должны просчитывать самый оптимальный способ и, главное — не пугаться комбинировать или создавать синдикат из нескольких источников финансирования. •



Тенденции в инвестиционной политике ЕС

Юджин Этерис,
доктор права, Дания

Одновременно с устойчивым ростом глобальной экономики увеличиваются как прибыли компаний, так и индивидуальные накопления. Но прибыли — не самоцель; стратегия достаточно проста: стремиться к тому, чтобы эти прибыли не только сохранить, но и максимально увеличить. В результате совершенствуются традиционные формы инвестиций и возникают принципиально новые, такие как хедж-фонды и другие.

ПРОФИЛЬ ИНДИВИДУАЛЬНОГО И КОРПОРАТИВНОГО ИНВЕСТОРА

Инвестиционную политику в скандинавском регионе, частью которого считает себя Балтия, определяют как “инвестор-индивид”, так и институциональные инвесторы. Что касается первого, то его стратегию определяет, как правило, возраст (наряду с объемом наличных средств).

Если взять три основные типа инвестиций: акции, облигации и текущие накопления (короткие облигации и счета), то с возрастом инвестора проглядывается четкая тенденция движения от первого к третьему. Так, в возрасте до 30 лет инвестор почти полностью погружен в акции и лишь 20% инвестируется в облигации. Спокойный инвестор (уравновешенный тип) в расцвете сил распределяет свои ресурсы так: 60% — в акциях, 35% — в облигациях и 5% — на счетах. Ближе к пенсии (консервативный тип) пропорции сглаживаются: 40% — 40% — 20% соответственно. Инвестор пенсионного возраста более осторожен: 75% — в коротких облигациях, 15% — в длинных и 10% — в акциях.

Есть основания считать, что таков и среднестатистический профиль европейского инвестора в целом. Примечательно, что акции большинства компаний в Скандинавии в последние 35 лет были самыми прибыльными в мире: от 10 до 13% (по сравнению с 3-5% в Португалии или Италии). Лишь азиатские акции могут предложить более высокие 15-16%.

Что касается корпоративных инвесторов, то политика и практика как субъектов, так и объектов инвестиций постоянно меняется. Если лет десять назад классические учебники по инвестициям отмечали лишь опционы и фьючерсы, наряду с инструментами первичного и вторичного рынков (хеджеры, правда, были, но совсем в другом ключе), то те-

перь здесь целый букет различных фондов — от пенсионных до различных финансовых, включая хедж-фонды.

ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСОВАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ЕС

Новые инвестиционные идеи — явление сложное и комплексное одновременно. Однако институциональные инвесторы (ИИ), как кажется, нашли оптимальный выход: направить инвестиции в технические сферы (аэропорты, дороги и инфраструктуру, особенно водно- и энергоснабжение). Соотношение ИИ и частных инвесторов (ЧИ) за последние восемь лет изменилось от почти полного преобладания ИИ и объемов в 20-40 млрд. долларов до примерно паритетного отношения ИИ и ЧИ и роста объемов до 110 млрд. долларов.

Наиболее оптимальным сочетанием является: 40% — в инфраструктуру, 40% — в транспорт и 20% — в энергетику.

“ПРАВИЛЬНЫЙ ПОДХОД” К ХЕДЖ-ФОНДАМ

Стремление к тому, чтобы хоть как-то урегулировать экспансию хедж-фондов (ХФ) становится все более заметным. Правда у политиков это стремление более заметно, чем у экономистов; есть и различия по странам и регионам.

Германия (двойной лидер современной экономики: председатель в ЕС и в глобальной “восьмерке”) стремится сказать свое слово. Враждебное отношение германских политиков и профсоюзных лидеров к ХФ и частным инвесторам, которые называют таких инвесторов не иначе как саранча, есть очевидное преувеличение. И если публично министр экономики Германии **Пер Штайнбрук** публично “за” позитивный эффект ХФ, его тем не менее беспокоит закрытость ХФ, что может привести к системным рискам в глобальной экономике.



В принципе, есть позитивные и негативные стороны в регулировании ХФ: так, вряд ли стоит укрощать инвесторов, особенно те компании, где именно ХФ являются инвесторами. Нет особой логики и в том, чтобы зажать ХФ только потому, что они аккумулировали огромные ресурсы (по данным на начало 2007 года — около 1300 млрд. долларов, или 999 млрд. евро) на мировом уровне. Есть аргументы и за более жесткий подход к ХФ: дело в том, что они стали очень сильно походить — структурно и по отчетности — на коммерческие банки (тут все едины в необходимости дополнительных регуляций: разоряющиеся банки могут нанести существенный ущерб финансовой системе в целом). И хотя банки в основном частные, но финансовый рынок — дело общественное.

“Старые” банки и ХФ объединяет одно: получить дешевые займы, ссудить подороже и полученную прибыль вновь инвестировать (желательно самым выгодным способом). Общих черт у обоих типов инвесторов значительно больше. Важно одно: если крупные кредиторы терпят крах — банк банкротится и ХФ тоже; но банковская деятельность регулируется, а ХФ — нет. Последнее не так просто: большинство из них зарегистрировано в офшорных зонах. Многие склонны считать, что такое регулирование надо ввести по возможности скорее. Пока не стало слишком поздно. •

Деньги ДРУГИХ — это ВАШИ возможности

Рихард Свелпе,
венчурный фонд PriBalt

Предлагаем вашему вниманию вторую из серии статей о венчурном инвестировании и возможностях, предлагаемых венчурными капиталистами (см. БК № 40, стр. 53).

В первой статье мы выявили преграды, привлекательность и три необходимых составляющих для привлечения венчурных инвестиций. Мы поняли, что венчурный инвестор, как и подобает финансовому инвестору, — “всеядка”, то есть, не имеет отраслевых и других ограничений и имеет возможность инвестирования на всех стадиях жизненного цикла бизнеса.

Теперь мы рассмотрим и разберем суть венчурного финансирования. Попытаемся понять его предназначение и возможную пригодность в вашем деле. Отбросим одурманивающие и запутывающие термины, оголим и выявим истину.

А краткая истина такова — венчурные капиталисты финансируют больших и тех, кто способны стать большими. Обратите внимание — больших и тех, кто способны таковыми стать! Интерес к большим и сильным мира сего не вызывает удивления, так как все хотят с ними дружить. Но “способен таким стать”! Это уже интересно!

Разрешите немного остановиться для пояснений. Венчурных капиталистов не интересуют большие потому, что они большие. На этом не заработаешь. Им интересны большие, способные стать еще больше, так как именно стремительный рост и разница стоимости бизнеса является объектом интереса и предпосылкой прибыли венчурного инвестора.

Может ли расти, притом стремительно, большой? Может, так как понятие величины относительное. Сегодня вы большой в поселке, а можете стать таким в городе, сегодня вы большой в стране, а можете стать таким в регионе, сегодня вы первый, а можете стать “первее”. И не забудьте истину — кто был первым, будет последним, поэтому не засыпайте в самоудовлетворении.

Но возвратимся к теме. Поясняя интерес венчурных инвесторов к большим, мы указали, что основным критерием является способность стать еще больше, а не сегодняшняя величина. Конечно, надо отдать должное успешно действующему предпри-



ятию, особо, если оно является лидером на рынке. Увеличить производственные мощности бывает легче, чем создать новые. По этой причине иногда инвесторы для реализации какого-то проекта приобретают даже нерентабельное предприятие, так как ожидают, что в других руках и с дополнительными инвестициями гадкий утенок может превратиться в прекрасного лебедя. Но действующее предприятие также несет риск воплощения перемен в жизни. Чем больше предприятие, тем медленнее и сложнее. Неизвестно, как будут реагировать трудящиеся на перемены.

Это, в свою очередь, является преимуществом начинаний с малого — небольшого предприятия или группы профессионалов с амбициозным бизнес-планом. Все возможно, все открыто, все новое. Никто не мешает. Кроме самих себя. Шутя можно сказать, что стремительный рост малого бизнеса вероятнее, чем значительные изменения большого.

Как видите, малое, среднее и большое предприятие, в этом отношении, имеет свои положительные и отрицательные стороны. Кто лучше — инициатор, группа менеджеров, предприятие-лидер, проблемное предприятие, просто предприятие или кто с большей вероятностью может рассчитывать на инвестиции венчурного капитала, сказать трудно, так как они являются всегo разного разными начинаниями. Разными начинаниями с единой целью — играть в высшей лиге и получать огромные прибыли.

Именно такие цели преследуют инвесторы венчурного капитала, именно

это является предназначением венчурного капитала. Поэтому и само название, определяющее природу этого финансового инструмента, — венчурный, то есть рискованный, означающее, что для достижения цели — высокой прибыли — венчурные капиталисты готовы принять повышенный риск.

В Прибалтике имеет место пример бизнеса, созданного при начальной инвестиции в 25 тыс. долларов, затем развитого дополнительной инвестицией в размере 2 млн. долларов и после проданного за 2,6 млрд. долларов. И это не пример из книжек о Западе, а реально произошедшее у нас. И все в течение 5 лет!

Интересно, даже увлекательно, но возникает вопрос — для меня ли это, пригодно ли мне, моему предприятию? Относится ли это вообще ко мне? Может, как-то поспокойнее надо действовать? Вдруг будет хуже, а ведь сегодня-то тепло и хорошо. Не забудьте — сегодня!

На этот вопрос каждый должен ответить сам, каждый сам должен сделать выбор. Можно продолжать плавно и спокойно. Можно стремиться к новым победам. Правда, не все так просто. Конкуренция существующих участников вашего рынка и стремление новых желающих покорить рынок может сильно потревожить вас и кардинально изменить ваше благосостояние и покой.

Поэтому помните, что венчурный капитал — это дверь к большим деньгам, это прыжок в ваш бизнес. А застой — прамейший путь к завершению бизнеса. •

Высшая Банковская школа формирует толерантную среду

Александр Федотов

Это достигается за счет взаимного обмена студентами с зарубежными странами.

Демографический спад, о котором предупреждали ученые в Латвии, уже наступил. По данным Министерства образования в 2006-2007 годах в стране в системе высшего образования обучалось 38 тыс. студентов. Одновременно в первый класс пошло только 19597 первокурсников. Очень скоро нашим вузам будет просто некого обучать. Именно поэтому Высшая Банковская школа развивает программу привлечения иностранных студентов за счет взаимного обмена.

