



ДМИТРИЙ ТИХОМИРОВ РУССКИЙ БИЗНЕС ЗА ГРАНИЦЕЙ. ЧТО? ГДЕ? ПОЧЕМ?

Аннотация

Журналисты ИД «Коммерсантъ» представляют уникальный отчет о развитии российского мелкого и среднего бизнеса в самых разных странах – от традиционной Европы до экзотических Австралии и Бразилии. Сколько стоит открыть свою фирму? Какова средняя рентабельность бизнеса? С какими трудностями придется столкнуться и на какие ниши стоит обратить особое внимание? Многие наши читатели хотя бы в общих чертах представляют, с какими сложностями и проблемами связано открытие собственного бизнеса в России. В то же время оказалось, что зачастую начать свое, пусть небольшое, дело за границей много проще и дешевле.

Эта книга – настоящий справочник по «деловой географии», увлекательный путевой дневник и бизнес-план «мировой экспансии» в миниатюре одновременно.

Подробный указатель по видам и условиям ведения бизнеса поможет читателям сравнить перспективы развития бизнеса в разных регионах.

Дмитрий Тихомиров

ОТ ИЗДАТЕЛЯ

АВСТРАЛИЯ. Национальный символ по \$4 за кило

БРАЗИЛИЯ. Самба под балалайку

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ. Не «Челси» единым

ВЬЕТНАМ. Советское – значит отличное!

ГЕРМАНИЯ. Русский плацдарм в Европе

ГОЛЛАНДИЯ. Как превратить цент в евро

ЕГИПЕТ. Коммерческий дауншифтинг

ИЗРАИЛЬ. От ремесла к высоким технологиям

ИНДИЯ. Гоа: бизнес в раю

ИРЛАНДИЯ. Кельт и русский – близнецы-братья

ИСПАНИЯ. Бизнес по любви, или Брак по расчету

КАМБОДЖА. «Тут можно все то, за что в приличных странах сажают»

КАНАДА. Спокойный бизнес в спокойной стране

МАЛАЙЗИЯ. Terra incognita бесконечных возможностей

СИНГАПУР. «Россия не конкурент, а партнер»

ТАИЛАНД. Король как гарант успешного предпринимательства

ФРАНЦИЯ. Увидеть Париж – и преуспеть

УКАЗАТЕЛЬ. Что? Где? Почему?

ДМИТРИЙ ТИХОМИРОВ

РУССКИЙ БИЗНЕС ЗА ГРАНИЦЕЙ: ЧТО? ГДЕ? ПОЧЁМ?

ОТ ИЗДАТЕЛЯ

По разным причинам оказались они за рубежом. Кого-то погнала нужда, кого-то – желание вырваться из офисного стресса и рутины. Кто-то попал в незнакомую страну в поисках новых впечатлений, кто-то – по рабочей необходимости.

Но все они остались. Остались, чтобы найти свое место под солнцем, чтобы начать свое дело. И преуспеть в нем. От Австралии до Ирландии, от Камбоджи до Бразилии наши соотечественники открывали рестораны и отели, магазины и дизайн-бюро, разводили змей и кофе, налаживали производство и сбыт, находили новые ниши и обживались в условиях порой очень агрессивной чуждой среды. Кто-то стал миллионером, а кто-то довольствуется ресторанным с видом на закат – но этот вид, возможно, стоит миллиона.

Теперь они делаются своим опытом. И если вам покажется, что во всех историях русского бизнеса за рубежом, несмотря на географические, культурные, экономические и

гастрономические различия, есть что-то общее, то вы, наверно, будете правы.

АВСТРАЛИЯ. НАЦИОНАЛЬНЫЙ СИМВОЛ ПО \$4 ЗА КИЛО

...
Текст: Дмитрий Тихомиров

Открытая иммиграционная политика, один из самых высоких уровней жизни, почти круглогодичное лето, теплый океан вокруг – все это объясняет, почему Австралию, край земли относительно России, выбрали для жизни и бизнеса более сотни тысяч русскоязычных. Среди них есть самые богатые граждане Австралии.

Как далеко Австралия от России, начинаешь понимать в самолете: прямой полет из Москвы в Сидней (кстати, до 2008 года россияне летали в Австралию исключительно с пересадками) длится почти сутки, из них только несколько часов над самим пятым континентом: красной саванной, красными горами...

– Джинсы, футболка, рюкзак... Еще хвостик, – по телефону из Москвы я объяснял, как меня узнать в аэропорту, коллеге из русскоязычной газеты «Горизонт» Владимиру Тычину.

– Как у нашего Кости Цюю? – спросил Тычина.

Мясные особенности

Кроме Кости Цюю в Австралии обитали с Россией можно счесть разве что расстояния, дальше начинаются сплошные различия: когда у нас зима – у них лето, дорожное движение – левостороннее, вместо берез – эвкалипты, идеальные дороги, алкоголь только в редких бутл-шопах...

Товарооборот между нашими странами, по словам торгпреда России в Австралии Сергея Балана, составил в прошлом году всего \$675,6 млн, при том что рост в 29 % обеспечило сырье. В Австралии уже два года работает «Русский алюминий», которому понравился тамошний глинозем, еще мы поставлем удобрения, закупаме племенной скот по \$3–7 тыс. за голову, а также вышли на одно из первых мест в мире по закупке мяса кенгуру.

На нашем Дальнем Востоке потребители даже не догадываются, что уже давно едят кенгурятину, правда, скупажированную с говядиной и в свинойной в колбасе. \$3 за кило мяса – вполне привлекательная цена рядом с предложением отечественного производителя.

Обычная утренняя картина на австралийских хайвеяѳ – трупы кенгуру, иѳ часто сбивают ночью. Между тем ограничение скорости тут – 130 км/ч, и, если въехать в животное весом под центнер, последствия могут быть самыми неприятными, о чем предупреждают дорожные знаки. Тем не менее простые австралийцы (если они не фермеры, для которых это прыгучее животное хуже саранчи – сжирает все подряд) кенгуру любят, жалеют и в пищу почти не употребляют. К тому же это символ страны (хоть он и продается в супермаркетах по 4 местных доллара за кило).

Как говорит Вероника Максимова, главный редактор портала myso.com, в 2003 году были попытки поставлять мясо кенгуру московским колбасным заводам, но «там оно не прижилось». А вот австралийскую говядину и баранину закупают почти все известные столичные рестораны, и в основном у Константина Рудникова, главы «Австралийского торгового дома». Он ежегодно завозит в Россию 3 тыс. тонн мяса с пятого континента.

Москвич Рудников переѳеал в Австралию еще в 1992 году.

– Когда еще был Скюз, я работал в Миннвеш-торге и делал большой проект с австралийцами по ремонту наших судов, однако СССР распался, накрылся и проект, – вспоминает Константин. – Но за время работы в Австралии появилась масса связей, грех ими было не воспользоваться.

Тогда в России все уѳодило на ура, и Рудников поставлял это «все», от консервов до туалетной бумаги. Заявки на товары приѳодили от также подававшихся в коммерцию товарищей по министерству. Занимались подобной торговлей и сами австралийцы – как уверяет Рудников, многие из них тогда погорели («их просто кинули»), и поэтому до сѳй пор у некоторых местных отношение к российскому бизнесу, мягко говоря, настроенное.

– Конечно, было прибыльно, но не интересно, масштаб не тот, как во Внешторге, – говорит Константин. – Когда в 1996 году я был в Москве, заметил – открыто много новых ресторанов, супермаркетов, при этом ценк совершенно невероятные, помните рестора «Три пескаря»? Так родилась идея завозить австралийскую говядину, которая тут очень хорошая – мраморная, скотина откармливается зерном.

Сейчас у Константина Рудникова австралийское мясо по столице развозят 25 машин и 100 сотрудников.

Национальные интересы

По неофициальным данным в Австралии постоянно проживают более сотни тысяч человек русскоязычного населения. Не так уж и мало для такой далекой страны, где всего живут 21 млн человек. Треть «наших» обитают в Сиднее, деловом центре страны, большая часть – в районе Bondi, престижном и дорогом: знаменитый на весь мир пляж, океан, и, когда Сидней изнывает от жары, тут на пять градусов меньше. Рядом самый красивый в Сиднее парк Centennial со стаями белѳй какаду. Цена метра жилищлощади доходит здесь до 20 тыс. долларов, правда, австралийскик (далее, если не указано иного, цены приводятся в австралийских долларах, курс к американской валюте – 0,95).

– В Bondi русский язык – второй после английского, даже мэр района вынужден с «нашими» считаться, – гордо сообщает Семен Пинчук, издатель самой крупной еженедельной русскоязычной газеты «Горизонт» (тираж 7 тыс. экземпляров) и лицензионных «Аргументов и фактов». – Мэр даже обещал выделить место под памятник Миклуѳо-Маклаю, мы этот вопрос уже прѳобили.

Прочие русские живут в Мельбурне и Канберре, небольшие диаспоры разбросаны по всему континенту, точнее по побережью, так как вся континентальная Австралия – сплошь красные горы, пустыни, саванны, и выживают в этих условиях лишь аборигены и «крокодилы данди». Русских среди «крокодилов» нет. Например, по данным секретаря русской общины тропического штата Квинсленд, хозяйки турфирмы Ольги Красноперовой, в Брисбене, столице Квинсленда, русских 10 тыс.

В кризисном 1998 году турпоток из России уменьшился на порядок (и до сих пор не восстановился), и с тех пор основную прибыль Ольга получает на отправке австралийских женихов в Россию за невестами, найденными через Интернет и брачные агентства. Тур стоит 3–4 тыс. долларов, наши невесты среди местных фермеров пользуются спросом. Правда, говорит Ольга, есть проблемы с разницей менталитетов: «Представляете, приехала девушка из города российского, пусть провинциального, а он тут овец пасет, все его интересы-лошади и пиво. Большинство сбегает».

Муж Ольги – кинооператор Федор Токмаков в Союзе работал на пермском телевидении, что и помогло набрать проходной балл для эмиграции – Австралия 15 лет назад как раз развивала киноиндустрию. Сейчас они вложили собственные 30 тыс. долларов в фильм о поэте Пастернаке. «Пару раз на съемки летали в Россию, перелеты, конечно, бюджет увеличили, но потенциальные покупатели есть в Австралии и Англии, надеемся, затраты отобьем», – говорит Ольга.

Большая волна русских пришла в Австралию из Китая после Второй мировой, когда там к власти пришли коммунисты. Сейчас многие из той волны – богатейшие австралийцы, цвет нации. В те времена, по словам Якова Рогозина, хозяина швейной компании из Мельбурна, Австралия была крайне бедной.

– Тут вообще мало что было, до Европы добираться несколько суток, на корабле вообще пару месяцев, – рассказывает он. – Остров, одним словом, и заработать можно было на всем. Да тут и сейчас не заработает только ленивый, я уверяю. Допустим, у вас есть 20 тыс., берете кредит в банке еще на 180 тыс., а за 200 тыс. можно купить неплохой дом. Потом его сдаете за пару тысяч в месяц – хватит на выплаты банку (8 % где-то). Тут многие «наши» так живут.

В Союзе Яков Рогозин был музыкантом, лабал в ресторанах в Сочи, приехал – устроился вязальщиком на фабрику, а в выходные работал саксофонником, играл джаз в ресторанах, выходило немного – \$50 за вечер.

– Это сейчас группа из четырех человек легко поднимает 2 тыс. долларов в клубе, по 500 на брата – совсем неплохо. А тогда был упадок, надо было искать другую работу. За два года такого вкалывания скопил 10 тыс., взял кредит на 50 тыс., купил дом. В нем и организовал производство: покупал журнал Burda и, грубо говоря, занимался тем, чем в это время занимались и в России, – сдирал модели. Особенно большой спрос был на спортивные костюмы. Открыл торговые точки на базараѳ, тогда у нас до 35 тыс. в неделю выводило на костюмах, очень неплохо. Деньги вложили в акции местных предприятий, что было ошибкой – в 1988 году в Австралии случился кризис, и акции обесценились. Короче, потеряли и фабрику, и дом. Пришлось начинать с нуля.

Якову пришла в голову идея диверсифицировать торговлю: «Понятно, что лучше иметь тысячу небольших магазинов, чем пару больших. Ну а мой сын увлекался велоспортом, он и предложил обшивать велосипедистов (200–300 долларов за комплект формы, кстати). Велосипед тут очень популярен, сотни тысяч людей увлекаются, особенно в возрасте, когда сердце начинает пошаливать. Потом пошли волейболисты...» Сейчас свой бизнес Яков Рогозин оценивает в 9 млн долларов.

В Австралии не было русской прессы до начала 90-х, когда Семен Пинчук, также изначальнo зарабатывавший на недвижимости, основал свой упомянутый выше «Горизонт».

– Когда въезжали в 89-м году, – вспоминает Пинчук, – были мысли остаться в Европе, но мне позвонил приятель, говорит: «Семен, ты что! Даже не думай, Австралия на порядок лучше, а климат какой!» Подали документы, прошли по баллам...

На родине Семен Пинчук налаживал производство товаров народного потребления при комбинатах бытового обслуживания.

– Навски приѳодились в Австралии, – рассказывает Пинчук. По приезду устроился закройщиком в цех, а через полгода уже открыл свой. Купили поддержанное оборудование – закройные машины за 150 долларов, начали работать в подвале съемного дома и за два года сделали швейное производство. Мужские костюмы собственного покроя, по 300 долларов, даже в Россию отправляли, но основные деньги принесла торговля детским питанием и маслом в Узбекистане. Потом, конечно, строительство – тут им многие занимаются.

Благодаря Семену Пинчуку до Австралии, наконец, дошло российское телевидение, пять каналов. Правда, пока проект не окупается – лицензии на каналы стоят несколько десятков тысяч долларов, доставка сигнала – \$15 тыс. за канал в месяц. Понятно, что нынешние две тысячи подписчиков с абонентской ежемесячной платой в 74 доллара окупить затраты не могут.

– Русский этнический рынок все равно хорошо развивается... Раньше мы были как на необитаемом острове, Интернета еще не было, не знали, что происходит в России, дети у многи, особенно из первой волны, забыли язык, а сейчас – если б не выходил из дома, так словно и не уезжал нигуда. Включил телевизор, купил в русском магазине сервелат – и хорошо, ностальгия отступила, – говорит Пинчук.

Впрочем, в Австралии много русских, имеющих и «чисто австралийский бизнес». Люба (она просила не называть свою фамилию) прибыла на пятый континент 27 лет назад. «Раньше мы еще делали разные игрушки из кожи кенгуру для туристов: всяких коал, кенгурушек. Но потом началась защита животных, пришлось перекалифицироваться», – рассказывает она.

Такая судьба–в Союзе Люба была инженером, работала в НИИ, а в Австралии стала производить обувь, известную как uggs (от ugly boots – «страшные ботинки»; делается из дубленых овечьих шкур, со швами наружу) и шапкую в последнее время очень модной. В Москве подобные сапожки продаются за \$300. Бизнес весьма рентабельный: шкура овцы стоит 20 долларов, одной хватает на пару обуви ценой 150 долларов в опте. Люба говорит, что сейчас всего двое-трое таких, как она, производителей осталось, остальные съехали в Китай.

Муж Любы Роман в СССР был мѳовщиком, шил шапки из ондатры и соболя, так что выделка австралийской овчины и шкур кенгуру для него откровением не стала. Когда удалось скопить несколько тысяч долларов, купили швейные машины, прессы, потихоньку начали шить обувь, а по выходным продавать ее на местном рынке.

Сейчас у Любы работают 50 человек, в год выпускается 100–150 тыс. пар uggs – немного, зато в настоящий момент заказы расписаны до лета. Люба говорит, что рада бы поставлять товар в Россию, но для этого надо мощности увеличить вдвое.

Миллиарды на стройке

«Кажется, он миллионер!» – прошептала Лиля Мельникова мужу в аэропорту Сиднея, где их встречал на белом «роллс-ройсе» Гарри Трегубов. 17 лет назад Лиля жила в Перми, работала инженером и подала с семьѳй документы на выезд.

– Разброд же в стране полный был, получить разрешение на ѳвезд в Штаты, и на перевалочной базе в Австрии вспомнили о Трегубове, дальнем родственнике, который сильно дружил с моей бабушкой, постоянно приглашал. Кто он, чем зарабатывает – вообще не знали... Но телефон был, позвонили из Австрии на всякий случай, а он кричит: «Вы что, какая Америка, быстро в австралийское посольство, я все сделаю!» – вспоминает Лиля.

Сейчас Мельникова работает «сейлзом» в компании Трегубова Meriton Apartments (австралиец трудоустроил всех родственников), продает апартаменты в домах, построенных им. Сам Гарри уже на пятом месте в списке австралийских богатѳей, с состоянием \$3,25 млрд.

Меня Гарри Трегубов встретил на одиннадцатом этаже своего офиса. Здание, конечно, им же и построено, как и самый высокий в Сиднее 78-этажный гостиничный комплекс World Tower с бассейном на 62-м этаже, и еще сотни объектов. Почти 30 лет строительной деятельности – не шутка. Хозяин кабинета был босиком. «Жара, ноги преют, но как-то неудобно, все же „Коммерсантъ“ встречаю», – оправдывался 75-летний Гарри, нащупывая ногами ботинки под столом.

– Строительство – отличный бизнес! – уверяет Гарри. – Я правильно сделал, что выбрал его. Я строю лучшие дома в Австралии, а может – в мире, ни у кого нет бассейна на 62-м этаже. Ты представляешь – какая нагузка, а центр китайский!

Трегубов – из «китайского» поколения русских, может, поэтому его офис – в центре китайского квартала. «Отца в Китае посадили коммунисты, потом все же выпустили, у нас не оставалось выбора, – вспоминает Трегубов. – Сперва уехали в Израиль, а оттуда я уже один в 1961 году прибыл в Австралию. Я и таксистом рулил, и молоком развозил, копил деньги на первую квартиру... Но не скопил, все же занял в банке, купил за 12 тыс. фунтов. Еще в 1963 году, первые три квартиры (тогда в Австралии фунты ѳодили), сейчас каждая 400 тыс. стоит. Я же говорю – ѳороший это бизнес, девелопмент. В общем, сдал их в рент».

Потом Трегубов построил свой первый дом на восьми квартир, обошелся он всего в 16 тыс. фунтов, а продан был за 24 тыс. И пошло... Сейчас Гарри Трегубов – самый крупный австралийский застройщик. У него в собственности 2,5 тыс. квартир для сдачи в аренду. За квартиру с двумя спальнями в Сиднее платят от нескольких сот до тысячи долларов в неделю, причем цены растут на 5 % ежегодно, в отличие от цен покупки, которые уже шесть лет стоят.

– Сейчас хорошее время, чтобы приобрести квартиру, землю, – говорит Гарри. – Так долго застой продолжаться не может, скоро все пойдет вверх, чувствую.

Застройку приносит свой первый дом на восемь квартир, обошелся он всего в 16 тыс. фунтов, а продан был за 24 тыс. И пошло... Сейчас Гарри Трегубов – самый крупный австралийский застройщик. У него в собственности 2,5 тыс. квартир для сдачи в аренду. За квартиру с двумя спальнями в Сиднее платят от нескольких сот до тысячи долларов в неделю, причем цены растут на 5 % ежегодно, в отличие от цен покупки, которые уже шесть лет стоят.

– Сейчас хорошее время, чтобы приобрести квартиру, землю, – говорит Гарри. – Так долго застой продолжаться не может, скоро все пойдет вверх, чувствую.

Застройку приносит свой первый дом на восемь квартир, обошелся он всего в 16 тыс. фунтов, а продан был за 24 тыс. И пошло... Сейчас Гарри Трегубов – самый крупный австралийский застройщик. У него в собственности 2,5 тыс. квартир для сдачи в аренду. За квартиру с двумя спальнями в Сиднее платят от нескольких сот до тысячи долларов в неделю, причем цены растут на 5 % ежегодно, в отличие от цен покупки, которые уже шесть лет стоят.

– Сейчас хорошее время, чтобы приобрести квартиру, землю, – говорит Гарри. – Так долго застой продолжаться не может, скоро все пойдет вверх, чувствую.

Застройку приносит свой первый дом на восемь квартир, обошелся он всего в 16 тыс. фунтов, а продан был за 24 тыс. И пошло... Сейчас Гарри Трегубов – самый крупный австралийский застройщик. У него в собственности 2,5 тыс. квартир для сдачи в аренду. За квартиру с двумя спальнями в Сиднее платят от нескольких сот до тысячи долларов в неделю, причем цены растут на 5 % ежегодно, в отличие от цен покупки, которые уже шесть лет стоят.

Впрочем, есть сведения, что недвижимость в Австралии активно скупают жители Дальнего Востока, оттуда лететь всего 10 часов, это не сутки, как из Москвы. Говорят даже, одного такого дальневосточника тут недавно убили – занял денег, не отдал. Но следы, конечно, ведут в Россию. Раньше еще кого-то поймали за попытку провоза десятка яиц редкого черного какаду, за это, кстати, по местным законам легко дают десять лет. «В целом тут все спокойно, криминала почти нет, мы же остров, отсюда просто так не убежишь, – говорит Яков Рогозин. – Да и вообще, у нас тут рай просто».

Так или иначе, Гарри Трегубов на недостаток клиентов не жалуется. В год он строит порядка 2,5 тыс. квартир. Жилплощадь с двумя спальнями стоит в Сиднее порядка 500 тыс. долларов.

– А никогда не было желания что-то в России сделать? У нас ведь строители имеют намного больше 20 %, – интересуюсь у Гарри.

– Какая Россия! Нигуда не поведу из Австралии, даже тут строю, где живу, – в Сиднее, иначе не проконтролируешь. Да и из рая по своей воле не уезжаю...

«Рай на Земле» – это я слышал от русских в Австралии неоднократно, ни у кого из них острых приступов ностальгии я не заметил. Разве что Владимир Тычина просил захватить из Москвы «большой календарь с видами столицы, можно водку».

Мужской бизнес

– Ты даже не представляешь, сколько тут импотентов, – говорил мне Яков Вайсман. – Но, надеюсь, после моего приезда их стало меньше.

На стене кабинета, там, где наши чиновники обычно вешают портрет президента, с фотографии вместе с Вайсманом улыбался актер Стивен Сигал. Я насторожился...

– Что, и у него проблемы? – спрашиваю.

– Да нет, у него все в порядке, просто недавно на паях с ним я открыл клинику в Японии. Оказалось, не в порядке у многих японцев.

Давным-давно Яков Вайсман работал обычным советским гинекологом, был кандидатом медицинских наук и ѳотел за границу. Потом его посадили.

– Следователи утверждали, что я брал взятки у пациентов. Нашли в доме пустые коньячные бутылки, говорят – не мог я все это сам купить, – вспоминает Вайсман. – Очевидно, я просто всех достал, требуя разрешения выехать на Запад, вот и решили: в тюрьме успокоится, полюбит родину.

Дальше были шесть лет тюрьмы и «химии»: «Полтора года рубил дрова в тайге, потом перевели санитаром в медсанчасть за примерное поведение, а особенно – когда спас начальника колонии от триппера». Выпустили Вайсмана в 1987 году–и из тюрьмы, и из страны.

– В Австралию я приехал с двумя чемоданами, один с книгами, другой с бельем. Начинал рабочим на бензоколонке за \$3 в час, потом сделал небольшое производство метасером – кто-то из знакомых рекомендовал, сказал, дело выгодное. Оказалось, не особо: все деньги уходили на аренду небольшого цеха и зарплату четырех рабочим, ну, может, еще 400 долларов оставалось лично мне, еле прожить, – рассказывает Яков Вайсман.

На матрасы у Вайсмана ушло четыре с половиной года («зато язык выучил, приехал без единого слова»), потом появилась мысль вернуться в профессию. Но о практике речи не шло – для этого нужен местный медицинский диплом.

Мы ходим по огромному call-центру Advanced Medical Institute, компании Вайсмана. Перед компьютерами – почти сотня приемщиков заказов, в день они обрабатывают до тысячи звонков. Есть несколько говорящих по-русски – для русских же клиентов. Всего в компанию Вайсмана входит 21 клиника, в том числе в Индонезии, Японии и Китае, еще одна скоро откроется в Америке.

– Для организации бизнеса диплом не нужен, – говорит Вайсман. – Я изучил рынок: оказалось, в Австралии нет ни одной специализированной клиники, все обращаются к обычным участковым врачам, а что они могут... Я пошел к урологам, говорю: «Вот есть мысль открыть клинику, лечить от импотенции», а они мне – ты сумасшедший, только деньги потеряешь, в Австралии нет импотентов! Но я-то знал, что есть! Как так – во всем мире есть, а здесь нет? Практика показала, что у 20 % австралийцев с этим проблемы.

К 1993 году Вайсман накопил на матрасах \$9 тыс., они пошли на аренду пары комнат (\$500 в неделю), а еще нанял секретаршу и врача, при том что врач получал 1200 долларов в день (сейчас Вайсман платит и вовсе 2 тыс.). На последние 5 тыс. долларов Вайсман разместил рекламу в газете. Деньги закончились через несколько дней... Но к концу недели пошел поток клиентов.

Тогда за первый прием Яков Вайсман брал 150 долларов, еще 300 – за последующее лечение, которое заключалось в инъекциях препаратов, вполне известных и доступных на австралийском рынке, но почему-то массово не применявшихся. Сегодня лечение, а это маневный пузырек, прописываемый почти на год, стоит 3 тыс. долларов. «Если нет результатов, мы возвращаем деньги, и потому нам доверяют», – говорит Вайсман.

Сейчас у Якова Вайсмана уже хватает денег на телетрансляцию своих роликов в прайм-тайм. А недавно Вайсман придумал лекарство от преждевременной эякуляции – говорит, что этот рынок еще больше, до 50 % мужчин имеют подобные проблемы.

– В России открыть клинику не думали?

– Предложения есть, но не хочу ворошить старое, ничего хорошего у меня там не осталось. У меня будто все стерло из памяти, все связанное с Россией, наверно, защитная реакция мозга – чтобы все плохое... Фактически я родился здесь.

Годовой оборот предприятия Вайсмана – почти 60 млн долларов, это больше, чем дают в Австралии выигры, слоты и их аналоги, вместе взятые.

