



СДЕЛАНО В ЛАТВИИ

ТЕЛЕГРАФ, № 28 (2067)
СРЕДА, 10 ФЕВРАЛЯ 2010

СПЕЦИАЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

«Ввести Dzintars в 2000 магазинов США — это очень интересно!»

ИЛЬЯ ГЕРЧИКОВ ИЩЕТ ЭКСПОРТНЫЕ РЫНКИ

СЕРГЕЙ ПАВЛОВ
SERGEJ.PAVLOV@TELEGRAF.LV

Косметический бренд *Dzintars* на экспортных рынках среди латвийских продуктов один из наиболее узнаваемых. По словам президента компании Ильи ГЕРЧИКОВА, в ближайшие годы эта узнаваемость будет прирастать за счет соседей по Балтии — Литвы и Эстонии. Там ставка будет делаться на два канала распространения — собственные магазины и торговые сети. В России же, некогда основном рынке сбыта, работать становится все сложнее: сети требуют слишком высокую плату за вход, что не гарантирует долгосрочного присутствия на полке. Альтернатива, по мнению Герчикова, — Америка. «Это для нас очень интересный рынок на будущее», — говорит он.

— Ваши коллеги по косметическому цеху жалуются на падение оборотов на 30%. Как у вас с итогами за прошлый год?

— Оборот в наших магазинах почти не упал. К сожалению, немного сократился опт: разорились мелкие периферийные магазины, и мы это почувствовали. Но в целом мы все же держимся. Спасибо широкому ассортименту, который мы продолжаем развивать практически во всех группах.

— Каковы предварительные результаты 2009 года?

— Закончили его с убытками



Пресс-фото

■ Илья Герчиков принимает решение о расширении ассортимента.

— как и планировали. Они довольно серьезные, примерно 1,2 миллиона латов. И это связано даже не с ситуацией в Латвии, а с другими факторами. Во-первых, девальвация рубля в России и других валют в других странах. Когда на экспортных рынках очень резко девальвировали свои

национальные валюты, это привело к резкому уменьшению спроса на импортные товары и падению продаж. В итоге нам пришлось снижать свои цены, чтобы хотя бы остаться на рынке. Отсюда, кстати, и довольно сильное сокращение оборота — он в прошлом году очень сильно упал

на восточных рынках и составил около 4,5 миллиона латов. Но уже в этом году мы планируем рост. Назвать точные цифры не могу, но, по нашим планам, мы оборот точно увеличим.

Падения, по нашим данным, нет уже несколько месяцев, за что спасибо в первую очередь

Рост в этом году, полагаю, составит 20—30%.

нашим магазинам. Думаю, в середине марта мы эту картину увидим более точно. Рост в этом году, полагаю, составит 20—30%. А вот насчет прибыли пока ничего сказать не могу: слишком много расходов на разработку новых продуктов и развитие сети. Но мы к ним готовы, все идет по плану.

— Летом вы говорили, что в экспортном развитии ваша первая цель — развернуть свою сеть в Эстонии и Литве. Как там дела?

— В Эстонии мы уже построили первые магазины вместе с партнерами, которые сейчас уже убедились в окупаемости этого проекта. Там мы будем и напрямую с местными сетями работать, и свою фирменную развивать. В Литве пока концентрируемся на работе с сетевиками, и в перспективе видим там также свои магазины.

— Каков срок *break even* для магазина *Dzintars* — в течение какого времени окупаются расходы на его открытие?

— По-разному, в зависимости от места и потока. Но больше полугода, максимум — года, не требуется.

Окончание на стр. 3

NikOls

Pulka 3, korp. 11
Rīga, LV-1007, Latvija
tel./fakss: +371 67089640
tel./fakss: +371 67089639
www.nikols.lv

Фирма «NikOls» является одним из ведущих производителей домашнего текстиля и постельного белья в Латвии.

Оптовая торговля
одеяла, подушки с различными наполнителями, полотенца, покрывала.

Предлагаем сотрудничество гостиницам, детским садам, больницам и другим предприятиям.

Наши магазины «Rīči Nika»
Rīga, ул. Элизабетес, 87, тел +371 67286884
Rīga, т/н «ALFA», ул. Бривибас гатве, 372, тел +371 67076488

Olainfarm: сделано для России

О ЗДОРОВЬЕ РОССИЯН ЗАБОТЯТСЯ НА ЗАВОДЕ ЛАТВИЙСКОГО ГОРОДА ОЛАЙНЕ

С момента основания фармацевтическая компания *Olainfarm* была нацелена на российский рынок. О том, как менялись способы сотрудничества между латвийским производителем и российскими потребителями, *Телеграфу* рассказал председатель правления АО *Olainfarm* Валерий МАЛЫГИН.

Восточные перспективы

— Сколько продукции, сделанной в Латвии на заводе *Olainfarm*, продается в Россию?

— В этом году АО *Olainfarm* отметит 38 лет с начала производственной деятельности, и можно сказать, что все эти годы мы представлены на российском рынке.

Наше предприятие всегда было ориентировано на экспорт — сегодня его доля составляет 87% от всей произведенной продукции. Россия является крупнейшим экспортным направлением для наших лекарств. В эту страну уходит 42% всего экспорта *Olainfarm* на сумму почти 10 млн латов. Мы никогда не скрывали, что Россия — это самый большой и перспективный для нас рынок.

Градообразующее предприятие

— Как в наше время удалось сохранить мощно развивающееся производство?

— Всю историю *Olainfarm* можно поделить на три периода. Начавший работу в 1972 году Олайнский химико-фармацевтический завод вплоть до 1991-го, как и все предприятия Латвии, работал в условиях плановой экономики бывшей большой социалистической страны.

Несмотря ни на что, это было интересное время. Одновременно происходило строительство новых производственных цехов, развивалась инфраструктура предприятия, а вместе с ней и весь город Олайне. Параллельно выпуску фармацевтической продукции строились дома для сотрудников завода, работал пионерский лагерь в Юрмале, развивались многие другие проекты, напрямую не связанные с производством.

Конечно, основной задачей оставался выпуск плановой готовой продукции, обязательно — перевыполнение плана и запуск новых наименований. В те годы структура производства в основном состояла из активных субстанций и химических продуктов. Определить долю российского рынка, или точнее РСФСР, сейчас сложно, но по примерным оценкам она составляла более 60%.

На сломе эпох тоже болеют

— Что произошло с заводом после 1991 года?

— Предприятие уцелело практически чудом. Смена национальных валют, выпускаемого ассортимента, порядка расчетов, появление новых налогов и так далее привели к существенному сокращению численности



■ Валерий Малыгин.

работников *Olainfarm* и объема выпускаемой продукции. Параллельно образовались долги по налогам, приходилось распродавать оборудование и вообще все, что можно было продать.

Непростые процессы в это время проходили и в России. Там происходило становление фармацевтического рынка — в том виде, в котором он существует в настоящее время. Достаточно непростыми оказались отказ от государственной системы распределения и формирование частных сетей по распространению и удовлетворению спроса россиян. При этом коммерческая работа очень часто велась через литовские и латвийские посреднические компании.

Отказ от посредников

— В 1997 году *Olainfarm* был приватизирован.

— Да, приватизация предприятия в 1997 году сняла с государства проблемы управления предприятием. После чего вся ответственность за его судьбу легла на плечи частных инвесторов. К тому времени уже сформировались основные правила игры в условиях рыночной эко-

» Прирост оборота на российском рынке в 2009 году по сравнению с 2008-м составил 32,3%!

номики. Учитывая размеры и перспективы фармацевтического рынка России, *Olainfarm* свое первое официальное представительство открыл в Москве уже осенью 1997 года.

Главной задачей для предприятия стал уход от многочисленных посредников, которые вмешивались в ценовую политику предприятия и снижали контроль за качеством доставки и хранения продукции *Olainfarm*. Для чего необходимо было максимально быстро перейти на прямые договоры с российскими компаниями. Это удалось, и в

» *Olainfarm* работает уже 38 лет, и все эти годы мы представлены на российском рынке.