В наш век информационных технологий рамки государственных границ становятся тесными для специалистов. Поэтому Латвии как стране с высоким научным потенциалом важно занять свое место в нише высшего образования. Впрочем, как утверждает ректор Высшей Банковской школы **Татьяна Волкова**, вот уже несколько лет они работают над решением данного вопроса, понимая также, как важно и латвийским студентам учиться в межнациональной среде.

Четвертый год в Высшей Банковской школе обучаются иностранные граждане, причем их количество из года в год

все возрастает. Сейчас в институте учатся 32 студента из Франции, Литвы, Австрии, Чехии, Португалии и Германии. В свою очередь в зарубежные вузы отправились 63 студента Высшей Банковской школы. Они проводят там несколько семестров, а также выезжают на практику. Подобная программа взаимного обмена Sokrates/Erasmus финансируется Европейским Союзом. Ее целью является содействие интеграции европейцев, познания молодыми людьми окружающего мира.

Зарубежные гости обучаются таким же дисциплинам, как и их латвийские сверстники. Основное направление — бизнес-администрирование. Это такие курсы, как межкультурный менеджмент, экономика, финансы, стратегический менеджмент и т. д. Дается также и обзорная лекция по истории и культуре Латвии. Поэтому для иностранцев, возвращающихся на родину, Латвия перестает быть “белым пятном” на карте мира. Обучение происходит на английском языке, который во всем мире является языком межнационального общения.

Не случайно, что студенты из стран СНГ тоже выбирают Высшую Банковскую школу. К примеру, в мае в Ригу с официальным визитом приезжал премьер-министр Молдовы. Представители Высшей Банковской школы тоже были приглашены на официальные перегово-



ры. Молдавская сторона весьма заинтересована в обучении своей молодежи финансовым дисциплинам. В Ригу уже четвертый год приезжают студенты из Узбекистана на так называемый летний семестр. Он продолжается две недели. Программу финансирует правительство этой среднеазиатской страны. С аналогичными предложениями Т. Волкова выезжала и в Казахстан. Интерес обучаться в Латвии имеется. И контакты в этом направлении будут только развиваться. •

Высшая Банковская школа празднует свое 15-летие!

Высшая Банковская школа (ВБШ) имеет большой опыт в финансовом и бизнес-образовании. ВБШ обеспечивает полный спектр программ профессионального обучения:

Программы высшего профессионального образования первого уровня:

Предпринимательская деятельность
Банковская деятельность

Программы магистерского уровня:

Финансы
Управление предпринимательской деятельностью
Международные финансы и банковская деятельность
(объединенная программа со Швейцарской бизнес-школой)

Программы бакалаврского уровня:

Управление предпринимательской деятельностью
Финансы

Программа докторского уровня:

Объединенная докторская программа по управлению предпринимательской деятельностью
В сотрудничестве с Рижской международной высшей школой экономики и управления (RISEBA) и Вентспилским университетским колледжем (VUC).



ВБШ

К. Валдемара 16, Рига, LV-1819, Латвия

Тел.: +371 67322605

Факс: +371 67320620

E-mail: info@ba.lv

www.ba.lv

Конституция для Европы: инструмент интеграции

Юджин Этерис,
доктор права, Дания

Возникновение нынешнего проекта Конституции для Европы отражает сложные процессы политической борьбы вокруг будущего устройства континента и процессов экономической интеграции. Одновременно мы становимся свидетелями отношений стран ЕС к разделению компетенций между Евросоюзом и странами-членами.

ЧЕМУ УЧИТ ИСТОРИЯ

Интеграционные процессы в ЕС всегда были результатом политического компромисса лидеров стран-членов. Не случайно более двух десятков различных договоров, лежащих в основе интеграции Евросоюза, многие обозреватели окрестили “элитарным проектом.” В самом деле, вся более чем полувековая история европейской интеграции может служить ярким тому подтверждением: до 1990-х управление в ЕС было, преимущественно, делом политических элит, и демократические начала слабо просматривались. Собственно, все нынешние конституционные проблемы Евросоюза есть в значительной степени результат внедрения именно в последнее десятилетие неких демократических начал в этот элитарный проект.

За последние 20 лет политики стран-членов разработали и внедрили четыре важных договора, в разной степени трансформирующие интеграционные процессы в ЕС (не считая основного договора, заключенного в 1957 году в Риме, полувековой юбилей которого отмечался весной этого года). Достаточно назвать Единый европейский акт 1987 года, Маастрихтский 1992-го и Амстердамский 1997 года договоры, а также последний по времени Ниццкий договор 2001 года. Все они, так или иначе, касались интеграции, регулируя вопросы компетенции стран-членов и принятия решений.

Примечательно, что кроме вопросов общей валюты, эти решения никогда не были предметом бурных дебатов или споров в государствах-членах. Правда, были и исключения: Дания, например, не хотела (и до сих пор не желает) участвовать в некоторых сторонах интеграции и дважды на своих референдумах высказывалась против, но руководством ЕС это воспринималось как проявление свободы волеизъявления датчан без какого-либо кризиса всей системы Евросоюза.

Наверное, так бы было и с новым проектом Договора, учреждающего Конституцию для Европы (именно таково его официальное название), не будь столь активного стремления внедрить демократические нача-

ла в “элитарный проект.” Ведь никогда прежде в массовом порядке договорные документы не переводились на языки стран-членов и не были доступны широкой публике.

ОТ КОНВЕНТА ДО ПРОЕКТА КОНСТИТУЦИИ

После декларации декабря 2001 года, учредившего Конвент для разработки проекта, он начал работу в конце февраля 2002-го и успешно завершил свою деятельность, выдав общественности в июле 2003 года готовый проект. Затем, в июне 2004 года, руководители стран-членов внесли в проект незначительные изменения, и в октябре 2004 года в Риме лидеры ЕС-25 подписали проект, который для того, чтобы стать официальным договором нуждался лишь, как тогда считали, в формальной ратификации: ведь так было со всеми предшествующими договорами. ЕС развивался по принципу дозволенного консенсуса (permissive consent), когда массы доверяли политикам вершить дела интеграции. Кто лучше их знает, как путем постоянных компромиссов продвигаться вперед!

Но в мае 2005 года случилось непредвиденное — на референдумах во Франции и Голландии жители сказали “нет” и... проект повис в воздухе. Такого еще в истории Сообществ не было, и никто толком не знал, как выйти из кризисной ситуации.

Правда, уже в июне 2005 года на очередном саммите ЕС было принято решение: “сделать паузу для размышлений”, как говорилось в документах саммита, подумать, как и что изменить в ставшем камнем преткновения проекте договора. Но многие страны не хотели “держат паузу” и своим чередом ратифицировали проект в его зарубленном виде. Таких стран оказалось 18! Не ясно, как учитывать это обстоятельство в процессе переработки проекта, содержание которого уже устраивает более половины стран-членов.

ПРОЕКТ УМЕР — ДА ЗДРАВСТВУЕТ ПРОЕКТ!

На самом деле, проект конституционного договора не был чем-то ис-

ToGether®
SINCE 1957

ключительным: его текст вобрал в себя все то, что и было в предшествующих договорах, плюс некоторые дополнения, такие как должность постоянного председателя ЕС (вместо ротационного полугодового), пост министра иностранных дел ЕС (для удобства общения с внешним миром), Хартия прав человека и многое другое.

Все нововведения в проекте можно разделить на три группы: вопросы экономической интеграции (здесь главное — разделение компетенции между странами-членами и ЕС), правовые вопросы — введение новой структуры правовых актов Евросоюза и признание за актами ЕС высшей юридической силы, вопросы процедур принятия решений в Европейском Союзе.

Германия, поставившая одной из главных задач своего президентства оживление проекта, пытается согласовать все возможные варианты. Таких много: от косметической редукции (все-таки 18 стран-членов уже готовы жить по конституции) до капитальной переработки с тем, чтобы текст удовлетворял абсолютно всех.

Есть мнение сократить число стран, предусматривающих процедуру ратификации проекта за счет мощного сокращения его политического содержания и, следовательно, не требующего ратификации, когда можно обойтись, например, одобрением правительства. За такой вариант выступает новый президент Франции, **Николя Саркози**. Британцы считают, что совсем не обязательно называть проект конституцией, он все равно остается договором суверенных стран.

Дальнейшая судьба проекта выглядит так: в июне 2007 года на саммите будет утвержден новый текст, осенью 2007-го его подпишут лидеры ЕС-27 и в течение 2008 года ратифицируют. Главное — завершить все работы до новых выборов в Европарламент в июне 2009 года. •

ТРАНСРОССИЯ

ХIII МЕЖДУНАРОДНАЯ ВЫСТАВКА И КОНФЕРЕНЦИЯ
ПО ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМ, ТРАНСПОРТУ И ЛОГИСТИКЕ

22-25 АПРЕЛЯ 2008 • МОСКВА, ЭКСПОЦЕНТР

www.transrussia.ru

**TRANS
RUSSIA**

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

ГЛОБАЛЬНОЕ
ТРАНСПОРТНОЕ
СООБЩЕСТВО

Организаторы:



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

При поддержке:



МИНИСТЕРСТВО
ТРАНСПОРТА
РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ

Генеральный
информационный партнер:

РНД-партнер

Официальный партнер:

www.transportweekly.com

Информационный
партнер:

Гудок

Латвия хочет видеть Молдову в европейской семье

Ольга Павук

В мае делегация Республики Молдова, возглавляемая премьером **Василе Тарлевым**, находилась с официальным визитом в Латвийской Республике. Молдавский премьер назвал Латвию «ярким образцом процветания и стабильности с экономической точки зрения».



РИГА, МАЙ 2007: Василе Тарлев и Айгарс Калвитис подписывают совместное заявление.

На рабочем обеде, данном в честь визита молдавской делегации министром иностранных дел Латвии **Артисом Пабриксом**, присутствовали представители руководства МИД восьми государств Балтийского региона — Дании, Эстонии, Финляндии, Литвы, Норвегии, Швеции, а также представитель Госдепартамента США **Дэвид Крамер**.

ПРИОРИТЕТЫ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ

В своем приветственном слове В. Тарлев подчеркнул заинтересованность Молдовы в латвийском опыте, углублении и расширении двусторонних связей в различных областях. Премьер отметил, что Молдова пользуется боль-

шой поддержкой Латвии на пути строительства правового государства и процветающей рыночной экономики, а также европейской интеграции.