В дорогу далекою

В Австралии, как и в Канаде, слишком много земли и слишком мало людей, и это большая проблема. Тем более что, как утверждают сами местные, работать австралийцы не любят и не хотят, многим хватает еженедельного пособия в \$350. И потому Австралия – одна из самых открытых для эмиграции стран, с бальной системой отбора, когда учитываются специальность, возраст и т. п. Михаил Куперман, эмиграционный специалист (тут это отдельная профессия) из Мельбурна, говорит, что есть еще и несколько вариантов бизнес-эмиграции. К примеру, надо доказать наличие капитала в \$250 тыс. и готовность вложить их в экономику страны). В этом случае вы должны как минимум два года «быть в бизнесе», имея же – властям штата (вспомните, что государство много на региональном уровне) надо представить реальный бизнес-план и еще дать работу трем местным. Главная же \$500 тыс., можно обойтись без бизнес-плана, правда, с прошлого лета надо сдавать тесты, доказывать знание английского. Если все хорошо, через пару лет вид на жительство вам обеспечен. Однако открыть фирму в Австралии можно и с российским паспортом, главное требование – иметь местного представителя, и некоторые организации, к примеру Российско-Австралийский деловой совет, за небольшую плату становятся этим самым представителем.

Сам Михаил Куперман в Австралии с 1978 года, но после перестройки подался на заработки в Россию, как и многие местные русские. Причем Михаил занимался своим делом, то есть эмиграционным правом.

– Когда приехал, проплатил сюжет в программе «Человек и закон» о преимуществаѳ жизни в Австралии, стоило мне это \$2 тыс., но зато на следующий день, подходя к офису, я увидел очередь в 500 человек! Тогда напрямую австралийское посольство заявления не принимало, – рассказывает Михаил.

Консультация и оценка шансов на выезд стоили тогда у Купермана всего \$5, но поток граждан давал приличную прибыль. Сейчас желающих выехать гораздо меньше, но и подготовка документов стоит от \$7 тыс. Когда в России жизнь стала налаживаться, клиентов сильно поубавилось, и в 1995 году Михаил уехал обратно – «там там покойнее, а клиенты из России находят меня и в Мельбурне, до 15 обращений в день от интересующихся ѳъездом в рай».

БРАЗИЛИЯ. САМБА ПОД БАЛАЛАЙКУ

... Текст: *Мария Волкова*

Мечта Остапа Бендера о Рио-де-Жанейро вкупе с желтыми туфлями и белыми штанами оказалась вполне русской. Ежегодно сотни россиян (правда, в основном женщины, желающие указать личную жизнь) отправляются в страну, «где много диких обезьян», на поиски своего Рио.

Неподнятая целина

Аналитики Goldman Sachs прочат Бразилии блестящее будущее – к середине этого века ее экономика должна неузнаваемо вырасти, значительно обогнав российскую. К слову, те же аналитики связали несколько государств в некое экономическое единство, придумав термин БРИК: Бразилия, Россия, Индия, Китай. В ближайшие 50 лет БРИК может стать главной экономической силой мира. Бразилия, в частности, получит роль основного мирового источника возобновляемых природных ресурсов – продовольствия, биотоплива. Кроме того, страна будет одним из ведущих поставщиков нефти, стали, алюминия, авиатехники и автомобилей на мировой рынок.

По данным портала российско-бразильского сотрудничества brasileiro.ru, Бразилия и Россия – закономерные партнеры в долгосрочной перспективе в силу взаимодополняемости их экономик. К примеру, Россия поставляет в Бразилию удобрения, а взамен получает продукты питания, прежде всего сахар и мясо. Однако взаимовыгодный потенциал реализуется незначительно – особенно это касается мелкого и среднего бизнеса.

Большая часть современных русских business-story в Бразилии – примеры того, как делать не надо. Причин тому несколько: географическая удаленность Бразилии, особенности бразильского менталитета и государственного регулирования, сложнейшая налоговая система и возникающие в связи с этим бухгалтерские неувязки, непостижимая судебная машина. Правда, если бизнес организован правильно и вся подноготная латиноамериканского внутреннего рынка понятна, отдача будет весьма существенной.

– Бороться, несмотря на трудности, есть за что. Мало осталось в мире мест, где еще возможны мега-проекты. Здесь это, к примеру, добыча полезных ископаемых из месторождений мирового масштаба, участие в мировом буме биотоплива, широкомаштабные проекты по выращиванию леса, – говорит один из основателей портала brasileiro.ru Андрей Державин. – Российских бизнесменов ждут в разработке крупнейших месторождений полиметаллов, золота, алмазов, которые будут выставляться на международные аукционы в начале следующего года. Недра Бразилии разведаны лишь на 10 %. Программа развития бразильской электроэнергетики потребует существенного импорта оборудования, которым также могут заняться россияне.

Есть и еще один существенный момент. Бразильское государство пытается привлечь мелкого инвестора с помощью программы экономической иммиграции. Вложения в собственный бизнес составят всего \$50 тыс., при этом инвестор и вся его семья получат вид на жительство, который даст возможность через четыре года проживания в стране получить гражданство Бразилии.

Тем не менее данные Торгово-промышленной палаты (ТПП) «Россия – Бразилия» говорят, что пока для русских эта страна – неподнятая целина. В основном приезжают женщины, нашедшие мужа через брачное агентство. Немногочисленные же мужчины предпочитают не открывать бизнес с нуля (слишком это хлопотно), а устроиться работать в бразильскую компанию. Навскидку русский бизнес в Бразилии выглядит специфично: старообрядцы, потомки иммигрантов начала прошлого века, занятые в сельском хозяйстве, цирк, балетная школа в традициях Большого театра. Но есть и другие примеры делового успеха.

Ушел в лес, вернись не скоро

Нижегородец Андрей Куимов вместе с женой Оксаной полтора года назад переехал в бразильскую деревню с труднопроизносимым для русского человека названием. Будучи студентом пятого курса лингвистического университета, Андрей устроился работать в российскую компанию, занимавшуюся импортом химической продукции из азиатских стран. Несколько месяцев спустя ему предложили возглавить новый проект в Бразилии. Условий было два: энтузиазм и знание португальского языка. С первым проблем не было, со вторым помогли университетские навыки. Компания отправила Андрея и Оксану учить португальский экспресс-методом. Они успешно сдали экзамены, собрали два небольших чемодана и отправились в другие полшары. Сейчас Андрей руководит филиалом российского предприятия, которое занимается лесохимическим производством. Вся продукция отправляется в Россию, где перерабатывается на фабрике головной компании, а затем продается на внутреннем рынке и частично экспортируется.

– Наша продукция после переработки может использоваться для производства эмульгаторов для шинной промышленности, клеев, добавок в чернила, растворителей, основы жевательной резинки и даже фиксаторов ароматов в духах. Рынок для лесохимических продуктов в мире огромный, – говорит Андрей.

Подобный бизнес в Бразилии – один из самых инвестиционно привлекательных. В отличие от России здесь сильно поддержка сельского хозяйства – фактически страна живет за счет экспорта сельскохозяйственной и смежной с ней продукции. Аренда земли для ведения сельского хозяйства обойдется в \$6–8 за гектар в год. Гектар земли в штате Мату-Гросу-ду-Сул продает за \$1000–1300. При этом в 2002 году он стоил там 900 реалов (около \$300 по тогдашнему курсу).

Частично рост цен в доллары объясняется микроплением реала, другие причины – рост сельскохозяйственного производства, скупка земель крупными корпорациями, в том числе Google и Microsoft, ужесточение правового режима использования земель и лесов в бассейне Амазонки и прочих природоохраннх зонах. Все перечисленные факторы терять силу не собираются, так что инвестиции в бразильскую землю, несомненно, оправданны.

Однако цена земли не единственный плюс подобной деятельности. Правительство Бразилии разработало целевые программы кредитования сельхоз-сектора. К примеру, по программе развития Центрально-Западного региона FCO сельхозпроизводители – физические или юридические лица – от 3 до 20 лет в зависимости от особенностей деятельности земщника.

– Безусловно, было непросто здесь адаптироваться, учитывая особенности бразильского менталитета и законодательства. Бразилия – страна вечного солнца и праздника, и порой очень сложно ухитрится беззаботных бразильцев не прогнуживать работу, – рассказывает Андрей.

С этой национальной особенностью Куимовым придется столкнуться также у себя дома. Прошлым летом у них родился сын Даниэль (в русском варианте Данила, однако бразильские чиновники заставили записать новорожденного гражданина страны в документах на местный манер). Оксане, тогда не работавшей, пришлось нанять служанку, чтобы справиться с уборкой четырехкомнатного дома, арендованного для русской семьи работодателем.

– Когда гордому бразильцу говоришь, что он халтурит, он сразу уворачивается! Независимо от зарплаты. Наша служанка, которой мы были в общем-то довольны, однажды сделала всю работу за час (хотя обычно это требовалось часом семь), ушла домой и прогуляла следующий день, хотя платим мы ей по бразильским меркам немало, причем не за отработанные часы, а оклад, – вспоминает Оксана. – Я ей сказала: «Дорогая Ванилсе, почему ты прогуляла в пятницу?» Она отвечает: «Потому что это был святой день нашей священной Девы Марии, никто не работал!» Я ей: «Ванилсе, но ведь в этот день работали все магазины, да и врачи тоже...» Она: «Это великий праздник, работать не полагается». Я: «Ванилсе, но почему ты раньше убирала наш дом семь часов, а сейчас всего час?» Гениальный ответ: «Потому что раньше у вас было грязно, а сейчас я все вычистила и можно не убираться».

Сейчас Оксана работает в той же компании, что и муж, и собирается вместе с ним получать диплом MBA в Бразилии. Андрей уже учится по специальности «управление компанией», MBA по-бразильски стоит \$150–1000 в месяц в зависимости от университета. Куимовы планируют остаться в Бразилии еще на четыре года – за это время Андрею предстоит вывести возглавляемый им проект на плановые показатели.

– Сейчас мы арендуем леса, но стратегически важной для нас является посадка собственных сосновых лесов. Благоприятное земельное законодательство, относительно невысокие цены на землю, а также целевые льготные кредиты на посадку эвкалипта и сосны делают подобные проекты чрезвычайно интересными. Одна из российских компаний, работающих в Бразилии в сфере консалтинга, подготовила проект посадки эвкалиптовых лесов. Рентабельность высокая – около 22 % годовых без учета стоимости земли и роста курса реала (с учетом – 50 %), – рассказывает Андрей.

В ведении Андрея сейчас около 2,5 тыс. гектаров леса – примерно 850 тыс. сосен. К началу следующего года компания планирует выйти на оборот около \$200 тыс. в месяц, а к концу следующего – на \$350 тыс.

– Здесь очень дешево жить по российским меркам, – рассказывает Оксана. – Килограмм отборной вырезки на местном рынке обойдется в пересчете на российские деньги в 90–100 рублей. Апельсины – 11–13 рублей за кило, ананасы – около 25 рублей. Ужин в неплохом бразильском ресторане на двоих – 850 рублей вместе с алкоголем.

Маленький Дания, который к своим полутора годам уже объездил не только всю Бразилию, но и соседние страны, имеет бразильский паспорт и двойной с РФ гражданство.

– Данин паспорт отличается от моего по многим параметрам. Гражданин Бразилии может после трех лет проживания в Португалии получить португальское гражданство (фактически это гражданство Евросоюза), владелец бразильского паспорта въезжает без визы в десятки стран мира, облегчен въезд в США. Про мой же паспорт еще Маяковский писал сами знаяе что, – улыбается Оксана.

«Текила-бум» для революционера

Даниэль Натал-Лелль не считает себя бразильцем как таковым. Отец 31-летнего Даниэля, бразильский коммунист, 35 лет назад, во времена диктатуры, уехал в СССР. Там он женился на русской, будущей матери Даниэля, а когда репрессии в Бразилии кончились – вернулся.

– Мы стараемся у себя дома поддерживать русскую культуру: кухня, оформление комнат, обычаи – все у нас русское, – рассказывает Даниэль, у которого в роли номера на автомобиле выступает российский флаг. Сам он несколько лет прожил в Москве и сейчас старается по возможности выбираться на свою вторую родину.

Фармаколог по образованию, Даниэль решил открыть в городе Гояния русский ресторан.

– Бразильцы позитивно относятся к русским, мы предложим им аутентичную водку, блины, при этом оформление заведения будет стилизовано под Советскую Россию – все эти идеологические плакаты и прочие чисто советские атрибуты, – говорит Даниэль. Сейчас он ищет место для будущего «островка Советской России» и думает над названием. Будет или простое незатейливое «Россия», или Red's (у бразильцев это слово ассоциируется не с пивом, а с Красной площадью).

В Гоянии около 2 млн жителей, при этом приличные места для отдыха можно пересчитать по пальцам. Средний чек за ужин в будущем русском ресторане – порядка \$30 (по бразильским меркам это чуть выше среднего). Но цены все-таки не основной критерий успеха. «Ресторанный рынок здесь открытый, главное – войти красиво, чтобы потребитель тебя увидел и запомнил», – считает Даниэль. С этим сложностей быть не должно: во всей Бразилии есть только один русский ресторан всего на 20 столиков, славящийся бешеными ценами, с поваром-французом и хозяйном-бразильцем. И дело не только в том, что русская культура бразильцам не слишком близка. В стране вообще не распространен формат заведений с национальной кухней. К немногочисленным японским ресторанам бразильцы относятся без энтузиазма, итальянские и французские ассимилировались в местном продуктовом колорите.

С технической стороной проблем возникнуть не должно. Объем первоначальных инвестиций в русский ресторан, по оценкам Даниэля, порядка \$100–200 тыс. (зависит от того, придется ли покупать землю или получится обойтись долгосрочной арендой). Основной статьей расходов будет не изысканный и продуманный до мелочей дизайн (не изобалованные общепитом бразильцы смотрят прежде всего на кухню и лишь потом на стены), а холодильное и кухонное оборудование. Бразильская рабочая сила очень дешевая, поэтому косметический ремонт заведения обойдется в копейки. Гибкая система кредитов позволит купить всю мебель в кредит на фабрике по ценам производителя.

– Я сделаю упор на транслярование московского клубного опыта. К примеру, составлю хорошую коктейльную карту-бразильцы в большинстве своем не знают, что такое «Текила-бум» или «Б–52», пьют по большей части водку с энергетиками, – говорит Даниэль.

Правда, полностью московский опыт передать не получится: в Бразилии невозможен фейсконтроль в том виде, в каком он существует в России: засудят за дискриминацию.

Не просто цирк

Коренная москвичка Юлия Симонова выросла в семье циркового артиста-дрессировщика. В советское время он готовил соответствующие кадры для дружественных Кубы и Вьетнама, сама же Юлия объездила с труппой все союзные республики. В 1996 году, когда цирковое искусство в России пребывало, мягко говоря, в неважном состоянии, бразильский режиссер Аугусто Стеванович пригласил русскую артистку ставить новое шоу, и она недолго думая согласилась. Шоу удалось, Аугусто и Юлия объездили с ним всю Латинскую Америку, кроме того, у них появился сын Алан.

Сейчас у цирка Юлии и Аугусто нет конкурентов – в одной только Бразилии на его представлениях побывали около 2 млн зрителей. Секрет – в синтезе традиций русского цирка шапито с элементами варьете и многолетнего опыта латиноамериканских гастролей. Обязательным условием является участие российских артистов, которые специально приезжают в Бразилию на два-три месяца.

– В нашей труппе есть акробаты, жонглеры, много иллюзионистов, воздушных гимнастов, клоунов, а также артистов классического и современного балльного танца. Ряд наших программ не имеет аналогов в Бразилии, а может, и во всем мире – знаете, такое своеобразное сочетание варьете и традиционного цирка, – поясняет Юлия.

Одна из причин успеха – часть билетов реализуется среди малоимущих, поэтому цирк получает поддержку со стороны городских префектур: это и компенсация затрат, и хорошие места для установки шапито, и помощь в распространении билетов. К слову, попасть на шоу может практически любой, цена билета не превышает 20 реалов (около \$10).

– Надо сказать, мы с большим трудом справляемся с расходами, связанными с приемом и размещением артистов, затратами на перелет, поездки по Бразилии, перевозкой инвентаря и оборудования. Перемещаемся с помощью шести грузовых прицепов, двух средних грузовиков и двух трейлеров, в которых размещаются административная часть и гримерные. Когда прибываем на место, нанимаем персонал, порядка 40 человек: электриков, водителей, плотников, буфетчиков, билтеров, ассистентов и прочих, – рассказывает Юлия.

Главная забота – найти компании, которые могли бы спонсировать турне в Аргентине, Чили, Парагвае, Венесуэле. Остальная финансовая часть под силу и самим хозяевам цирка.

– Чтобы уменьшить расходы по аренде, мы много вложили в транспорт, электрогенераторы, оборудование для наружного и внутреннего освещения, звуковую аппаратуру, два больших каркаса для шатра, купили холодильное оборудование для буфета, установки для попкорна. На все ушло около \$1 млн. В костюмы и инвентарь для иллюзионистов вложено приблизительно \$100 тыс. Основные затраты – зарплата персонала, обслуживание оборудования, реклама. Постоянные расходы достигают \$30 тыс. в месяц. У нас есть большие планы по созданию в Гоянии центра для постановки цирковых программ, а также цирковой школы. Для работы в этом центре мы опять-таки планируем привлечь управленцев и преподавателей из России, – говорит Юлия.

Мясо и кофе

30-летний Антон Косыгин занимается традиционным бразильским бизнесом – мясом. В Латинскую Америку сибиряк Антон, окончивший Университет управления в Москве, попал случайно: искал работу на руководящей позиции в проекте, предложили Бразилию. Семьи у Антона на тот момент не было, ничего в России не держало, поэтому он с легкостью сорвался и уехал. Язык учил уже на месте. Сейчас живет в съемной квартире в Гоянии, есть постоянная виза – фактически вид на жительство, так что не исключена возможность ПМЖ.

– Первый раз я приехал в Бразилию в конце 2005 года, меня пригласили работать в российский-бразильском проекте, связанном с производством и экспортом мяса. Предыдущий опыт работы был разнообразен: финансы, картография, энергетика, недвижимость. Это сильно помогло в период входа в проект и изучения бразильской специфики. Сейчас наш оборот трейдинга составляет 1000 тонн в месяц, в переводе на финансовые показатели это около \$2 млн, – рассказывает Антон.

Благодаря своему климату Бразилия стала одним из основных производителей сельхозпродукции в мире, и организация профильного трейдингового бизнеса здесь вполне легальна.

– Внешне бизнес выглядит просто: подписание контрактов с поставщиками и покупателями, производство и отгрузка продукции, отслеживание оплат. Но на практике сталкиваешься с огромным количеством специфических трудностей. Бразильцы легкомысленно относятся к договоренностям и даже письменным контрактам, при изменении ситуации на рынке и появлении каких-то трудностей производители готовы затягивать производство и отгрузку продукции под любыми предлогами, – говорит Косыгин. – В то же время личные отношения имеют большое значение, много сложных вопросов можно решить, уйдя от делового контекста в приятный для собеседника дружеский разговор. Огромная проблема для ведения бизнеса – дефицит компетентного и даже просто думающего персонала. В этот проект я решил набрать молодых людей без опыта работы и угадал. В качестве критерия отбора предлагал решить простые математические задачки, фактически на устный счет. Из 50 человек с высшим образованием отобрал 5, обучил их и теперь имею рабочую команду.

Вкладываясь в мясной бизнес в Бразилии – беспроигрышный ход. По данным тамошних источников, за девять месяцев этого года бразильцы только в Россию поставили говядины на сумму \$631 млн, свинины – на \$416 млн и мяса птицы – на \$109 млн. При этом Россия, как и многие другие страны, зависит от импорта сельхозпродукции, так что основная статья бразильского экспорта всегда будет востребована.

– Из специалистов могу отметить необходимость знать португальский, так как по-английски здесь почти никто не говорит, исключение – разве что Сан-Паулу и Рио. Также упомяну непредсказуемость экономической политики. Сейчас страна увлечена биотопливными проектами и поддержанием комфортных условий для банковской олигополии – все это вредит среднему и крупному бизнесу, связанному с экспортом, – считает Антон.

Москвич Алан Кусов занимается кофе – другим бразильским продуктом-брендом. Кофе – выходец из Африки, но сегодня Бразилия дает до трети его мирового экспорта. Более того, она председательствует и задает тон в Международной организации по кофе (МОК).

– Под контролем МОК находится порядка 80 % мировых запасов и производства кофе. В последние годы взят курс на рост цен на кофе-бобы и доведение их до уровня конца 80-х годов. Бразилия в этом играет решающую роль, – рассказывает Алан.

Знакомство Алана с Бразилией началось в 1999 году, когда он вместе с партнерами учредил Кофейную производственную компанию в Москве. Основными поставщиками, естественно, стали бразильские фирмы. Правда, качество поставляемого кофе было далеко от идеального, и в 2002 году Алан отправился в Бразилию изучать ситуацию на месте. Фирмы с гордостью показали Кусову несколько плантаций, дающих прекрасные, но, увы, неприемлемо дорогой кофе. С учетом доставки и налогов наценка компании Алана составляла бы не более 10 %. Кроме того, бразильский реал рос по отношению к доллару, при том что контракты заключались именно в американской валюте, а кофе на рынке Бразилии продолжал дорожать. Поэтому москвичи приняли решение наладить собственное производство.

– Начались мои решительные действия с регистрации компании в Бразилии. Это стоило не так дорого, около \$2 тыс., и длилось недолго – около двух недель. К инвесторам из-за рубежа здесь отношение очень радужное. Предварительно мы договорились с бразильцами, которых мне рекомендовали друзья, о покупке плантации в 350 км южнее столицы Бразилиа. Тогда я еще не знал, как бразильцы относятся к своим же обещаниям. И потянувшись месяцы ожидания, – вспоминает Алан.

Все российские бизнесмены сходятся на том, что бразильцы непунктуальны и не любят отчетность.

– Более всего удручают благожелательная необязательность партнеров и большое количество праздников. Несмотря на большой административный ресурс, бразильские партнеры зачастую неспособны превратить его в реальные дивиденды, – подчеркивает Алан.

Однако сейчас Кусов вместе с партнерами успешно развивает свой бизнес в Бразилии. Секрет успеха – привлечение к делу консалтинговых компаний, специализирующихся на русско-бразильском бизнесе, которые помогли разработать методику ведения бизнеса в Латинской Америке. В результате к производству кофе добавился проект очистки воды в замкнутом цикле предприятия, строительный бизнес, разведка и добыча полезных ископаемых (драгоценные металлы, алмазы), торговля.

– В настоящее время одна из наших компаний, Diamond Network Intelligence, разрабатывает проект по инвестициям в сфере полезных ископаемых в объеме \$100 млн, – говорит Алан. – В Бразилии есть несомненные плюсы. Бюрократическая система благожелательна к сотрудничеству между нашими странами. Законодательная база ведения бизнеса при правильном ее использовании не оставляет шансов для коррупции. Иностранные инвестиции законодательно защищены. Главное – найти хорошую консалтинговую компанию и надежного бразильского партнера, без них в стране делать нечего.

Точки контакта

По словам Антонио Карлоса Россета, президента упомянутой выше ТПП «Россия – Бразилия», базирующей в Сан-Паулу, его организация ежегодно принимает до десяти российских делегаций на самом высоком уровне. Русских интересуют самые разные сферы сотрудничества: торговля, нефтехимическое производство, машиностроение, энергетика. И каждый раз русские бизнесмены совершают одни и те же ошибки. Первая и главная

– в том, что русские хотят работать только с русскими.

– В июне этого года я принимал делегацию, возглавляемую руководителем крупнейшего в России производителя продуктов питания. Они попросили меня познакомиться их с русскими, которые живут в Бразилии, чтобы те рассказали им об этой стране с точки зрения русских. Такое стремление понятно. Но я могу сказать, что русские, живущие в Бразилии, не заинтересованы в том, чтобы плыть конкурентов, давая им точную информацию, – говорит Россет. – Если вы хотите открыть бизнес в Бразилии, обратитесь к бразильцам, подберите хорошую консалтинговую компанию. Этот совет я бы дал и бразильцам, которые хотят открыть бизнес в России: обратитесь к русским, а не к соотечественникам.

Правда, русские, живущие в Бразилии или ведущие там бизнес, с Россетом не согласны. «Выход на рынок без опытных приобщенных другими русскими опыт чреват потерей денег, времени и крахом проекта. Конечно же, нужно использовать бразильский персонал, но под контролем русских менеджеров», – утверждает Андрей Державин.

Другая ошибка – в том, что русские работают в качестве исходной площадки Рио-де-Жанейро.

– Рио – туристический город, но никак не деловой центр. То ли дело Сан-Паулу. Здесь находится крупнейшая в Латинской Америке биржа Bovespa. Здесь сосредоточено 80 % производств таких компаний, как Volkswagen, General Motors, – говорит Россет. – Если вы хотите заниматься туризмом, то, конечно, поезжайте в Рио, но больше там делать нечего.

К примеру, городок Рибас-ду-Риу-Парду, несмотря на свои небольшие размеры (население всего 19 тыс. человек), весьма привлекателен для многих видов бизнеса.

– Проверенные варианты вложений – это, к примеру, животноводство, коммерческие посадки лесов. Учитывая большое количество отходов дерево-перерабатывающей промышленности, в городе будет создана теплоэлектростанция, работающая на возобновляемых биоресурсах. Также существует возможность создания производства биоэтанола, рынок которого в Бразилии уверенно растет, – рассказывает мэр города Жоакин Дос Сантос.

В городе уже реализованы многие интересные проекты. Первый – металлургический комбинат, построенный 15 лет назад. Сегодня он один из самых крупных в штате Мату-Гросу-ду-Сул: годовой оборот – 230 млн реалов (\$127,8 млн), на предприятии работают около 250 человек.

– Существует множество различий в том, как ведут бизнес русские и бразильцы, – говорит Антонио Россет. – Бразильцы никогда не говорят «да» или «нет». Они скажут: «Я подумаю над вашим предложением» и будут танцевать с ответом как можно дольше. А еще бразильцы любят обещать то, чего выполнить не могут. Следует тщательно проверять всю подноготную компании, с которой вы заключаете контракт, поскольку бабкранд может быть придуманным. Но есть и сходство между русскими и бразильцами. И те и другие – бюрократы, обожают всевозможные печати и бумажки. Русские бизнесмены гораздо лучше, чем японские, немецкие и американские, понимают специфику ведения дел в Бразилии. К примеру, если немцы или американцы не справляются с делами в Бразилии, они звонят в свой головной офис с просьбой покрыть издержки. Русские решают подобные проблемы самостоятельно, не прибегая к помощи большого начальства. Нас это всегда удивляет и радует.