СПРАВКА »»

Предприятие *Olainfarm* сертифицировано в соответствии с требованиями Европейского союза *Good Manufacturing Practice (GMP)*, американской государственной инспекции *Food and Drug Administration (FDA)* и *ISO 14001:1996*. Производственные мощности *Olainfarm* составляют около 1,1 млрд таблеток в год.



результате оборот начал стремительно расти за счет расширения географии и числа покупателей.

Таблетки наши, упаковка ваша

— И тут случился российский кризис...

— Кризис — это всегда время возможностей: мы получили хорошую школу выживания в условиях российского финансового кризиса с августа 1998 года. Тогда, напомню, произошла резкая девальвация рубля и у всех импортеров моментально возникли убытки из-за курсовой разницы — закупки проводились в твердых валютах, продажи осуществлялись за ослабленные рубли. В итоге многие поставщики на себе испытали, что такое настоящий «русский бизнес»: купил дороже, а продал дешевле.

Большое число компаний тогда объявили о банкротстве. Наши финансовые потери также были значительными, но еще больше огорчало сокращение объемов продаж. Это было связано с тем, что продукция, произведенная в России, стала очень дешевой, а импорт на этом фоне заметно подорожал. В этой ситуации для оживления продаж мы заключили несколько договоров о совместном выпуске наших медикаментов с российскими производителями. Это такие хорошо известные предприятия, как «Акрихин», «Сотекс» и «Фарма Вид». На практике сотрудничество сводилось к тому, что мы поставляли готовые таблетки и капсулы на эти предприятия, а они делали упаковку.

Устойчивый спрос

— Не обидно было?

— Да, мы теряли долю прибыли, но зато реанимировали продажи и снова вывели свою продукцию на российский рынок. Такая форма работы продолжалась до 2002 года. К этому времени стало ясно: существующий в то время ассортимент выпускаемой продукции не обеспечивает требуемых объемов продаж и не имеет перспективы. Поэтому *Olainfarm* прекратил выпуск 14 нерентабельных медикаментов.

Несмотря на посткризисное время было принято решение на формирование брендового и бренд-джеренерикового портфеля медикаментов с защищенными товарными знаками. Для их продвижения была разработана специальная маркетинговая программа. *Olainfarm* нанял профессиональную компанию, имеющую опыт маркетинга рецептурных медикаментов. Это были новая для нас стратегия и серьезные инвестиции.

— Что в результате?

— Результатом внедрения этой стратегии в России является рост объема продаж с 2,2 млн латов в 2003 году до 9,7 млн латов в 2009-м. Причем прирост оборота на российском рынке в 2009 году по сравнению с 2008-м составил 32,3%!

Создан и развивается так называемый нечувствительный к экономическим потрясениям устойчивый спрос на нашу продукцию.

Синтез на высшем уровне

— А что, собственно, пользуется в России спросом сегодня?

— Профессиональный маркетинговый анализ выпускаемых медикаментов показал, что АО *Olainfarm* производит уникальные по своим свойствам медикаменты. Они были разработаны специалистами специализированных институтов Российской академии медицинских наук (РАМН).

Это, например, медикамент «Ноофен-Фенибут» (гидрохлорид гамма-амино-бета-фенилмасляной кислоты), который был разработан в Институте медико-биологических проблем для нужд космической медицины.

В свою очередь противоаллергический медикамент «Фенкарал» («Хифенадин») разработан в Центре по химии лекарственных средств на базе Всесозного научно-исследовательского химико-фармацевтического института им. Серго Орджоникидзе (ныне ОАО Центр по химии лекарственных средств). Причем этот медикамент разработал российский ученый с мировым именем академик Михаил Давыдович Машковский. Достаточно сказать, что его справочник лекарственных средств переиздавался 14 раз.

Еще один препарат, который *Olainfarm* успешно предлагает в России, — это антиаритмический препарат «Этацизин». Он разработан в Научно-исследовательском институте фармакологии РАМН.

В целом АО *Olainfarm* имеет долгосрочные эксклюзивные договоры на использование товарных знаков и договора прав на интеллектуальную собственность со многими специализированными институтами и организациями.

Кроме вышеперечисленных институтов, это латвийский Институт органического синтеза, а также российский Государственный технологический университет города Самары.

Сегодня имеющийся портфель выпускаемых медикаментов и новые внедряемые препараты позволяют нам уверенно смотреть в будущее, продавая продукцию в Россию и другие 28 стран мира.

Антон СИНИЦКИЙ

Ввести Dzintars в 2000 магазинов США...

Окончание. Начало на стр. 1

— По вашим словам получается, что российский рынок сейчас не в фокусе.

— Там очень трудно. Я не хочу тратить свои силы зря. В России, чтобы попасть в сети, нужно покупать «входные билеты» — по очень высокой цене, иногда наличными. И это еще не гарантирует, что через 2—3 месяца вас не выбросят из магазинов. Да и вообще, по моим ощущениям, там сейчас идет такая осознанная политика: осложнять жизнь импортерам и продвигать свои продукты. Но проблема в том, что тамошний местный продукт по уровню качества — он не катит. Ну не катит, и все. До нашего им еще далеко. Поэтому проблемы в России у всех импортеров: и у французских брендов, и у Dzintars.

Кроме того, в плане экспорта у нас есть масса вопросов к государству. Экспорт нужно стимулировать, но мы не видим никакой поддержки. Когда многие страны так резко девальвировали свои валюты, мы начали нести убытки. И государство должно было либо девальвировать лат, либо как-то еще поддержать своего производителя. Например, нам всем нужны оборотные средства. Есть еще масса вариантов, как и что нужно было бы сделать. Но ничего нет.

— Полгода назад вы говорили, что есть очень интересные и потенциально выгодные



Фото: Н. Кузьмина

■ Фирменный магазинчик Dzintars в Риге.

предложения производить продукт под чужую марку премиум-класса. Есть ли подвижки?

— Да, говорил. Начали переговоры, но пока особых успехов нет.

— Почему?

— Понимаете, в чем дело... Проблема в ценообразовании. Мы готовы вкладывать в такое сотрудничество в том числе и наши лицензионные запатентованные продукты, с интенсив-

ным доказанным эффектом, но... Пока ситуация такова, что заказчик хочет получить продукт как можно дешевле. Почти даром. Они так и говорят: сделайте нам дешево, а качество для нас не так важно, пусть оно будет на втором месте. Но нам это неинтересно. Если заказчик ориентирован на дешевизну, а не на качество — он идет в Польшу или Китай.

— Еще вы говорили об интересе из Америки...

— Да, тут мы тоже ведем переговоры, но вопросы обсуждаем совсем другие. Для нас очень интересна Америка, а для тамошних торговцев интересна наша экокосметика. Сейчас стараемся наладить контакт с такими сетями, у которых есть как минимум 2000 магазинов: это позволяет максимально эффективно построить

Маленькие успехи маленьких фирм — это еще не большое будущее.

логистику и решать другие технические вопросы. Их на самом деле много, так сразу все не расскажешь... Но наша сильная сторона — у нас нет проблемы узкого ассортимента, которым так страдают наши латвийские коллеги. Они это сами сейчас чувствуют, та же Madara: поставить на полку практически нечего. Да и их надписи про экокосметику — это всего лишь надписи, за которыми ничего не стоит. А у нас тут все в порядке. Потому что широкий ассортимент и разнообразие линеек продуктов — все это требует больших знаний, и опыта, и затрат на разработки и патентную защиту. У маленьких игроков таких ресурсов нет.

— В общем, на ваших коллег — Stenders и Madara — вы смотрите с сомнениями.

— Конечно. Это же смешно. Маленькие успехи маленьких фирм — это еще не большое будущее. Оно как раз за большими производителями. ■

LANDO.LV — Тюнинг мозга — 40 программ для детей и взрослых

Уже более десяти лет Школа быстрого запоминания LANDO предлагает развивающие программы для взрослых и детей. LANDO — это лицензированный учебный центр, имеющий лицензии Министерства образования и Рижской думы. У нас работают только профессионалы. А поскольку дополнительное образование не является обязательным, то в LANDO учатся только успешные люди, те, кто чего-то хочет получить от жизни. Возможно, это ваш шанс!