«Латвия для нас красноречивый пример процветающей и стабильной страны с экономической и социальной точки зрения, — подчеркнул молдавский премьер-министр. — Поэтому для Молдовы очень важно заимствовать ее опыт, углубить и расширить отношения в различных областях». В. Тарлев выразил надежду на то, что Латвия окажет поддержку Молдове в достижении ее евроинтеграционных стремлений.

А. Пабрикс отметил, что Молдова достигла высокого уровня стабильности

во всех областях развития, а присутствие коллег из восьми стран свидетельствует об интересе и готовности поддерживать Молдову в действиях по европейской интеграции.

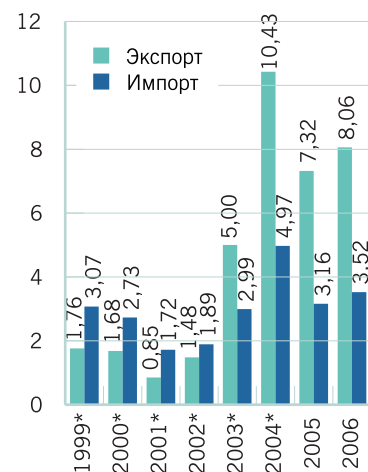
Представители восьми стран изложили свой взгляд на затронутые проблемы и единогласно поддержали перспективу евроинтеграции Молдовы. Особенная заинтересованность была проявлена к предоставлению индивидуальных торговых преференций в торговле с ЕС.

НА ВЫШЕМ УРОВНЕ

В. Тарлев встретился также со своим латвийским коллегой **Айгарсом Калвитисом**. После встречи один на один и после участия в заседании в расширенном формате официальных делегаций премьер-министры Молдовы и Латвии подписали совместное заявление, выражающее волю сторон расширять двусторонние отношения сотрудничества в различных областях.

По словам молдавского премьера, одна из основных целей нынешней программы управления состоит в улучшении деловой среды путем создания соответствующих правовых и экономических рамок. Он уточнил, что «мы создаем тот факт, что только привлекательный деловой климат подвигнет зарубежные компании прийти в Молдову для установления долгосрочных экономических отношений».

ДИНАМИКА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ ЛАТВИЕЙ И МОЛДОВОЙ, МЛН. EUR



*С учетом изменения среднегодового курса USD/EUR.

- В Латвии проживают около 2 тыс. молдаван, а в Молдове — более 500 латышей. В Кишиневе зарегистрировано латвийское общество «Star», а в Риге — молдавские общества «Дачия», «Стругураш» и «Дойна».
- Дипломатические отношения между Молдовой и Латвией были установлены 1 сентября 1992 года.
- Посольство Республики Молдова в Латвии начало работать в 2005 году.
- Визит президента Республики Молдова **Владимира Воронина** в Латвию состоялся в 2005 году.
- Премьер-министр Латвии А. Калвитис посетил Республику Молдова в 2006 году.
- До настоящего времени подписано 22 двусторонних договора, 16 из них действуют.

На встрече В. Тарлева с президентом Латвии **Вайрой Вике-Фрейбергой** были подробно обсуждены нынешнее состояние двусторонних отношений, а также перспективы развития молдавско-латвийского сотрудничества. Значительное время беседы было отведено вопросу европейской интеграции Республики Молдова. В. Вике-Фрейберга подчеркнула, что “Латвия хочет видеть Молдову в европейской семье”.

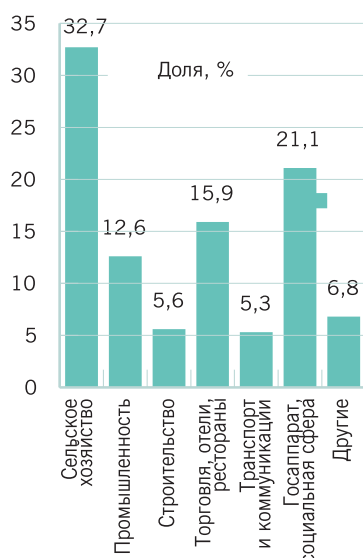
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Выступая на II Молдавско-латвийском экономическом форуме (первый прошел в марте 2006 года) в Риге, В. Тарлев отметил, что Молдова всегда была ориентирована на открытость национальной экономики миру, привлечение прямых иностранных инвестиций путем создания благоприятного делового климата инвестиционной деятельности. В результате, по словам премьера, был достигнут открытый и либеральный торговый режим, тарифная структура — одна из самых низких среди торговых режимов других стран Восточной Европы.

Также, по словам премьера, Молдова получила либерализованный доступ на соседние рынки, присоединилась к Всемирной торговой организации и модернизированной СЕФТА, а в настоящее время в стране идут революционные экономические реформы.

“Масштабы молдавско-латвийского экономического сотрудничества намного меньше имеющегося потенциала и должны вырасти”, — такой вывод сделал премьер Республики Молдова, выступая на экономическом форуме.

СТРУКТУРА ЗАНЯТОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА, %



Источник: Посольство Молдовы в Латвии.



РИГА, МАЙ 2007: Василе Тарлев (на переднем плане), Эдуард Мельник (в центре) и члены официальной делегации Республики Молдова — Геннадие Ончану и Валериу Осталеу.

По данным латвийской статистики внешнеторговый оборот между Латвией и Молдовой в 2006 году составил 11,54 млн. евро. При этом экспорт в Молдову составляет 8,06 млн. евро и представлен телефонными и телеграфными приборами, продовольствием, а также химической продукцией и медикаментами. Импорт из Молдовы составляет 3,52 млн. евро — это продукты питания, прежде всего виноделия, металлопродукция, а также сухофрукты. И если импорт в стоимостном выражении в 2006 году чуть превысил уровень 1999 года, то экспорт вырос в 4,5 раза.

По данным Регистра предприятий ЛР и компании *Lursoft*, инвестиции Молдовы в капитал латвийских предприятий по состоянию на 4 июня 2007 года составили 0,382 млн. евро. В Латвии зарегистрировано 39 молдавско-латвийских совместных предприятий.

Республика Молдова и Латвийская Республика подписали в Риге Межправительственное соглашение об экономическом, промышленном и научно-техническом сотрудничестве, а также Соглашение

о сотрудничестве между министерствами юстиции двух стран.

В ходе визита молдавской делегации была достигнута договоренность об открытии в Риге Торгового дома Республики Молдова, где будут продаваться молдавские товары.

Посол Молдавии в Латвии **Эдуард Мельник** в беседе с *БК* подчеркнул, что снижение объемов торговли с Россией заставило активизировать отношения Молдовы со странами ЕС: “От Евросоюза мы ожидаем специальных торговых преференций, которые позволят увеличить объемы экспорта основных сельскохозяйственных продуктов и вино-коньячной продукции”.

Э. Мельник порекомендовал любителям молдавских вин покупать в латвийских магазинах вино марки “Purcari Baza vin”. Что касается других марок, то г-н посол посоветовал внимательно изучать информацию на этикетках, заведя, что в скором времени ожидается приход в Латвию еще нескольких известных винодельческих компаний, производящих качественную продукцию.

ОСНОВНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА В 2006 ГОДУ, ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЕ ДАННЫЕ

ВВП (январь - сентябрь), млрд. USD	2.3
Рост ВВП, в % к 2005 г.	4.6
Уровень инфляции (январь - ноябрь), в % к 2005 г.	12.7
Доходы госбюджета (январь - ноябрь), млрд. USD	1.2
Внешний долг, млн. USD	663.7
Объем инвестиций в основной капитал, млн. USD	384.3
Среднемесячная зарплата, USD	136.79
Средний размер пенсии, USD	34.05
Экспорт товаров (январь - сентябрь), млн. USD	718.6
Импорт товаров (январь - сентябрь), млн. USD	1843.3
Производство промышленной продукции, млрд. USD	1.34

Источник: Посольство Молдовы в Латвии.

Дому Москвы в Риге — 5 лет



Анжела Ржищева

Московский культурно-деловой центр в Риге отметил свое пятилетие. За эти годы организовано сотни культурных мероприятий, под крышей Дома Москвы — так любовно его называют рижане — занимаются десятки творческих коллективов, и, конечно, это — своеобразный плацдарм для экономического сотрудничества.

Праздник продолжался два дня. Торжественная часть по случаю пятилетия началась с благословения митрополита Рижского и всей Латвии **Александра**. Далее были приветствия официальных лиц: министра правительства Москвы **Владимира Малышкова**, префекта Центрального административного округа **Сергея Байдакова**, посла России в Латвии **Виктора Калюжного** и других российских друзей гостеприимного Дома Москвы.

Не обошлось и без любопытных сюрпризов. На одном из концертов “Юбилей в кругу друзей” неожиданно для многих раскрылись вокальные способности В. Малышкова. На самом деле первые музыкальные навыки он приобрел в родном Даугавпилсе, продолжив музыкальное образование в консерватории им. Я. Витола. Под шквал аплодисментов В. Малышков в сопровождении своего друга — певца и композитора **Сергея Таюшева** и его сына, спел несколько песен из их совместного мюзикла.

Бесценным подарком от Правительства Москвы рижанам стал концерт

блистательных “Виртуозов Москвы” под управлением **Владимира Симкина** и выступление легендарного саксофониста **Георгия Гараяна** в сопровождении тех же виртуозов.

По традиции под крышей Дома Москвы предприниматели, заинтересованные в обоюдном сотрудничестве, встретились на международной конференции “Дом Москвы: перспективы — в сотрудничестве” и международном круглом столе “Перспективы развития двусторонних российско-латвийских отношений”.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ: ВАЖЕН ДИАЛОГ

Открывая международную конференцию, В. Калюжный подчеркнул, что российско-латвийские отношения вы-

Объем потребительского рынка Москвы составляет 40 млрд. долларов в год. 23% российского товарооборота сосредоточено в столице. Москва — это огромный рынок, который потребляет 70 тыс. т продовольствия в день.

шли совершенно на новый уровень. “Самое главное, мы стали видеть, что нужно делать для того, чтобы двигаться вперед, — отметил дипломат. — Диалог — это то, что дает сегодня возможность решать проблемы, которые есть в наших отношениях. И результат последних двух с половиной лет можно оценивать только как положительный, как полное и здоровое понимание того, что нужно двигаться вперед, это выгодно и России, и Латвии. Это, прежде всего, недавнее подписание российско-латвийского договора о границе.