ВЕЛИКОБРИТАНИЯ. НЕ «ЧЕЛСИ» ЕДИНЫМ

Текст: Алексей Хофоровч

Лондон – большой светливый мегаполис, хоть и красивые, но каменные джунгли. И, чтобы выжить здесь, необходима жесткая хватка. Или пан, или пропал – третьего не дано.

Подковерные игры

Конкуренция в Лондоне проявляется во всем, оттого и отношения у местной русскоязычной публики достаточно сложные. Все друг друга давно знают (хотя предпочитают зачастую обостательства знакомства обходить). В общем, почти коммунальная квартира с присущими ей очевидными недостатками и условными достоинствами.

Вот, например, форум «Русскоязычная диаспора Великобритании – пути консолидации», впервые состоявшийся в конце 2007 года. Поскольку ходили слухи, что его деятельность будет щедро спонсироваться Правительством РФ, за право организации этого мероприятия развернулась серьезная подковерная борьба. 15 ноября она стала явной: информационный центр русскоязычной общины Британии (председатель првления – Владимир Бобков) разослал всем заинтересованным лицам и СМИ открытое письмо «российских соотечественников, проживающих

в Британии».

В нем компания Eurolog – организатор форума – была охарактеризована чуть ли не как мошенническая.

Дело в том, что Бобков сам хотел быть организатором форума, но победила Eurolog. Форум состоялся в срок и, по откликам участников (всего было 95 делегатов), прошел достаточно успешно. С другой стороны, есть мнение, что эффект мог бы быть и побольше. Сергей Тарутин, в прошлом крупный российский предприниматель (один из основателей Московской биржи цветных металлов и Московской расчетной палаты), сейчас живет в Дублине, его дистрибуторская компания World Media Distributions распространяет прессу в Великобритании и Ирландии, а в его издательский дом Rusinfo Production входит в том числе «Комсомольская правда» в Ирландии и Великобритании: «Что делает любой здравомыслящий человек, когда видит подобную склоку? Да просто дождется, когда ситуация стабилизируется, а уж потом начнет принимать участие в деятельности того или иного образования. Я хорошо знаю и Володю, и руководителя компании Eurolog Ольгу Брамли. Они упрекают друг друга в нелегитимности, а на практике наносят вред общему делу своим неумением договариваться. Да и уровень организации в итоге страдает. Вот читаю список лиц, подтвердивших участие: „27. Газета „Русская мысль“, газета „Лондон-инфо“, директор – Бони“. Да, там действительно работает женщина, которую все называют Бони, но это не имя, а ее кличка. Вообще ее зовут Милкана Аврора. А вот и мое имя – а я ничего не подтверждаю».

Бобков, тем не менее, настроен оптимистично. И, например, сейчас принимает активное участие в деятельности Британско-российского инвестиционного клуба, созданного при поддержке ТПП РФ и объединившего многих известных предпринимателей. Кстати, Владимира Бобкова часто попрекают какими-то неясностями, связанными со стремительной ликвидацией в 2004 году холдинга «Славянский базар» – оптовой продовольственной компании, одной из самых крупных на тот момент в Англии. Но он относится к упрекам спокойно, поясняя, что проблемы между партнерами в момент ликвидации фирмы неизбежны. И добавляет к вопросу об общей напряженности между условно своими любопытный нюанс: в Лондоне есть либо мелкий русскоязычный бизнес, либо очень и очень крупный. И попасть из первой ниши во вторую в принципе невозможно, а промежуточная категория среднего бизнеса отсутствует как класс, что в принципе находится в русле мировых рыночных тенденций – крупный бизнес разрастается, постепенно поглощая средний, что неизбежно уменьшает средний сегмент до почти полного его исчезновения. Таким образом, независимым предпринимателям остается лишь мелочевка. Ну а первая ниша, как говорится, не резиновая, оттого и возникает это напряжение.

Кстати, этот «очень и очень крупный бизнес» порой сложно идентифицировать как русский. Русскоязычные бизнесмены владеют гостиницами, недвижимостью, подчас не афишируя это. Хотя, конечно, самые крупные сделки рано или поздно становятся достоянием гласности. Например, возможно, сейчас, когда вы читаете эти строки, уже объявлено о приобретении неким российским олигархом самого дорогого лондонского отеля Ritz на Пикадилли, рядом с Грин-парком. Причем не только этого отеля, но и комплекса зданий рядом с ним, некоторые из которых имеют лицензию на игорный бизнес. На момент подготовки статьи сделка (тогда комплекс принадлежал отцу Доди аль-Файеда) оценивалась в €800 млн, что значительно превышает сумму, уплаченную за «Челси», – \$100 млн. Говорят, цена взлетела чуть ли не на треть из-за еще одного претендента – тоже россиянина.

Как отразится эта покупка на отношении англичан к россиянам – неизвестно, ведь это все равно как если бы какой-нибудь англичанин купил всю Красную площадь с прилегающими строениями! С другой стороны, известно, что покупка «Челси» очень сильно изменила отношение британцев к россиянам – в лучшую сторону. Сергей Панцирев, совладелец софтверной компании Yauza.com: «Англичане очень осторожны по отношению к чужакам. Помню, в 2003-м мы вели довольно сложные переговоры с одним потенциальным английским партнером, и после информации о „Челси“ мы физически почувствовали, как англичане стали к нам теплее относиться: оказывается, русские тоже любят футбол, с ними можно иметь дело! Мы и контракт тогда подписали, и с этим клиентом работаем до сих пор».

Есть и еще один фактор, делающий выживание в Лондоне задачей не из простых: здесь почти нет лондонцев. Лондон – финансовый центр мира, город чужаков, которые приехали зарабатывать деньги.

И русскоязычных в Лондоне очень много, а во всей Великобритании, по разным оценкам, 300–400 тыс. человек. О чем говорить, если в соседнем кресле самолета компании «Трансаэро», который нес меня в Лондон, я неожиданно обнаружил своего старого приятеля, направлявшегося в Лондон подучить английский. Любопытно было бы просчитать вероятность такого события математически, но не успели мы как следует удивиться, как через три ряда от себя я увидел своего однокурсника – он летел в одну из лондонских бизнес-школ.

Предприятия малого и среднего бизнеса

Между тем лучшей бизнес-школой для россиян, оказавшихся в Лондоне в начале 90-х, стали крупные компании, занимавшиеся организацией выставок, конференций и изданием рекламных каталогов. Целые отделы таких компаний, как Diplomatic Group, Sterling Publication или Harington Kilbrid, занимались обслуживанием бизнеса в разных странах. Вышедшие из них русскоязычные команды создали потом свой аналогичный бизнес.

Тогда появилось много компаний-однодневок, не доживавших до второго проекта из-за качества проведения первого. Однако, например, Сергей Колушев, работавший в свое время в Sterling Publication, создал мощную компанию Eventica, занимающуюся организацией и координацией конференций, деловых встреч, культурных мероприятий, корпоративных приемов, издательской деятельностью и пиаром (самые известные ее проекты – Российский экономический форум и фестиваль «Русская зима» на Трафальгарской площади). Теперь годовой оборот компании составляет около €20 млн, и это, пожалуй, одно из немногих исключений из правила об отсутствии в Англии среднего русскоязычного бизнеса, которое вывел Бобков.

Другое исключение – Михаил Игнатьев, основатель туристической компании BSI UK Ltd, которая только в 2006 году обслужила около 20 тыс. туристов из России. Он тоже начинал в Sterling Publication, но в 1994-м ушел в туризм и за 13 лет создал компанию с годовым оборотом €30 млн. Правда, у нее есть материнская компания с идентичным названием. Но в любом случае то, чего достиг Михаил Игнатьев на местном рынке, – несомненный успех.

Туризм, кстати, для многих стал неплохой стартовой площадкой, позволившей занять свое место в других секторах бизнеса. Например, для Дмитрия Недайвцова, владельца портала Russianlondon.com, который за несколько лет превратился из чисто информационного проекта для приезжих в многопрофильную компанию. Расширение деятельности шло по простому принципу: компания постепенно стала оказывать услуги по тем направлениям, которые чаще всего рекламировались на портале.

Но ни одна из продовольственных компаний, образовавшихся в начале 90-х и специализировавшихся на так популярном у выходцев из России ностальгическом ассортименте (гречка, кабачковая икра, селедка и др.), так и не стала крупной. Например, «Славянский базар» в лучшие годы имел оборот €3,5 млн год, а потом был вытеснен с рынка крупными немецкими игольными компаниями (компания Monolit), а также польскими и литовскими компаниями. На рынке остались лишь небольшие семейные фирмы, занимающиеся продовольственной розницей; они стабильны и успешны, но не имеют перспектив дальнейшего развития.

Самая известная такая компания – магазин Kalinka, открытый семь лет назад недалеко от российского посольства бывшим профессиональным музыкантом, дирижером и композитором Борисом Гофманом. Магазин, может, и небольшой, но оборотистый – место хорошее. Со временем Борис открыл в соседнем торговом центре Queensway Market маленький семейный ресторанчик Samovar, где он сам часто выступает перед посетителями (в этом же здании у него еще книжный магазин Kalinka Books). На стене там развешаны фотографии знаменитостей, побывавших в Kalinka и Samovar: Ростроповича, Рудинштейна, Верки Сердючки.

А вот настоящих большого русского ресторана в Лондоне, как ни странно, нет. Есть, с одной стороны, несколько десятков таких же, как Samovar, ресторанчиков с русским антуражем и кухней (не всегда сделанных русскими). С другой стороны, небольшая успешная сеть ресторанов быстрого питания китайской кухни Ping-Pong, созданная россиянами. А также парочка японских ресторанов, включая «Якиторию», открытых на российские деньги.

Лишь 24 сентября одесский ресторатор Александр Амиров (сеть «Украинская деревня», занимается также нефтяным бизнесом) с двумя партнерами открыл ресторан «Диво». Его с полным правом можно назвать рестораном с русско-украинской кухней, по крайней мере сам Амиров позиционировал его именно так. Реконструкцию помещения площадью 800 кв. м было потрачено €2 млн, на стройке сразу же получил оглушительно отрицательную оценку английской прессы. Возможно, англичан смутила не принятая у них шикарность заведения: как известно, даже английские мультимиллионеры одеваются так, что в метро, на котором они перемещаются по Лондону, их как мультимиллионеров идентифицировать невозможно.

Однако сам Амиров считает, что со стилем все в порядке, а журналисты напали на новое заведение потому, что ничего подобного просто не было: престижное славянское заведение в престижном районе – неприязнь носила политический подтекст. «Сначала мы планировали сделать еще одну „Украинскую деревню“ – в таком же стиле, как в Одессе. Но само место, которое нам удалось получить, на Трафальгар-сквер, недалеко от Биг-Бена и Лондонского оперного театра, предполагало что-то большее, нежели ресторан в украинском стиле, с рушниками и соломой. А об уровне этих критических статей говорит хотя бы тот факт, что один из писак сравнил котлету по-киевски с мужским членом – а сейчас это одно из самых продаваемых блюд».

Отзывы выходят до сих пор, уже в основном благожелательные, отбоя от посетителей нет. Приходят и русскоязычные клиенты, и англичане – в соотношении где-то 50:50. «Согласно нашему бизнес-плану, – продолжает Амиров, – мы должны окупиться через два года. Пока все к этому и идет».

Диверсифицированное выживание

Конечно, в Великобритании вполне официально представлен и крупный бизнес российского происхождения. Например, в 2006 году

«Кузбассразрезуголь» приобрел угольную шахту Hatfield – в нее планируется вложить \$193 млн. Или, скажем, в том же году Виктор Батурин, владелец компании «Интеко-Агро» и шурин московского мэра, за \$7 млн приобрел завод сельхозтехники Shelbourne Reynolds Engineering Ltd, который находится недалеко от Лондона. Основная продукция завода (теперь он называется «Русский Шелбурн») – зерноуборочная техника, работающая методом очеса. Этот метод позволяет убирать зерновые на несколько раз быстрее, чем путем традиционного скашивания и обмолота. По словам

Виктора, «Русскому Шелбурну» сегодня принадлежит более 100 патентов, это высокотехнологичное предприятие. Хотя без модернизации продукции для российских или казакских сельхозпредприятий не обойтись: оригинальная очесывающая жатка очень тяжелая для российской сельхозтехники.

Сейчас на заводе работают российские специалисты, которые вносят конструктивные улучшения, чтобы жатка стала легче.

Батурину завод понадобился не только для обеспечения этой техникой принадлежащих ему сельхозпроизводств на 200 га земли по всей России. Основной рынок для него – США, куда с момента покупки завода уже продано различного оборудования на \$20 млн.

Но некоторые компании привязаны к Лондону лишь офисом, как, скажем, Jurby WaterTech International (системы промышленной очистки воды) с оборотом \$120 млн, созданная российским предпринимателем Виктором Редько. По словам Виктора, из Лондона работать удобнее, да и раньше слова «офис в Лондоне» производили на клиентов магических впечатление.

И все же чаще русскоязычные жители Великобритании зарабатывают довольно однообразными способами, мало отличающимися от тех, что используют наши соотечественники, оказавшиеся в других странах. Разумеется, здесь есть местный организатор русскоязычной дискотеки. Андрей Фомин, промоутер, создатель легендарной дискотеки «Аквариум», клуба «Пропганда», – личность в Лондоне и за его пределами известная. В том числе и потому, что с годами Андрей освоил ряд других бизнес-направлений. Например, он работает на рынке недвижимости – специализируется на индивидуальной и конфиденциальной работе с клиентами по поиску и подбору английской недвижимости. В основном это клиенты из России, желающие приобрести недвижимость в Лондоне и его пригородах для себя или детей, обучающихся в Великобритании, а также в качестве инвестиционного объекта. В феврале Андрей открывает гастрономический паб в центре Лондона, в планах – создание русской билиардной и русских бань. В ближайшее время Фомин собирается выступить промоутером серии поединков между российскими и британскими боксерами, кроме того, всерьез подумывает об организации пафосного ралли по Великобритании для россиян – с остановками в замках и роскошных отелях, экстравагантными тусовками и развлечениями.

Друг Андрея Фомина тележурналист Александр Коробко создал русскоязычное интернет-телевидение «Русский час» (russianhour.tv). Этот проект стал своего рода диверсификацией бизнеса, поскольку Коробко, владеа компанией AA Inform, занимается и производством корпоративных фильмов. «Русский час» помогает ему в привлечении новых клиентов, не говоря о том, что только отдача от производства рекламы составляет около €1 млн.

Другой пример диверсификации – коммуникационное агентство Red Square Projects, основанное журналисткой «Московского комсомольца» Аленой Мучинской в середине 90-х. Начав с организации праздников и гастролей, агентство приобрело известность «мастера на все руки»: его специализация – «связь с Россией», но кроме пиара и рекламы компания активно работает с туристами, занимается консалтингом, оказывает консерж-услуги. Самое известное мероприятие Red Square Projects – бал «Русские сезоны», собирающий по 400–500 человек.

Большинство упомянутых проектов ориентировано на выходцев из России, но, к примеру, деятельность набирающего популярность галериста Ирины Емцовой нацелена на всех любителей живописи. Два года назад в ее галерее за неделю были проданы все бывшие в наличии работы художника Александра Сигова – на €120 тыс. Потом Ирина расширила свой портфель за счет работ Антона Якутовича и Сергея Савченко – и дела идут. Расширила она и географию своего бизнеса, проведя выставку Сигова в Сингапуре (как говорят, это любимый художник Путина).

Впрочем, галерист, особенно в Лондоне, – профессия не очень удивительная. Однако в арсенале русскоязычных предпринимателей есть и ряд уникальных в своем роде бизнес-идей и ноу-хау.

Вести с передовой

Самый удивительный пример – это история Татьяны Хендерсон–Стюарт, которая только на ручному изготовлению шляпок получает до

€240 тыс. в месяц. И это не считая промышленных заказов, которые она размещает у других производителей.

История ее успеха, напоминающая голливудский сюжет, изложена на Tatianahs.com. Коротко говоря, Татьяна, медик по образованию, приехала в Лондон в 2000-м к мужу-англичанину, тогда еще студенту. Для языковой практики она поступила в колледж, где обучали изготовлению шляпок. В

2002 году ее дипломная работа получила первый приз Английской гильдии фетровых мастеров, затем – первую премию уже в общем конкурсе, а в 2004-м Татьяну признали лучшим шляпным дизайнером года. Дальше все завертелось само собой: выставки, очередные победы, вал заказов, расширение штата, производство шляп промышленным способом. С 2005 года, когда на Парижской торговой выставке японцы купили 150 образцов сумочек, изготовленных на пробу, Татьяна занимается и сумочками.

Шляпки и шляпы – специфически британский товар. На улицах Лондона прохожего в шляпе увидишь нечасто, но какая-никакая шляпа, чаще и не одна, есть в гардеробе любого британца. В первую очередь это связано с традициями: любое мероприятие, будь то скачки, свадьба, крещение или похороны, обязательно требует наличия шляпы, причем строго определенного типа. Не говоря уж о том, что все королевские окружения в присутствии Ее Величества по этикету должны быть в шляпах. Поэтому, например, все посетители ипподрома, которые находятся в королевской части трибун, должны носить шляпы, иначе вход запрещен. Правило распространяется даже на журналистов.

В общем, можно сказать, Татьяна повезло – перед нами редкое совпадение уникальной ниши и природного таланта, повторить этот опыт невозможно.

Но вот, например, Константин Гаверilenко, Андрей Владимиров и Андрей Михайловский просто нашли применение тому, что всегда умели неплохо делать. Они были хакерами, а теперь занимаются консалтингом в области информационной безопасности. Проще говоря, по заказам клиентов они пытаются ломать их сети, проверяя их уязвимость, а потом помогают решить обнаруженные проблемы. Порой им поручают целые киберрасследования, а их компания Arhont.com – одна из самых известных в этой сфере. Достаточно сказать, что их первая книжка «Wi-фу: „боевые“ приемы взлома и защиты беспроводных сетей» была переведена на пять языков, включая русский, и сразу попала в список бестселлеров на Amazon. com: было продано около 50 тыс. экземпляров. Затем они выпустили первое в мире руководство по аудиту безопасности сетей на аппаратном обеспечении от Cisco («Секреты хакеров: сети Cisco») и в настоящий момент приступают к реализации своего собственного ПО – построенной на новых принципах системы распределенного защищенного документооборота.

Или, скажем, Ольга Шикалова, создатель интернет-магазина Alenska.com. Идея поставлять в Великобританию российский и литовский лен пришла к ней два года назад. До этого Ольга, в прошлом крупный дальневосточный предприниматель, и в картинной галерее работала, и элитной недвижимостью занималась. И как-то обратила внимание, что в Великобритании льняное белье – предмет роскоши, в то время как в России его можно купить очень дешево. Провела собственное маркетинговое исследование, нашла поставщиков, создала веб-сайт, разместила рекламу. В результате оборот по итогам этого года должен составить около €500 тыс. Белье от Alenska. com вот-вот должно появиться в онлайн-ой продаже – в сети универмагов Next's, а сейчас Ольга хочет получить кредит на выпуск почтового каталога – в связках с интернет-магазином на британском рынке это работает очень эффективно.

По словам Ольги, ей многое дало участие в различных платных бизнес-клубах, где собираются как наемные работники (включая топ-менеджеров), так и бизнесмены, и юристы, и специалисты в области финансов: там происходит обмен опытом и налаживание связей.

Русскоязычные топ-менеджеров, кстати, в Лондоне очень много – и в финансовом консалтинге, и в сфере управления. Например, в международную сети беспоплатных объявлений Slando.com, одним из создателей которой является аукцион eBay, почти весь менеджмент компании – русский, штат тоже полностью русскоязычный.

Гендиректор Slando.com Константин Калабин так комментирует эту ситуацию: «Ничего удивительного. Мода на Россию в Лондоне только набирает обороты. Английские компании, особенно финансовые, вдруг осознали, насколько велик рынок России и бывшего СССР. Поэтому спрос на русскоговорящих менеджеров очень высок, русскоязычные выпускники бизнес-школ банки и консалтинговые компании начинают заманивать еще до начала учебы. Русские менеджеры даже на начальных этапах своей карьеры привыкли работать много и агрессивно. Это выгодно отличает их от англичан и европейцев и ставит ближе к американцам в плане продуктивности. Неудивительно, что в различных деловых клубах в Сити, да и просто на улицах города, русская речь звучит все чаще и все увереннее».

А нередко бывшие наемные работники сами открывают успешный бизнес в смежной области, как поступил, например, Альберт Попков, придумавший и осуществивший свой проект Odnoklassniki.ru как раз из Лондона. Бывает и наоборот. Например, бывший владелец знаменитого ресторана «Потемкин» Елена Гетман теперь руководит развитием бизнеса на рынках России и СНГ известного лондонского агентства Claessens International, занимающегося дизайном упаковки и брендингом (Chivas Regal, CinZano, Bacardi, «Русский бриллиант», Metaxa, Havana Club – лишь небольшой перечень клиентов). Говорит, ей это больше по душе.

Но любопытнейший пример бизнеса – так называемая академия секса и отношений Amora (amoralondon.com). Ее открыла в апреле этого года Елена Романова, которая долгое время работала топ-менеджером в инвестиционно-банковском бизнесе в Нью-Йорке, Лондоне и Женеве (включая компанию Morgan Stanley), а сегодня возглавляет строительно-девелоперскую компанию Granita Ipasumi (GII), основанную ею тогда в Латвии и имеющую проекты по всему бывшему Советскому Союзу. По словам Елены, идея пришла ей в голову три с половиной года назад, когда она с мужем посетила Музей секса в Нью-Йорке: «Может, мы и ожидали слишком много, но увиденное нагнало тоску: какие-то старинные экспонаты под стеклом. Я тогда подумала, что можно этим зарабатывать. Мы обьехали остальные пять профильных музеев мира: в Лос-Анджелесе, Париже, Амстердаме, Копенгагене и Барселоне. И решили, что нужно делать: конкурентов нет».

Академия Amora представляет собой интерактивную выставку площадью 1000 кв. м. Главное достоинство музея-обучающая направленность. Например, есть зал эротических зон, где можно, прикасаясь к муляжу человека, не просто добиться желаемого эффекта, но и прослушать лекцию на эту тему. Или ознакомились со стенкой пенисов и вагин, призванной донести до посетителей идею о том, какие все люди разные (муляжи делали с натуры). Разумеется, есть зал всех известных в наши дни секс-игрушек, а также специальный зал, где в увлекательной форме можно получить исчерпывающую информацию о венерических болезнях. Все это обошлось в €5 млн, но, судя по итогам первого полугода работы, должно окупиться, как и было запланировано в 2008 году.

Собственно, это можно назвать одним из немногих проектов в сфере здравоохранения, реализованных выходцами из стран бывшего СССР.

Вообще же медики из России в Великобритании не жалуют. Переучиваясь, не переучиваясь – шансов найти работу крайне мало. Да и есть «найти работу» в области медицины в Великобритании достаточно сложно. Поликлиники как центров с единой организацией тут нет. Есть глава клиники – лэндлорд с лицензией на медицинскую деятельность, и он сдает помещения арендаторам – врачам. Такая система не способствует продвижению российских медиков на местном рынке.

Но вот история Татьяны Тельниковой – терапевта, гомеопата и специалиста по акупунктуре. Она приехала в Лондон в 1992-м. Чтобы работать в госпитале в Лондоне, нужно было сдавать экзамены, требующие двух-трехлетней подготовки. Но главное, врач не может заниматься акупунктурой – не врачевное это дело в Англии. Поэтому Татьяна решила работать гомеопатом (гомеопатия – метод лечения на Хэрли-стрит – самой известной улице чашнопрактикующих врачей. К тому же она обучалась мезотерапии (методу омолаживания кожи) в Италии и Бельгии. Ее бизнес – новая струя в альтернативной медицине в Англии: час ее работы стоит €100–140, а запись к ней забита на две недели вперед. У Татьяны свой дом в пригороде Лондона.

Возможно, что примеров успеха было бы больше, используя россияне все возможности, открывающиеся перед ними в Соединенном Королевстве, в том числе и потенциал российских загранучреждений. Так считает Федор Тахтаманов, исполняющий обязанности руководителя торгового представительства России в Великобритании: «Собственно, мы и существуем для того, чтобы налаживать двусторонние контакты, помогать ответственному бизнесу выходить на местный рынок со своими товарами и услугами. Но зачастую, проявив желание работать в Великобритании, российские бизнесмены не оформляют свои предложения должным образом и не понимают важность реализации всего комплекса необходимых действий (презентации, участие в выставках и ярмарках и т. п.). А так мои сотрудники готовы и уже доводят до сведения британцев предложения наших предпринимателей, но они должны быть грамотно оформлены. У нас на сайте даже специальный раздел есть, куда мы могли бы их вывешивать».

ВЬЕТНАМ. СОВЕТСКОЕ – ЗНАЧИТ ОТЛИЧНОЕ!

...

Текст: Дмитрий Тихомиров

Во Вьетнаме до сих пор правит коммунистическая партия, других нет, при этом страна уже 20 лет шагает по капиталистическому пути. Выход на местный рынок для иностранных компаний при такой структуре власти весьма затратен, требует массы согласований и одобрений, но дешевую и трудолюбивую рабочую силу многие инвесторы считают плюсом, перевешивающим все проблемы. У русских тут преимущество – наших любят, памятуя о многолетней помощи советского образца.

Дешевые рабсила и электричество Вьетнама манят иностранный капитал. Электричества, правда, не хватает, возможны отключения (одно из них случилось на 25-лети «Вьетсовпетро» – нефтяного СП, что сорвало выступление Александра Буйнова, зато ансамбль «Чабатуха» спел под баян). Несомненный плюс для «наших» – почти все ответственные посты занимают вьетнамцы, учившиеся в СССР, – плохо или хорошо, но знающие русский. Под 7 ноября вся страна гудит: выпускники советских вузов отмечают праздник, поют советскую эстраду («Миллион алых роз» можно считать неофициальным гимном Вьетнама – все знают и все поют), вспоминают советскую молодость. В эти дни магазины, продающие русские товары, и единственный русский ресторан в Хошимине делают основную прибыль.