■ Ирина Ландо.



■ Учебный центр LANDO.



■ Занятия для взрослых.

Самая популярная сейчас программа — «Быстрое запоминание иностранных слов». Всего за полтора часа взрослые люди запоминают по 100—150 иностранных слов с переводом. Этот курс позволяет быстро запоминать имена и фамилии, с легкостью воспроизводить сложную терминологию, помнить длинные списки и поражать коллег и знакомых феноменальной памятью.

Следующая ступень быстрого запоминания — это работа с числами. Вы научитесь запоминать номера телефонов, цифры банковских кодов, таблицы цифр 10x10. Работа с цифрами — это уже уровень для продвинутых. Поэтому тут мы предлагаем и индивидуальные занятия. Вы можете потренироваться лично даже вместе с чемпионом по запоминанию, который научит вас уникальной системе воспроизведения информации, запоминанию цифр блоками, научит запоминать колоду из 52 карт. Возможно все!

Высший пилотаж — это курс скоротения для взрослых, который проводит Ирина Ландо. Эта программа называется «Скорость чтения равна скорости мышления». Единственное ваше ограничение в скорости обработки информации — это то, с какой скоростью вы можете думать. Скоротение позволяет развить концентрацию внимания, увеличить скорость чтения, развивает умение анализировать, выделять главное и, главное, быстро думать. Результат вы увидите уже после первого занятия. А после третьего будете думать намного быстрее. Представьте себе, что вы приходите на работу и понимаете, что думаете быстрее коллег в три раза. Это не значит, что вы стали резко умнее. Просто теперь вы обладаете совершенно другими возможностями. Директор и основатель центра Ирина Ландо читает тысячу страниц каждую неделю — это три книги. По словам Ирины, это дает

ей большое преимущество — принимать решения, опираясь на факты, а не на чье-то мнение.

У курса скоротения тоже есть две ступени. В каждой программе используются абсолютно новые упражнения.

Очень интересный курс «Как запомнить текст на 100%». Эта программа позволяет удерживать в памяти детали важных документов, адекватно оценивать то, что написано в контрактах (а не то, что хотелось бы нам прочитать). Если бы люди умели анализировать договоры, например, с банками, то было бы меньше проблем с ипотекой. На основе этого курса сейчас будут выпущены 10 книг по грамматике русского языка и быстрому запоминанию стихотворений в серии «Один класс — за один день».

В LANDO очень сильные программы по изучению латышского и английского. У нас своя методика преподавания и свои учебные материалы.

Мы плотно сотрудничаем с Россией. Уже четыре года сотрудничаем с фондом «Русский мир». Издаем сборники о русском языке и культуре.

Центр LANDO проводит корпоративное обучение в Москве, Санкт-Петербурге, Самаре, Воронеже и других городах России. Мы работаем на очень высоком уровне: обычно у нас учатся владельцы бизнеса или топ-менеджеры. Последние клиенты из Санкт-Петербурга приехали в Ригу по рекомендации, которую им дали... в Москве. Управленцы приехали специально, чтобы освоить курс скоротения и программу запоминания текстов на 100%. Они не верили, что смогут детально разобраться в книге Макиавелли «Государь». После курса долго удивлялись. Но как вы понимаете, москвичи просто так не дают рекомендаций.

Программы построены таким образом, чтобы после учебы вы сразу могли применить все полученные навыки на практике.



■ Конспект книги Макиавелли «Государь».

Ввиду особенностей преподавания и авторской методики программа дает устойчивый результат. Все занятия проходят очень весело за счет энергетичности наших преподавателей. В LANDO на научной основе работают звезды!

На сайте WWW.LANDO.LV вы можете посмотреть видеоролики о том, как проходят программы для взрослых и для детей.

Приходите!
Вам у нас понравится!

Школа быстрого запоминания LANDO
Рига, Латвия,
ул. А. Чака, 83/83
Тел.: (+371) 67273009,
моб. (+371) 29433553



ЗДОРОВЬЕ ЗА ДЕНЬГИ НЕ КУПИШЬ!

Нейрохирургическая частная клиника Мы предлагаем качественный уход за здоровьем



Заведующий частной клиникой нейрохирург, доктор медицины, доцент **Юрис Пуриньш** консультирует пациентов в Риге.

Частная клиника находится по адресу ул. Маскавас, 122/128, больница "Бикур Холим", 6-й этаж.

Моб. телефоны: 29204447, 29513979

Адрес в Интернете: www.klinika.lv

e – почта: juris@purins.klinika.lv

Радикулит поясничной части позвоночника выражается как специфическая боль в спине. Часто боль отдает в ноги. В ногах может быть нарушена чувствительность. Эти симптомы также могут вызвать остеохондроз поясничного отдела, межпозвоночная грыжа диска. Для уточнения диагноза необходимо компьютерное обследование. **Нейрохирургическая частная клиника** предлагает современную диагностику для определения диагноза в течение одного дня:

- клинические анализы
- компьютерную томографию
- ультразвуковой метод
- магнитно-ядерное исследование
- консультации опытных латвийских врачей.

Назначаются необходимое лечение, лекарства, блокады, операция. **Артроз тазобедренных суставов.** Главным симптомом является боль в тазобедренном суставе, тяжесть при ходьбе. **Остеохондроз шейного отдела позвоночника** – широко распространенное заболевание. Частые симптомы – это боль в шее, в плечевом суставе, в затылке, онемение рук, головокружение. Для уточнения диагноза помогают рентгенологические и ультразвуковые исследования. В качестве лечения предлагается блокада. **Головные боли** – частый симптом при различных заболеваниях. Это может быть главным показателем при заболеваниях мозга, опухолях, воспалительных процессах, аневризмах.

Отдельный вид головных болей – это **мигрень**, которой характерна односторонняя сильно пульсирующая интенсивная головная боль с тошнотой, боязнью света. Чтобы диагностировать, отчего появляется головная боль и назначить правильное лечение, необходимо сделать обследование головного мозга и обследовать сосуды, сделать компьютерную томографию и электроэнцефалограмму. **Эпилепсия.** Необходимая диагностика и правильное лечение позволяет уменьшить приступы, их частоту и даже полностью избавиться от болезни.

За наши услуги можно рассчитаться с помощью страхового полиса или в кредит сроком на 3 года.

+371 67145038, +371 67144520

Приходите! Поговорим, поможем!

Радикулит замучил!

БОЛЬ В СПИНЕ НЕ ДОЛЖНА ПОРТИТЬ ВАМ ЖИЗНЬ

«Не давайте ничего делать со своей спиной, пока вас не обследовали». Таков девиз в работе известного нейрохирурга, заведующего частной клиникой нейрохирургии, доктора медицины и доцента Юриса ПУРИНЬША.

Главными врагами наших спин он называет гиподинамию и попытки заниматься самолечением. Активный образ жизни и физкультура с пеленок помогут избежать таких проблем зрелой жизни, как радикулит.

— **Мы чувствуем боль в спине. Нужно ли сразу искать помощь специалиста, думая о самом плохом? Или достаточно самостоятельно принять обезболивающее, растереть спину, в баньку сходить...**

— **Поверьте, все это правильно.** Не нужно бежать к нейрохирургу, если спина разболелась впервые. Первое, что я рекомендую, — подумать, почему со мной это произошло. Из-за возраста? Или из-за легкомысленного поведения на лыжной горке? Многие думают: вот сейчас куплю дорогие лыжи, костюм, поеду в Альпы и стану горнолыжником. И там всем покажу класс! Или решил поиграть с внуком в хоккей, забыв, что его лучшие хоккейные годы были лет 20 назад. Обычно эти люди и становятся нашими пациентами.

Но причины могут быть и другие. Чем ближе мы приближаемся к развитому капитализму, тем меньше двигаемся. Покупая машину или офисное кресло, мы мало задумываемся об удобстве и безопасности.