Кто бы мог подумать, что в Латвии возродится автомобильное строительство? Это происходит по прямой инициативе, с инвестициями Московской мэрии”.

Речь идет о строительстве автозавода по сборке малых грузовиков — “бычков” под маркой ЗИЛа в Елгаве. Первоначальный объем инвестиций составляет 7 млн. евро. В мае этого года начаты строительные работы по возведению этого объекта. Это значит, что уже в конце 2008-го — начале 2009 года с заводских конвейеров сойдут первые грузовики.

Газпром подтвердил участие в строительстве в Латвии теплоэлектростанции на 2-3 блока по 400 мегаватт. А российская компания **ЭДС-Холдинг** выкупила 50,5% акций Рижского электромашиностроительного завода.

В целом, объем российских инвестиций в экономике Латвии составляет 50 млн. долларов. По мнению В. Калюжного, вполне реально удвоить этот показатель. Наиболее перспективные направления сотрудничества — энергетика, транспорт и промышленность, в особенности инновационные проекты.

Транспортную тему продолжил за круглым столом заместитель руководителя Департамента транспорта и связи Москвы **Александр Воробьев**. Он рассказал о налаженном производстве по ремонту трамваев на базе Рижского вагоностроительного завода и выразил надежду на выпуск в перспективе низкопольных трамваев.

ПО ПРИМЕРУ ДВУХ СТОЛИЦ

Как подчеркнул в ходе круглого стола торговый советник посольства РФ в ЛР **Евгений Тихонов**, внешнетор-

говый оборот России и Латвии в прошлом году составил 2,1 млрд. долларов, что на 36% больше, чем в 2005 году. За первый квартал этого года объем взаимной торговли возрос на 55%. Сотрудничество между Ригой и Москвой вносит ощутимый вклад в торгово-экономические отношения между двумя странами.

Этому способствуют контакты на высшем уровне. В феврале этого года состоялся визит в Ригу президента Торгово-промышленной палаты России **Евгения Примакова**. Недавно закончился Балтийский форум, который показал взаимный интерес России к Латвии как к стране Евросоюза.

АМБИЦИОЗНЫЕ ПРОЕКТЫ

Интерес у московских гостей вызвала презентация начальника экономического управления департамента развития Рижской думы **Игоря Граурса**. Он подчеркнул, что после вступления Латвии в Евросоюз прирост ВВП составляет не менее 11%, бюджет имеет тенденцию к профициту, а ипотечных кредитов выдается за день больше, чем по всей России. Вместе с тем следует учитывать, если в царской России Рига была третьим индустриальным городом, то сегодня новой промышленной волны ожидать не приходится.

И. Граурс рассказал, что в ближайшие 10 лет стремительными темпами будет развиваться Пардаугава (микрорайон, расположенный за Двиной). Здесь предусмотрено построить Рижский административный центр в Торнякалнсе, Рижский научно-технический парк, здание Латвийской национальной библиотеки и Рижский концертный зал, а также завершить благоустройство Кипсалы, Закюсалы и Луцавалы. Таким образом, постепенно Пардаугава превратится во второй центр Риги. При этом микрорайон планируется сохранить как зеленый сектор столицы.

Некоторые московские компании уже работают на рижском рынке недвижимости. В ходе круглого стола шла речь о возможности реализации совместных проектов по строительству новых микрорайонов с торговыми и административными комплексами.

УСПЕШНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО

Позитивным является тот факт, что за круглым столом собрались как латвийские бизнесмены, которые уже успешно работают с Россией, так и желаю-

щие наладить контакты. В частности, **Эрикс Игаунис**, председатель правления холдинговой компании *Felix*, в которую входит *Severstallat*, поведал об удачном сотрудничестве с Россией.

Желание сотрудничать с Москвой выразили член правления ООО *Laci* (производство хлеба) **Нормундс Скаугис**, директор центра логистики ООО *Baltkorts* **Константин Наумов**, председатель правления АО *Baltic Sea Port* **Эрикс Цешейко** (представитель Рижского свободного порта).

Со своей стороны россияне отметили, что их интересуют латвийские порты. Поскольку порты, расположенные вблизи Петербурга, не справляются с растущим грузопотоком. В этой связи для инвесторов является позитивным реорганизация Рижского порта.

МОСКВУ НУЖНО ЗАВОЕВЫВАТЬ!

Председатель Совета предпринимателей при префекте ЦАО Москвы **Михаил Орлов** рассказал о специфике организации розничной торговли и проведении ярмарок. В этой связи латвийские предприниматели подняли вопрос о том, как трудно пробиться на московский продовольственный рынок. **Вале-**

“В ходе исследования мы выяснили, что основная проблема в том, что латвийские поставщики не могут в течение суток поставить в московский магазин крупную партию продовольственных товаров, — рассказал советник директора Латвийского агентства инвестиций и развития по странам СНГ **Илья Подколзин**. — Нужен логистический центр вблизи Москвы. Но латвийский бизнес очень вяло реагирует на предложения со стороны россиян”

Тему поддержал Е. Тихонов: “Во время своего визита в Ригу, мэр Москвы **Юрий Лужков** дал добро на строительство в Москве склада для латвийской продукции. То же предложение он озвучил и в Вильнюсе. Литовский склад уже давно работает, а латвийские предприниматели никак не могут консолидироваться”

ЧТО МЕШАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВУ?

Этот вопрос БК задал В. Малышков. Вот, что он ответил: “Геополитика, которая у нас, увы, разная. Кроме того, Латвия “кормится” от многочисленных еврофондов. Это мешает нормальному развитию бизнеса. Но рано или поздно эта “соска” иссяк-



рий Яружный, замдиректора ООО *VELTE L* (производство кетчупа), рассказал об успешном сотрудничестве с другими регионами России, но только не с Первопрестольной.

“Москва — это не закрытый город, Москва — это избалованный город, продукт должен его завоевать”, — парировал директор московской компании *Мсити-Девелопмент* **Армен Закарян**.

нет. Кроме того, наши страны — соседи, у нас одна земля. Сколько родник не закапывай, он все равно пробьется. Связывает нас и христианство. Я как православный человек глубоко убежден, что весь мир строится на принципе Троицы. От доброй воли обеих сторон — российской и латвийской, зависит третья составляющая — взаимное сотрудничество”

Ваш капитал — наш капитал!

Ольга Павук

27 марта в Москве был подписан долгожданный пограничный договор между Латвией и Россией. Подписи под договором поставили премьер-министры **Михаил Фрадков** и **Айгарс Калвитис**. Бизнесмены, сопровождавшие латвийскую делегацию, встретились со своими российскими коллегами в Торгово-промышленной палате РФ (ТПП), чтобы за круглым столом обсудить возможности сотрудничества. *БК* довелось наблюдать за двухчасовой дискуссией, открыли которую господа Е. Примаков и А. Калвитис. Предлагаем наиболее интересные фрагменты диалога между предпринимателями двух стран.



Евгений Примаков, президент ТПП России:

— Сегодня можно говорить об успешном начале пути, о прорыве в отношениях между Россией и Латвией. Россия занимает четвертое место во внешней торговле с Латвией, торговый оборот с Латвией в 2006 году составил 2 млрд. долларов. Серьезные резервы имеются в инвестиционном сотрудничестве: объем накопленных российских инвестиций в Латвию составляет около 0,5 млрд. долларов, а латвийские инвестиции в России — всего 30 млн. долларов. Хотелось бы их наращивать. Необходимо развивать сотрудничество с торгово-промышленными палатами на региональном уровне.

Айгарс Калвитис, президент министров Латвии:

— Диалог с Россией развивался на протяжении всех 16 лет. В наших переговорах с Путиным, Фрадковым и другими лицами мы четко придерживались единой политики, и подписание договора стало очень важным шагом для развития отношений. Уже в июне многие вопросы, и прежде всего договор о взаимной защите инвестиций и снятии двойного налогообложения, будут решены. Важно, чтобы

предприниматели обеих стран могли встречаться и обсуждать свои вопросы в ТПП России.

Митрополит Рижский и всея Латвии Александр:

— Казалось бы, бизнесом можно заниматься без связи с духовной жизнью. Но сами предприниматели, их родственники и знакомые связаны с церковью, с духовными ценностями.

Глава Русской православной церкви Патриарх **Алексий II** принял латвийскую делегацию в Свято-Даниловом монастыре. Патриарх отметил отношение латвийского президента и премьера к духовным ценностям, без которых наше существование невозможно. И мы верим, что настанет момент, когда наши самостоятельные государства — и Россия, и Латвия — придут к согласию по всем вопросам. Хочется напомнить слова одного миллионщика, произнесенные в XIX веке: «Мы живем молитвами о нуждах людей, а они — нашими подаяниями».

Петр Авен, президент Альфа-Банка:

— Все эти годы мы пытались работать на постсоветском пространстве. Но никогда серьезно не рассматривали ни Латвию, ни Литву, ни Эстонию. Вчераш-

ний договор — это кардинальный переход на другую траекторию, возврат к тем, кого мы давно знаем.



Что нас интересует в Латвии? Телекоммуникационная компания *Golden Telecom*, входящая в *Альфа-Групп*, очень хочет купить оператора в Латвии. Запуск нашего телеканала СТС в Латвии — тоже чрезвычайно интересно с точки зрения вещания на русском языке. Хотелось бы купить один из крупных латвийских банков.

До сих пор нам мешала большая стена. По моему глубокому убеждению, для дружбы стран самое лучшее — взаимопроникновение капиталов. Тогда войны не будет никогда.

Пришло время создать российско-латвийский деловой совет.

Виталий Гаврилов, председатель Латвийской конфедерации работодателей:

— Латвийско-российский деловой совет пока существует на уровне идеи, никаких конкретных шагов по его формированию мы еще не делали. Предполагается, что совет мог бы стать составной частью межправительственной комиссии. В состав делового совета могла бы войти, например, Латвийская конфедерация работодателей, а с российской стороны — Торгово-промышленная палата России, Российский союз промышленников и предпринимателей и общественная организация «Деловая Россия». Думаю, первую встречу мы могли бы провести уже в июле.

У себя в Латвии мы контролируем то, что делает правительство. Готовы и в России представлять интересы латвий-

ского бизнеса. Деловой совет, ТПП и Конфедерация работодателей могут решать задачи коммуникаций в разных отраслях. Ваш капитал — наш капитал!