Симбиоз на контрасте

Россиян во Вьетнаме несколько тысяч, основная масса (почти 2000 человек, из них работников-чуть больше 500) живут в закрытом поселке нефтяников в Вунгтау, сильно напоминающем войсковую часть. Бетонный забор, КПП, выкрашенные белым бордюры и полное самообеспечение: дизель-генератор, поликлиника, русская школа, фабрика-кухня, шесть каналов российского ТВ, клуб, кафе «Лаконика»... Две недели на вахте, две – в поселке. Каждый пятый вьетнамский донг (за доллар дают 15–16 тыс. донгов) – с нефтяных платформ ближайшего шельфа. Прибыль (примерно \$1,5 млрд в год) Россия и Вьетнам делят пополам, но после 2010 года, когда кончится срок соглашения, условия будут пересмотрены в пользу хозяина недр. Количество российских работников СП «Вьетсовпетро» в последние несколько лет неуклонно уменьшается (на этот год план сокращения – 80 должностей), по договору часть должностей постепенно переходит вьетнамской стороне. Вьетнамцев на предприятии трудится почти 6000, зарплата рабочих – \$100 в месяц. (Мой проводник по стране Туан на ответственном посту в министерстве информации получает \$250). Средняя зарплата во «Вьетсовпетро» – \$500, это если к зарплате вьетнамцев приплюсовать получку наших специалистов.

ВВП Вьетнама ежегодно растет на 8,5 %, динамика цен на землю и недвижимость – под 100 % в год.

– Раньше, когда я летел во Вьетнам, лунным подарком даже партийным чиновникам была сгущенка или рафинад, – рассказывает руководитель вьетнамского отдела «Голоса России» Алексей Суннерберг, – сейчас тут есть все.

– Еще лет десять назад в Ханое даже поесть было проблемой, ресторанов почти не было, – вспоминает начало своей вьетнамской эпопеи хозяин швейной фабрики Сергей Звездин, – а сейчас город не узнать.

«Моему вьетнамскому сыну 14 лет, его рост – 168 см, и он в классе не самый высокий. Местные подростки за последние годы от жизни неплохой, живут до 80 лет, даже ноги правые стали (шучу), а раньше... Вьетнамки, кстати, самые красивые женщины в Юго-Восточной Азии, европеяцам тут нравятся», – рассказывает предприниматель Вячеслав Чернышов. Официальные данные: за последние 15 лет среднестатистический вьетнамец подрос на 3 см.

Сейчас во Вьетнаме ежегодно собирается около 600 грузовиков КамАЗ, планирует начать курортное строительство Mirax Group, активно добывает желтого полисатика производитель снеков «Сибирский берег», шьет спортивную одежду Baon, в ближайший год ожидается приватизация трех вьетнамских GSM-операторов, за один из них борется Altimo – телекоммуникационное подразделение «Альфа-групп».

– Конечно, тут все решается на партийном уровне, так что, думаю, дружба между Россией и Вьетнамом нам зачтется, – говорит вице-президент Altimo Кирилл Бабаев.

Коммунистическая специфика капиталистической страны: Хо Ши Мин и Владимир Ленин – святыни, пионеры в красных галстуках, улицы в красных флагах с серпом-молотом. В 1986 году страна выбрала курс, напоминающий китайский. Значение партии определяющее, при этом основная доля ВВП обеспечивается частным бизнесом, страна недавно вошла в ВТО. Логотипы некоторых частных компаний дополнены главными вьетнамскими наградами – Золотой Звездой или орденом Хо Ши Мина, а между уличных лотков в Сайгоне легко встретьт припаркованный Bentley, при том что ввозная пошлина на машины – 250 %.

Свой человек

Судьба Вячеслава Чернышова достойна пера киносценариста. Бывший дипломат торговал советскими катерами, женился на вьетнамке, снялся в семи местных телесериалах, играя белых агрессоров... По Сайгону Вячеслав носится, как настоящий вьетнамец, на мотоцикле, уверенно лавируя среди азиатского сунбура. В свое время Вячеслав окончил МГИМО, а в 1988 году ушел в бизнес с должности первого секретаря консула в Хошимине. Общий вьетнамский стаж у Чернышова – 35 лет («Приехал в 1973 году, еще американцы не все ушли, застал двухмесячную войну с Китаем 1979 года, отправил сотню гробов с нашими танкистами и зенитчиками...»).

Вячеслав Чернышов вспоминает: «Я, как и многие, начал с текстиля: завозил контейнер на завод – АЗЛК, к примеру, приходил в профком, говорил: есть дешевый товар, могу помочь купить – и за сутки влет уходило все. Потом пришла идея с судами...»

Береговая линия у Вьетнама – более 3000 км. Вячеслав поехал по нашим провинциальным портам, нашел в Рыбинске и Ярославле четыре «Метеора» и один «Луч» на воздушной подушке, все вместе обошлось в \$500 тыс. До Одессы суда добрались своим ходом, там их погрузили на палубу сухогруза, за \$87 тыс. доставили в Сайгон. На основе «Метеоров» Вячеслав сделал СП с местным партнером – сыном бывшего министра транспорта, запустил линию Хошимин – Вунгтау. Бизнес обещал быть неплохим: вместеистить «Метеора» – 126 человек, билет – чуть дешевле \$10, заплняемость – почти полная.

«Правда, вскоре партнеры меня, мягко говоря, кинули – подделали документы, а в один «Метеор» врезался французский сухогруз. В общем, деа «Метеора» пришлось продать за \$360 тыс., чтобы рассчитаться с кредитом, а француз расплатился только через несколько лет, – говорит Вячеслав Чернышов. – Если бы все было нормально, бизнес приносил бы \$1 млн ежегодно». В результате Вячеслав остался практически без денег. В конце концов пласредства пришлось продать на металлолом – 39 тонн ушли за \$13 тыс.

Как-то Чернышова попросили дублировать для кинофестиваля вьетнамские фильмы на русский язык, потом в 1989 году он консультировал советско-вьетнамский фильм о Хо Ши Мине и тогда познакомился с местными режиссерами.

«Во время съемок сериала „Земля и огонь“ внезапно умер француз, игравший землевладельца, и вспомнили обо мне. Я говорю: я же не актер, а режиссер. Мне: понравившись». Пришлось «насиловать вьетнамских девушек», в общем, играть плохого белого. Впрочем, \$50 за смену были не лишние», – продолжает вспоминать Вячеслав Чернышов.

В следующем фильме Вячеслав стал американцем – полковником ЦРУ, и пришлось все время сидеть в подземных ходах, отрытых партизанами, в тоннелях Кути, в грязи, воде, жаре, с крысами и змеями, под взрывами и без каскадеров («каскадера ростом под 180 см во Вьетнаме не найти»), в роли плененного американского офицера. Сейчас за плечами Вячеслава уже несколько фильмов. Только хошиминский канал НТВ в этом году планирует снять 2000 серий (себестоимостью 45-минутной серии – \$10 тыс.), так что работа у Чернышова точно будет.

Вячеслав говорит, что главная его мечта – открыть в Сайгоне яхт-клуб: «Открыю, если, конечно, деньги найду. Невероятно – во Вьетнаме нет ни одной марины, а побережье и море – уникальные, тысячи островов. Землю уже нашел...»

– Непосредственно иностранцу землю купить во Вьетнаме до сих пор невозможно, – предупреждает Сергей Звездин. – Если кто говорит, что можно, – не верьте, многие уже полетались, купившись на эту рекламу.

Землю можно приобрести на совместное предприятие или же получить свидетельство на право пользования (обычно на 49 лет) на предприятие со 100-процентным иностранным капиталом. В прошлом году земля опять резко подорожала, в некоторых прибрежных районах за полгода в несколько раз. К примеру, метр площади в престижном районе Сайгона может стоить 160 млн донгов – \$10 тыс. Вячеслав Чернышов, да и не только он, уверяет, что бизнес с землей и недвижимостью крайне рискован – что будет дальше с ценами, никто предсказать не может.

Вячеслав Чернышов: «Надо обладать точной информацией, особенно о том, где планируют застраивать. Тут, конечно, преимущество у приближенных к власти. Классных гостиниц на курортах явно не хватает, мало кондоминиумов, приличных офисов для иностранцев. К примеру, небольшая комната в аренду может стоить \$800. Хорошую виллу сейчас можно построить за миллиард донгов, а продать – за \$1 млн».

Бизнес-препоны

Иностранцу бизнес во Вьетнаме вести непросто. К примеру, если вы заявляете, что инвестируете \$1 млн, они должны лежать на вашем счете, а в СП – не менее 25 % принадлежит вьетнамцу. Регистрация компании обойдется примерно в \$2 тыс., но необходимо подтвердить наличие капитала. Говорят, корень власти примет закон об инвестициях в труднодоступных районах – упростят регистрацию, снизят налоги. Между тем в стране начались забастовки, особенно часто бастуют тайваньские предприятия, где отношение к рабочим напоминает рабовладение: на туалет – не больше двух минут в смену, бесконечные переработки, а зарплата – 700–800 тыс. донгов в месяц (\$50). Плюс недавнее двукратное подорожание риса... К чему все это приведет, прогнозировать сложно, но, если зарплатам вырастут, себестоимость производства не будет уже столь низкой.

По словам Вячеслава Чернышова, в 1992 году в Хошимине было 35 российско-вьетнамских СП, а сейчас осталось лишь несколько: каучуковое, порт «Лотос», рыбопереработка... Скоро может исчезнуть СП Seaprintico, поскольку власти Сайгона имеют виды на занимаемую им землю, а компенсацию за вывод, по словам руководителя предприятия Елены Фришман, они не предлагают.

– Тут вас будут облизывать, если вы принесете новые технологии, но потом постараются выдатьить, забрать бизнес, – рассказывает Вячеслав Чернышов. – С американцами такой номер не проходит, у них имеется специальный отдел, тут же составляющий ноту в МИД, и все встает на этих места.

Наши посольские чиновники обычно бесслышны...

– Когда мы только начинали работать, вьетнамские власти неоднократно отшивали не то и не из того, понятие о красоте и моде у них своеобразное, – говорит Сергей Звездин. – Мы регулярно терпели убытки. Американцы же все контракты регистрируют при торгпредстве, которое в случае чего решает все проблемы с местными чиновниками, заставляя импортчающую фабрику все переделат.

Вьетнамцы быстро учатся вести дела по-западному. Мой сосед на рейсе Ханой – Москва, представитель «Росвооружения», говорил, приклебивая виски, что «вьетнамцы – жесткие переговорщики, и американцы нам тут проигрывают только по причине памяти о войне».

– Многие вьетнамцы ошалели от долларов, и дешево сделать компанию на местном рынке не получится, с лицензиями в \$50 тыс. еще уложитесь, – говорит Сергей Звездин. – Причем предствительство не имеет права заниматься коммерческой деятельностью, надо открывать местную компанию. Когда я регистрировал фирму, услуги юристов стоили \$3 тыс. и несколько сот тысяч требовалось на уставный капитал (сейчас можно ограничиться суммой в \$30–50 тыс.). Плюс на каждый вид деятельности надо покупать лицензию – на турдеятельность она стоит от \$100 тыс., на ресторан – \$1 тыс. Я делал СП, а после просто выкупал акции у вьетнамского партнера, оставляя ему 1,5 %. Одним звонком государство может перекрыть кислород, но ты обрastaешь связями, и это сильно помогает. Еще на одного работающего европейца нужно создать 8–10 рабочих мест для вьетнамцев, причем вьетнамца уволить почти невозможно. Еще надо учесть, что большинство местных – буддисты, и для них лучше заработать \$1, но сейчас, чем \$1 млн в перспективе. Я тут хотел вступить в партию, чтобы присутствовать на собраниях парткома своей фабрики, но мне ответили, что я, скорее всего, не смогу выучить устав, и не приняли.

Непросто иностранцу и из-за языка – чтобы вести дела, язык лучше знать, а его шесть тонов, как уверяет Вячеслав Чернышов, закончивший музыкальную школу по классу баяна, без музыкального слуха освоить почти невозможно.

– Когда я только начинал жить в Ханое, зашел в ресторан, заказываю жареную свинину – все официанты в шоке, – смеется Сергей Звездин. – Оказывается, «свинина», но другим тоном, означает «женский половой орган», а я его еще попросил жареным! Представляеш, что обо мне местные подумали!

Текстильный базис

Текстильная промышленность дает Вьетнаму \$5 млрд в год. Эта страна, конечно, у наших челноков была не так популярна, как более близкий Китай, но 1000 вьетнамских ткацких фабрик внесли весомый вклад в снабжение российских граждан недорогими шмотками.

Первые деньги Сергей Звездин заработал, устанавливая компьютерные программы в только начинавшем работать «Коммерсанте». Именно тогда он подался в бизнес из Института общей физики при Академии наук.

– В 1991 году мы начали шить куртки и брики на псковских фабриках, организовали СП в Чехии. В России зарплата росла – смысл что-то производить там пропал, и в 1998 году решили двигаться на восток. Я вспомнил о Вьетнаме, – рассказывает Сергей Звездин. – Нашел местные «Желтые страницы», обехал фабрики. Оказалось, многие из них оборудованы по последнему слову техники. Тогда пол-Вьетнама ходило в военной форме, отсюда понятие о красоте, мягко говоря, не европейское. Из-за этого мы много раз на выходе получали совсем не то, что просили, – для них вполне нормально прийти к белой рубашке красные пуговицы. За всем надо следить, но сейчас ситуация исправляется, а себестоимость в три раза ниже, чем в Европе.

Год назад Сергей, вложив \$600 тыс., открыл фабрику в Ханое (предприятие обошлось в \$100 1 кв. м, сейчас на нем работают 300 швей) – не столько ради экономии, сколько ради контроля. И, как уверяет, инвестиции можно «отбить» за полтора года – в какой еще стране такое возможно? Приличною качества мужские костюмы на вьетнамском предприятии можно купить за \$30, рубашки – \$4–5, джинсы – \$8–12.

Вьетнамку Зину знают многие россияне, возащие вьетнамские шмотки, кроме того, она хозяйка единственного русского ресторана Zina в Хошимине. Надо сказать, раньше и у Сергея Звездина был русский ресторан в Ханое, но год назад он его закрыл – грамотного управляющего найти не удалось. Тем не менее, по его словам, ресторан там можно открыть за \$30 тыс.

«Я, конечно, вьетнамка, но, когда водку пью, точно русская», – шутит Зина, ставя фрукты перед Буддой и подливая нам «Путинку». Официантки – студентки русского факультета местного университета, для них это не только подработка, но и языковая практика. Сыр, икру, колбасу копченую и прочее, чего нет во Вьетнаме, подвозят экипажи Vietnam Airlines. Квас (1 л – \$2) Зина делает сама и намерена поставлять его «на вынос», в городскую розницу. Из вьетнамского в интересе, пожалуй, лишь буддистский алтарь в ярких огоньках – такие стоят во всех вьетнамских офисах-магазинах для успеха в делах. Напротив – стол с русскими сувенирами, Зина сама их привезла из России, в том числе матрешек-Путиных (400 тыс. донгов) и матрешек-Медведевых (550 тыс.) – «главный ведь уже Медведев – потому и дороже, логично ведь».

В 1981 году правительстве СССР издало постановление о привлечении вьетнамской рабочей силы на промышленные предприятия – своих рабочих у нас катастрофически не хватало. Половину заработанных денег вьетнамцы переправляли домой, везли также дефицитные будильники, вентиляторы, кастрюли... В год в страну приезжали 50 тыс. рабочих из Вьетнама. Вьетнамка Зина тоже попала под эту кампанию, четыре года проработала на швейной фабрике в Орехове-Зуеве, половину выручки, как и все, отправляла домой. На фабрике открыла первый бизнес – магазинчик по продаже вышивки, ведь каждая вьетнамка – прирожденная вышивальщица. Доход вырос до 500 руб.

«Потом на меня наехали, времена были такие – бандитов полно, хотели денег, но я никому не платила, и пришлось вернуться», – вспоминает Зина. На самом деле ей сильно повезло – успела уехать домой, многим повезло меньше. Фабрики встали, и денег на отправку вьетнамцев на родину у них не было. Именно тогда появились вьетнамские бонжи, торгующие дешевым товаром на улицах, и так появились вьетнамские рынки, с которыми сегодня борются московские власти (неофициальная причина – конкуренция со столичным ритейлом; москвичи знают, что у вьетнамцев можно приобрести приличный товар за пристойные деньги). Многие ныне состоятельные вьетнамцы поднялись именно на бизнесе в России: вся страна ест вьетнамскую лапшу, сделанную под Серпуховом, полстраны носит вьетнамскую одежду, при этом крупнейший торговый центр под Ханоем Melinh Plaza и многие курорты построены на русские деньги.

Зина свой ресторан тоже построила на то, что заработала на поставке вьетнамской одежды. У нее в России до сих пор сотня партнеров, присылающих заказы (минимальный – на \$10 тыс., средний – \$50–100 тыс.). Зина размещает их на местных фабриках, товар отправляет в Россию в мешках. Доставить один мешок в Россию стоит \$850, в него закладывают, к примеру, джинсы на \$2–5 тыс. Прибыль Зины – 10–20 % с заказа, у заказчика в России до 100 % выходит. Ресторан пока денег больших не приносит, так как в центре города очень дорогая аренда. Основные гости – вьетнамцы, учившиеся в России и тоскующие по своей молодости под русскую водку, оливье и сельдь под шубой. В ближайшее время Зина планирует открыть еще четыре русских ресторана. Вьетнамцев, ностальгирующих по России и способных заплатить \$7 (средний счет в ресторане больше, чем в общепите с местной кухней), в стране несколько сот тысяч. «Несколько десятков тысяч жителей Хошимина учились в СССР, все они мои потенциальные клиенты», – говорит Зина.

ГЕРМАНИЯ. РУССКИЙ ПЛАЦДАРМ В ЕВРОПЕ

...

Текст: Дмитрий Тихомиров

В ГДР начал свою карьеру разведчик Путин, Российей периодические правила выходы из немецких земель. Заключение позорный мир с Германией в 1918 году, мы победили в 1945-м. В Берлине несколько лет назад случился дефолт рынка жилья... Впрочем, последние России, возможно, еще предстоит, но и так нам много связывать. Уже сейчас каждый пятый берлинец – русскоязычный. А этим летом снизились требования к бизнес-иммиграции: теперь вместо €1 млн достаточно вложить в страну €500 тыс. – и вид на жительство у вас в кармане. Не в последнюю очередь благодаря этому почти тысяча русских магазинов, открытых в Германии, зарабатывает €300–500 млн в год.

Окрестности немецкого консульства в Москве напоминают рынок: плотно конкурируют между собой с десятком столов страховых компаний (правда, основной доход страховых компаний приносит хранение мобильных телефонов по 100 рублей за штуку – на сдачу документов немцы не пускают с телефоном, если в нем фотоаппарат). Через дорогу в ряд палатки с шаурмой и копчеными курами – все для окрестников (запись на собеседование идет за полтора часа). Напротив – точки отравления нескольких автобусных компаний с ежедневными рейсами в главные немецкие города (доехать до Берлина – €90 и 30 часов; перелет стоит столько же, а по времени – три часа).

В Германию всегда стремились самые предпринимчивые соотечественники, еще с 1970-х годов, когда власти открыли границу для ереев. Очереда в российский консульстве в Берлине только подтверждает: людской поток между нашими странами не иссякает.

Понаехали тут

«На прошлогоднюю праздничную дискотеку 9 мая я поставил напротив клуба пару джипов, врубив „День Победы!“ Чтoб не расслаблялись», – рассказывает Игорь Котяй, устроитель русских вечеринок, который уже почти 20 лет живет в Берлине, но, кажется, по российским правилам. – А еще иду по городу, вижу немцев, подхожу, дарю чекни, говорю: „С праздником вас, мы победили!“». Он принципиально не притесгиивается в своем BMW (штраф €40), ставит его там, где запрещено (почти весь Берлин, штраф €20), ездит по полосе с надписью BUS: «Наверное, все от слишком размеренной немецкой жизни – русский характер требует драйва».

В самом конце 80-х Игорь служил в Западной группе войск (ЗГВ) и, как многие сослуживцы, решил остаться в ГДР – тогда это было просто. Начнал Котяй с модельного агентства, привозил русских девчонок в Берлин за 25 % в зароботок, но это не столько разбогатеть особо не удалось. Теперь плата за вход в его клуб – €10, а гостей на еженедельные вечеринки собирается до 500, и на это, даже за вычетом аренды пафосного клуба (€500–€800), обеспечивает Котяю стабильный доход.

«Если в России объявляют, что выступают DJ из Германии, точно – наш: немецкая электронная музыка считается самой продвинутой, но заработать на ней лучше всего можно в России», – рассказывает Игорь. В Берлине DJ зарабатывает пару сотен за вечеринку, в России – \$600–800. Зато на величии конторатор, запрашивающих российские цены артистами, не один местный продюсер разорился. «Себестоимость привеза большинства звезд, – говорит Котяй, – €5–20 тыс. Стандартная цена билета тут €20–50, а собирают зал на тысячи мест только «имена» – Абдулов, Чурикова, Кукленко. Это отлично знают в „Русских театльно-концертных кассах“».

– Сейчас в Германии проживают около 5 млн русскоязычных (всего население Германии – 85 млн, Берлина – 3,5 млн), в Берлине – полмиллиона, – уверен Николай Вернер, успешный местный издатель (газеты «Европа Экспресс», «Берлинская газета», «Еврейская газета», журналы «Оптовик», «Вся Европа»).

Первый свой миллион Вернер заработал еще в 1992 году, в Приднестровье, импортируя мороженое, потом была политическая карьера: в 27 лет он стал вице-губернатором при генерале Лебеде. От политики Вернер не отказался до сих пор, входя в этнографический совет при канцлере Германии. «В Приднестровье 100 человек охраны я должен был держать, а тут я за себя и семью вполне спокоен, – уверяет Вернер. – Как в 1991 году приехал, полгода думал, чем заняться, решил строить этноконцерн, по аналогу с китайскими или индусскими, успешно работающими по всему миру. В Германии целевая аудитория огромна, в одном Марце (район Берлина) проживают 100 тыс. русскоязычных, 7,5 % всего рынка Германии – наши соотечественники!» Первую русскую газету, журнал купил за 25 тыс., потом приобрел еще пару. Объединенное издание через два года начало приносить прибыль (всего в стране выходит более 40 русскоязычных газет, в каждом более или менее крупном городе есть своя, а то и не одна). В планах Вернера – издание большой бульварной газеты и женского журнала, чтобы удовлетворить все потребности рекламодателей.

Заклятый конкурент Werner Media Дмитрий Фельдман, другой крупный русский издатель (газета «Русский Берлин» и одноименное радио, «Русские театльно-концертные кассы», «Русская Германия», «Рейнская газета»), уверяет, что русскоязычных в стране около 3 млн. Впрочем, и это не так мало для центра Европы, и этнический русский рынок Германии – самый развитый в мире. Это прекрасно знают и в крупнейших немецких компаниях, что только на руку «нашим» издателям: рекламу в русскоязычных газетах дают все. К примеру, как утверждает Фельдман, на радио «Русский Берлин» 90 % рекламы – немецких фирм, в печати присутствуют 60 на 40! Русский издательский бизнес в Германии-дело вполне рентабельное. Годовой оборот Werner Media, по словам Николая Вернера, €15 млн. По словам Фельдмана, оборот его издательства – €7 млн.

Именно в Германии все русские магазины Европы снабжаются этническими продуктами, марки оптовиков (наиболее раскрученные – Ulan и оптово-розничный оператор Monolit) известны далеко за ее пределами. Обычно товар по русским рецептам – и главное – с русскими этикетками заказываются на предприятия Восточной Европы (Болгария, Польша, Прибалтика), что гораздо дешевле, чем везти их из России (пожалуй, лишь пиво «Балтика» и водка ввозятся из России). Как показали результаты исследования маркетингового отдела издательства Rusmedia RR GmbH, русскоязычные жители ежемесячно тратят на продукты около €320, из которых примерно треть приходится на этнические продукты. А если учесть, что в одном Берлине 100 русских магазинов, в Германии порядка 1 тыс., а всего ими пользуются 3–5 млн человек, получается оборот этнической торговли €300–500 млн.

Россия в ассортименте

Типичная центральная улица Берлина Passauer Strasse: супермаркет «Заря», рядом русское reisbüro (туристический офис) Антона Левита, напротив – магазин Russiia, в паре десятков метров – аптека, которая также владеет русские. И это не этническое компактное поселение, а рядовой городской район. На примыкающей Joachimstal на днях открыл уже третий детский игровой клуб Олег Непомнящий, на соседней Lietzenburger – пара «русских» гостиниц (большинство двух-трехзвездочных отелей города принадлежит выходцам из бывшего СССР). И, даже если порты в Ritz припритесствует в чистом русском, не удивляйтесь: большинство немецких выходящих, от автосалонов до страховщиков, содержат штат русскоязычных, которым проще находить общий язык со своими. Даже экзамен на водительские права можно сдать на русском, пройдя курс в русской автошколе Геннадия Бояра за €2 тыс.

Если поселиться в берлинском районе Mitzahn в восточной части города, отчетливо напоминающем своими многоэтажками московские окраины, или более зажиточном Spandau, можно даже не учить немецкий – общения и развлечений хватит на русском. Драки на дискотеках (Новый год в одном клубе закончился убийством), посылки с пивом у подвезаю, черные «бумеры» с громким шансоном... Вечером вам никто не посоветует прогуляться по Марцану – здесь в состоянии России середины 90-х «законосервировались» большинство поволжских немцев. «Их просто вывезли из одного колхоза и бросили никуда, ни работы, ни денег, «социалка» в €350 в месяц, – разоткровенничался один мой собеседник. – Когда они только приехали, засадили дворы панелек капустой с картошкой, больше ведь ничего не умот», объясненческие русскоязычные в этих районах не живут, выбирая respectable центр города или западные окраины, от Мюнхена до Франкфурта. А в Берлине до сих пор можно купить двухкомнатную квартиру за €50 тыс., и не в самом худшем районе! «Тут земли, но только слишком много немцев», – кажется, не очень шутя «наши».