Любую физическую активность нужно проявлять с детства и продолжать всю жизнь. Если радикулит уже случился, то в первое, что поможет, — простой анальгин, принятый после еды. Второе — покой. В лежачем положении мышцы расслабятся, диски встанут на свои места. Третье — можно сходить в баньку. Она даст и лечебный, и эмоциональный эффект. Четвертое — это спортивные обезболивающие мази, которые продаются без рецепта.

— **Как долго можно лечить самостоятельно?**

— **День-два.** Если не помогает, то нужно идти к врачу. Прежде всего к семейному. Но выбирайте такого семейного врача, которому вы доверяете. Хороший семейный врач определит: вам необходимо профессионально обследоваться. Именно он скажет, нужна вам компьютерная томография или магнитный резонанс, анализы или консультация специалиста.

Из своей практики я вижу: приходят пациенты, которые побывали у массажистов, мануальных терапевтов, делали и блокады... Я говорю: покажите обследование. Отвечают: его нет. Нужно всегда уточнить диагноз — дискогенный радикулит, высокоточный межпозвоночный диск, воспалительный радикулит, когда воспалились нервные корешки или ткани, сдавливающий радикулит из-за возрастных изменений... Может быть, откладываются соли, вырастают так называемые рожки. Бывает же еще и онкология. Как врач объяснит то, что он грел опухоль? Или если в загонение ввел блокаду с гормональными препаратами? Это все равно, что бензина в костер добавить!

— **Услышав название специальности «нейрохирург», люди опасаются, что им сразу же предложат радикальный метод лечения — операцию...**

— **Примерно только 20%** всех обращающихся к нам больных нуждаются в операции. Но! Если после операции, допустим, опухоли мозга, человек еще месяц находится в реанимации, то после операции диска уже вечером пациент мне говорит: доктор, другое дело! Обычно человек встает в тот же день. На второй-третий день выписывается домой. Через 10 дней снимаются швы, и он может идти на работу — ехать на лесопилку, работать дальнотойщиком. В Америке идут на работу на третий день.

Правда, подходы к методам оперирования разные. Я консервативен: если есть позвоночная грыжа, то стараюсь восстановить просветы нервов, сохранив максимум природного материала. Я работаю только абсолютно проверенными методами. Другие работают с искусственными материалами. Они нужны, не спорю, но должны быть использованы как крайний метод. Это, конечно, мое мнение — после 30 лет работы в нейрохирургии. Мы каждое Рождество с поздравлением бывшим пациентам выслаем опросник. Если ему верить, то 80% бывших пациентов чувствуют себя хорошо. 15—18% утверждают: лучше стало, но не идеально, и только 5% говорят, что операция не помогла. В год у нас оперируется 2,5 тысячи человек.

Беседовала Полина ЭЛКСНЕ

Природное масло — это классно!



Бесспорно, природа самый лучший лекарь. Ни в одной аптеке вы не найдете универсального лекарства, способного излечить больного от нескольких недугов сразу. И при этом — не навредить ему! А в кладовой природы-матушки — сколько угодно! Натуральные масла, приготовленные исключительно из природных компонентов, как раз из этой серии. Об их уникальных свойствах рассказывает Надежда ШАБАЗОВА, президент латвийской компании SAAR, продукция которой была отмечена золотой медалью на престижной международной выставке в Испании.

— С самого рождения человека его всюду сопровождают химические продукты — пищевые консерванты, красители, усилители вкуса, ароматизаторы... Все эти достижения цивилизации самым пагубным образом сказываются на нашем здоровье. Как нам вывести вредные вещества из организма? Да хотя бы с помощью натурального кедрового масла или масла грецкого ореха. Эти препараты великолепно очищают легкие и бронхи, используются и при лечении хронических

гастритов, ожирении и нарушении обмена веществ.

— **Расскажите про ваш знаменитый Облепиховый бальзам!**

— Это первый препарат, который мы начали производить 15 лет назад. Бальзам оказался даже эффективнее уже известного своими целебными свойствами облепихового масла, так как помимо ягод и косточек, для его приготовления используются и молодые побеги с листьями. Препарат зарекомендовал себя как великолепное средство при лечении гастритов, язвенных болезней, хронических колитов и запоров, при нарушении пищеварения. При наружном применении бальзам заживает раны, ожоги, трофические язвы.

— **Что можно посоветовать для укрепления сердечно-сосудистой системы?**

— **Амарантовое масло** — великолепное средство для очистки сосудов. Я настоятельно рекомендую этот продукт для страдающих сердечной аритмией и стенокардией. С его помощью можно устранить эти дефекты. Кроме того, благодаря наличию сквалена амарантовое масло является мощным противоопухолевым средством.

— **В Латвии растет число перенесших гепатитом А, им природа тоже может помочь?**

— С древних времен для очистки и улучшения работы печени используется **масло расторопши**. Его применяют также для выведения токсинов из организма, снижения уровня холестерина, при сахарном диабете. При проблемах с почками, мы рекомендуем **Hikurbetin — масло из семян тыквы и экстракта**

облепихи. Кроме того, этот препарат предотвращает развитие простатита и аденомы у мужчин, повышает потенцию.

— **А чем уникально масло черного тмина?**

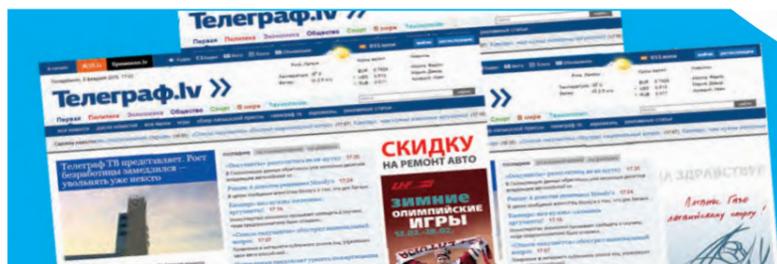
— Это самый настоящий природный антибиотик, он с легкостью справляется с любыми воспалительными процессами. Препарат способен провести полный «капитальный ремонт» организма человека, поскольку он действует на вилочковую железу, отвечающую за наши защитные силы. **Масло черного тмина** используется в урологии и гинекологии кроме того, являясь природным антидотом, оно помогает избавиться от алкогольной зависимости.

— **Какое масло восстановит пышную шевелюру?**

— **Зеленое масло** — это целебный бальзам из лекарственных растений и корней, его надо втирать в кожу головы два раза в неделю. Эффект вы увидите уже через месяц — сначала на месте облысения появится легкий волосной покров, а затем и шевелюра. Средство помогает при лечении себореи и восстановлении поврежденных волос. При внутреннем употреблении укрепляет ногти.

Компания SAAR предлагает 11 видов натуральных масел с целебным эффектом. Все препараты сертифицированы. Диапазон цен — от 2 до 5 латов. Препараты можно купить в Риге на Центральном рынке (павильон ABAVA) или в магазине фирмы ES SAULE на ул. Чака, 107.

Консультации специалиста по тел. 29118562.



Телеграф.lv >>

ГЛАВНЫЕ НОВОСТИ
ЛАТВИИ

Растет заболеваемость воспалениями дыхательных путей

Первая активная волна заболеваемости свиным гриппом уже прошла, но в то же время значительно возросло количество заболеваний, вызванных вирусами, приводящими к воспалению дыхательных путей. Медики призывают не быть легкомысленными и не забывать о профилактике.

www.
Imp.lv

Лучше всего использовать различные превентивные меры, чем позже долго лечиться.

Директор Латвийского центра инфектологии профессор Язеп Кейшс согласен с утверждением, что грипп, как обычный, так и часто упоминаемый свиной, еще не покинули Латвию. Темп распространения уменьшился, но очень вероятно, что вскоре может начаться вторая волна заболеваемости гриппом.

Грипп и другие вызываемые вирусами заболевания передаются с каплями слюны больного человека и испачканными ими предметами быта.

Когда больной чихает или кашляет, воздушно-капельным путем вирусы распространяются в окружающем пространстве примерно на расстояние двух метров. Вполне возможно, что в начальной стадии болезни или в случае легкого протекания заболевания больные посещают публичные места, ездят в общественном транспорте, ходят в магазины за покупками, тем самым подвергая риску общество. От вируса сложно уберечься, если болеет один из домочадцев.