Оскарс Спурдзиньш, министр финансов Латвии:

— В иностранных инвестициях в Латвии присутствует значительная доля российского капитала. После подписания договора начинается большая работа межправительственной комиссии, есть много вопросов, требующих безотлагательного решения. Поддерживаю предложение В. Гаврилова о создании латвийско-российского делового совета.

Янис Лея, президент Торгово-промышленной палаты Латвии:

— Хочу напомнить, что такой совет был создан 10 лет назад. Но в последнее время он выполнял функции совета по приграничной торговле. Назрело время формирования заново делового совета предпринимателей Латвии и России, и он смог бы играть роль поддержки для официальных лиц.

Салман Бабаев, вице-президент ОАО Российские железные дороги:

— Россию и Латвию связывает общая колея. Через латвийские порты экспортируется 23 млн. тонн российских грузов. Хотелось бы большей координации с *Латвийской железной дорогой*. Необходимо сквозной оператор, сквозная ставка перевозки. Мы не чиним никаких препятствий для латвийских экспедиторов. В Российской Федерации работает 15 латвийских экспедиторских компаний. Действует поезд «Балтика Транзит». Мы должны стать тем звеном, которое связывает Россию с Европейским Союзом.

Валдис Трезиньш, президент Ассоциации автоперевозчиков «Latvijas Auto»:



— Сегодня поставлен некий рекорд — на латвийско-российской границе в очереди стоят 1300 автомашин. Ежедневно на границе простаивают в среднем 500 грузовиков. Россия и Латвия теряет из-за простоев по 11-13 млн. евро каждая. В латвийском ВВП транзит и логистика составляют до 20%. И мы будем делать все, чтобы и в дальнейшем использовать все возможности перевозки автогрузов, в том числе из Китая. Перевозчики ждут конкретного решения проблемы пересечения границы, приграничной инфраструктуры. Пока эти вопросы не будут решены — очереди на границе не исчезнут.

Руслан Гринберг, директор Института экономики Российской академии наук:

— Латвия могла бы сыграть важную роль в укреплении отношений России и ЕС, создании общего экономического пространства. Вы лучше понимаете еврокомиссаров. И нам надо их понимать. Латвия должна быть адвокатом, а не прокурором.

Иварс Страутиньш, президент АО Turība:

— Раньше наука и предприниматели общались друг с другом. Хорошо, если мы будем встречаться на всех уровнях. Сегодня мы отдали не только внешний, но и внутренний рынок. Приходится ставить вопрос: как защитить свой товар, прежде всего продовольственный, который знают в России?

Виктор Кузенков, исполнительный директор Комитета ТПП России по энергетической стратегии и развитию ТЭК:

— У нас имеются проекты по транспортировке и переработке нефтегазовой продукции, в том числе сжиженного газа. Необходимо использовать возможности латвийских портов по созданию терминалов. Неупорядоченность нормативной ба-

зы с Латвией вела к рискам, несопоставимым с другими странами. Необходимо совершенствовать правовую базу для минимизации этих рисков. Латвийским властям удалось разубить клубок противоречий и создать условия для организации нового экономического пространства.

Киров Липман, совладелец АО Grindeks:



— Еще в советские годы в Латвии были построены фармацевтические предприятия *Olainfarm* и *Grindeks*. У нас на предприятии сохранен огромный потенциал высокого качества GMP. В России этот процесс идет сложнее. Очень рассчитываем на российский рынок, где наш оборот приблизился к 100 млн. долларов. Мы подписали контракт с *COTEKS* по изготовлению на совместном предприятии 30 млн. капсул «Милдроната». Другой наш продукт — онкологический препарат «Фторофур» — используется в Японии, есть проект с Российской академией наук. Мы готовы сделать все, чтобы развивать фармацевтическую отрасль в России.

Колея 1520 — символ перемен

Ольга Павук

В конце мая в Сочи более 600 участников из 32 стран, представляющие 183 компании, собрались на II Международный железнодорожный бизнес-форум “Стратегическое Партнерство 1520”. Форум проходил под знаком смены корпоративного стиля. Новый бренд РЖД, грандиозная презентация которого прошла во время форума в Сочи, — символ перемен, происходящих в компании.

Для РЖД становится традицией подписание крупных контрактов во время таких форумов. Президент РЖД **Владимир Якунин** и председатель совета директоров ЗАО Трансмашихолдинг **Дмитрий Комиссаров** подписали контракт на разработку и поставку до 2015 года 806 локомотивов четырех принципиально новых модификаций.

Здесь же на форуме В. Якунин объявил о том, что французская компания *Alstom* стала победителем тендера на поставку скоростных поездов для маршрута Санкт-Петербург — Хельсинки.

БК, будучи участником форума, остановил свое внимание на выступлениях руководителей железных дорог стран Балтии, каждое из которых проходило в разных аудиториях.

Эстония: опыт ренационализации

Кайдо Симмерман, председатель правления и исполнительный директор *Эстонской железной дороги (ЭЖД)*, доложил участникам круглого стола “Реформирование железных дорог “пространства 1520”: индивидуальный подход ради единых целей” об опыте ренационализации и реформ в железнодорожном секторе Эстонии.



“Этот сектор пережил за последние годы различные изменения и радикальные реформы.

На первом этапе в отдельные железнодорожные предприятия были выделены местные пассажирские перевозки, пригородное и международное сообщение. По реше-

нию правительства, 66% акций ЭЖД дороги были проданы частным владельцам. Тем самым ЭЖД стала первой приватизированной железной дорогой в материковой Европе.

За 5 лет пребывания в частной собственности ЭЖД приобрела интересный опыт использования технических решений американских железных дорог. Можно смело утверждать, что был испытан целый ряд решений, которые раньше или позже начнут применять многие наши соседи. Это создало возможности для повышения производительности труда и заработной платы.

При сокращении численности персонала с 8 тысяч в 1996 году до 2,5 тысяч в 2006-м, средняя зарплата за этот период выросла примерно с 200 до 700 евро.

На втором этапе приватизации были созданы новые законодательные предпосылки для обеспечения оперативного доступа к железнодорожной инфраструктуре. В административном отношении ЭЖД по-прежнему оставалась единым интегрированным предприятием. В целях определения платы за доступ к инфраструктуре был введен раздельный бухучет для инфраструктуры и грузоперевозок. Но ни одно изменение не спасает от противоречий, это произошло и у нас.

На рынке грузоперевозок появились первые самостоятельные предприятия, предлагавшие преимущественно локомотивы и организацию экспедирования грузов. Появился целый ряд предпринимателей, основной деятельностью которых стал лизинг и аренда вагонов. Новые предприниматели обвиняли ЭЖД в отсутствии прозрачности учета, был начат ряд судебных процессов в защиту собственных интересов. Государство, будучи владельцем 34% акций, было недовольно действиями частных владельцев и обвинило последних в недостаточном объеме инвестиций. Частные инвесторы, в свою очередь, желали вывести акции предприятия на биржу для свободной торговли. Государство выступило против этого. Решением противостояния стал переход 100% акций государству в январе 2007 года.

На новом этапе реформ распределение пропускной способности, а также опре-

РЖД Российские железные дороги

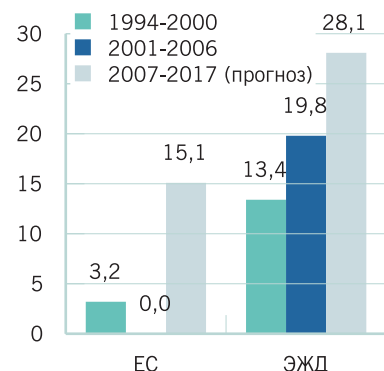
деление платы за пользование инфраструктурой, осуществлялось от имени нового независимого государственного органа — Железнодорожной инспекции, а работа с операторами велась преимущественно на договорной основе. Было заключено три типа договоров: на использование инфраструктуры, на оказание коммерческих услуг и на обслуживание подвижного состава. В период с мая 2006-го по май 2007 года были заключены договоры с тремя пассажирскими операторами (АО *Elekirraudtee*, АО *Ede-laraudtee*, АО *GO Rail*) и тремя грузовыми операторами (АО *Spacecom*, *Westgate Transport*, АО *Coal Terminal Trans*). На период с 2007 по 2008 годы идут переговоры для заключения договоров с теми же операторами, за исключением *Coal Terminal Trans*.

Важно подчеркнуть, что ренационализация никоим образом не повлияла на отношения с клиентами и партнерами. Новая форма собственности позволяет нам брать более длительные и выгодные займы в зарубежных банках. Например, фирме, находящейся в собственности государства, предлагается ставка на 1% ниже, а срок выплаты — до 15 лет, вместо 7 прежних.

Одним из ключевых показателей экономической деятельности и надежности являются инвестиции в инфраструктуру. В период с 1994 по 2006 годы ЭЖД проводила инвестиции практически только из своих средств. Теперь, после возврата в собственность государства, мы ожидаем значительного увеличения финансирования различных проектов из фондов ЕС на период с 2007 по 2017 годы.

В настоящее время идет третий этап реформирования ЭЖД. Мы завершаем

СРЕДНЕГОДОВЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИНФРАСТРУКТУРУ ЭЖД, МЛН. EUR



Источник: ЭЖД.

подготовку бизнес-плана, согласно которому будет создана железнодорожная холдинговая фирма, в состав которой войдут два юридических самостоятельных предприятия в сфере инфраструктуры и предприятия в сфере грузоперевозок. Тем самым будет обеспечена хозяйственная и финансовая прозрачность ЭЖД.

ЛИТВА: ЛОГИСТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС

Альбертас Шименас, заместитель генерального директора *Литовских железных дорог*, выступил на круглом столе “Логистический бизнес на “пространстве 1520”: как создать сервис мирового уровня”. Его выступление посвящено преимуществам логистических процессов в условиях глобализации.

Особое внимание А. Шименас привлек к Клайпедскому порту, лидирующему по контейнерным перевозкам среди стран



Балтии. В 2006 году в порту было перевалено около 250 TEU контейнеров, причем темпы роста вдвое выше, чем годом ранее.

В своей презентации г-н Шименас наглядно показал преимущества и недостатки разных видов транспорта в международном логистическом канале (см. табл.).