Рафаил Горбан и Михаил Мороз познакомились в Берлине 17 лет назад, в лагере для переселенцев, в одной комнате на 20 человек. Москвич Рафаил побратан в Гавсмасэоттрансе, затем, в самом конце советской эпохи, строил кооперативные гаражи, первый миллион же в 1988 году заработал, построив 8-тысячный гараж, каждый, кстати, по 1200 рублей!). Михаил – из Питера, экономист, уехал за три недели до защиты диссертации, сперва в Италию собирать груши: «У меня все было хорошо, денег – море, уехал от ненужности. Хотелось деигать науку, но все начало разваливаться...»

Сперва, как и всем, пришлось жить на пособие: «128 марок в месяц по тем временам на водку и карты хватало, еще три раза в день кормили». Затем Михаил начал торговать с частями ЗГВ – на этом тут многие поднялись, в том числе и сами немцы. Одновременно с частниками торговал и торгово-бытовое предприятие самой ЗГВ, зачастую официально закупавшее десятки товаров, а продававшее, под тем же документом, сотни. Сколько тогда крутилось денег, можно только догадываться, но одному полковнику ЗГВ «партнеры», как рассказывают очевидцы, подарили инкрустированное золотом английское ружье за 33 тыс. западногерманских марок.

– Тогда солдатам по 500 марок в месяц выдавали, сперва восточногерманских, почти ничего не стоивших, но после объединения их заменили на западные, а это уже кое-что... При этом из частей их не выпускали, если только недалеко, «в зоне видимости», и половина восточной Германии на солдатах делала деньги: скупала товар, от магнитного поля до шмоток, и везла по частям... Несколько тысяч ежемесячно легко зарабатывались, – рассказывает Олег Непомнящий, – кому-то удавалось оружие перепродать, кому-то – консервы и шинели со склада ЗГВ, но я в этом не участвовал, так спойкаюев.

Тех, кто торговал с солдатами, называли «лесниками»: части же стояли нередко в местах глухих, надо было ехать «в лес».

В 1996 году Михаил и Рафаил снова встретились, решив вместе открыть дискотеку: арендовали 12 комнат за 6 тыс. марок, плюс 1000 часов. заплатили единоверенно, за выкуп дела. «Отбить» их удалось года за полтора... До сих пор отельный бизнес весьма неплох, в Берлин куча народа приезжает, на выставки, просто потусоваться, в сезон на всех не хватает, средняя заплняемость у нас 75 %, – делится Рафаил, – Главное – найти приличное помещение в правильном месте». Сутки в отеле стоят €60. А земля в восточных землях, если без коммуникаций, до сих пор имеет бросовую цену – €2–5 за квадратный метр, так что в планах партнеров – купить пару гектаров, занявшись разливом воды. Михаил уверен, что именно обладание водой скважиной с чистой водой в XXI веке важно: можно способно принести хорошие дивиденды.

Затем в жизни многих «наших» случился период экспорт-импорт: Длится он до конца 90-х, на одной сделке делалось 200–500 %.. «Многие забыли, но в России в 1993–1994 года даже ничего не было, даже водки своей, все везли из Европы. Пожалуй, мы тогда не торговали только тремя вещами: оружием, наркотиками и проститутками. Все остальное – импорт, – смеется Горбан. Впрочем, как он уверяет, до сих пор некоторым до 500 % удается зарабатывать только на люксовых товарах: ювелирке, мебели, дизайнерских шмотках...» «В 1992 году приехали в Берлин шесть чеченцев, решили собрать деньги, – вспоминает Рафаил, – и даже не догадывались, что тут даже наш запросо может позвонить по 110, вызвав полицию. На этом организованный криминал почти кончился».

Вообще, для частного русского предпринимательства начиная с конца 80-х прошлого века характерны несколько волн: стало одну поднытая, как завестильные земляки двигались в ту же сторону, перенасыщали (или дискредитировали) нишу и находили что-то новое. Типо, в первой половине 90-х все пошли в игровой бизнес – инвестиции он требовал небольшие, «а зал из 20 игровых автоматов ежемесячно давал 50 тыс. марок», – рассказал Непомнящий, который бизнес этот нишу одним из первых. Цена же небольшой игровой комнаты доходила до 400 тыс. марок. Сейчас, как говорят, российский «игровой» бизнесмен Бойко в каждую игровую залов вложил через местную компанию €400 млн, что сильно подняло цены на оставшиеся.

Евсей Кунин помню легальных игровых залов держал еще подпольный тотализатор (другой такой был у курдов). Потом открыл цех по производству пельменей, под конец выпускавший 40 тонн продукта, по €5 за кило. Вернули инвестированные 40 тыс. за три месяца, но «трудно было вставать каждый день в 5 утра – производство требовало, поэтому продал, а цех успешно работает до сих пор». Заработанных в те времена денег хватило на выкуп за пару сотен тысяч евро у пенсионерки потропанного боулинга, зато на «центровой» улице Kurfurtendamm (аналог Теверской), и в десять раз больше – на ремонт и закупку новых дорожек. Сейчас у Кунина – самый популярный боулинг города, дорогой, €4 за игру, что позволило «отбить» затраты за 1,5 года.

Затем все ринулись открывать суши-бары, глядя на успех аналогичных заведений в Москве. Инвестиции они требовали скромные: делать суши – это не фрикасе или «нашу» солянку готовить.

Сейчас 50 из самых рентабельных ниш считается уход за престарелыми: в одном Берлине порядка 80 русских компаний в этом секторе. Уход за бабушками-дедушками обильно финансируют власти, в месяц €2–4 тыс. выделяют только на оплату услуг фирмы за одного подопечного. «Конкуренция жесткая, – рассказывает Алексей, который в этом бизнесе уже пару лет, – дошло до того, что все начали предлагать бабушкам подарки: технику, ремонты за свой счет делают, красную икру банками – только подпишите контракт! Но все затраты покрываются доходом, до 100 % годовыми!»

Макетируют и печатают большинство русских свои флаеры, визитки, заказывают интернеты-сайты (от €1500), конечно, в студии PixelPlanet, которую 2,5 года назад открыл Владимир Тихов. Свой успех он объясняет, в частности, так: «Если „прозвенел звонок“ в 6 вечера, немец встал и ушел пить пиво, и никакие дополнительные деньги его не заставят работать – личное время! Мы же пашем, пока не сдадим, и только потом – пивом...»

– После основания института в Москве мне захотелось посмотреть, как живут в Европе, с другом приехал в Германию, арендовали машину и поехали, – вспоминает Владимир. – Выяснили, что во Франции к англоязычным относятся плохо, в Барселоне первое, что встретили, – это какой-то человек полз по улице с разбитым лицом, в Альпах слишком спокойно... Оптимальным оказался Берлин: отели открыл пивной ресторан, но их тут слишком много, решили заняться дизайном. Сняли на Augsburger Strasse трехкомнатную квартиру за €800, для Берлина это нормальная цена, и, выйдя на balkon, заметили напротив сдающееся помещение, дешевле €12 за «квадрат» в месяц, итого нам офис даже меньше 1 тыс. стоит в месяц, это не Москва, на ремонт ушло €15 тыс.

Затем Владимир стал издавать журнал, и сейчас IZUM.de (аналог московской «Афиши») – единственное русскоязычное печатное издание в Берлине, которое рассказывает обо всех культурных событиях города. И вполне рентабельное: реклама в журнале с тиражом 10 тыс. продается по €500 за полосу.

Бизнес Анны Миллер, девушки Владимира, заключаемый в том, что она оформляет подписку на русскоязычную прессу для всех жителей Германии и Европы: окзалось, получить экземпляр «Денег» в Германии стоит €3,5 (цены можно посмотреть на ее сайте presse-ru.eu): «В Европе люди скучают и любят читать русскую периодику, подписчиков хватает, бизнес более чем рентабельный».

Татьяна Истомина, хозяйка агентства Delfi Marketing, для создания сайтов привлекает подрядчиков-программистов из России, но больше-из Украины: немецкий хочет минимум €5 тыс., украинский получает €600, что позволяет на треть снизить цену сайта по сравнению с немецкими конкурентами. В ближайшее время Татьяна планирует выкупить часть типографии за €600 тыс., снизив себестоимость печати, дохода на это вполне хватает.

А вот перегон автомобилей, всегда игравший заметную роль в российско-немецких торговых связях, когда один «бумер» давал несколько тысяч долларов дохода, заметно просел: сперва его подкосила таможня, затем – курс евро. Даже Сергей Винский (автор проекта awd.ru), один из самых известных поставщиков подержанных машин, уже полгода не возит машины из Германии, только из Штатов. «Если доллар будет стоить €1,5, вообще никто не будет возить, – уверен Винский, – дешевле те тол же Х5 из Америки пригнать, через океан до нашего порта – всего \$1 тыс.».

Самые прозорливые, такие как Владимир Бедрин, восемь лет назад приехавший из Тулы, сменили специализацию.

– Легковые сейчас сильно просели, а вот грузовики хорошо идут, российские тут просто не конкуренты по цене/качеству, даже новые, – делится Виктор, на стоянку которого в Дрезден едут со всей России. – К примеру, седельный тягач Volvo 2003 года с пробегом 600 тыс. тут можно купить за €50 тыс., еще €10 тыс. – растаможка в России, конечная цена – под €75 тыс. Рефрижераторы хорошо идут, а автобусы – слишком дорогие для меня: тут не принято сдавать машину на реализацию, надо сразу выкупать. Вот и приходится искать по разным автобазам или Интернету. Подъем экономики России постоянно требует новых транспортных средств для грузоперевозок...

Николай Семенов, в прошлом закончивший одесскую мореходку и работавший проводником на РЖД, уверяет, что все берлинские секс-шопы (хозяйном одного он является) тоже переживают не лучшие времена: власти ввели много ограничений, владельцы зданий требуют повышенную аренду, плюс распространение Интернета. Окупаться магазину позволяют только видеокабинки: в свое время Николаю шесть автоматических кабинок (выбираешь программу, бросаешь монетку) обошлось в 120 тыс. марок, еще в 1998 году, теперь за минуту бюргеры платят по €2. «Для немца это нормально – в обеденный перерыв забезопасить из офиса, снять стресс в кабинке и дальше на работу. Тут столько извращенцев... Конечно, очень прибыльны кабинки с живыми девушками, тут все легально, но жена против, ревнует». Наценка на все товары секс-индустрии – под 100 %, гораздо выше, чем на продукты, и все точно так же приходится закупать заранее – на реализацию такой товар не дают. Это не Россия.

«Это вам не Москва!»

Так отвечает каждый «наш» немецкий предприниматель на вопрос о том, насколько просто открыть свое дело.

Зарегистрировать фирму, даже если вы гражданин России, – несколько дней и €25 тыс. уставного капитала на банковском счете. Владение компаний преимущественно для получения вида на жительство не дает, исключение – если вы официально инвестируете €500 тыс. за три года, обеспечив при этом не менее пяти рабочих мест. Правила упростились с лета 2007 года ровно в два раза: раньше желающим получить немецкую резиденцию надо было вложить €1 млн, дав работу десяти местным. Новое положение о бизнес-эмиграции способствовало развитию «эмиграционного» бизнеса. По словам Макса Малина, адвоката берлинской юридической компании BRG GmbH, до лета мало кого интересовало это положение о бизнес-эмиграции – поток инвестиций был слишком высок, но сейчас «пошли звонки». «Если тут ты с €30 млн – человек, то для Лондона это мелочь, кончится – не успеешь глазом моргнуть», – уверяет один соотечественник, с 2002 года проживающий в Берлине из-за российской прокуратуры (кстати, в Германии строго соблюдают законы и «политических» из России на родину не выдают).

– На самом деле вовсе нет необходимости приезжать в Германию, искать себе свободную нишу, вкладывать €500 тыс., нанимать только на работу, а еще продержать целый три года... В эти деньги на самом деле уложить даже при организации малого бизнеса крайне сложно, немцев на одну зарплату надо заложить €10 тыс. в месяц (зарплата на руки в €1000 реально работодателю стоит €1800), просто потеряете деньги, – рассказывает адвокат Юрий Шлейхер, – собственно, за вас справляются юристы: находят «дело», сотрудников, причем не на бумаге, а реальных – с этим тут строго. В результате часть «принестирированных» средств вам возвращается... Зарабатывают все, а вы получаете пожизненный Шенген.

Прибытия в Берлине, даже в центре, вполне реала – за метр гостиницы Arrival Рафаил с Михаилом платят по €8 в месяц. Название Arrival («Приветия») выбрали не просто так – «опытные» Рафаил искал слово на букву А, чтобы стояло во всех списках и в Интернете. Сегодняшние обороты партнеры не разглашают, но, к примеру, если полгода назад оборот их гостиницы на четыре десятка комнат был €500 тыс., чистой прибыли оставалось €60 тыс.

Ларисе Кузнецовой 170 кв. м ресторана Lara в центре города обходятся также в €2 тыс. ежемесячно. И она искренне не понимает, как рестораторы выживают «в этой Москве, с такой арендой!». Лариса в Германии уже семь лет – говорит, «виноват курортный роман»: встретила в Анталии немца, влюбилась. Раньше у нее был свой бутик в центре Москвы («очки из Эмиратов, шубы из Греции – до \$5 тыс. в месяц выходило, что для женщины – совсем неплохо»), перед этим – работа в Кремлевской столовой № 1 и кулинарный техникум; у Михаила – клиринговая компания в Берлине. После свадьбы со всеми бизнесами расстались, вложив чуть больше €100 тыс. в аренду и ремонт ресторана, переоборудовав его в русский. Those смехные по московским меркам деньги.

У входа в ресторан, на стене, отзывы клиентов: Марилина Мансона, группы Rammstein, барабанщик которой женился на русской девушке Регине – свадьбу устраивала Лариса. Такой соляник и пельменей во всем городе (где, кстати, семь русских ресторанов) больше не сыскать, как и сушарики из бородинского хлеба, «их Rammstein пельмашки закупает». Лариса его печет сама, в подвале варит медовуху. Дневная выручка заведения – от €500 до 1600, что вполне позволяет ее семье жить, но «миллионы на ресторане не заработать».

Как и на театре. Пока проект «Русская сцена» существует только на деньги Илви Гордана, заработанные в METRO CashCarry, где он руководил IT-проектами, в том числе создавая российскийские магазины компании. После спектакля «Эзоп» мы съели реквизит – свежий говяжий язык, необходимый по сюжету, выпили вино... «Конечно, €15 за вход проект пока не окупает, большая часть идет арабам на аренду зала, ныне – части арабского ресторана, но если работа – в кайф, оно того стоит», – уверен Илья.

ГОЛЛАНДИЯ. КАК ПРЕВРАТИТЬ ЦЕНТ В ЕВРО

...
Текст: Дмитрий Тихомиров

Районы «красных фонарей», кофе-шопы, каналы и средневековые улочки, мельницы и всемирно известные цветочные биржи – из всего этого и складывается образ Голландии. Для бизнесменов же Нидерланды – страна высоких налогов, но вполне либеральных законов. А еще эта страна бесконечных выставок, семинаров, один из центров мирового туризма, в последнее же время – и съёмочная площадка российских киношников. И на всем этом многие, в том числе и россияне, успешно зарабатывают.

Столица порока

Под Амстердамом, в маленьком городке Зандам, три столетия назад анонимно плотничал под фамилией Михайлов наш Петр I (голландцы до сих пор бережно оберегают его домик под стеклянным куполом). В 1697 году в Нидерландах открылось одно из первых в Европе российских торговых представительств. Как утверждает торгпред России в Голландии Владимир Воробьев, «сейчас Голландия стала вторым после Германии крупнейшим торговым партнером России: только за январь – июль 2007 года объем взаимной торговли наших стран составил \$21,23 млрд». Но крупный российский бизнес владеет в Нидерландах лишь несколькими активами: «Амтел» приобрела голландское шинное предприятие, ЛУКОЙЛУ принадлежит сервисный терминал в порту Роттердама, Газпром инвестирует в проект «Север-Европейский газопровод»: в первом полугодии 2007 года из России в Нидерланды поступило \$5,84 млрд, большая часть которых – газпромовские.

Голландия-страна постиндустриальная, 70 % ее экономики приходится на сферу услуг. Район «красных фонарей» (или «розовый квартал», как называют его голландцы) и кофе-шопы имеют к этой сфере прямое отношение. Один из первых кофе-шопов в Голландии называется Russland, он скромно примостился на окраине района «красных фонарей». Если идти вниз от знаменитого панотеатра Casa Rosso, вдоль набережной Oudezijds Voorburgwal, на одноименной улочке (здесь Петр I купил у одного аптекаря коллекцию для Кунсткамеры) и стоит этот кофе-шоп. Его стены покрыты граффити с образом Василия Блаженного. Конечно, в Голландии немало и других достопримечательностей, но работники туриндустрии уверены: убери из Голландии «красные фонари» и кофе-шопы, и ВВП страны потеряет миллиарды, турпоток сократится раза в два, а страна станет такой же скучной, как остальная Европа.

И Елена Тихонова, владелец местной турфирмы Ruskontakt, и Игорь Крамаров, президент WAITT Holdings Ltd. (туроператор по Голландии, совладелец двух амстердамских гостиниц, девелопер), уверены в том, что «розовый квартал» с кофе-шопами (их в Амстердаме около 150), как бы ни давил Евросоюз, нигуда не денутся, а все разговоры об их скором закрытии только на руку туриндустрии: растет поток людей, приезжающих посмотреть на эти достопримечательности «в последний раз». Среди российских туристов «запретными плодами» интересуются 15–20 %, а среди англичан–до 70 %. Страна остается самой либеральной в Европе: от €3 за самокрутку с марихуаной до €50 за 20 минут удовольствия «под красным фонарем».

Национальный интерес

По сравнению с соседней Германией в Голландии русскоязычных меньше на два порядка: легально их в стране живет 80 тыс., в основном – выходяцы из южных республик (собственно, современная эмиграция в Голландию началась с азиатских конфликтов в СССР). В Голландии гораздо труднее остаться легально, чем в соседних странах, нет четкого положения о бизнес-эмиграции, и, даже если в экономику страны вы вложили, например, €1 млн, «прописку» вам никто не гарантирует. По словам Елены Тихоновой, проще получить вид на жительство, если ваше предприятие будет обладать каким-то ноу-хау, аналога которого в Нидерландах нет.

Русские магазины и рестораны тут редки – их всего-то пара в Амстердаме и Роттердаме, а своими полками (банки с солеными огурцами, пакеты с сушками, например, как в амстердамском магазине Troika) напоминают селпо российской глубинки 70-х.

Эти магазинчики то и дело разоряются, так что ностальгирующие «русские голландцы» ездят за продуктами в соседнюю Германию: выбор богаче, цены ниже. Елена Тихонова покупает за «Тройке» лишь гречку, остальные продукты и напитки берет в Голландии все знает Татьяна Левинскую, главу Русского дома культуры и творчества, а она знает всех. Этот клуб организует концерты, КВН, дегустации пирожков... Мечта Левинской – собственное помещение для кафе и «русского» отеля с баней, но власти его пока не дают. Раньше с этим было проще, но некоторые русские организации, набрав денег, привилегий и успешно все расстратив, идею скомпрометировали...

Дмитрий Гий живет под Роттердамом почти десять лет, занимается социальной работой в местном муниципалитете («Хожу по району, вижу – сидят марокканцы, курят травку, подхожу, спрашиваю: чего вам еще не хватает, чтоб вот так не сидеть?»), а еще организует русские вечеринки в Дельфте (проект gudsico.nl), под Роттердамом. До чего тут уже пытались проводить русские вечеринки, но из-за постоянных драк между ними прикрыли. Чтобы не повторить судьбу предшественников, Гий нанял вышибалами двух здоровенных сербов – «по €200 за ночь на двоих вместо €300 каждому голландцу», к тому же «у сербов среди русских нет друзей, которых можно протолщить на хлябюв». Вход стоит €10, на вечеринку обычно собираются 350 человек, еще 10 % с бара, минус €450 – аренда клуба, плата сербам, €70 – уборщице...

– Многие эмигранты начала 90-х просто не знали, что Голландия точно так же принимала евреев, как и Германия, и потому большинство ехало к соседям, а зря: если где и был настоящий коммунизм благодаря левому правительству, так это здесь, – говорит Елена Тихонова. – Если, не дай бог, сотрудник решит надолго заболеть, то вы год будете выплачивать ему полную заработную плату, а второй год – 70 %. Уволить же штатного сотрудника по голландским законам почти невозможно, даже если вы все деньги проиграли в казино, есть организации, готовые выплатить ваши долги. Я сама знаю одного курда, который играет в казино, умудряется еще сдавать две комнаты, а государство решает его материальные проблемы. Ну чем не жизнь!

Подобная политика требует больших средств, поэтому в Голландии такие высокие налоги: налог на прибыль начинается с 32 %, а если у тебя годовая зарплата превышает €47 тыс., налог на то, что свыше этой суммы, достигает 52 %! Недаром многие голландцы именно по этой причине меняют страну проживания на Германию или Люксембург.

В полной мере лояльностью местных законов воспользовались курды, турки, марокканцы и сомалийцы. Последних здесь больше всех, и у многих бизнес простой, но доходный: в Голландии существует традиция избавляться от ненужных вещей, причем очень неплохи (от телевизоров до диванов), вынося их бесплатно к подъезду в определенный день недели (на каждой улице свой). Так что достаточно просто объехать улицу, собрать оставленное, восстановить и пустить в продажу... Русские тоже были в этом замечены.

Более серьезным бизнесом заняться в Нидерландах иностранцу тоже несложно: услуги адвоката – €2–3 тыс., уставный капитал еще €19 тыс. – и вы собственник BV (аналог российского ЗАО).

Бизнес по-голландски

Семнадцать лет назад Елена Тихонова, как и многие россиянки, вышла замуж за голландца (правда, тогда в Нидерландах почти не было русских), через несколько лет, как многие, развелась – менталитеты слишком разные. В бизнесе, кстати, тоже. Все местные российские предприниматели отмечают одну голландскую особенность – жадность (впрочем, можно назвать эту черту расчётливостью) и нежелание идти на компромиссы.

– Когда-то я покупал машину в одном автосалоне за 110 тыс. гульденов, это было еще до введения евро. Как и положено, попросил скидку. Голландец недовольно думал, потом звонит, спрашивает, устроит ли меня скидка за 100 гульденов. Это со 110 тыс., – вспоминает пример бизнеса по-голландски Игорь Крамаров. – Голландцы одновременно расчетливы и авантюристичны.

Житель Нидерландов издавна называют «европейскими евреями» – за их расчётливость. Сами же голландцы говорят: «Если ты цент не преврати в евро, ты не голландец». По словам Елены Тихоновой, голландские бизнесмены делятся на две категории: первые весьма ответственные, порядочны, вторым лучше палец в рот не класть – откусят. Именно последние частенько и делают что-то не так: россияне.

– В Голландии формальности обоглечены до предела, на документа даже может не стоять печать, но он действительно только благодаря наличию подписи, – продолжает Елена. – Но запросто можно погореть, если попадеш на какого-нибудь жулика. Как-то я так и попала: за неделю до звезды моей группы на выставку владелец отеля снял мою бронь. А проблема с гостиницами в городе столь остра, что их нередко приходится заказывать за год. В результате мне пришлось поселить важных гостей в «розовом квартале», где в номере не было даже душа. Правда, потом я наказала неподходящего отеляера, письменно не подтвердив замену номеров и вполне официально недоплатив большую сумму.

Перед переводом в Амстердам Елена Тихонова преподавала на истфаке МГУ, потом работала в кинобизнесе, а здесь стала гидом в турфирме. Услуги русскоязычного гида, кстати, стоят здесь от €125 за три часа (бюджетный вариант) до €50 в час. Зарплата гида начнется от €1200 в месяц. После двух лет работы гидом, освоив тонкости турбизнеса, Тихонова открыла свою компанию. «Офис в Амстердаме найти просто, это не Москва, – рассказывает Елена. – Мне вполне подошла трехкомнатная квартира в центре, ставка – €1,5 тыс. ежемесячно. Сперва я как-то комплексовала по этому поводу, но в Голландии это нормально – открывать офис в частном секторе: тут так устроены дома, что даже если квартира не на первом этаже, в нее почти всегда ведет отдельная лестница с улицы. Правда, очень крутая».

Три года назад, вспомнив пол московский киноопыт, Тихонова занялась обеспечением съёмочного процесса для российских киношников. На ее счету уже два сезона, а также полнометражная картина «Трое и снежинка» (в главных ролях – Иван Ургант и Даниил Спиваковский). Для съёмок этого фильма пришлось арендовать пару окон в «розовом квартале» за €500 по договоренности с сутенером («окно» обходится каждой девушке примерно в €250 ежедневно).

– Деньг в России на кино выделяется много, считать их не принято, – вспоминает Елена, – и, если честно, большого непрофессионализма и бардака на площадке трудно было себе представить. На съемках «Снежинки» продюсер сменил трех режиссеров и трех операторов, задолжал €80 тыс. местным подрядчикам-осветителям, которые были вынуждены забрать в залог дорогую кинокамеру.

От этих съёмок Елена отходит до сих пор, но завязывать с кино не собирается, надеется, что еще повезет и впредь работать придется с профессионалами.

Ее главный конкурент – Игорь Крамаров – в турбизнесе с 1987 года, работал еще в системе ЦК комсомола, вывозил комсомольцев за границу на отдых. Когда СССР с комсомолом приказали долго жить, туристическая инфраструктура осталась бесхозной – Крамаров с коллегами ее приватизировали. Сейчас его компания принимает 4 тыс. россиян в год, а ежегодно в Амстердам приезжает 20 тыс. туристов из России.

– В Амстердаме уникальная ситуация: заполняемость отелей 86 %, это очень много по мировым меркам, обычно она в лучшем случае 65–67 %, – рассказывает Крамаров. – Так что турбизнесу тут живется неплохо.

Сейчас в Амстердаме россиянин принадлежит восьми трех-четырёхзвездных отелей, в двух из них свой пакет имеет и Крамаров. По его словам, дело это весьма доходное: суточная себестоимость номера €35,5, но дешевле, чем за €70–100, номер в Амстердаме не снять.

Сколько в Нидерландах русскоязычных гидов – никто не считал, но только на Елену Тихонову работают по контрактам десять соотечественников.

Как уверен один туроператор, многие его коллеги в Амстердаме специально подбирают в гиды молодых людей нетрадиционной сексуальной ориентации: тут с этим делом, некоторые приехали сюда, когда еще в Союзе была соответствующая статья в УК. Такие гиды пользуются немалым спросом.