Один из простейших способов, как уменьшить риск заболеваемости гриппом и другими вирусными заболеваниями, — это ежедневная профилактика — всеми известными методами: избегать посещения мероприятий с большим количеством народа, регулярно проветривать помещения, мыть руки, употреблять препараты, укрепляющие организм, а так-

же использовать гель, который оберегает слизистую оболочку носа от инфекций.

Очень эффективен гель «Ментосил» (Mentosil), в состав которого входят натуральные продукты из хвои — хвойное масло и продукт переработки хвои силбиол, который защищает слизистую оболочку носа от вирусов и не допускает их попадания в организм через дыхательные пути.

Профессор Кейшс советует: «Перед выходом на улицу нос нужно смазать гелем «Ментосил» (Mentosil) и глубоко вдохнуть, чтобы гель попал как можно глубже в дыхательные пути. Эту процедуру нужно повторять каждые 4 часа.

Пожоже действие и у «Вирогеля» (Virogels), который является тоже безрецептурным медикаментом. Упомянутые выше препараты можно также использовать при лечении простудных заболеваний (насморка) и других заболеваний дыхательных путей, так как они облегчают дыхание и уменьшают количество выделений из носа.

Статистика последних недель показывает, что заболеваниями дыхательных путей и гриппом чаще болеют дети в возрасте от 5 до 14 лет. «Ментосил» (Mentosil) безопасен также

ПРЕПАРАТ «МЕНТОСИЛ»

рекомендуется применять как вспомогательное средство при лечении насморка и для профилактики простудных заболеваний и вирусов гриппа

В результате применения препарата уменьшаются выделения из слизистой носа, облегчается дыхание через нос и, как следствие, улучшается самочувствие.



Производитель SIA LMP (Латвия)
Продукт продается в аптеках без рецепта

и для детей старше трех лет, поэтому о защите от попадания вирусов на слизистую оболочку носа маленьких детей нужно позаботиться родителям, а детям школьного возраста можно самим доверить тюбик с гелем и дать родительский наказ смазывать слизистую носа и в школе.

Только профилактика может защитить нас от пандемии нового гриппа и избежать новых жертв гриппа. □

Природная аптека Silvanols

Ученые, работающие над созданием медикаментов, все чаще возвращаются к опыту предков: в основе лекарств преобладают не химические, а природные ингредиенты. В Латвии буквально за несколько лет в этом большой рынок сделала отечественная компания Silvanols. Ее продукция из лекарственных растений стала широко известной как в Латвии, так и за ее пределами.

От «химии» к растениям

Гигантам фармацевтической отрасли выгодно производить лекарства из химического сырья — дешево и особого разнообразия в компонентах не требуется. Но сегмент «натуральных лекарств» все больше почитается и врачами и пациентами.

Тем более что в последние годы в фармацевтике наблюдается некая стагнация: новых препаратов, основанных на химическом сырье, придумывается все меньше. Зато медикаментов на природной основе — больше. «Мы можем открывать все новые и новые свойства лекарственных растений, по-новому их компоновать. Один из первых «натуральных целителей» — ромашка, применяется в медицине уже более четырех тысяч лет. Все знают, от чего она помогает. Но в зависимости от того, как ее приготовить, можно добиться совершенно разного эффекта — сделать слабительное или, наоборот, крепящее средство, успокоить нервную систему либо обработать рану. А тот же аспирин и масса лекарств, применяемых в кардиологии, основаны на природных компонентах. Найти сразу несколько целебных качеств можно у каждого лекарственного растения. Собрав несколько растений с похожим действием в композицию, мы изготавливаем препараты более эффективные, а выпуская их в виде мазей, спреев или капсул — удобными в применении», — рассказывает об инновациях латвийской компании исполнительный директор Silvanols врач Каспар Иванов. Причем, если у других компаний натуральные компоненты составляют только 10%, остальные 90% — это полисахариды, то Silvanols, например, свой продукт от кашля Pectosan сделал полезным на все 100%, заменив привычную основу на си-

роп цидонии, брусники, клюквы, которые еще больше усиливают действие препаратов. «Мы применяем эффективную дозу, чтобы человек не просто подлечился за две недели, а выздоровел», — говорит Иванов.

Латвийское — значит качественное

Второе кредо Silvanols — не делать копий. «У нас есть свои ученые, занятые разработкой новых препаратов. Наши достижения в последние два года — по 20 новых продуктов в год — сделаны только благодаря их кропотливому труду. Медикаменты с нашей формулой мы можем предлагать по всему миру, не боясь, что нас уличат в подделке», — отмечает Иванов.

К сожалению, латвийский потребитель доверяет местному производителю мяса и молока, но не верит в качество отечественных медицинских препаратов. Если в аптеках Европы свои медицинские товары составляют 40% ассортимента, то у нас хорошо если 6—7%.

«В Латвии очень много делается открытий. Но путь от ученого к производителю слишком длинный. Хромает юридическая составляющая вопроса. У нас сотрудничество с учеными продвигается успешно. Поэтому так много новых продуктов», — рассказывает представитель Silvanols. Миф о низком качестве также не соответствует действительности. Вступив в ЕС, все латвийские фармацевтические компании перешли на европейские стандарты GMP. Модернизация прошла позже, чем в Европе, поэтому оборудование более новое и эффективное, что дает еще один плюс местному производителю.



«Эффективность продукции Silvanols доказывает тот факт, что потребители, столкнувшись с продукцией фирмы, при заболевании вновь к этой продукции возвращаются. Это обеспечило предприятию, кстати единственному среди фармацевтических в Латвии, уже второй год подряд прирост в 40%.

Сейчас на рынке представлено 75 медикаментов Silvanols в виде спреев, гелей, капсул, мазей, бальзамов. В этом году спектр пополнится 8—9 новыми продуктами. Часть продукции начнут выпускать в таблетках. При этом именно Silvanols имеет самый большой портфель наименований продукции среди балтийских коллег по цеху. «Конечно, большая часть продукции направлена на диагностики, популярные в Латвии. Но и за рубежом нас уже хорошо знают как специалистов по простудным заболеваниям. Свою продукцию мы представляем в Австрии, Чехии, Испании, Скандинавии, Эстонии и Латвии. Сейчас начинаем осваивать Японию», — поясняет Иванов.

В планах — экспорт и персонал

«Если тебя признают в Японии, то признают везде. Но им нужны несколько иные продукты: средства, осветляющие кожу, про-

тив выпадения волос, от сексуальных расстройств и старения. Им очень понравились продукты с клюквой. Однако очень удивились, что мы, так же как и они, используем цидонию. Им эта ягода хорошо известна, и они были уверены: нигде ее не используют, кроме Японии. В Японии очень много аллергиков, а именно кожа цидонии содержит вещество, помогающее при астматических удусах», — комментирует Иванов.

Кстати, Silvanols использует в основном местные лекарственные растения. Не потому, что они стоят дешевле, а потому, что они, как доказывают исследования, полезнее. Наша ромашка содержит больше полезных веществ, чем польская. «Это нам с вами нравится, когда на улице солнце парит, а лекарственные растения становятся ценнее, если растут во влажности», — отмечает специалист.

Природные продукты стоят дороже, но Silvanols благодаря низким издержкам на управление на местном рынке продает товар на 40—50% дешевле, чем, например, в Чехии.

В планах предприятия — стать крупнейшим в своем сегменте в Латвии. И за 2—3 года выбиться в пятерку лидеров в Латвии, а также попасть в топ-20 в Эстонии и Литве. Внушительный портфель наименований продуктов позволяет вести себя достаточно гибко на экспортных рынках и предложить продукцию, которую потенциальные страны-клиенты не производят.

В этом году Silvanols планирует особое внимание уделить обучению персонала в Литве и Эстонии, чтобы развивать тамошние рынки. А также возьмет 5 новых работников в Латвии.



«Рижская марка» на подступах к Москве

ЕВГЕНИЙ ПАВЛОВ
PAVLOV@TELEGRAF.LV

В проекте создания бренда Рижской торговой марки и содействия экспорту латвийских товаров в Россию в настоящее время участвует 26 предприятий — производителей продуктов питания.