А. Шименас рассказал об успешном проекте контейнерного поезда “Викинг”, курсирующего три раза в неделю из Клайпеды в Ильичевск (Украина), проходящего за 55 часов 1734 км. Он обратил внимание на тарифы: 551 доллар за 20-тонный контейнер и 885 долларов — за 40-тонный.

В связи с растущим опытом поезда “Викинг” огромное внимание уделяется анализу грузовых перевозок с участием транспортного коридора ТРАСЕКА, проходящего через территории Казахстана, Азербайджана и Грузии, а также в направлении Турции и развивающегося быстрыми темпами Китая.

Особо отметил г-н Шименас необходимость дальнейшего развития логистического центра в Клайпедке и создание нового центра логистики в Каунасе с учетом строительства Rail Baltica, где произойдет пересечение европейской колеи

с колеи IX коридора 1520. Первый шаг в этом направлении сделан — в марте подписан договор о партнерстве в рамках технологической платформы интермодального транспорта, в основе которой объединение интересов транспортных предприятий Литвы.

ЛАТВИЯ: 1520 И ВТО

Угис Магонис, председатель правления *Латвийской железной дороги (LDz)* принял участие в панельной дискуссии “Пространство 1520 и ВТО”. Он подчеркнул, что сотрудничество в железнодорожной сфере могло бы шириться и охватывать государства вне бывшего СССР, например страны ЕС и Китай. “По бизнесу мы живем по законам 1520, но как члены ЕС, должны соблюдать требования и нормы ЕС”, — заметил У. Магонис.

“Вступление в ВТО поможет сблизить наши системы. В контексте ЕС следовало бы осуществлять координацию и принять решение о совместном внедрении необходимых Стандартов технической спецификации интероперабельности (TSI). В этой области при поддержке Европейского железнодорожного агентства и ОСЖД организуются исследования и рабочие группы, призванные выяснить, какие аспекты TSI актуальны в железнодорожном пространстве бывшего СССР.

Для повышения скорости и качества железнодорожных перевозок необходимы



новые решения вопросов таможенного контроля и пересечения границ, в том числе электронный обмен документами и оптимизация процедур пересечения границы.

Следует поощрять интенсивные перевозки в обоих направлениях — как с Востока на Запад, так и с Запада на Восток. В будущем следовало бы развивать новые транспортные услуги, в том числе комбинированные перевозки. Нужно создавать и развивать центры логистики не только европейского, но и азиатского масштаба. Для этого необходимо, чтобы в ВТО вступили все участники 1520”, — подытожил свое выступление У. Магонис.

ТРАНСПОРТ В МЕЖДУНАРОДНОМ ЛОГИСТИЧЕСКОМ КАНАЛЕ

Виды транспорта	Преимущества	Недостатки
Автомобильный	• перевозка на короткие расстояния • высокая маневренность • доставка “от двери до двери” • регулярность доставки • наименее жесткие требования к упаковке	• высокая стоимость перевозок • срочность разгрузки • малая грузоподъемность • условно высокие тарифы • частые случаи хищения груза и угона автотранспорта
Железнодорожный	• перевозка больших объемов, разной номенклатуры и габаритов грузов при любых погодных условиях • регулярность перевозок • удобная организация погрузочно-разгрузочных работ • сравнительно невысокая себестоимость перевозки грузов • оперативное оформление таможенных процедур (проект “ГРУЗ”)	• недостаточно развита логистика
Морской, внутренний водный	• низкие грузовые тарифы • высокая провозная способность	• низкая скорость • низкая возможность доставки к пунктам потребления • жесткие требования к упаковке • малая частота отправок • зависимость от погодных и навигационных условий
Воздушный	• наиболее высокая скорость доставки • возможность доставки в отдаленные районы • высокая сохранность грузов	• высокие грузовые тарифы • ограниченность размера партии • зависимость от метеоусловий • узкая номенклатура грузов

Лечить не болезнь, а человека

Ольга Павук

Эти слова Авиценны напомнил доктор **Владимир Кабачный**, с которым довелось пообщаться в Риге во время одного из его визитов в латвийскую столицу. После нашей встречи он направился в Вильнюс, где оказывает помощь людям более шести лет.

Встретиться с доктором захотелось после разговоров с друзьями, познакомившимися с ним годом ранее и благодарных ему за оказанную помощь в преодолении серьезных недугов. Кстати, именно таким способом «из уст в уста» и пользуются чаще всего люди, ищущие дорогу к медику, которому можно доверять.

И все же, идя на встречу, я испытывала некоторое недоверие к доктору, приехавшему к нам с Украины. Виною тому, конечно же, переизбыток информации о всевозможных целителях, своих и заезжих.

Доктор фармацевтических наук, профессор **Владимир Иванович Кабачный**, с которым мы проговорили часов пять или шесть, уже в самом начале развеял мои сомнения по поводу его компетентности, поведав о своей альма-матер — Национальном фармацевтическом университете Украины, где 23 года он возглавляет кафедру. Прибавило доверия и то, что всех своих регалий — доктора и профессора — В. Кабачный удостоился еще в 1985 году, в возрасте 30 лет.

УНИКАЛЬНЫЙ ВУЗ

С большой любовью и теплотой доктор В. Кабачный говорит о своей альма-матер.

История фармацевтического образования в Украине и Национального фармацевтического университета (НФаУ) берет начало с 1805 года, от Харьковского Императорского университета, основанного **Василем Карзинным**.

Сегодня в НФаУ, который в 2005 году отметил свое 200-летие, учатся более 17 тыс. человек. Университет — сложная структура, в состав которой входит профильный лицей, подготовительный факультет для иностранных студентов, колледж, институт повышения квалификации специалистов фармации, магистратура, аспирантура, докторантура. В составе НФаУ 43 кафедры, 59 отделов и подразделений, 11 факультетов. Студенты обучаются по 14 специальностям на трех языках.

Но главное сокровище, по словам В. Кабачного, — кадры. В НФаУ сосредоточено небывалое количество высококвалифицированных специалистов — 86 докторов наук и профессоров, более 400 кандидатов наук и доцентов. (Подробнее см. на сайте: www.ukrfa.kharkov.ua).

НАУКА В НФАУ

НФаУ известен не только подготовкой специалистов фармации для многих стран мира, но и фундаментальными научными работами. Одно из основных научных направлений связано с поиском и исследованием биологически активных веществ (БАВ) природного и синтетического происхождения для решения актуальных проблем медицинской практики (не путать с биологическими добавками —

БАД). С этим направлением и связана научная деятельность В. Кабачного.

Многие годы он отдал исследованиям по поиску БАВ, повышающих устойчивость организма в экстремальных состояниях. Направление исследований подсказала ученому сама жизнь. На вопрос, как защитить организм от внешних воздействий, В. Кабачный уверенно отвечает: «Лучше, чем естественная самозащита организма — вряд ли можно что-то придумать. При любых поражениях: физических (радиация, ожоги, операции, травмы), химических (токсичные вещества и лекарства), инфекционных (вирусы, бактерии, грибки) крепкий организм выживает и восстанавливается быстрее. Наша задача разобраться в соответствующих биохимических механизмах, активизировать естественные защитно-восстановительные процессы и поддерживать их на высоком уровне до полного выздоровления человека».

СУЩНОСТЬ МЕТОДА

Для оптимизации процесса восстановления и контроля за его динамикой ученый использует широко применяемую фоль-диагностику (по имени основателя **Рейнхольда Фолья**). Ее суть состоит в электропунктурном тестировании пациента минимум по 120 точкам. Компьютерная обработка полученных результатов позволяет доктору провести системный анализ, выявить первопричины заболеваний и подобрать оптимальные компоненты и дозы своих БАВ для их устранения. Впечатляет то, что без предварительного дежурного опроса «На что жалуетесь, пациент?» уже через 45 минут с удивительной точностью доктор рассказывает о ваших хворях и их первопричинах (на выяснение чего другими, самыми современными методами, уходят многие месяцы, немало нервов и денег).

ГЛАВНОЕ — РЕЗУЛЬТАТ

Заметим, что приходят к доктору В. Кабачному в большинстве своем люди, потерявшие надежду на помощь ортодоксальной медицины. «Плохо, что люди обращаются к нам с опозданием, не думая о себе еще тогда, когда болезнь можно предотвратить, — сетует доктор. — Ведь разработанная нами система «**HELIOPANTUM**» основана на восстановлении организма, или иными словами на активации естественных защитно-восстановительных процессов организма и поддержании их на высоком уровне, что и обеспечивает стопроцентную безвредность и высокую эффективность метода. Это очевидно, так как хорошо отлаженный организм изначально «знает» самые сокровенные пути персонального восстановления и даже теоретически ничего не может выработать во вред себе».



Примеры, приводимые В. Кабачным в докладе на 2 Европейском конгрессе аэрокосмической медицины, впечатляют как широтой диапазона решаемых проблем, так и результативностью лечения. Аденомы, астроцитомы мозга, карциномы кишечника, желудка, пищевода, опухоли молочной, поджелудочной, предстательной желез — это не окончательный приговор, даже на поздних стадиях.

Совмещение системы «**HELIOPANTUM**» с химиотерапией и лучевой терапией, не только существенно устраняет побочные действия ортодоксальных методов, но и позволяет эффективнее разрушить опухоли, а впоследствии и полностью предотвратить их рецидивы.

Хронические гаймориты, осложнения диабета, инсульты, инфаркты, пороки сердца, нейросенсорная тугоухость, черепно-мозговые травмы, эпилепсия, детский церебральный паралич, отставание в развитии детей, многолетние мигрени — далеко не полный перечень того, что может устранить организм при поддержке системы «**HELIOPANTUM**».

Но главное, система «**HELIOPANTUM**» может помочь на стадии болезни, когда ее еще не может распознать ортодоксальная медицина. Система не только безвредна, но и полезна для любого организма в качестве профилактики.

НЕ ТОЛЬКО МЕДИЦИНА

В завершении беседы Владимир Иванович отметил, что работает не только в области медицины. Многие годы его разработки применяются при обработке зерна и посевов, повышая урожайность различных культур на 10-30%, а также в производстве экологически чистых продуктов питания. Имеются очень перспективные результаты по корректировке состояния больных с некоторыми генетическими аномалиями. Технология «**HELIOPANTUM**» успешно применяется для восстановления репродуктивных возможностей человека и животных.