В голландскую недвижимость вложено немало русских денег, но инвестируют в жилье здесь скорее ради стабильности: квартиры дорожают медленно, хотя и не дешевают, места крайне мало, в центрах городов новое строительство вообще невозможно. Пять лет назад Георгий Гавлин купил дом за €200 тыс., сейчас он стоит €370 тыс. Игорь Крамаров в 1994 году тоже купил дом, который за 13 лет, по его словам, подорожал на 120 %. А в начале этого года в Амстердаме цены на недвижимость вообще остановились.

На вкус и цвет...

Константин Туров, владелец компании ikustrade.nl, нашел в Роттердаме свою нишу: он по дешевке скупает, а затем продает подержанную компьютерную технику – принтеры, компьютеры, факсы, магазинные кассы...

– На подобный товар покупателя найти просто – это почти вся Африка от Ганы до Сомали, – говорит Константин. – В Европе распространены лизинговые схемы, прошло три года – от старой техники избавляются. А тут – я! Что-то продаю в Россию и на Украину, за два года серверы здесь дешеветы в несколько раз, но еще сохраняют рабочие возможности, вот я их и отправляю в Москву и Киев. А во Вьетнаме люди берут старые лучевые ТВ-трубки – по \$4 за штуку. Там их как-то восстанавливают и ставят в «новые» телевизоры.

Продает Константин технику через аукцион eVau или отдает в переработку – по 70 центов за кило.

Сейчас его небольшой склад, арендованный под Роттердамом (за 300 кв. м полностью оборудованного помещения Туров платит €2 тыс.), забит почти под крышу. Правда, есть опасность «зависнуть» с товаром: за три месяца компьютеры подешевели на 20 %, кто не реализовал – «попал», а у Константина их было почти две тысячи. Что ж, это рынок.

Георгий Гавлин в Голландии с 1993 года. Друг просто захватил его с собой в Голландию – «страну посмотреть, машину купить». Понравилось, остался, тогда это было довольно просто, можно было уже через 11 месяцев получить новый – голландский – паспорт. Начал жизнь в новой стране Георгий с торговли легковушками, до середины 90-х в Голландии, как и в Германии, на этом поднимались многие. Навыком коммерсанта ему было не занимать: в 80-е годы, по его словам, он успел освоить «продвинутое экономическую мощь СССР, занимаясь фарцовкой в минских гостиницах, за что вполне мог получить 15 лет, многие мои друзья отсидели, мне просто повезло».

– Один рыболовный траулер легко вмещает 60–70 машин, тогда в Роттердам советские моряки приплывали из Мурманска, сгружали рыбу, на эти деньги экипаж покупал машины и вез их на родину, – вспоминает Георгий. – Вот хороший бизнес был...

Года три назад начался настоящий бум на грузовики, тракторы, прицепы, прочие «тяжеловесы». С этой техникой такая же ситуация, как и с компьютерами: то, что приобретено по лизинговым схемам, выгодно чаще обновлять, а в Европе эти схемы очень развиты – на радость странам, не входящим в Евросоюз.

– Правда, с этого года в России из-за пошлин перестали брать tentовые прицепы старше семи лет, а за год до этого перестали покупать тягачи старше пяти лет, – говорит Георгий. – Зато в прошлом году отработал по максимуму, некоторые перекупщики сразу по 50 прицепов заказывали, чтобы успеть до введения пошлин.

Собирает грузовики и тракторы Георгий по всему Бенилюксу–на автобаз и у перевозчиков (как известно, четверть всего европейского рынка автоперевозок контролируют именно голландские транспортники).

Стоимость доставки на пароме одного прицепа до российского порта – €100–150 за погонный метр длины, наценка Георгия за услуги по поиску техники составляет – €200–500 за единицу. Tentовый прицеп стоит на месте до €10 тыс., «дальнобойные» 2003 года Volvo, Scania и Mann – от €45 тыс., а считающиеся весьма надежными Renault и Iveco – от €36 тыс.

Этим летом Георгий Гавлин вложил €30 тыс. в закупку трех небольших автоматических пельменных станков и в подготовку подвала своего дома под производство. Оборудование наладил сам: години, еще остались технические навыки, полученные в техникуме, где учился на наладчика своего оборудования («принципы один и те же, что у швейного, что у пельменного станка»). Правда, пока налаживал технологию и наладил местную муку и мяса (говядина и свинина по €3 за кило), до тонны продукта выкинули. Единственные конкуренты – соседние «русские» пекарши с маркой «Батя»: до границы всего сотня километров, и многие голландцы ездят за выпечкой туда – так дешевле. Пока Георгий продает пельмени только среди знакомых русских: 800-граммовая пачка – €3,5, голландцам такой продукт вообще неизвестен.

– Главное, тут тебе в отличие от России проверками не достают, вполне легальный чл могу открыть в подвале собственного дома, но тут есть так называемая «кусовая полиция», которая в случае жалоб на мою продукцию или попытку с качеством запоросто может все производство прикрыть, у нее есть даже своя ТВ-передача, где рассказывают потребителям о проблемах пищевиков. Надеюсь, до меня они не доедут...

«Лучшие цветы России растут в Голландии»

Так шутит местная команда КВН «Кокзайн» (Команда Королевства Нидерландов). И это близко к правде: до 70 % цветов на российский рынок поступает именно с голландских аукционов. Тут их 16.

В стандартную коробку помещается 250 хризантем (по 20 цветочек оптом, розы – от €0,2 до 1 в зависимости от качества и сорта), на палету умещается 12 коробок, в фуру – 28 палет. Палета с цветами на аукционе Flora Holland стоит примерно €2 тыс., в фуру груза – на €147 тыс. В московской рознице – под полмиллиона. Грузовик должен доехать до московской розницы за неделю, иначе – одни убытки. Люди, далекие от этого бизнеса, уверены: цветы – это деньги из воздуха (особенно под 8 марта), сами же цветочники утверждают, что все «не так сладко и красиво, как кажется со стороны».

– Все, с Россией я завязал, долги, – клянется Розиным (фамилию просил не афишировать), чья компания занимается закупками цветов на одном из самых больших аукционов Flora Holland по заказам российских продавцов по всей Европе. – Как ни включишь российские каналы, нас кто только не склоняет: цветочная мафия, монополисты, стяжатели... И никто не говорит, что каждый день нам приходится вставать в четыре утра, в пять уже надо быть на торгах, на сон – четыре-пять часов, и так каждый день, долгие десятилетия.

На самом деле закупщики цветов (а на аукционе Flora Holland порядка десяти русскоязычных фирм, которые для работы здесь арендуют боксы, внося залог в объеме ежедневной дневной закупки – от €20 тыс.) – не просто посредник, а прежде всего «глаза покупателя», от которых зависит успех продажи цветочной партии в России. По огромному табю в форме чашки, висящей напротив сидящих в амфитеатре закупщиков, бежит шарик цены, на монитор – характеристика партии. Если успел вовремя нажать кнопку, цветы твои, на автоматический тележке они отправляются в арендованный бокс.

Ведом владеет и сетью московских розничных точек, что позволяет обходить постоянно меняющиеся таможенные нормы и законы, получая твердую прибыль.

– Раньше мы пользовались услугами голландских закупщиков, но качество их услуг и честность оставляли желать лучшего. Они просто завышали цены, – говорит Вадим.

Воробья российского Минсельхоза с трипсом (калифорнийским жуком) принесла цветочница многомиллионные убытки.

Впрочем, цветочный поток не остановить – просто цена листики выросла за счет перевалочных баз в Польше и Прибалтике, чьи фитосанитарные службы способны гарантировать отсутствие трипса не в пример голландским.

По данным российского торгпредства, ежедневно в Россию ввозится около 200 фurr голландских цветов, экспортных ценителей сертификатами третьих стран, в год это €1 млрд, то есть каждый четвертый цветок, выращенный в Нидерландах с экспортной целью, отправляется в Россию.

ЕГИПЕТ. КОММЕРЧЕСКИЙ ДАУНШИФТИНГ

...
Текст: Наталья Нейман

У большинства русских бизнесменов, осевших в Египте, не было никакого предпринимательского опыта. К успеху они шли путем проб и ошибок. Но, как правило, русские заведения выживали, выживают и даже приносят прибыль. Причина проста: в Египет люди приезают не подзаработать, а на ПМЖ. Многие при этом сжигают за собой все мосты: продают свою жилплощадь, а деньги вкладывают в дело на новом месте. Деньги по местным меркам неплохие. Если местный предприниматель, обладающий капиталом в \$30 тыс., права на ошибку не имеет, то его русский конкурент, у которого в кармане \$80-100 тыс., может себе позволить поэкспериментировать.

Ресторан напрокат

В Египте до 70 % предпринимателей с русскими корнями предпочитают инвестировать в ресторанный бизнес. И не потому, что прибыль больше. Ресторан – отличный тренажер для новичка без предпринимательского опыта. В Египте принято заведения не строить самому, а снимать уже готовое место.

Прежде чем сдать ресторан в аренду, его обычно оборудуют практически под ключ: полностью готовы кухня и чилл-аут, куплена основная мебель.

Временному владельцу остается лишь оформить помещение по своему вкусу, купить посуду и нанять персонал, который традиционно получает не зарплату, а 10 % с выручки (самые высокооплачиваемые сотрудники – зызывалы, а кассир получает меньше всех).

Срок аренды ресторана, как правило, от трех до пяти лет. Месячная плата зависит от того, где расположено заведение: в Александрии временный владелец отстпигает арендодателю \$400–500 в месяц, в Шарм-эш-Шейхе – \$1–1,5 тыс.

Михаил Новиков приехал в Шарм-эш-Шейх 22 года назад, когда туристов там было совсем мало. Арендовал ресторан El Fanar и догадался заключить договор на 99 лет вперед с фиксированной ценой аренды на весь срок. Тогда владелец ресторана этой сделке был безумно рад. Вот так и получилось, что за аренду El Fanar Михаил до сих пор платит около \$100 в месяц.

– Фактически я получил это заведение в подарок, – смеется Михаил. – Раз в год я меняю фонарики и прочую мелочь примерно на \$1 тыс. Два года назад раскошелился на новую кухню – гриль, все дела. Вложил в нее около \$8 тыс. Вот и все затраты.

«Подарок» ежемесячно приносит бизнесмену около \$5–6 тыс. в зависимости от сезона.

Сейчас желающему арендовать место в туристическом городе придется платить от \$1,5–2 тыс. в месяц за аренду. Те, кого такой уровень цен не устраивает, открывают бизнес в городах подешевле – Каире, Суэце – или неизвестных пока широкой общественности курортах вроде Дахаба или Табы.

Ценообразование в Каире лишено какой бы то ни было логики: в некоторых районах, например, квартирьерским до сих пор платят \$15–20 ренты в месяц. В центре города rents на аренду взмывают, но, как правило, в 1,5–2 раза ниже, чем в Шарм-эш-Шейхе. Тем не менее столица русских предпринимателей не привлекает: слишком суровы местные нравы. Кроме того, ресторан в Каире – это кебабная, а дорогой ресторан – McDonald’s или пиццерия.

Бизнес в Каире с маниакальным упорством пытаются организовать сами египтяне, мечтающие навсегда уехать из опустылевших курортных городов. Правда, как минимум 30 % местных бизнесменов используют для этого русский капитал: попросту говоря, родные жены-россиянки.

Муж Анастасии Кала (в девичестве Сурковой) египтянин Махмуд открыл в Каире закусочную: сэндвичи, пицца, газировка. Деньги – около \$50 тыс. – одолжил у жены.

– Хитрые арабы, которые спят и видят, как обмануть бедных русских женщин, – это миф, – считает Анастасия. – Брак, заключенный в соответствии с египетским законодательством, жену-иностранку страхует. В большинстве случаев речь идет о займе на бизнес, который арабы впоследствии честно отдают.

Русская зона

Фанат русской пищи и в Хургаде с голоду не умрет: тут тебе «У Захаровны», «У Ивановча», «Пельменная»... На El Garden Street строится ресторан, который, по слухам, называться будет «У Петровича». Сосед – владелец кафе Mummy Мустафа – пожимает плечами: по его мнению, в городе и так слишком много русских ресторанов.

– Я вообще не слышал, чтобы бизнесмен из России получал у нас какую-то сказочную прибыль, – говорит он. – По-моему, русские не понимают специфики местного бизнеса.

По глубокому убеждению местных, русские бизнесмены совершают слишком много ошибок, например, мыслят чересчур масштабно.

– Один русский приятель пришел с хорошей идеей, – рассказывает Мустафа. – Поставить палатку и торговать свежевыважатыми соками: туристы, которые идут плавать-загорать, в ресторан, может, и не зайдут, а попить чего-нибудь холоденького купят. Начали считать рентабельность. Почем, спрашиваю, будем фрукты покупать? Парень честно посчитал себестоимости – в грузовиках. Ну, думаю, ты бы еще танкер сюда пригнал, вообще бы копейки заплатили. Проблема только в том, что у нас пропускная способность улицы – 700–800 человек в день.

Самая страшная ошибка, которую может допустить предприниматель-иностранец, – взять местного управляющего и неделями не появляться в своем заведении. По мнению персонала, если хозяина нет на месте, значит, он плюет на свой бизнес и клиентов. Следовательно, сам Аллах велел его обворовывать.

Правда, надо отдать русским бизнесменам должное: правила делового этикета они усвоили хорошо, не в пример коллегам-немцам. По свидетельству местных, русские свято блюдут неофициальные территориальные границы между своим и соседними заведениями: пока клиент не пересек незримую черту, заговаривать с ним и звать к себе считается дурным тоном. Во время призыва к молитве в русских ресторанах, как и в арабских, выключается музыка.

Анна Велевцева была первой, кому пришла в голову идея заняться «охотой за головами». До этого она исколесила весь Египет. И всюду одно и то же: рестораны сотни, а деньги гребет один, ну два предпринимателя. Весь секрет их успеха – грамотный менеджер – сикинна (нож), как его уважительно называют коллеги.

Идеальный сикинна, по мнению Велевцевой, знает два иностранных языка, умеет найти подход к каждому клиенту, понимает, когда можно выписать грабительский счет, а когда лучше предложить солидную скидку. Он дружит с владельцем соседнего бара (тот отпускает ему пиво для клиентов по себестоимости, а не втридорога), с бедуинами (ему достаются самые свежие морепродукты) и местными иностранцами (которые приехавших отдохнуть друзей ташат к нему в ресторан). Может красиво сервировать и трешкилограммового лобстера, и пачку сигарет.

– За такие кадры в Египте чуть ли не дерутся, – говорит Анна. – Один грамотный сотрудник может увеличить прибыль заведения втрое. Но грамотный персонал в эдешних краях пока редкость – два-три толковых паренька на целый город...

Так родилась идея собрать команду лучших менеджеров и предложить владельцам заведений вроде ресторанов или салонов красоты профессиональные услуги по управлению предприятием.

– Обычно мы берем заведение клиента на аутсорсинг и ставим ему весь рабочий процесс с нуля: подбираем персонал, обучаем его, контролируем. Звучит, может, и смешно, но в Египте многие, казалось бы, элементарные истины местным кажутся каким-то откровением. Например, в одном довольно дорогом каирском ресторанчике год назад столовые приборы кляли на кусок туалетной бумаги.

Шести месяце обычно достаточно, говорит Анна, чтобы местный персонал начал более или менее сносно работать. Все это время сотрудник ее фирмы получает колоссальное по здешним меркам месячное вознаграждение (от \$1 тыс.). Еще \$500–600 получает сама «охотница за головами». С заказами работают семь-восемь ее подопечных одновременно, так что заработок получается неплохой.

Сегодня в Египте около двух десятков таких «блуждающих» контор, которые специализируются на бизнес-консалтинге. Благо почти никаких начальных вложений не требуется: достаточно напечатать визитки. Заказы приходят в основном по знакомству: пользоваться новой услугой предпочитают такие же иностранцы, которые в отличие от египтян не боятся вкладывать деньги в оптимизацию своего бизнеса.

А для того чтобы перейти на новый уровень – снять офис, открыть сайт в Интернете, создать электронную базу сотрудников, достаточно \$15–20 тыс.

– Найти эти деньги, если живешь в Египте не один год, как я, не проблема, – считает владелец александрийской конторы El Masbat Владимир Польский. – Если ты человек верный, денег тебе обязательно одолжат, вернее, возьмут в гамейя.

Гамейя – система взаимопомощи, которая могла родиться только в такой стране, как Египет, где потребительского кредитования и кредитования малого бизнеса нет в принципе. Все египтяне уверены: хочешь сделать человеку добро – просто одолжи ему денег (дарить не принято: даже традиционные конвертики на свадьбу или рождение ребенка – временный заем).

Суть гамейи проста: несколько человек вносят в общую кассу ежемесячные взносы. Официанты платят по \$10 в месяц, предприниматели – иногда до \$1000. Раз в месяц скопившиеся деньги забирает один из членов клуба – в порядке очереди. И так – по кругу, как в советской кассе взаимопомощи. Получается тот же беспроцентный кредит: просто раз в год у человека оказывается в руках его годовой заработок. Никаких бумаг – все основано на взаимном доверии. И соблазна сорвать куш и скрыться ни у кого не возникает: показания нескольких десятков свидетелей – достаточное основание для уголовного дела.

Женское лицо курортного бизнеса

Русские женщины, пережившие на ПМЖ в курортные зоны вроде Дахаба, предпочитают бизнесом заниматься сами. Светлана Чистова открыла турецкую баню – Turkish Hamam – без помощи мужа-араба. Идея оказалась удачной: большинство туристов, оказавшихся в стране, где пресная вода на вес золота, даже в дорогих отелях не могут допроситься номера с ванной. А тут – джакузи, в котором можно сидеть хоть весь день, инфракрасная сауна и настоящий мыльный массаж, и все это за \$70 с человека. В день в Turkish Hamam приходит до десяти человек.

Людмила и Юлия, владелицы «Русского ресторана» – самого дорогого заведения в городе, тоже замужем, но супругов к бизнесу и близко не подпускают, хотя у обеих не было поначалу ни малейшего предпринимательского опыта. А теперь, по их словам, и не требуется.

– Мы поняли одну простую вещь, которая определяет бизнес в любом маленьком арабском городе, – уверяет Людмила. – Вложения в навороченную кухню, оригинальное оформление, рекламу – все это деньги на ветер. Местные ходят обедать не туда, где вкусно и комфортно, а туда, где работает сосед или внучатый племянник. С туристами еще проще: они обедают там, куда их привел гид. А он, разумеется, привел туда, где комиссионные больше. Единственный способ выжить – наработать связи с местными и контакты в турфирмах. Вот и все.

За судьбой «Русского ресторана» с интересом следят соседи – владельцы ресторана «Али Баба» Мустафа и Адель. По их мнению, русские дамы совершили большую ошибку, расположившись на втором этаже: ну кто будет тащиться наверх, чтобы посмотреть меню? Да и зызывалу внизу не поставишь: все пространство уже поделено между ресторанчиками, имеющими чилл-ауты у моря.

Впрочем, по словам русских бизнес-леди, с посещаемостью у них все нормально: ежедневно в ресторане обедают 20–25 человек. В обычном заведении клиентов раз в пять больше, но к конкурентам большинство заходит лишь выпить стаканчик сока. Клиенты же «Русского ресторана» чаще всего заказывают полноценный обед: средний счет в заведении – \$20–25 на человека. По местным меркам – дорого.

Интернет за бесценок

Еще два-три года назад ресторан Юлии и Людмилы не был самым дорогим заведением в городе.

В маленький, но многообещающий курортный Дахаб бизнесмены-иностранцы – преимущественно немцы и австралийцы-денеги поначалу вкладывали охотно. Но в апреле 2006 года неизвестные террористы взорвали в Дахабе три бомбы.

После этого развитие предпринимательства в Южном Синае (и в Дахабе в частности) закончилось. Практически все местные бизнесмены предпочли покинуть город, продав за бесценок свои заведения.

Кто-то просто испугался, кто-то справедливо рассудил, что в ближайшие год-два зарабатывать будет просто не на ком: теракт надолго отпугнет туристов. Впрочем, уехали не все: русские, как водится, остались.

Владимир Макаревич арендовал местное интернет-кафе чуть ли не на следующий месяц после теракта. Предуидный временный владелец, немец по происхождению, контракт на аренду помещения разорвал и уехал на родину, даже не успев продать компьютеры и прочую технику. Хозяин заведения, египтянин, понимал, что следующего арендатора найдет очень скоро. Поэтому «сумасшедшему русскому», которому взбрело в голову заняться бизнесом в такой неподходящий момент, сдал кафе практически за бесценок – \$500 в месяц.

– Он мне даже технику, оставшуюся от того немца, подарил, – рассказывает Владимир. – А иначе стоять бы его заведению без дела долгие месяцы. Зато теперь деньги терял я. Первые четыре месяца стабильно работал в минус: туристов в городе не было вообще, а на одних только местных много не заработаешь. Они в интернет-кафе ходят как на праздник: раз в неделю, когда берут day off. Потом понемножку вышел на самоокупаемость, даже прибыль получал в отличие от других «интернетчиков». Как? Очень просто: не выгонял желающих посмотреть порнофильмы. Как выяснилось, выжидал и работал в минус Владимир не зря. Сейчас туризм в Дахабе потихоньку возрождается. В месяц его заведение приносит уже \$2–2,5 тыс.

Договор аренды заключен с формулировкой: «Не менее 15 лет». Арендная плата, как водится, фиксированная.

Недвижимость по-бедуински

Впрочем, в Дахабе сейчас, как и повсюду на Синайском полуострове, основная «русская тема» – недвижимость.

Земля тут пока стоит сущие копейки: в Нуэй-бе – \$70–80 за кв. м, в Дахабе – от \$100 до 250 (чем ближе к морю, тем, понятно, дороже). Для того чтобы построить небольшой домик, достаточно всего 40 кв. м, еще останется место и для садака – участка земли, усыпанного галькой, из которой торчат два-три чалых арбузных ростка. Сама постройка в «египетском стиле» – респешен, спальня, совмещенный санузел, кухня, все выложено плиткой, а сверху в три слоя покрыто пестрыми коврами – обойдется максимум в \$5 тыс. Прибавьте \$1 тыс. на электричество и немудреную мебель – вот практически и все основные затраты.

В месяцы туристического наплыва такой домик можно сдавать за \$350–400, а в мертвый сезон его, скорее всего, снимут locals (постоянно проживающие на Синае европейцы), правда, уже за полцены.

Окупается домик за три-четыре года. Но подводные камни есть и здесь: на каждый метр синайской земли найдутся три бедуина, каждый из них считает себя ее законным правообладателем. Документация же так запутана, что разобраться, кому, собственно, из хозяев платить деньги, крайне непросто.

Андрей Хинский сменял Москву на Синайский полуостров года два назад: не хотелось прерывать занятия любимым дайвингом. Пока присматривал себе съемное жилье, приметил один из бедуинских домиков – правда, цена (\$200) показалась ему высокой.

– Потом подумал, посчитал рентабельность... Ну и решил рискнуть. Разменял свою московскую однушку на халупу в спальном районе с доплатой, продал и вложил около \$20 тыс. в строительство на Синае. Прибыль не тратил – вкладывал в новые дома, благо строятся они за месяцы.

Сейчас в собственности у Андрея шесть домов. В год они стабильно приносят ему \$7–8 тыс.

– Единственная проблема – местная полиция, – жалуется Андрей. – За русскими домовладельцами она следит зорко. Зато у наших коллег-бедуинов – полная свобода. Например, сдают они вам дом на месяц и просят депозит в размере месячной платы – на тот случай, если что-нибудь поломаете. Срок аренды проходит, вы просите депозит назад, а они вам отвечают: «Мефиш филос» («Нет денег»). После чего уезжают в горы недели на две. Единственный совет, который вам дадут в туристической полиции, – попытаться продать хозяйский холодильник и вентилятор. А с меня, как с иностранца, спрос другой: погода назад была неприятная история, когда я предложил клиентам позвать у меня лишний месяц в счет депозита. Полиция приехала разбираться на следующий же день: пришлось в тот же день (за неделю до срока) возвращать деньги и долго доказывать, что я никого не кидал.

Анонимный бизнес

Андрей не единственный предприниматель-дайвер. По его словам, в любом из городков, расположенных на берегу Красного моря, живут русские дайверы, владеющие ресторанами, салонами и клубами (или долей в них). Впрочем, точно их число выяснить невозможно: большинство из них шифруются.

Илья (фамилию просил не называть) – из тех фанатов дайвинга, кто превратил хобби в образ жизни: переехал на ПМЖ в Шарм-эш-Шейх, нашел работу в местном дайв-клубе – инструктором для русскоязычных туристов. Зарплату получал по местным меркам неплохо (\$700–800), но на красивую жизнь в дорогом Шарме не хватало. Да и зависеть от капризов соотечественников не хотелось.

Можно, конечно, было заняться бизнесом, но не хотелось отвлекаться от занятий дайвингом. И тут нашлось решение.

– Один мой друг, араб, решил арендовать пафосный ресторанчик на Naumata-Bay, – рассказывает Илья, – и как раз подыскивал себе партнера. Я продал свою квартиру – все равно возвращаться не собираюсь – и вошел в долю. Вложил я \$100 тыс., сейчас получаю около \$5 тыс. в месяц (в зависимости от сезона). При этом сам я к ресторану не имею никакого отношения: всем управляет Анвар. Он профессионал, ему, как говорится, и карты в руки. А я спокойно занимаюсь дайвингом.

О том, что ему принадлежит один из самых дорогих ресторанов в Шарме, Илья предпочитает не распространяться: это только помешает дружить с местными и вести привольный образ жизни.

Но он знает несколько таких же «анонимных» бизнесменов, беззаботно употребляющих водку и гашиш. По его словам, недвижимостью эта публика не сильно дорожит, тем более что инвестиции в местный бизнес приносят больше, чем аренда этой самой недвижимости.

ИЗРАИЛЬ. ОТ ремесла К ВЫСОКИМ ТЕХНОЛОГИЯМ

...
Текст: Константин Криницкий

Про эту страну говорят, что у нее много истории, но мало географии. Действительно, по площади Израиль несколько меньше озера Байкал. Однако бывших наших граждан здесь больше, чем в любой другой стране мира, и бизнесмены с русскими корнями тоже преобладают.