Презентационная дегустация продукции латвийских фирм, которые изъявили желание экспортировать в Россию свои изделия под единым брендом «Рижская марка», состоялась еще в декабре

прошлого года в комплексе *Lido*. Тогда глава московского Департамента потребительского рынка и услуг Владимир Мальшков, гостивший в Риге, обнадежил наших предпринимателей — шанс завоевать симпатии москвичей у латвийских продуктов есть. Осталось дело за малым: подготовить документальную базу для начала реализации продуктовых поставок из Латвии в Россию в рамках проекта «Рижская марка». Как выяснил *Телеграф*, процесс находится в развитии, но пока не завершен.



ФОТО LETA

«Рабочей группой проекта разработаны принципы сотрудничества Рижского самоуправления с производителями и критерии

присвоения торгового знака города Риги продуктам питания, экспортируемым в Москву в рамках программы сотрудничества обоих городов, — пояснила нашему изданию пресс-секретарь мэра Риги Анна Кононова. — Практически готовы положения о торговом знаке города Риги и проект лицензионных договоров, на основании которых латвийские производители станут пользователями торгового знака. Окончательную доработку проходят принципы сотрудничества с рекламными и маркетинговыми компаниями, которые

будут осуществлять продвижение Рижской торговой марки на московском потребительском рынке».

По словам Анны Кононовой, некоторые производители — участники проекта — уже экспортируют свою продукцию в Москву, но в полном масштабе рижский бренд сможет функционировать лишь после подключения большей части участвующих в проекте компаний. Планируется, что уже в первой половине этого года на полках московских магазинов появятся товары Рижской торговой марки. ■

Шпроты от *Brīvais vilnis* кушают даже в ЮАР

Почти в полусотне стран мира есть ценители продукции латвийского предприятия *Brīvais vilnis*. Шпроты от этого производителя — настоящий деликатес, со всеми присущими этому понятию атрибутами: отменным вкусом, высочайшим качеством и эксклюзивными традициями приготовления.

Именно приготовления, ведь шпроты делаются в основном вручную. «Есть технологии, когда отрезание рыбных голов производит машина, но на мой взгляд, такие шпроты все-таки проигрывают в качестве, — говорит председатель правления АО *Brīvais vilnis* Арнольд Бабрис (на фото). — Человеческие руки пока не превзошла никакая автоматика. Аккуратно нарезанная рыба, так же аккуратно уложенная в баночку и выглядит лучше, и сохранность ее дольше, и качество выше».

В основе изготовления шпрот предприятием *Brīvais vilnis* лежат вековые традиции. Этот рыбный продукт делался



здесь еще в царское время. В советский период шпроты стали деликатесом, и не случайно — это один из самых сложных в приготовлении видов рыбных консервов. В первую очередь, для их производства нужен определенный сорт рыбы, выловленной в определенный период (годится только зимний улов). Во-вторых, должны строго соблюдаться

режим и технология копчения (используется исключительно белая ольха, дающая шпротам правильный вкус). В-третьих — ручная укладка.

«Придерживаясь классического производства шпрот в масле, мы также предлагаем совершенно новые виды продуктов: шпроты в желе, пикантные шпроты в желе, изготовленные из морской капусты, шпроты с различными добавками: лимоном, укропом, чесноком и луком, шпроты в томатном соусе, — рассказывает о продукции предприятия Арнольд Бабрис. — И многие сторонники консервативных взглядов говорят: «Да, продукт достойный!» Есть у нас и так называемая «Рижская сардинка» — вообще не копченая рыба в специальном маринаде. Но пополнение линейки продукции новыми видами — не самоцель, хотя мы и следим за спросом на рынке и сегодня начинаем предлагать супы из лососевых рыб. Скоро поступят в продажу рыбный суп и фрикадельки из лосося. Для хозяек

такие суповые наборы очень удобны».

АО *Brīvais vilnis* экспортирует свою продукцию примерно в 40 стран мира. Доминирующих импортеров нет, однако больше всего шпрот отправляется в Казахстан, страны постсоветского пространства, Америку, Польшу, Скандинавию, Израиль, Грецию. «Мы занимаем качественный и довольно дорогой сегмент, а его на рынке не должно быть много, — поясняет глава компании. — Есть определенная категория людей, которая употребляет именно наш продукт. Стараемся ориентироваться на привычного потребителя, того, который уже знает нашу марку и уверен в ее качестве. За счет этого постоянного спроса мы и держимся».

Не мешают ли предприятию периодически возникающие «шпротные войны»? «Это не что иное, как борьба за нишу на пищевом рынке, — отвечает на этот вопрос Арнольд Бабрис. — На самом деле проблема бензопирена дутая. Норма в 5 микро-

грамм настолько мала, что не стоит того, чтобы о ней серьезно говорить. В корочке хлеба может быть 15 микрограмм бензопирена, в котлете 50 а в шашлыке 100. Так что, может быть, сейчас запретим котлеты и шашлык? Тем более, если рассматривать шпроты как деликатес, употребляемый максимум раз в неделю, то влияние его на организм смехотворное. Что уж тогда говорить о курении?»

Наиболее отдаленные уголки мира, куда отправляется продукция АО *Brīvais vilnis*, — Австралия, Новая Зеландия, ЮАР. Интересно, что самые дорогие шпроты — «Царские» — больше всего полюбили полякам. Хотя у них самих есть развитое рыбное производство и на рынке, вроде бы, должна доминировать дешевая продукция, происходит обратное — самая элитная и дорогая марка шпротшла своего покупателя именно в этой стране.



Год основания — 1981
Адрес: «Имантас», Ислицкая волость,
Бауский округ, LV-3901
Тел.: 63960013, факс: 63960019
e-mail: aroma@apollo.lv
www.bauskasalus.lv



Сорта пива:

- BAUSKAS GAIŠAIS SPECIĀLAIS — алкоголь 4,8%
 - BAUSKAS TUMŠAIS SPECIĀLAIS — алкоголь 5,5%
 - BAUSKAS TUMŠAIS PREMIUM — алкоголь 5,5%
 - BAUSKAS GAIŠAIS SENČU — алкоголь 4,0%
- Сорта безалкогольных солодовых напитков:
- VESELĪBA
 - PORTERIS

Bauskas alus

В декабре 1981 года в основанном на месте слияния рек Мусы и Мемеле городе Бауске начинает работу новый пивоваренный завод. С момента основания предприятия и до 2001 года им руководил старейший пивовар Латвии Карлис Залитис. Он является гордостью всей Латвии и нашего пивоваренного завода и до сих пор с удовольствием делится своими знаниями и опытом с молодыми коллегами. За труд, вложенный в развитие отрасли пивопроизводства, в апреле 2001 года Карлис Залитис был награжден орденом Трех звезд.

Уже через год после начала работы, в 1982-м году, на свет появляется пиво Bauskas Gaišais и Bauskas Tumšais, а в 2004 году — Bauskas Tumšais Premium. Эти сорта пива приобрели большую популярность в народе, им присуждались награды жюри, а в начале девяностых годов они заслужили даже специальную песню:

*Бауское Темное и Светлое — это мои друзья хорошие,
Ой, как пенятся и переливаются — в мире они самые лучшие.*

Bauskas Gaišais Speciālais и Bauskas Tumšais Speciālais получают награды на международных конкурсах в России:

- в 2001 году на выставке в Москве присуждены золотые ордена,
- в 2002 году на выставке INTERDRINK в Москве — Grand Prix и золотая медаль,
- в 2004 году на выставке «Пивовые торги» в Санкт-Петербурге — золотые медали.

В 2006 году на международной выставке Riga Food золотые медали присвоены сортам пива Bauskas Gaišais Speciālais и Bauskas Tumšais Premium.

В 2006 и 2007 годах пиву Bauskas Gaišais Speciālais присвоено звание «Товар года».