Время встречи протекало незаметно быстро, интересно, информации много, даже не верится, что все это может быть уж очень похоже на приевшуюся рекламу. Статьи, наверное, не было бы, но я лично знала женщину, которой был поставлен диагноз — лейкемия. После лечения по системе «**HELIOPANTUM**» анализы крови нормализовались. Она не только живет, но и продолжает плодотворно и много трудиться, уже 2 года не принимая вообще никаких лекарств, снята с инвалидности и учета онкобольных.

Налаживание взаимодействия между всеми участниками рынка логистических услуг, формирование лучшего понимания проблем, связанных с транспортным обеспечением.

Полная информация о комплексной логистике в России и за рубежом. Инновации, новые технологии, прогнозы.

В ПРОГРАММЕ:

ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ.

Развитие европейско-азиатского рынка транспортно-логистических услуг

- Логистический рынок России. Комплексная логистика – европейский опыт
- Реформы железнодорожной отрасли
- Государственная стратегия развития транспортной инфраструктуры России
- Нововведения в российских и зарубежных таможенных законодательствах
- Вопросы тарифного регулирования грузоперевозок

СЕССИЯ 1. Контейнеризация грузов

- Взаимодействие портов и тыловых грузовых терминалов
- Развитие терминально-логистической сети России
- Новости от производителей контейнеров
- Мягкие контейнеры
- Операционный и финансовый лизинг контейнеров

СЕССИЯ 2. Перевозка грузов в/из Китая

- Оптимальные схемы и маршруты перевозок автотранспорта, строительных материалов электроники и бытовой техники
- Новые технологии перевозок автомобилей в контейнерах
- Особенности перевозок проектных и негабаритных грузов из Китая
- Цепочка грузовладельца – экспедитор – таможня
- Страхование грузоперевозок из Китая
- Опыт организации контейнерных поездов в Китае

СЕССИЯ 3. Перевозка автомобилей и автокомпонентов

- Оптимизация транспортной составляющей
- Новые технологии доставки
- Автотерминалы – потребности российского рынка, зарубежный опыт организации работы

А ТАКЖЕ:

- Программа индивидуальных деловых встреч – биржа деловых контактов
- Посещение терминала класса А
- Выставка производителей транспортно-логистических услуг

В работе конференции примут участие:

Представители государственных органов РФ и стран Европы, ведущих западных, азиатских и российских логистических компаний, российских и зарубежных портов и грузовых терминалов, а также крупнейших производственных компаний и автомобильных холдингов.

Генеральный
партнер конференции:



Генеральный
информационный партнер:

www.**transportweekly**.com

Официальные
информационные партнеры:



ДЕЛОВОЙ ЖУРНАЛ
РЖД·партнер

Sea News

По вопросам участия, спонсорства и рекламы на конференции обращайтесь:

Виктория Подсевная (VPodsevnaia@eurosibspb.ru), контактный телефон: +7 (812) 326 8111 (доб. 3632)

Дарья Земскова (zemskova@spjtimes.ru), контактный телефон: +7 (812) 325 6080

EVENTS.VEDOMOSTI.RU/SPB

На веслах через Атлантику!

Александр Федотов

Латвийские спортсмены **Станислав Покшанс** и **Эрикс Мейерс** впервые собираются пересечь Атлантический океан на лодке, управляемой четырьмя веслами.



Человек всегда стремился преодолеть невозможное. Еще в 1896 году два норвежца впервые пересекли Атлантический океан на весельной лодке. В наше время стали практиковаться подобные экстремальные регаты. В очередной регате, в январе 2008 года, впервые в ее истории планируют принять участие латвийские спортсмены.

Отважные мореплаватели стартуют от острова Ла Гомера, чтобы, преодолев расстояние в 2500 морских миль, финишировать уже на острове Антигуа, относящегося к американскому континенту. Условия соревнования достаточно жесткие. В качестве средства передвижения — семиметровая лодка, а вместо двигателя — четыре весла. Парус, а тем более лодочный мотор, использовать категорически запрещается. Из средств связи с собой можно брать только телефон спутниковой связи, навигатор, а также прибор, предупреждающий о столкновении морских судов с лодкой. Воду придется добывать при помощи опреснителя, а разнообразить рацион питания сверх взятых запасов возможно только за счет даров океана.

А самое главное, в океане придется рассчитывать исключительно на свои силы. Ведь никаких судов сопровождения в ходе регаты не предусмотрено. Помочь

могут только проходящие мимо суда. Однако основные морские трассы из Европы в Америку проходят несколько севернее. «Никто из жителей Латвии никогда в подобных экстремальных путешествиях не участвовал, — рассказывает С. Покшанс, — мы сами только ходили в северных широтах. Там у Лафонтенских островов каждый год тоже организуется специальная регата на весельных лодках. И хотя приходилось каждый день преодолевать расстояние в 60-70 морских миль, это происходило вблизи берега, а ночевали мы на твердой земле».

Здесь же главное попасть в морское течение, которое в этом месте Атлантики идет с запада на восток. Не будешь же грести все 2500 морских миль (около 4700 км). Надо же когда-то отдыхать. А если начнется шторм, тогда путешественники задраиваются в маленькой каюте, которая больше похожа на ящик, ремнями пристегиваются к койке и отдают лодку полностью на волю волн. Ее конструкция разработана таким образом, что переломиться на волне она не может. Да и в случае переворачивания лодка возвращается на место. «В ходе подготовки к регате мы попадали в подобный шторм, — продолжает Станислав, — ощущение, как на американских горках. Но аттракцион обычно продол-

жается 20-30 минут, а шторм может длиться несколько суток».

Однако ярость стихии еще можно преодолеть. Куда большую опасность для мореплавателя представляют океанские суда, которые следуют на автопилоте. Оказаться даже вблизи такой громадины очень рискованно, маленькую лодку может затянуть под корпус судна. Но если здесь еще и можно подстраховаться, используя специальный прибор «See me», то избежать столкновения с плавающими по волнам бочками, бревнами и прочими предметами, выброшенными человеком, никакой прибор не в состоянии. Зато бревно может преспокойно протаранить борт лодки.

Наконец, в команде требуется еще и психологическая совместимость. Пройти вдвоем в маленьком пространстве от 35 до 110 дней путешествия и сохранить дружеские отношения способен не всякий. Однако С. Покшанс и Э. Мейерс вместе преодолели многие сотни миль пути. «Мы хотим продемонстрировать все возможности человека», — утверждает Станислав.

Проект поддерживает Латвийская федерация гребли на байдарках и каноэ. Но, как сейчас обычно бывает, все упирается в финансовый вопрос. К примеру, путешественникам требуется специальная лодка. Она стоит около 45 тыс. латов. Сейчас путешественники упорно ищут спонсоров. Ведь меценат ничем не рискует, лодка после регаты будет благополучно продана, и он вернет свои деньги. Зато он получит существенные налоговые льготы, а также возможность продемонстрировать логотип своей компании на всем протяжении Атлантики. «С куда большим пониманием к нам относятся в среднем бизнесе, — замечает Станислав, — латвийские олигархи на удивление глупы к нашим просьбам».

Очень надеются спортсмены и на помощь государства. Ведь престиж страны тоже что-то значит — впервые житель Латвии преодолеет Атлантический океан на веслах. Даже во всем бывшем социалистическом лагере, за исключением **Федора Конюхова**, этого никто не делал. Бесценный опыт, полученный в ходе путешествия, наверняка будет востребован нашими спасательными службами в подготовке специалистов, работающих в экстремальных условиях.

PRO ESTATE FORUM

Организаторы:



при поддержке:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



PLATINUM SPONSOR



GOLD SPONSOR



SILVER SPONSOR



Фонд имущества Санкт-Петербурга

5-7 СЕНТЯБРЯ 2007
РОССИЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГ «ЛЕНЭКСПО»

Международный инвестиционный форум PROEstate 2007

- Крупнейшее B2B событие на рынке недвижимости России
- Выставка инвестиционных проектов России, СНГ, Западной и Восточной Европы и других стран
- Обширная деловая программа по всем сегментам рынка недвижимости, девелопменту и инвестициям

Организационный комитет:



Борисов И.А.
президент
«Гильдия управляющих и девелоперов»



Матвиенко В. И.
губернатор
Санкт-Петербурга



Вассенаар Аннет
генеральный менеджер
Commercial Real Estate



Андронов К. Г.
заместитель
Министра
экономического
развития
и торговли РФ



Крайг Смит
издатель
Europaproperty



Тусейкер Роберт
президент
международного
института
недвижимости
IREM (США),
директор
CB Richard Ellis



Майкл Ланге
председатель
совета директоров,
Россия и СНГ
Jones Lang LaSalle



Кистлер Уильям
президент Urban
Land Institute



Романенко А. Ю.
президент
«Российская
Гильдия
Риэлторов»



Молчанов Ю. В.
вице-губернатор
Санкт-Петербурга



Семенов В. В.
президент
«Ассоциация
риэлторов
Санкт-Петербурга
и Ленинградской
области»

Партнеры:



IREM – Institute of
Real Estate
Management (США)



**Urban Land
Institute**

ULI - Urban Land
Institute Europe



KIINKO

The Real Estate
Education and Training
Institute (Финляндия)



EXPO REAL
Munich, Asia

Europaproperty.com

Издательство
Europaproperty

Спонсор
конференции



Спонсор
конкурса
журналистов



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР:



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕР



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР В СПБ:



ИНТЕРНЕТ-ПАРТНЕРЫ:
Rambler-ORSN.RU
НЕДВИЖИМОСТЬ



ОФИЦИАЛЬНЫЙ
ИНФОРМАЦИОННЫЙ
СПОНСОР В СПБ:



ИНФОРМАЦИОННЫЕ
СПОНСОРЫ



www.PROEstate.ru

forum@proestate.ru

+ 7 812 347 84 71

ВАЛОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ПРОДУКТ

	Латвия	Литва	Эстония
ВВП в фактических ценах, млн. EUR			
4 кв. 2006 г.	4681	6573	3586
4 кв. 2005 г.	3732	5686	2948
ВВП в сравнимых ценах, %			
к 4 кв. 2006 г.	111.7	106.9	110.9
к 4 кв. 2005 г.	111.4	108.7	111.3
ВВП на одного жителя, EUR			
2006 г.	7003	6996	9732
2005 г.	5602	6040	8217

Источник: ЦСУ Латвии.

ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА, EUR

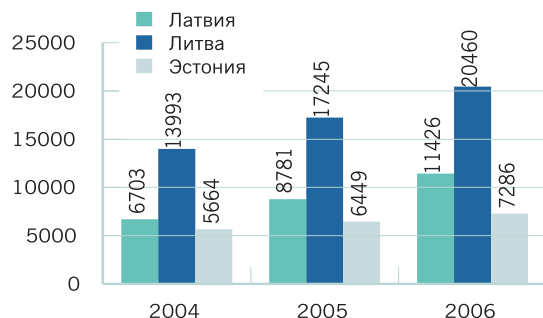
В среднем за месяц, 4 кв. 2006 г.	Латвия	Литва	Эстония
брутто	489.0	501.0	653.0
% к 4 кв. 2005 г.	127.9	119.1	117.5
Мин. зарплата, апрель, 2007 г.	171.0	174.0	230.0
% к апрелю 2006 г.	133.3	109.1	120.0
Пенсия по старости, в ср. за мес., 1 кв. 2007 г.	148.0	160.4	200.0
% к 1 кв. 2006 г.	113.1	124.0	114.4

Источник: ЦСУ Латвии.

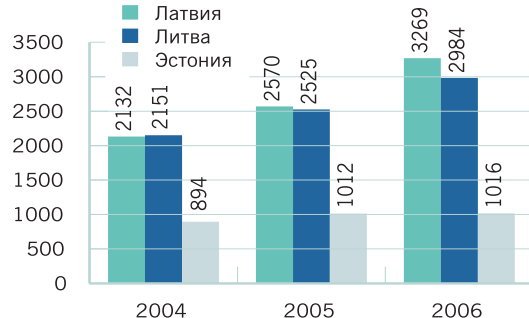
НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ В СТРАНАХ БАЛТИИ

	Латвия	Литва	Эстония
Апрель 2007 г.	9632	18914	6975
Апрель 2006 г.	7519	16042	6447

Источник: ЦСУ Латвии.

РЫНОК МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОПЕРЕВОЗОК В БАЛТИИ: КОЛИЧЕСТВО ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ

Источник: Автотранспортная дирекция Латвии, Государственная транспортная дирекция Литвы, ERAA.

РЫНОК МЕЖДУНАРОДНЫХ АВТОПЕРЕВОЗОК В БАЛТИИ — КОЛИЧЕСТВО КОМПАНИЙ

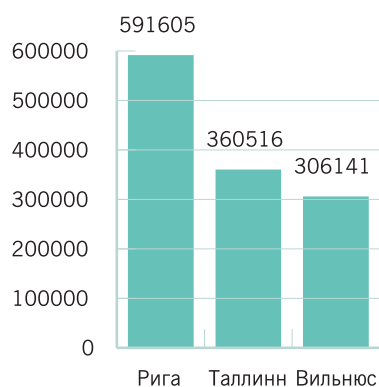
Источник: Автотранспортная дирекция Латвии, Государственная транспортная дирекция Литвы, ERAA.

ДОЛЯ КОНТЕЙНЕРНЫХ ТЕРМИНАЛОВ В КОНТЕЙНЕРНОМ ОБОРОТЕ ПОРТОВ БАЛТИЙСКОГО МОРЯ

Порт		2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.
Ст.Петербург	TEU	289 730	480 659	580 639	649 812	776 576	1 119 346	1 449 958
	изменения	28.02%	65.90%	20.80%	11.91%	19.51%	44.4%	29.54%
Калининград	TEU	16 280	21 313	27 871	44 687	72 489	112 528	151 047
	изменения	13.20%	30.92%	30.77%	60.34%	62.21%	55.23%	34.23%
Всего по российским портам		TEU	306 010	501 972	608 510	694 499	1 231 874	1 601 005
	изменения		27.13%	64.04%	21.22%	14.13%	45.09%	29.96%
Котка	TEU	192 108	201 004	242 697	264 400	325 729	366 666	461 874
	изменения	43.33%	4.63%	20.74%	8.94%	23.20%	12.57%	25.97%
Хамина	TEU	96 345	93 851	89 958	106 995	144 066	159 783	166 983
	изменения	3.64%	-2.59%	-4.15%	18.94%	34.65%	10.91%	4.51%
Всего по финским портам		TEU	288 453	294 855	332 655	469 795	526 449	628 857
	изменения		27.08%	2.22%	12.82%	11.65%	12.06%	19.45%
Рига	TEU	84 928	101 077	127 459	132 109	150 016	168 978	176 826
	изменения	-1.14%	19.01%	26.10%	3.65%	13.55%	12.64%	4.64%
Клайпеда	TEU	39 955	51 135	71 589	118 366	174 673	214 307	231 548
	изменения	39.37%	27.98%	40.00%	65.34%	47.57%	22.69%	8.05%
Вентспилс и Лиепая	TEU				5 225	1 756	4 188	21 541
	изменения					-66.39%	138.50%	414.35%
Таллинн	TEU	76 692	78 072	87 912	99 940	113 081	127 585	152 399
	изменения	16.75%	1.80%	12.60%	13.68%	13.15%	12.83%	19.45%
Всего по балтийским портам		TEU	201 575	230 284	286 960	439 526	515 058	582 314
	изменения		11.82%	14.24%	24.61%	23.93%	17.18%	13.06%
Всего по всем портам		TEU	796 038	1 027 111	1 228 125	1 758 386	2 273 381	2 812 176
	изменения		22.85%	29.03%	19.57%	23.70%	29.29%	23.70%

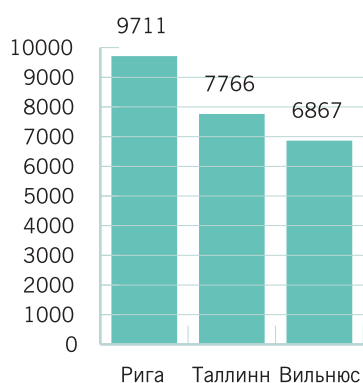
Источник: Миига СТ.

УСЛУГИ АЭРОПОРТОВ В СТРАНАХ БАЛТИИ, 1 кв. 2007 г.: ПАССАЖИРЫ



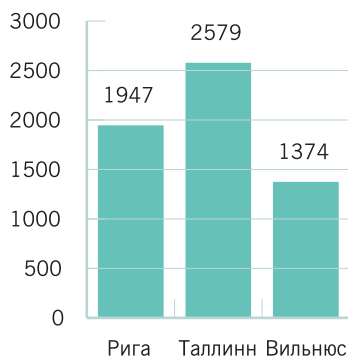
Источник: LETA.

УСЛУГИ АЭРОПОРТОВ В СТРАНАХ БАЛТИИ, 1 кв. 2007 г.: ПОЛЕТЫ



Источник: LETA.

УСЛУГИ АЭРОПОРТОВ В СТРАНАХ БАЛТИИ, 1 кв. 2007 г.: ГРУЗЫ



Источник: LETA.

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

На конец квартала	Латвия	Литва	Эстония
Накопленные ПИИ, всего, млн. EUR			
4 кв. 2006 г.	5744	8334	12390
4 кв. 2005 г.	4213	6921	10748
На одного жителя, EUR			
4 кв. 2006 г.	2518	2462	9214
4 кв. 2005 г.	1836	2034	7976
Полученные за опред. период, млн. EUR			
4 кв. 2006 г.	418	815	249
4 кв. 2005 г.	102	180	-13.9
% к ВВП			
4 кв. 2006 г.	8.9	12.4	7.1
4 кв. 2005 г.	2.7	3.2	-0.47

Источник: ЦСУ Латвии.

ОБЩИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ

На конец квартала	Латвия	Литва	Эстония
Всего, млн. EUR			
4 кв. 2006 г.	1605	2953	301
4 кв. 2005 г.	1543	2312	251
На одного жителя, EUR			
4 кв. 2006 г.	704	872	224
4 кв. 2005 г.	673	679	186

Источник: ЦСУ Латвии.

ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ И УСЛУГИ, EUR ЗА КГ

	Латвия		Литва		Эстония	
	Апрель		Апрель		Апрель	
	2007 г.	2006 г.	2007 г.	2006 г.	2007 г.	2006 г.
Говядина	3.19	2.97	3.39	3.32	3.00	2.98
Свинина	2.79	2.66	2.69	2.55	3.74	3.39
Куры	2.48	1.98	1.95	1.58	2.53	2.30
Масло бутерб.	3.87	3.56	4.78	4.55	4.31	3.97
Молоко жирн. 2,5%, 1 л	0.61	0.54	0.52	0.48	0.43	0.44
Яйца, 10 шт.	1.01	0.90	1.01	0.86	0.86	0.81
Ржаной хлеб	1.04	0.80	0.90	0.71	1.03	0.87
Пшеничный хлеб	1.11	0.97	1.08	0.88	1.13	0.91
Сахар	1.05	0.97	0.92	0.85	0.97	0.96
Картофель	0.51	0.33	0.54	0.39	0.55	0.34
Водка 40°, 1 л	8.58	8.45	7.68	7.27	9.07	8.47
Бензин А-95	0.88	0.87	0.92	0.96	0.86	0.89
Электроэнергия, 100 kWh	7.26	6.83	9.56	8.98	8.05	7.99

Источник: ЦСУ Латвии.

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ, МЛН. EUR

Январь-март 2007 г.	Латвия	Литва	Эстония
Экспорт (FOB)			
всего	1255	2785	1877
в страны ЕС-25	956	1880	1254
% от общего объема	76	68	67
Импорт (CIF)			
всего	2499	3893	2624
из стран ЕС-25	1893	2658	1947
% от общего объема	76	68	74
Баланс внешней торговли	-1244	-1107	-747

Источник: ЦСУ Латвии.

RIGA FORUM 2007

CONGRESS HALL SQUARE
9 – 13 SEPTEMBER

REVAL HOTEL LATVIA
13 – 15 SEPTEMBER
RIGA, LATVIA
www.rigaforum.lv



**YOUTH
CONFERENCE**
www.rigaforum.lv



**Competition on
youth innovative
business ideas**
www.idejukauss.lv

3m
Baltic Metropolises
BaltMet Inno
www.inno.baltmet.org

**INNOVATION
CIRCUS**
www.innovation.lv

**BALTIC
Dynamics 2007**
INTERNATIONAL CONFERENCE
www.innovation.lv

September 15

September 14

September 13 - 15

September 9 - 13