После московского холода и ритуальных «пиши-звони» полудерма в удобном кресле «боинга» – то, что нужно. Но вот лайнер мягко касается посадочной полосы аэропорта Бен-Гурион. Израильская зима приветствует солнышком и двадцатиградным теплом. Вокруг – дикая родственники комнатных растений: дикая герань, дикие алоэ, еще что-то такое же «дикое». В климате, где больше полугода нет осадков, зима – пора цветения.

Экономика страны на подъеме. ВВП Израиля за 2007 год, по оценке МВФ, составил \$31 767 на душу населения, что выводит страну с прошлогоднего 21-го на 18-е место в мире по этому показателю. Развивается бизнес, при этом довольно много русскоязычных израильтян обнаруживаются в списке издания «Мэзриес» среди самых богатых граждан страны. На первом месте Лев Леваев – его состояние оценивается в 24 млрд шекелей (\$6,67 млрд). Леваев известен как один из крупнейших диамантеров, торговцев бриллиантами. Впрочем, его бизнес действует во множестве различных сфер и в десятках стран мира, есть и проекты в России, самые известные – строительство «Москва-Сити» и ТЦ «Тверская Застава». Аркадий Гайдамак с состоянием в 14 млрд шекелей (\$3,89 млрд) – на шестом месте. Его бизнес-проекты тоже выходят за пределы Восточного Средиземноморья. В Израиле Гайдамак знаменит общественной деятельностью и, похоже, имеет реальные шансы занять пост мэра Иерусалима. Однако нас в данном случае интересуют те, кто начинал в Израиле, что называется, с чистого листа.

Пионеры

Предприятия среднего и малого бизнеса в Израиле насчитывается более 375 тыс., это 93,7 % общего количества (около 400 тыс.) предприятий. Первым предпринимателем из-за «железного занавеса» пришлось начинать свою деятельность с нуля при практически полном отсутствии государственной поддержки, что можно видеть на примере Hlavin Cosmetics.

Зиска Хлавин прибыл в Израиль из Риги в 1973 году в возрасте 59 лет, имея лишь репутенту нового дезодоранта. Бюхикик Зиска увлеклся созданием пользык в парфюмерии составов, правда, в СССР они так и не были востребованы. Пытаясь наладить производство, Хлавин пробовал получить патент от государства. Все, что ему удалось, – арендовать старый армейский склад, нуждавшийся в капитальном ремонте, который пришлось делать самостоятельно.

В 1974 году Хлавин начал выпускать свое первое изделие – «Хлавини». Он создал действительно качественный дезодорант и решил проблему сбыта, выиграв тендер на его поставку в армию. При этом армейские представители создали международную пресс-конференцию, где обнародовали результаты тестов, которые прошел продукт. «Хлавини» быстро стал известным и вышел на европейские рынки. Сегодня десятки наименований продукции Hlavin Cosmetics представлены в Израиле и еще в 29 странах мира.

Дело своего отца продолжает Филипп Хлавин, нынешний президент компании Hlavin Cosmetics. Ее стратегию он обозначает так: «Мы не воюем на рынке с такими гигантами, как Johnson Johnson, Procter Gamble. Здесь все просто: я не собираюсь играть на их поле, им же невыгодно играть на моем, потому что мы занимаемся нишами. Мы – нишевая компания. В этих нишах мы либо сами лучшие, либо среди лидеров».

Русский бизнес Израиль как явление стал заметен в период большой волны иммиграции начала 90-х, когда в страну приехали миллион репатриантов из Советского Союза. Тогда он имел самые простые формы, которые можно было рассматривать как своеобразную самозанятость. Цви Тореф, директор компании Valoika и консультант госпрограмм развития частного предпринимательства, рассказывает: «В самом начале типичными бизнесами были русские правообладатели магазиновчики, перевозки, домашние детские сады, ремонты квартир. Скажем так, ремесленные бизнесы. Человек зарабатывал своим ремеслом».

Цви Репатрировался из Ленинграда в 1990 году, где занимал должность заместителя директора крупного автотранспортного объединения. Вместе с Анатолием Чубайсом был сопредседателем клуба «Арендатор», откуда вышли члены знаменитой команды демократов-реформаторов. Приехав в Израиль, Цви Тореф начал работать во внешнеторговой компании, занимался поставками сырья из СССР для компании Coca-Cola. В 1993 году Цви, открыв собственную фирму, переключился на поставки стройматериалов на российский и украинский рынки. Бизнес неплохо развивался до кризиса 1998 года. «Тогда партнеры не смогли со мной работать из-за дороговизны. Была идея перевести производство в Россию, но для этого нужно было обзаводиться там масштабной базой. Можно было, скажем, купить Ленинградский завод алюминевых конструкций за \$1 млн. Варианты были, но на тот момент никто с инвестициями в Россию не спешил. Сейчас, я думаю, желающие нашлись бы, но картина уже совсем другая», – говорит Цви Тореф.

После дефолта 1998 года Цви пришлось расстаться со своим бизнесом, но теперь он не жалеет – работа консультанта при МАТИ (система региональных центров поддержки деловой инициативы при министерстве промышленности) неплохо оплачивается. Цви консультирует и начинающих, и опытных бизнесменов, когда те обращаются в МАТИ за поддержкой.

Алекс Лерман как раз представляет классический «ремесленный» бизнес, о котором рассказал Цви Тореф. Алекс прибыл в Израиль в 1991 году из Толыаткии и, прежде чем сесть за баранку такси, перепробовал множество вариантов: работал на пластиковом заводе, охранник, сварщик, кладовщик... Своим теперешним занятием был бы доволен вполне, если бы не развитый общественный транспорт и налоги. Различные выплаты – в районе 40 % приходится. По его словам, на руки выходит от 6 до 10 тыс. шекелей в месяц (\$1667–2778). Это без учета амортизации.

Алекс продолжает: «Годовой пробог, грубо, – 100 тыс. км. Значит, когда закончится гарантия производителя, будет уже 200. На машине с таким пробегом и без гарантии много не заработаешь, нужно покупать новую. Беру 60 % наличными, остаток – на платеж под беспроцентную ссуду продавца на два года. Старую машину продам, она к тому времени потеряет в цене 30–35 %. Значит, чтобы оплатить основную взнос за новую машину и погасить предыдущую ссуду, мне нужно ежемесячно откладывать по 1600 шекелей (\$444)».

Господдержка

Иммиграция 90-х вынудила израильское руководство принимать экстренные меры по обеспечению занятости прибывающих. Частично эта задача была решена с помощью упомянутой системы региональных центров МАТИ.

Говорит Цви Тореф: «Это действительно помогает человеку с момента зарождения идеи, возможность поддержки, причеи поддержка на протяжении всей жизни. И нас ведут до конца. То есть начиная с первой встречи и дальше – курсы, просчет идеи, возможность получения льготных кредитов. Имея такое сопровождение, человек даже чувствует себя совершенно по-другому».

Арнольд Гоноровский, совладелец магазинов сети «Нева», пользующийся услугами МАТИ дважды: «Мы получили с их помощью первый кредит на 35 тыс. шекелей в самом начале, в 2001 году. Сами мы с напарником вложили в первый магазин 120 тыс. шекелей. Второй раз брали кредит уже на 400 тыс. шекелей (\$111,1 тыс.), при этом наличными получили 250 тыс., а оставшиеся 150 тыс. вложили в банк как гарантию под залог наших долговых обязательств. В конечном итоге мы вышли на бизнес с ежемесячным оборотом свыше \$1 млн».

МАТИ предлагает несколько схем с размером кредита от 20 до 600 тыс. шекелей и ставкой от 3 до 7,25 % годовых. Ставка в коммерческих банках несколько выше, но и она выглядит вполне приемлемой, однако Гоноровский не считает Израиль фирмой кредитным раем: «Местные банки выплачивают около 3 % по вкладам, кредиты предпринимателей под 9 % при 3–4% инфляции. Украинские и российские банки берут 13–14 %, но инфляция на той же Украине – 9 %».

Кроме прямой поддержки предпринимательства государственные средства идут в научные разработки. Есть даже эффективная, многократно опробованная схема реализации так называемых стартап-ур. В стандартном варианте это выглядит так: договорное описание технологически новой идеи направляется в венчурный фонд (зачастую государственный). Изобретатель подписывает с фондом договор о взаимном участии в проекте, получает финансирование. Когда конечный продукт выходит на рынок и показывает все свою эффективность, его продают вместе с зарегистрированной фирмой-правообладателем и деньги вырученные при продаже средства между инвестором и разработчиком.

Ставка на hi-tech

Современный Израиль – один из мировых лидеров в области высоких технологий. Местная природа скупа на полезные ископаемые. Но высокие технологии от минеральных ресурсов не зависят, здесь важны мозги, а с ними в Израиле все в порядке. К тому же эта сфера постоянно подпитывается иностранными инвестициями.

Цви Тореф добавляет к этому свой комментарий: «Если раньше у каждого израильского предпринимателя была мечта продать по велосипеду каждому китайцу, то теперь – создать стартап и продать американцу».

Как известно, гигантская компания Oracle (АОЛ) в случае с программой iCQ тель-авивской компании Mirabilis, в 1998 году проданной за \$407 млн американскому такану America Online (АОЛ). Четверке основателей Mirabilis была тогда по двадцать с небольшим. Один из них, разработчик знаменитой «аски» Яир Голдфингер, – основний инвестор проекта Strategy Runner, мирового лидера онлайновой биржевой торговли, основателями которого были молодые программисты, говорящие между собой по-русски.

Рассказывает Анна Беккер, президент компании Strategy Runner: «Идея родилась в 1999 году, когда мы решили построить систему автоматического трейдинга, чтобы робот играл вместо человека. Тогда мы и создали эту инфраструктуру, но до 2001 года были в „гаражном“ состоянии. То есть у нас был небольшой офис, и мы пытались найти инвестора. Сделали proof of консерт – доказательство, что такой робот может зарабатывать деньги. А в 2001 году получили первую инвестицию от Яира Голдфингера, разработчика и основателя iCQ».

В Израиле Анна приехала из Москвы подростком. Академическое образование, включая докторскую степень, получила в хайфском «Технионе» – учебном заведении, подарившем миру двух нобелевских лауреатов. В конце 90-х работала во Франции, где занималась программным обеспечением бизнес-стратегий, тогда и появилась идея Strategy Runner. Созданный робот – комплексное решение для биржевого игрока, построенное с участием трейдеров мирового класса. На сайте компании можно подписаться на одну из 300 стратегий или сформировать из них кейс. Вся информация о состоянии счета поступает мгновенно.

Анна продолжает рассказ: «Наша компания небольшая, но мы известны, и если кто-то работает с крупным брокером, скорее всего, Strategy Runner там тоже присутствовать. Потребовалось несколько лет, чтобы заработать репутацию, доказать, что у нас надежный продукт и, что немаловажно, высокий уровень поддержки».

Ежемесячно сайт компании посещают десятки тысяч человек, а количество транзакций превышает миллионна. Бизнес растет, и этот рост может быть ограничен лишь количеством участников биржевой игры, которые уже сегодня в мире больше 40 млн. Сервис Strategy Runner работает на всех известных мировых биржах; более 400 миллионов серверов Runner стоят в Америке.

Высоким технологиям есть место и в косметике. Сбыт израильских косметических компаний сосредоточен в США и ЕС. Цви Филипп успешно работает на таких агрессивных рынках, необходимо иметь репутацию производителя продукции мирового класса. Рассказывает Филипп Хлавин: «Наша сила – в технологии, большая часть которой была разработана еще отцом. Она позволяет нам из базовых компонентов, которые имеются в распоряжении любого производителя косметики, получить наиболее эффективный продукт».

В качестве примера Филипп упомянул крем на основе масла жожоба: «Hlavin – единственная в мире фирма, использующая 25 % масла жожоба в креме, обычно концентрация масла ограничивается 2 %. Проблема технологическая, при столь высоком содержании масла крем теряет свои потребительские свойства, и пока она решена лишь технологией Hlavin Cosmetics».

Праздник – дело серьезное

По богатству предложения рынок праздничных услуг в Израиле сопоставим с московским, перечень всевозможных «аттракций» занимает страниц пять печатного текста. То есть конкурентная нагрузка в этой сфере весьма велика.

Рина и Уelses – владельцы дома свадебной моды LeRipa и агентства «Праздник». В 1999 году она вместе с семьей прибыла в Израиль из Ростова-на-Дону, и теле же в конце того же года начало свою работу агентство «Праздник», созданное для оказания услуг в организации торжественных мероприятий, в том числе свадеб.

О национальных особенностях свадебных обрядов Рина говорит следующее: «Ментальный момент, конечно, присутствует, но если мы возьмем марокканскую свадьбу, то это будет израильская свадьба с традиционными марокканскими элементами. То же можно сказать про выходяще из других стран. Если говорить о русских клиентах, то, когда мы начинали работать, к нам часто приходили люди, для которых было важно общаться на русском языке. Теперь к нам приходят ребята, для которых не проблема объясниться на иврите, но они выбирают нас просто потому, что их устраивает наш сервис».

Свадьба обычно длится один вечер, церемония проводится в зале торжеств, начинается в районе 19 часов, заканчивается ближе к часу ночи. Общая стоимость заказа зависит от набора услуг: так, видео- и фотосъемка мероприятия обойдется в \$1250–1550, диджей с двумя музыкантами, включая оформление сцены, – \$1300, конференсье – примерно \$300. Плюс аренда зала, лимузин, фейерверки, артисты, бар, дополнительное освещение и т. д.

Провести торжество «на уровне», да и просто вкусно поевть – не проблема. В стране, где прием пищи превратился, по словам самих израильтян, в еврейский национальный вид спорта, рестораны есть везде и на любой вкус. От дальневосточных китайско-вьетнамских до аргентинского «Эль-Гаучо» и сетей фастфуда «Макдоналдс» и «Бургер Ранч». Русские заведения тоже давно не экзотика.

Яна Левинзона наверняка многие помнят как участника команды КВН «Одесские джентльмены». В начале 90-х Ян уехал в Израиль. Был начальником отдела крупной туристической компании, занимался организацией средиземноморских круизов. Затем стал ведущим программы «Семь сорок» на телеканале «Израиль плюс». Передача выходит в пятницу в 19:40 (те самые «семь сорок»), то есть в пик прайм-тайма. Формат передачи – телевизионное кафе, гости которого – известные и интересные люди: звезды эстрады и кино, спортсмены, ученые; там побывали даже израильские премьер-министры Барак, Нетаньяху, Ольмерт. По совместительству Ян Левинзон является владельцем именного ресторана «У Левинзона» в Ришон ле-Ционе (город в 12 км к югу от Тель-Авива).

Говорит Ян Левинзон: «Это русский ресторан. В нем могут одновременно находиться до 400 человек. Разумеется, ресторан назван „У Левинзона“ не случайно. Мне кажется, есть некий кредит доверия, который позволяет людям надеяться на то, что им здесь понравится. Это и большая ответственность, конечно, и мы стараемся быть хорошим рестораном, во всяком случае, музыканты у нас работают, на мой взгляд, лучшие в Израиле. Они, кстати сказать, и в программе телевизионной участвуют. Борис Салибов, режиссер передачи „Семь сорок“, ставит все то, что происходит на нашей сцене. Мы стараемся получить какое-то преимущество на сцене, потому что получить преимущество в зале, „на еде“, сложно: у нас есть свои, как говорят, фишки, но, думаю, в каждом ресторане что-то свое фирменное есть».

Все это мы делаем вместе с Леонидом Тельмановым, он много лет этим занимается, он очень надежный и достойный человек, что нечасто бывает в любом бизнесе. Мы считаем, что в наш ресторан может прийти каждый человек, получающий какую-то зарплату. То есть вопрос не в том, хватит денег или нет, а в том, что если у него есть в голове пойти в ресторан, как говорили в Одессе, то материально он пойти может. Это стоит 150 шекелей, или \$40 с человека, – примерно минимальная дневная зарплата. Сюда входит программа, танцы до утра, еда, ликеро-водочные изделия без ограничений. Согласитесь, трудно в Москве за \$80 сходить с девушкой в ресторан, угостить ее вином, потанцевать и посмотреть какую-то программу с участием известных артистов. Думаю, это нереально.

Это очень важное качество ресторана – чтобы он был доступен. Я часто слышу от людей 70-летних, которые сюда приходят: «Вы знаете, я вот сегодня первый раз в жизни пришел в ресторан». Мы над этим не задумываемся, а человек прожил всю жизнь в небольшом каком-то городке. Прожил очень скромную такую жизнь. И вот он первый раз в жизни пришел в ресторан в 70 лет! Я это слышал неоднократно. Мы часто видим, что сюда приходят компании пенсионеров, сюда приходят компании совершенно простых людей. И меня радует очень, что здесь, в Израиле, себе это может позволить любой.

Еще я на передаче часто встречаю известных актеров, ученых, врачей, израильских политиков первого уровня. Привожу их сюда. Им это тоже очень любопытно и интересно».

Победа абсорбции

Цви Тореф говорит, что сегодня очень трудно найти сферу бизнеса, где не было бы выходцев из бывшего СССР. Тот факт, что русские оказали и продолжают оказывать влияние на израильское общество, бесспорен хотя бы в силу их многочисленности. Но именно это обстоятельство может подталкивать к формированию специфически секторального бизнеса – часто приходилось слышать о «сепаратизации» русского сектора. Однако Цви считает так: «Сегодня невозможно работать только на русской улице. Хотя нас много, этого недостаточно. Раньше в некоторых русских супермаркетах даже ценников на иврите не было. Я как-то водил на экскурсию в такой магазин гендиректора министерства абсорбции. Она вошла и ничего не может понять. Пришлось переводить. Сегодня такое уже вряд ли возможно».

Самим русским бизнесменам, по словам Цви Торефа, удалось снискать уважение израильтян: «Сегодня сам факт, что ты из России, в значительной степени помогает зарекомендовать себя. Сначала к нам относились по типу „что они там знают?“. Но так было в начале 90-х, когда считалось, что приезжают из дикой России, где медведи по улицам ходят. Постепенно израильский бизнес принял русских репатриантов, и они прекрасно вписались в это сообщество уровнем своего образования и моделью поведения».

ИНДИЯ. ГОА: БИЗНЕС В РАУ

...
Текст: Дмитрий Тихомиров

В последние несколько лет только ленивый не писал о Гоа, одном из штатов Индии, – какое там море, солнце, пляжи, свобода, пока в России лютует зима. Особо впечатлительные соотечественники, уставшие от холодов, купили билет в один конец и начали на побережье Индийского океана свое дело, открыв кто ресторан, кто ночной клуб, кто центр аюрведического массажа, кто гостевой домик. Второй государственный язык Индии – английский, что только упрощает жизнь и деловые контакты.

Лето forever

– Мы просто климатические мигранты, – с ходу заявил Петр (фамилию просил не называть), хозяин ресторанчика «Чайковский» на окраине поселка Морджим (Morjim-beach), – просто надоели промозглые ветра с Балтики, снег после дождя...

Петр посмотрел на окружающие его дом пальмы. Где-то за ними, в паре сотен метров, плещется вечно теплый океан. Здесь за весь сезон (середина осени – зима – середина весны) легкие облачка лишь однажды закрыли небо – где-то в декабре, на часок. Помните, в свое время Жириновский обещал омыть сапоги в Индийском океане. Глупо. В сапогах тут просто жарко.

Петр, китаист по образованию, в Питере занимался переводами с китайского и английского. Подрабатывает этим и в Гоа, ведь Интернет сжимает мир до размеров страницы Word. Все же \$20 за страницу с китайского – деньги не лишние.

– Когда только приехали, сняли домик в Калангуте за \$200 в месяц, но там оказалась цивилизация: грязь, асфальт; решили перебраться в Морджим. И открыли ресторан-камерный, семейный, всего на восемь столиков. Жена оказалась отличной хозяйкой, ведет дела, готовит повар-непалец. Есть идея – сделать консультационный центр, ведь за четыре года жизни в Индии мы кое-какой опыт накопили, знаем, что, где, почему: где снять жилье, арендовать нормальный скутер...

Из-за (язык не поворачивается сказать «благодаря») всех своих неописуемых достоинств Гоа, ранее известный как приют европейских хиппи и растаманов, постепенно начал превращаться в курорт. До Турции с Египтом пока далеко, но все же... Южный Гоа, застроенный дорогими отелями, уже сдался, а часть севера еще держится. Это те, кто не знает, ездят зачем-то в Бора-бич и Анджуну, до боли напоминающие Сочи с Ялтой в худшем варианте.

Расположенный на севере Морджим еще несколько лет назад был простой рыбацкой деревенькой – и сегодня на рассвете десяток лодок местных рыбаков уходит в море. Но индусы давно стали называть Морджим «русской деревней»: тут так же по утру кричат петухи, каркают вороны, дорогу перебегают свиньи...

Здесь русский дух

Если вы несетесь на арендованном мотоцикле по раскаленному шоссе через Морджим в Арамболь, на самый север Гоа, куда еще не добрались, по счастью, «звездные» отели, мимо заведения Петра никак не проедете. Сразу после моста через речку Чапора начинаются русские вывески: центр «Лотос», рестораны «Елки», Voga Voga, «Главфиш», «Шанти». Мост, кстати, также построили русские (до них Северный Гоа был отрезан от центра).

На столе объявление: «Мойка mopедов и машин», но это уже ушлые индусы подсустились.

Переехав через Чапору, повсюду встречаю европейской наружности можете сказать «привет», перейдя на «ты» – в 90 % случаев он будет русским, а условности тут не в чести. Здесь почти все такие, как Петр, «климатические». Большинство, конечно, ничего не делают, проживая, пропивая и прокуривая «московские деньги». К тому же тут много не надо: это по индийским меркам Гоа – самый дорогой штат, а для рядового москвича денег за сдачу однокомнатной квартиры хватит на долгую аренду (около \$150–200 в месяц или \$7 в сутки за бамбуковые бунгало прямо на берегу), питание («\$250 и еще \$5 в сутки на скутер. Несколько десятков «наших» работают тут больше не для денег, а «чтобы было чем заняться»: сезон валется на пляже, танцую на трансax, попывая индийский ром McDowl и покуривая, тоже может надоесть. Даже рай хорош в меру.

За сезон через Морджим проходит около тысячи русских. Самый наплыв– на Новый год и Рождество, тогда все русские клубы-рестораны гудят. Есть те, кто, прилетев чартером на десять дней, выкинул обратный билет. Весь же сезон тут живут человек триста из России, туристами их уже не назовешь – аборигены.

– Почему Морджим? А фиг его знает, – говорит абориген Дмитрий, – так сложилось, наверное, потому что у нас тут большой пионерский лагерь для взрослых: весело и беззаботно.

Сейчас уже никто и не помнит, кто первым лет пять назад открыл Морджим. Наверное, просто он удачно расположен: близко от столицы штата Панаджи (30 км, полчаса на тук-туке – мототакси), нет отелей, безлюдные пляжи... Что еще надо!

В обычной жизни Дмитрий – дорогой фотограф, с ценой съемочного дня \$2 тыс. В Гоа переживает зиму вместе с женой, тут же работает: снимает для глянцевого московских журналов. Если надо – моделил присылает из Москвы. За должным глянцевым видом а-ля dolce vita достаточно отойти от дома метров на двадцать: море, солнце, песок, пальмы. А какие закаты...

– Для меня все Гоа – сплошной павильон! – продолжает Дмитрий. – Я тут особо не напрягаюсь... Только не пиши фамилию, а то заказчики узнают, спросят: такие деньги, а за что? За отдых? Но на жизнь хватает. Тут можно и на \$200 в месяц неплохо жить, а можно и пару штук за неделю спустить. Каждый тратит в меру своей испорченности...

Мы сидели на пуфиках ресторана Дмитрия Смирнова Voga Voga (кстати, он племянник того самого Смирнова, что водку имени себя выпускает в России). Свое заведение Дмитрий открыл полтора года назад в самом начале Morjim-beach, на бамбуковую стену повесил табличку: «Улица Каретный Ряд». Там вырос: «Много тут нас, с Каретного».

Смирнов прилетает всегда в ноябре – как раз когда народ из России подтягивается, вслед за перелетными птицами. На русских клиентах при входе в Voga Voga давит ностальгическая вывеска: оливье, колбаски, борщ... В зале – удобные лежанки: тут многие приходят на час, а остаются на день-ночь, в углу – большой телевизор, как и в каждом местном русском заведении: смотреть принято новинки из России, только иногда – американские блокбастеры.

В прежней московской жизни Дмитрий в конторе Смирнова в Москве торговал водкой, трудился шеф-поваром не в последних ресторанах Парижа и Москвы, а два года назад плюнул на все, улетел.

– И что, тут можно заработать столько же, сколько в Париже или Москве? Или торгуя водкой? – удивляюсь я.

– Конечно нет, в Москве гораздо больше, даже по сравнению с Парижем! Но возвращаться не хочу, да и сыну тут, на побережье, лучше. Тут – как в раю! Ты сам оглянись, как тут...

Надо сказать, эту последнюю фразу мне говорил каждый встречный – кажется, восторг от Гоа ни у кого не прошел даже за несколько лет, а традиционный вопрос о ностальгии, березке, запыленной снежком, вызывал лишь усмешку.

Тут слишком комфортно для жизни, чтобы всерьез относиться к делам и работе... Гораздо лучше – просто жить. А уж там как-нибудь все само сложится – эту философию иностранцы быстро усваивают. Нервы сразу приходят в себя. Другие тут не задерживаются.

Средний счет в ресторане Дмитрия – \$7. По индийским меркам недорого, но при местных ценах на жизнь и аренду, оказывается, вполне достаточно для рентабельности.

Расслабься, это Индия

Сейчас основная тема в Морджиме – обсуждение недавней статьи во влиятельном индийском еженедельнике Outlook: «Нашествие русской мафии в Гоа». Статью открывает фотография центра аюрведического массажа Lotos. Хозяйка заведения Лариса до сих пор не может прийти в себя: при чем тут она? И какое отношение она имеет к «русской мафии»?

– Наверное, с их точки зрения, когда концентрация русских на один квадратный километр больше двух – уже мафия, – удивляется она, – но все же обидно... Какая мы мафия?

Хотя местному бизнесу, ориентированному на русских, такие статьи побоку: деньги, как известно, не пахнут.