С 2003 года предприятие производит популярные в народе напитки Veselība и Porteris. Во время приготовления напитка в нем сохраняются высококачественные вещества и ферменты, которые содержит ячменный солод. Продукт не содержит консервантов, поэтому его смело можно считать натуральным. В состав готового продукта входят такие полезные и необходимые организму вещества, как кальций, фосфор, белковые вещества, мальтоза и витамины группы B.

Главное богатство завода Bauskas alus — это его традиции. Несмотря на то что завод постоянно усовершенствуется и модернизируется, коллектив остается верен старинной классической технологии производства, которая позволяет сохранять столь любимой потребителям бауского пива вкус.



ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

Сырки на экспорт

ПОКОРЕНИЕ РОССИЙСКОГО РЫНКА RĪGAS PIENSAIMNIEKS НАЧИНАЕТ С КАЛИНИНГРАДА

АЛЕКСАНДР ДУБКОВ
DUBKOV@TELEGRAFLV

В условиях кризиса особое значение для латвийской экономики приобретает сохранение и расширение экспорта производимых в нашей стране товаров. Одним из предприятий, работающих на экспорт, а значит, и на благо всей страны, является Rīgas piensaimnieks (RP). Телеграф поинтересовался, как у него идут дела.

Rīgas piensaimnieks в настоящий момент является одним из крупнейших переработчиков молока в Латвии. Однако коммерческий директор предприятия Мария Королева основным экспортным товаром назвала вовсе не молочные продукты, а изготовленное из соков мороженое Jungle Pop. «Мы экспортируем его по всему миру, напрямую работаем с большими сетями. И основная задача — сохранить уже имеющихся клиентов», — заявила она Телеграфу.

Впрочем и о молокопереработке забывать на RP не собираются, планируя расширить возможности экспорта продукции. Эти проекты, в первую очередь, связаны со странами бывшего СССР.

«На постсоветском пространстве нами пока сделано мало. И это то, на что мы сейчас обраца-



■ Партия «Карумс». Россия съест все.

ем особое внимание, — призналась М.Королева. — В первую очередь мы планируем всерьез прийти в Россию. Есть планы и в отношении других государств постсоветского пространства. Но тут мы смотрим не только на раз-

меры рынка, но и на то, насколько стабильных и хороших бизнес-партнеров можно найти в этих странах».

По словам М.Королевой, в России сейчас продукция RP представлена в очень маленьком

объеме и преимущественно в Калининграде. Однако комбинат не оставляет надежд попасть и на рынок «материковой» России. «Мы внимательно следим за развитием проекта «Рижская марка» и планируем к нему присоеди-

СПРАВКА >>>

Основанный в 1993 году Rīgas piensaimnieks в настоящий момент является одним из крупнейших комбинатов по переработке молока в Латвии. Предприятие распространяет свою продукцию под товарными знаками Kārumis, Dzintars, Jungle Pop и др.

Согласно последним данным ЦСУ, с января по ноябрь прошлого года Латвия экспортировала в Россию молока, сметаны, сыра, творога и кисломолочных продуктов на сумму 3 704 278 латов. Для сравнения: за этот же период в Литву и Эстонию всевозможных молочных продуктов было поставлено на сумму 28 452 810 латов.

ниться, — рассказала Мария Королева. — Уже начали переговоры об этом. На наш взгляд, что же еще, если не сырки Kārumis, предлагать под такой маркой. Они всем известный бренд и продукт. Но, помимо сырков Kārumis, мы могли бы продавать в Россию и наши десерты, пользующиеся популярностью в Эстонии и Литве, а также плавленые сыры Dzintars. ▣

Консервы — для удовольствия!

На вопрос о том, почему следует искать на полках магазинов шпроты, произведенные компанией Randa, коммерческий директор этого предприятия Максим Гисис отвечает просто: «Чтобы не испортить себе праздник». Он убежден, что шпроты — продукт коллективного употребления, а значит, они должны быть вкусными и качественными, чтобы, открыв банку, люди получали удовольствие и положительные эмоции. Поспорить с этим утверждением трудно.

«Шпроты в масле», «Рижские шпроты в масле», «Крупные шпроты в масле», «Печень трески», «Паштет из печени трески» — это основная продукция завода Randa, работающего в Латвии уже более 15 лет и входящего в гарантией качества производимых на нем консервов. 95% продукции предприятия идет на экспорт. Из них львиная доля — на российский рынок. Кроме того, консервы экспортируются в Казахстан, на Украину, в Молдавию и другие страны постсоветского пространства.

«Изначально крупнейшие покупатели у нас находились в России, — вспоминает о том, как в середине 90-х начиналось производство шпрот Максим Гисис. — Войти на рынок в то время было нетрудно, потому что ставку мы сделали на качество. Не секрет, что до сих пор есть консервные заводы, которые работают даже без копильных печей. То есть



В 2006 году в Москве на конкурсе «Лучший продукт», проходившем в рамках выставки «Продэкспо», компанией Randa была получена золотая медаль за консервы «Крупные шпроты

в масле» и «Печень трески натуральная». Год спустя на том же конкурсе предприятие было удостоено золотой медали за консервы «Печень трески по-мурмански».

сами они рыбу не коптят, а используют уже готовый, купленный у других полуфабрикат копченой рыбы. Не у всех есть очистные сооружения и другие технологические элементы, соответствующие современным заводам. Мы же, когда строили свой завод, ориентировались на самые современные требования к производственному процессу и самый высокий уровень работы и качества продукции. Поэтому по возможности ставили новейшее оборудование. В результате ставка на качество себя оправдала».

По словам Максима Гисиса, сотрудничество с восточным соседом за все годы работы фирмы Randa не прекращалось никогда, даже в периоды «шпротных противостояний», время от времени случавшихся между Россией и Латвией. «Не хочу хвастаться, но нас эти события не затронули, — говорит глава предприятия. — Мы ни разу не приостанавливали действие нашего российского сертификата и

продолжали поставки продукции нашим партнерам, чем доказали нашу стабильность. Другое дело, что от всех этих «войн» страдал сбыт. Потребительский рынок в России раньше очень чутко реагировал на подобного рода события. Сейчас ситуация особо не изменилась, но люди в России стали более информированными и у конечного потребителя вкусовые приоритеты преобладают над выяснениями отношений».

В 2003 году мы получили награду за 10-летнее сотрудничество с нижегородской компанией. При том что рынок у них очень оживленный и конкуренция достаточно высока, им нравятся именно наши шпроты. Говорят, что они напоминают вкус тех самых дефицитных шпрот, которые производились в советское время».

Каких-то особых секретов производства шпрот на предприятии Randa, как утверждает его коммерческий директор, нет. Однако есть принципы, которых здесь

строго придерживаются. Например, использовать для производства консервов только свежую рыбу, а не мороженую, следовать традициям копчения и выполнять все технологические условия производственного процесса с применением современного оборудования. Но главное, как говорит Максим Гисис, — люди на заводе Randa любят и уважают свой труд и вкладывают в него душу.

Трудно сказать, как достигается этот запомнившийся многим с детства вкус копченых шпрот в масле. Не исключено, что здесь решающую роль играет как раз «человеческий фактор».

«У нас на заводе работают очень опытные люди, некоторые уже в солидном возрасте, — рассказывает Максим Гисис. — Это уже дедушки и по возрасту, и по опыту работы, но настоящие мастера своего дела. Влажность древесных опилок, необходимую для использования в процессе копчения рыбы, они могут опре-

делить, закатав рукав и засунув руку в емкость с древесным материалом. Опираясь на свой многолетний опыт, они учитывают этот фактор при копчении рыбы». Пожалуй, это яркий пример удачного сочетания древних традиций с техническим прогрессом, результатом которого становятся качественные и очень вкусные шпроты.

На предприятии Randa идет работа по созданию новых видов продукции. Планируется выпустить филейную группу из атлантических пород рыбы, также ведется разработка совершенно новой линии продукции, которая будет уже ближе к полуфабрикатам, нежели к консервам как таковым. «Многие люди сейчас отказываются от мяса, и рыба является для них очень хорошей и полезной для организма альтернативой, — поясняет Максим Гисис. — Рыбные консервы — продукт быстрого употребления с длительным сроком хранения, не требующий особых навыков приготовления. Я же хочу вывести эту продукцию на более достойный уровень внимания хорошей хозяйки или повара».

Есть все основания полагать, что это у коммерческого директора завода Randa рано или поздно получится.



Полная безответственность

РОССИЙСКИЙ РЕЖИССЕР КИРИЛЛ СЕРЕБРЕННИКОВ СТАВИТ «МЕРТВЫЕ ДУШИ» В РИГЕ

«Если бы его не было, его пришлось бы выдумать», — так о российском режиссере Кирилле СЕРЕБРЕННИКОВЕ написали латвийские театроведы в только-только вышедшей книге «Мировая театральная режиссура». Сейчас Серебрянников в Риге вместе с актерами Национального театра ставит «Мертвые души» по поэме Н.Гоголя. Спектакль будут играть на латыш-

ском, с русскими субтитрами. О готовящемся спектакле и о театре вообще с режиссером побеседовал *Телеграф*.

— Вы начали репетировать «Мертвые души» не в театре, а в Игатском замке. Расскажите, чем вы там занимались.

— Такой метод связан с «погружением»: в городе, в привычной среде организм цепляется за каждодневные дела: жены, дети,

любовницы, любовники. А так ты как в космосе или на военных сборах — можешь сконцентрироваться и заниматься только театром. Мы разбирали «Мертвые души», учили музыку, репетировали... Сделали двадцать минут спектакля.

— О чем он будет?

— Понимаете, нельзя так говорить... Как же я буду говорить о спектакле — это все равно, что



Фото Н.Нужьмина



Latvijas Energoceltnieks — лидер в сфере строительства, энергетики и систем связи

ООО Latvijas Energoceltnieks — компания с 17-летним опытом работы в сфере строительства, энергетики и связи в Латвии и зарубежных странах — Хорватии, Мальте, Словении, России, Казахстане, Германии и др. Первоначально деятельность предприятия велась в Германии, где выполнялись проекты высокого уровня сложности.

В настоящее время Latvijas Energoceltnieks является одной из крупнейших строительных компаний в странах Балтии, которая занимает ведущие позиции на рынке строительства и монтажа зданий, подстанций, систем связи, а также в сфере устройства инфраструктуры.

Новая цель работы ООО Latvijas Energoceltnieks состоит в изучении иностранного рынка и активном развитии новых путей сотрудничества. Latvijas Energoceltnieks сотрудничает со многими крупными иностранными компаниями — Telia, Thales, SOL DATA, IVO и др.

Наиболее крупными клиентами на территории Латвии являются ГАО Latvenergo, АО Augstsprieguma tīkls («Высоковольтные сети») и АО Sadales tīkls («Распределительные сети»), для которых Latvijas Energoceltnieks осуществляет реконструкцию уже существующих и строительство новых подстанций и сетей электропитания, а также работы по проектированию и строительству. Для операторов мобильной и фиксированной связи выполняются проектирование и строительство новых инфраструктур с последующим обслуживанием.

В России ООО Latvijas Energoceltnieks успешно реализовало реконструкцию лыжного стадиона в Сыктывкаре, а также провело проектирование и строительство вышек связи в Калининградской области по заказу российского оператора мобильной связи МТС.

ООО Latvijas Energoceltnieks
ул. Лубанас, 43, Рига, LV-1073, Латвия
тел: +371 67241260, e-mail: lec@lec.lv

www.lec.lv



Курортный реабилитационный центр «ЯУНКЕМЕРИ»

Единственный в Латвии курортный климатобальнеогрязевой реабилитационный центр «Яункемери» предлагает современные методы диагностики и лечения с использованием натуральных лечебных средств — сероводорода, бромистых рассолов, торфяных и сапропелевых грязей.

РЕАБИЛИТАЦИЯ
• заболевания сердца и сосудов, центральной и периферической нервной системы, опорно-двигательного аппарата, обмена веществ, кожные, детские, органов пищеварения, мочеполовой системы, гинекологические.



ул. Колкас, 20, Юрмала, LV-2012, Латвия Тел.: +37167733242, +37167734403
e-mail: marketing@jaunkemeri.lv www.jaunkemeri.lv

УСЛУГИ ПОЛИКЛИНИКИ

- Консультации специалистов
- Диагностика заболеваний (лаборатория, ЭКГ и велоэргометрия, ультразвукография, диагностическая радиология и др.)
- Лечение (водо- и грязелечебница, массаж, солевая пещера, физиотерапия, слингтерапия, эрготерапия, физикальная терапия, блокадная терапия, реитерапия, аурикулотерапия, акупрессура, стоматология и зубопротезирование)

АМБУЛАТОРНОЕ МЕДИКАМЕНТОЗНОЕ ЛЕЧЕНИЕ И ДНЕВНОЙ СТАЦИОНАР

ФИТНЕС-ЦЕНТР СОКОВЫЙ КУРС

в программке некоторые режиссеры любят написать, о чем спектакль. Это как-то нелепо. Все, что ты хотел, ты сказал на сцене. С одной стороны, название всем известно, все знают героев, все все читали. С другой стороны, такой глубокий, объемный, священный текст, который позволяет еще что-то другое в нем все время находить, по-другому на себя смотреть. Я хотел, чтобы там были знаменитые гоголевские лирические отступления, которые и делают это произведение поэмой. Мне было важно, чтобы они прозвучали, и они у нас звучат в виде музыкальных вокальных номеров.

— Актеры будут петь?

— Да. На русском.

— Как вы создавали биографии героев?

— Мы пытаемся понять — кто эти люди сегодня, кем они были бы сегодня, как бы они себя вели и выглядели. При том, что все эти маниловы, корбочки, плюшкины, собакевичи — часть русского характера, заостренные черты его, Гоголь, на мой взгляд, все же создал универсальные типы людей. Сегодня, в эпоху глобализации, вряд ли уже существует тот самый русский характер, о котором писал Николай Васильевич. Более русский характер — типологически — вы сегодня, возможно, встретите где-нибудь в Латвии или в Америке.

— Вы сейчас работаете с латышскими актерами. Вам приходится говорить с ними о русском, о русскости?

— Да, говорим, говорим... Но я не делаю спектакль о русском или о русскости. Надо думать о человеке, о крахе рационализма, о встрече рационального с иррациональным в истории Чичикова, который покупает мертвые души ради финансовой аферы. О том, на что ты можешь пойти ради своей идеи... При этом я не совсем представляю, как латыши посмотрят на то, что я делаю. Может, это их отпугнет. Может, развлечет. Может, заденет. Посмотрим.

» Я не делаю спектакль о русском или о русскости.

— Как вообще так получилось, что вы ставите Гоголя именно в Риге?

— Парадокс в том, что я никогда не соглашался на предложения поставить спектакль вне России. Я всегда отказывался, потому что у меня не было мотивации — зачем мне это нужно, если у меня столько работы в Москве... А тут приехал в Москву директор Национального театра Ояр Рубенис и предложил мне ставить спектакль в Риге. Он меня, во-первых, обаял, во-вторых, подкупил названием: я давно хотел поставить «Мертвые души».

— Как вам работаете с латышскими актерами?

— Чичикова играет Каспар Звигулис — очень интересный актер. И вообще могу сказать, что я работаю с первоклассной труппой.

— Вы же понимаете, что все сейчас ждут от вас чего-то особенного. Как вы дистанцируетесь от этого?

— Я просто получаю удовольствие от того, что я делаю. Что получится — неизвестно. Поэтому у меня полная безответственность. И в этой полной безответственности прелесть театра!

— И вам не страшно?

— Я ведь не машина. Хорошие спектакли получаются потому, что состояние автора, пространство, объект, материал — все «сошлось». Еще пришла правильная публика, правильные критики и правильно написали. Я же не могу такое гарантировать. Я ведь, подписывая контракт, не гарантирую шедевр. Я гарантирую только то, что буду делать спектакль, как умею, как чувствую... Пугает то, что этот спектакль уже зовут на разные фестивали в России.

Беседовал
Дмитрий ПЕТРЕНКО