– А вот таксисты меня не любят, ведь я знаю реальные цены и больше не заплачу, – жалуется Лариса. – В последний год местные подняли цену почти в два раза – из-за нас, русских. Абрамович и нефть виноваты: все думают, раз русский, значит, богатый.

По дороге на пляж стоит большой рекламный щит «Лотоса», конечно, на русском: 80 % его клиентов – москвичи. Лариса на Гоа живет уже три года. Приехала, опять же, из-за климата – до этого жила с мужем-немцем шесть лет на Рейне, но «климат в Германии оказался, как в Питере, – холодно и промозгло».

Цена массажа в Ларисином центре – 700–1500 рупий (около \$18–38) за сеанс, по местным меркам – очень дорого. «Ну не может массаж стоить дешевле 700 рупий, хотя, конечно, если按摩 по второму-третьему разу пускать, как местные делают, тогда, конечно, можно сэкономить», – утверждает Лариса. В сезон центр «Лотос» пропускает до десяти человек, получая почти 10 тыс. рупий в день.

Поскольку все экзотически-эзотерическое сейчас в Москве в ходу, некоторые так и зарабатывают: мотаются по восточным странам, ищут вещишки в глухих местах, скупают за бесценок, а в Москве это уже денег стоит. «Есть тема такая – платок из овечьей шерсти, – рассказывает фотограф Дмитрий, – мои знакомые за ним мотаются на Тибет, там он стоит \$3 тыс., в Москве – уже \$25 тыс. Целый год можно о деньгах не думать».

Традиция Гоа: где бы и в каком состоянии ты не находился, закат нужно встретить на берегу.

Валентин Петров и постояльцы его турбазы (как ее принято называть – «мы же все из СССР») SunSet провожают солнце, сидя на крыше домика.

– Просто в свое время у каждого из нас в жизни было слишком много города, – отвечает Валентин на мой традиционный вопрос: «А почему Гоа?» – И всех как-то потянуло в деревню, но только чтобы всегда было тепло.

Три года назад Валентину надоела столичная светлая жизнь, работа в банке (все же окончил Московский экономико-статистический институт). Плюнул на все, сдал квартиру на «Академической» за \$5 тыс. в месяц, купил билет... Мы сидели на самом карнизе и заворуженно смотрели, как за краем воды вставал кроваво-красный ядовитый гриб заката. Каждый неповторим, солнце в море погружается прямо на глазах, за пару минут, так только в тропиках бывает, говорят аборигены.

Всего в гостевом домике у Петрова семь номеров, по \$20–45 в сутки (чуть дороже, чем у индусов), постояльцы – в основном друзья или те, кто «в курсе», в сезон набирается до 28 гостей, на хозяйство – пять индусов. В рекламе SanSet не нуждается, «чтоб чужаков меньше было», в определенных кругах турбазы уже место култовое, даже бывший самарский губернатор отдыхал.

Когда Валентин нашел большую трехэтажную виллу, тут была полная разруха, на восстановление ушло больше \$10 тыс., с учетом, что индус-разнорабочий стоит 150 рупий в день (почти \$4), квалифицированный маляр – \$200 в неделю, несколько бамбуковых бунгало обошлись под ключ по \$1 тыс. каждое.

– Тут как: вложил \$10 тыс., еще \$10 тыс. – затраты на сезон, на всякие расходы, ну и заработал десятку, – объясняет экономику Петров. – Хотя, если подумать, какой тут бизнес, так, живем в свое удовольствие, тусуемся...

Кстати, гостевых домиков в Гоа совсем немного, а русских и прочих европейцев приезжает все больше. Дело может быть вполне выгодным, только нужен надежный партнер-индус, у которого можно арендовать дом.

В паре десятков метров от гостевого домика стоит заброшенное здание креветочной фабрики, похожее на португальский форт. Давняя мечта Валентина – арендовать его, расширить свою турбазу. Правда, говорят, владельцы-индусы уже нескольких иностранцев, желающих арендовать, кинули.

Все только начинается

Владимир и Виталий открыли в Арамболе клуб JS Lounge Club, конечно, в партнерстве с индусом. До приезда в Гоа Владимир делал «сувенирный» бизнес в Питере (говорит, теперь ищет поставщиков в Индии – тут и качественнее, и даже вполумину дешевле, чем в Китае), Виталий возил шмотки из Гоа в Одессу, где у него пара «тематических» магазинов.

В центре Арамбола партнеры «срубили» часть покрытой джунглями горы, сделали уступы вроде огромных ступеней, оборудовали место уютными лежанками и столиками, натянули большой белый экран, поставили барную стойку... Все строительство заняло 20 дней и обошлось меньше чем в \$25 тыс. («в Москве бы – не одна сотня»). На первую вечеринку собралось 500 человек.

– Сейчас Гоа для бизнеса – как Россия 1992–1993 годов, все только начинается, – уверен Владимир. – Представляешь, у нас, как только открывшись, налог на продажу продуктов питания – 0 %, на алкоголь – всего 3 %. И это – в ресторане! Думаю, за сезон заведение должно окупиться, даже несмотря на низкие цены на выпивку.

19-летняя москвичка Маша прилетела в Гоа со своим другом на пару недель. Но тут с ним рассталась, познакомилась на пляже с индусом, помощником управляющего русского ресторана «Елки». Как выяснилось, его хозяин – некий Роман, набравший долгов на \$7 тыс., – всех кинул, бизнесом не занимался, исчез в неизвестном направлении – по слухам, укатил на юг тратить деньги. В результате Маше с индусом ничего не оставалось, как взять ресторан в свое управление. Дела вроде как идут... Жаль, сезон кончается: клиентов почти не стало. Тут, в Гоа, все так живут – от случая к случаю.

На самом деле открыть свое дело в Индии сложнее, чем это вам не Москва! Зарегистрировал фирму, подобрал помещение, закупил что-то из оборудования, продукты, персонал, начал работать. Самим строить не стоит – все равно нужен партнер-индус, а с этим могут быть проблемы: уже не одного русского индусы кидали. Денег на открытие нужно чуть.

– В Москве такую кунжу вообще сделать невозможно, по требованию СЭС не пройдет, – Дмитрий Смирнов открыт, что говорит. – В Москве вообще запрещено работать на гоазе, не говоря уже про открытый огонь.

В оборудование своего ресторана Смирнов вложил \$7 тыс., по московским меркам – деньги смешные. Все купил на месте, только тестораскатку привез из Европы – «коказалось зря, стоит без дела, тесто для пасты и спагетти удобнее делать руками». Пол на кухне ресторана – земляной, этого вполне достаточно, стены – из бамбуковой циночки. Если бы московская СЭС увидела такое, была бы в шоке, как можно работать – тут не, зато покрывать стены кафелем на полтора метра, плитить алчным пожарником... На все заведение Смирнов потратил около \$30 тыс. В Москве на эти деньги разве что палатку можно открыть, а у Дмитрия – самый фешенебельный и популярный в Морджиме ресторан.

Любове, хозяйку ресторанчика Limbo, что на пляже Арамбола, боятся все – местные и приезжие. «Если увижу, кто-то курит, – сразу гоню! У меня только так», – прямо заявляет она. Наверное, поэтому вечером ее заведение стоит почти пустое – в Гоа курят все («Даже те, кто не пьет», – шутят аборигены). Пляжный ресторан позволяет как-то жить, но несколько тысяч долларов, занятых на его открытие у родственников в России год назад, вернуть еще не удалось.

– Только на бамбуковые навесы над столиками ушла \$1 тыс., и еще хозяйну надо несколько сотен ежемесячно за аренду платить, – говорит Люба.

В Гоа Люба четвертый год, уехала из России, потому что у дочери тяжелейшая астма, а тут – даже намекна на нее нет. Климат! Какой там Сочи, пробовали – не помогло!

Зарплата персонала по российским, даже провинциальным, меркам просто смешная, а по местным – вполне себе деньги: официант-индус зарабатывает до \$150–200, индус-повар – до \$300. Работают, правда, обычно индусы из Центральной Индии, а они еще те работники. Поэтому часть персонала Voga Voga, «Шанти» или «Главфиш», наиболее фешенебельных русских заведений, их хозяева привозят из Москвы (например, среди 21 сотрудника «Главфиша» – три русских менеджера и бармена).

– В России все стремятся в Москву, в Индии же – в Гоа, на заработки, – сетует Люба. – За такими работниками нужен глаз да глаз, так и норовят обчитать меня, клиента, – быстро учатся этому: завывают счет, разницу–в карман, а едят – будь здоров, ведь я им еще и питание обязана обеспечить. И проживание тоже.

Все в норме

Индия после долгих лет колониальной зависимости и случившегося в XX веке освобождения от «империалистов» долгое время была закрыта для иностранного бизнеса. Открылась страна всего лет шесть назад.

Сейчас, чтобы стать владельцем фирмы, достаточно 2,5 недели и \$3 тыс., из которых \$2,5 тыс. – положенный по закону уставный капитал, остальное – адвокат. И можете начинать работу.

Идет на коррупцию Индия занимает одно из первых мест в мире, с чиновниками всегда можно договориться. Условия приемлемы: нет денег (а счет денег на кание-то в худшем случае сотни долларов, а бычно – сотни рупий, все в меру зарплат, которые в Индии у чиновников очень небольшие), заплатишь потом – главное, работай, давай работу индусам...

– Чтобы избежать кучи проблем, лучше взять себе в управление индуса, знающего местные специфики и заинтересованного в результатах бизнеса, для решения административных проблем, – советует Смирнов. – Русских пока тут уважают за МиГ–29, танки, электростанции, мост через реку...

Но сейчас в Индии брать в партнеры местного вовсе необязательно, как в том же Египте (а при таком раскладе процент «кидал» резко сокращается).

Земля в Гоа почти вся родовая, ее совладельцы – члены клана, владеющего ею столетия, со всеми договориться практически невозможно. Гоа лидирует в Индии по числу судебных тяжб из-за земли и недвижимости. Именно поэтому большинство иностранцев обычно просто арендуют у клана гостевые отели и переоборудуют под буз бизнес. Такой дом, как у Ларисы, обойдется в \$300–400 в месяц, если долгого. За небольшой ресторанчик на пляже, как у Любы, могут запросить и \$1 тыс.

Пока вести дела в Индии не просто, а очень просто. В первое время – почти никаких налогов, даже на продажу алкоголя. По словам Ларисы, в первые два года она платила 12 % с оборота. Но налоги тоже платит. Зимой 2007 года все индийские газеты сообщили новость: посадили русского владельца ресторана в Дели на пару лет – за неуплату.

– Правда, цены для иностранцев выше, чем для местных, – продолжает Лариса. – Например, электричество: в этом сезоне нам поставили новые счетчики, получились 1 тыс. рупий в неделю, у местных – раза в три меньше. А темнеет тут рано, как во всех тропиках.

А еще, чтобы легально работать, надо получить рабочую визу, но дается она только в России. Каждый год – продлевать.

Правда, сейчас на севере Гоа началось строительство крупного аэропорта, многие аборигены ждут его окончания с нескрываемым ужасом...

– Осталось еще года четыре, а потом север станет жаром, с такими же пятызвездными отелями, – уверен Валентин Петров, – придется двигаться дальше, на юго-восток... Говорят, Вьетнам сейчас тема. Есть еще дикие местечки.

ИРЛАНДИЯ. КЕЛЬТ И РУССКИЙ – БЛИЗНЕЦЫ-БРАТЬЯ

...
Текст: Алексей Ходорыч

Безалаберные лентяи, весельчаки и выпивохи и вместе с тем пронырливые бестии – все эти эпитеты применимы как к ирландцам, так и к русским, менталитет очень схож. Схожи и проблемы в бизнесе, которые этим менталитетом обусловлены.

Особенности национального бизнеса

До конца 80-х Ирландия была самой бедной страной в Европе. За какие-то несколько лет население Ирландии уменьшилось вдвое – из 6 млн осталось 3 млн (сейчас 4,2 млн), остальные уехали на заработки. Самым страшным был 1987 год, когда Ирландия буквально обанкротилась, – нужно было предпринимать нечто кардинальное. И тогда Ирландия стала большой офшорной зоной с налоговой нагрузкой в 10 %. Кроме того, бизнес иностранных компаний на пять лет вообще освобождался от налогов. Плюс правительство зачастую дотировало аренду недвижимости под крупные проекты (это даже привело к скандалу в Еврокомиссии: Ирландию пытались обвинить в недобросовестной конкуренции).

Сегодня свой офис в Дублине имеют все мировые гиганты, в том числе Intel, Shell, IBM, Microsoft, Oracle, eBay. К тому же производящиеся в Ирландии американские товары получали статус made in Europe, а значит, их не касались разного рода защитные товарные ограничения, устанавливаемые ЕС. Сейчас налог на прибыль поднялся до 12,5 %, но он по-прежнему самый низкий в Европе. Однако причина экономического успеха не только в льготном налогообложении.

Дело в том, что в самой Ирландии жила и живет меньшая часть мировой популяции ирландцев, насчитывающей около 50 млн человек. Большинство из них проживают в Соединенных Штатах, составляя там очень влиятельную группу населения (существует даже шутка, что каждому новому претенденту на пост президента США для начала необходимо найти у себя ирландские корни). В период кризиса правительство страны направило в США сотни эмиссаров, которые просили помочь родине и не просто ссудить денег, а вложить их в ирландскую экономику на весьма выгодных условиях.

Третий момент – Ирландия стала активно продавать себя как туристическую державу. Говорят, что в конце 80-х по лондонскому метро ходили старички в зеленых спортуках и раздавали листовки: «Добро пожаловать в Ирландию – страну вашей мечты». Страна и правда очень красивая, «своеобычная», погода хорошая, и с туризмом действительно все в порядке.

– В случае с Ирландией сказалось сразу несколько факторов. Например, именно в те годы произошел технологический всплеск в Силиконовой долине, и гигантам этого рынка потребовался свой форпост в Европе. А тут – льготы, низкие налоги, кроме того, географически Ирландия – удобная перевалочная база между США и Европой, не зря все экспресс-почтовые компании имеют тут свои офисы. Именно в Ирландии совершают посадку самолеты, летящие транзитом. В общем, все оценили еще и ее удобное местоположение, которое само по себе начало приносить Ирландии деньги, – рассказывает Андрей Попов, торговый атташе российского посольства в Ирландии.

В 90-х начался строительный бум, стала дорожать недвижимость – это тоже привлекало инвесторов. Правда, в 2006 году цены перестали расти и даже упали на 6 %. Кроме того, объединившаяся Европа стала поддерживать финансами своего на тот момент еще неблагополучного члена.

В общем, ирландская экономика набрала обороты как-то сама собой, никаких трудовых подвигов ирландцы вроде как не совершали, более того, в деловых отношениях по-прежнему сильно проявляется плохо совместимая с европейским бизнесом ментальность, упомянутая выше.

...

(Кстати, недавно Кембриджский институт молекулярной генетики обнаружил родство пиктов, самых древних известных кельтов, и народов Древней Руси. Передача, сделанная об этом на интернет-ТВ-канале Russian Hour Александра Коробко, наделала шуму в Шотландии.

Ирландцы же, как и шотландцы, входят в кельтскую группу народов.)

Важную роль в Ирландии по-прежнему играют неформальные связи, большая часть дел делается по знакомству. Говорят, местная полиция Garda уже много лет заправляется на самой дорогой АЗС в Дублине, которая, по слухам, принадлежит местной мафии. В прессе не раз об этом писали, но ничего не изменилось.

Никто не любит суетиться зря. Если большого куша не светит, ирландцы пальцем о палец не ударят. Но рискнуть они готовы – было бы за что. Именно ирландцы вывозили металлолом с театра боевых действий на Фолклендах, и именно они в 1991 году первыми сориентировались и открыли Duty Free в главных аэропортах России.

Александр Вакий, владелец сети магазинов «Распутин», компании Maxela (торговля продуктами питания), паба «Балтика», свой первый капитал заработал, открыв в центре Дублина русскую дискотеку «Фламинго».

– Помещение, – рассказывает Александр, – было большое, но плохое. Через пару лет, когда наш успех стал очевиден владельцу этого здания (как их тут называют – лендлорду), я предложил отремонтировать зал в счет нашей ренты. Смета была примерно на €50 тыс., но дело бы окупилось: зарабатывать на продаже того же спиртного лендлорд стал бы больше, хорошее помещение привлекает публику, к тому же не только в субботу, когда мы проводим дискотеку. Но он отказался. Пусть все идет так, как идет, – главный ирландский принцип. В итоге я все-таки уговорил его сделать ремонт на паритетных началах. Впрочем, денег он так и не дал, рассчитались арендой, как мы сразу и предлагали.

Кроме того, ирландцы – довольно безалаберный народ. Случаи, когда иммиграционные документы просто пропадают в недрах соответствующего ведомства, далеко не редкость. Отдельная тема-уровень профессионализма.

Андрей Щербakov открыл компанию Kamilia Ireland в 2005 году. Самый успешный бизнес компании – бухгалтерский аутсорсинг (два других направления – MLM-сеть косметики из продуктов Мертвого моря, а также ремонт домов) – приносит ей около €500 тыс. в год. 20 бухгалтеров Kamilia обслуживают 200 фирм, половина из них ирландские – это тоже показатель успеха наряду с размерами бизнеса: обычно ирландцы не работают с чужаками.

– Местные бухгалтеры не умеют работать, – говорит Андрей. – Владелец бизнеса думает, что все в порядке, а спустя три года узнает, что его бухгалтер ни разу ни налогов не платил, ни соответствующим образом не отчитывался. То есть вообще ничего не делал. А мы как раз умеем и делаем хорошо. Многие клиенты попали к нам, расставшись с нерадивым местным бухгалтером. Местные налоговики закрывали глаза на многие нарушения и не применяли санкций, если бизнесмен оправдывал беспорядок в делах бухгалтерской некомпетентностью. Но большинство теперь пытаются навести порядок, ведь налоговый контроль будет усилен.

С 2008 года Евросоюз прекращает прямые ежегодные выплаты Ирландии, а это €3 млрд в год, так что налоговики теперь будут действовать жестче, а значит, спрос на качественную бухгалтерию будет расти.

Еда и танцы

Применительно к Ирландии правильнее говорить не о русском, а о русскоязычном бизнесе: интересы выходцев из России, Украины, Белоруссии, русских из Латвии, Литвы и Эстонии тесно переплетены.

Ирландия всегда привлекала переселенцев, поскольку, будучи англоязычной (а значит, простой для адаптации), она была менее насыщена иммигрантами, чем, например, Великобритания, – устроиться здесь было проще. В начале 90-х в Ирландию потянулись переселенцы из бывшего СССР. Кто-то приезжал как турист и просил политического убежища. Кто-то – по рабочей визе. Некоторые проникали в Ирландию и вовсе нелегально, в том числе в трюмах рыболовецких судов, в фурах, переправляемых на баржах. Добирались также через Великобританию, благо граница (равно, как и контроль) между Северной Ирландией и Ирландий фактически отсутствует, можно просто приехать на машине, без всякой визы. Так поступали в основном те, кто уже просил убежище в Великобритании, но получил отказ. Такой отказ в одной из стран Евросоюза автоматически означает отказ и во всех остальных, в частности в Ирландии. Но эта проблема решалась просто «утерей» паспорта: иммиграционным властям назывались другие имена и фамилии.

Дела о предоставлении политического убежища в Ирландии могли тянуться годами. Гражданам, получившим статус беженца, полагалось вполне сносное пособие (до 100 ирландских фунтов в неделю, когда еще не ввели евро) плюс оплата жилья – в обмен на формальный отказ работать где бы то ни было до решения вопроса. Но большинство, конечно, работали: разносили пиццу, мыли посуду, убирали дома и т. д. Многие получали еще пособие на ребенка, которое выплачивается до его 19-летия, сейчас это €150 в месяц. В прошлом закон устанавливал, что любой, кто рожден на ирландской земле, автоматически получает гражданство, сейчас эта норма работает, только если оба родителя легально жили на территории Ирландии не менее трех лет.

И раньше, и сегодня популярный способ попасть в Ирландию-учебная виза. В 90-х годах в рамках программы по экономическому возрождению Ирландии правительство содействовало превращению Дублина в студенческий город. Обычно приезжают учить язык, но есть и программы специального образования, в том числе финансового.

Именно таким образом в Дублин попал выходец из Грузии Михаил Моцинишвили, ныне владелец небольшого грузинского ресторана «Никола» (в честь грузинского художника из песни «Миллион алых роз»). Он приехал в Дублин учиться, но параллельно вложил имевшиеся деньги в аренду дома, стал пересдавать его жильцам, потом арендовал еще один дом – так постепенно и заработал деньги на собственный ресторан. Сейчас Моцинишвили налаживает поставки в Ирландию грузинского вина, ориентируясь прежде всего на выходцев из бывших советских республик.

А вот что рассказывает о своем бизнес-пути упомянутый выше Александр Вакий.

– Работа плотника (эту профессию я освоил еще в Великобритании) меня не устраивала. Я постоянно думал, как бы заработать. И однажды увидел магазин «Гастроном», это был 1999 год. Там были в основном товары от крупной немецкой оптовой компании, специализирующейся на «ностальгических» продуктах. Я заказил несколько дней – покупают. При том что у магазина было не самое удачное местоположение, место непроходное. У меня с приятелем тогда был небольшой русскоязычный видеопрокат, но были мысли и о продовольственном магазине. В итоге в 2000-м мы открыли «Славянскую лавку» в центре Дублина. Мне как-то всегда везло с помещениями, можно сказать, это мое конкурентное преимущество. Помню, совладелец «Гастронома» Сергей Совчак приходил, неодобрительно на нас смотрел, типа мы вторглись на их с Владимиром Емецом территорию. Потом они закрылись.

Отдельная история – о дискотеке «Фламинго».

– Как-то я был в Лондоне и наблюдал, с каким успехом мой приятель Андрей Фомин проводит русские дискотеки. Решил с партнером в Дублине такую же организовать. Но нас определили какие-то молдаване, их «Русская дискотека» собирала около 70 человек. Мы кинулись искать помещение, а пока искали, два парня – белорус и украинец – сделали очень успешный проект на 250 человек. Но мне опять повезло с помещением: в самом центре, на О’Коннол-стрит, на 400 человек. На дискотеке мы и заработали деньги на свой первый серьезный продуктовый магазин.

У Владимира Емеца сейчас пекарня Dubline Duona («дублинский хлеб» по-латышски, выпекает до 10 тыс. булок в день), Сергей Совчак – владелец магазина «ностальгических» продуктов «Казак». Всего в Ирландии примерно 150 русских магазинов. Польских – 600.

Надо сказать, конкуренция на продовольственном рынке обостряется. Сейчас в Дублине на первые позиции выдвинулась компания Lolitha, созданная литовцами. Но доход этот бизнес приносит стабильный. Единственный организатель – чисто русскоязычный в Ирландии, их около 80 тыс., включая выходцев из Прибалтики, Украины и Белоруссии. Выходцев из России около 30 тыс.

Русский дом

Алексей Золотухин, музыкант из Ростова-на-Дону, известный многим по группе «Театр менестрелей», не только великолепно играл на банджо, губной гармошке и переводил ирландские песни на русский, но и занимался финансовыми операциями, на чем и погорел в 1998 году. Впрочем, параллельно еще с 1992 года Золотухин занимался дизайном – рекламные макеты для газет помогал пережить трудное время. Но в конце концов Алексей уехал в любимую Ирландию – как турист – и попросил убежища. Сейчас Золотухин по-прежнему частенько берет в руки банджо, но на жизнь зарабатывает именно дизайном-делает те же рекламные макеты. В Ирландии у него с партнером есть компания Baltic Graphic.

– Так сложилось, – говорит Алексей, – что все мои первые клиенты были литовцами, их ко мне приводил партнер-литовец. Потом заинтересовались и местные компании. Дизайнерские услуги всегда востребованы. Не скажу, что мы лидеры, но на ногах стоим крепко.

Сергей Шевчук, эпидемиолог из Львова, приехал в Ирландию еще в 1997 году, попросил убежища и стал таксистом. Заработки позволили ему приобрести дом за €300 тыс. в пригороде Дублина. Сергей уверен: на извозе легко можно зарабатывать и сегодня, если все правильно сделать.

– Мне даже обидно, что здесь в такси так угодно – и чернокожие, и арабы, и индусы, а русскоязычных мало, – говорит Сергей Шевчук. – Они просто редко друг с другом общаются и не могут делиться опытом, а другие национальные диаспоры на этом строят бизнес-экспансию. Чтобы как-то помочь таким людям, я сделал сайт nashetaxi.com – по сути, благотворительный. Там по пунктам изложено все, что нужно сделать, чтобы стать успешным таксистом.

О разобщенности как о главной проблеме русскоязычной диаспоры говорит и Сергей Тарутин, в прошлом крупный российский предприниматель (один из основателей Московской биржи цветных металлов и Московской расчетной палаты). В Дублин он уехал потому, что надоели нестабильность и нервотрепка. В Ирландии он чем только не занимался, даже в ресторанном бизнесе себя попробовал (ресторан «Царь Иван»). Теперь он неформальный глава русскоязычной диаспоры Дублина и владелец компании Rusinfo Production, куда входят русскоязычная «Наша газета» (€500 тыс. в год на рекламу и подписке), газеты Letuviss на литовском и Sveiks на латышском, а также компания World Media Distributions (оборот €800 тыс. в год), занимающаяся дистрибуцией прессы.

– Меня недавно приятель-ирландец озадачил: почему, говорит, ваших в Дублине нету? – говорит Сергей Тарутин. – Как, говорю, нету, ты просто их не замечаешь. Наша проблема – в отсутствии консолидации, мы как бы растворяемся в толпе, а в итоге страдаем от этого сами. У тех же нигерийцев, индусов здесь сильные диаспоры, которые поддерживают их права во всем. Местные, может, и не любят, когда в паб вваливается толпа нигерийцев, но хотя бы уже воспринимают их как часть своего социума. А наших просто не видно. Давно были мысли провести мероприятие консолидирующего характера, и вот решились на крупное событие – фестиваль русской культуры «Русская Масленица» на Городской площади Дублина – с блинами, катаниями на лошадях и прочим весельем.

Думаю, не меньше 5 тыс. человек соберем. Это наш совместный проект с посольствами России, Украины, Литвы, Польши, правительством Москвы, авиакомпанией «Сибирь» и другими организаторами. Даже бюджет уже сформировали – €60 тыс. А на 26 апреля запланирована Всеирландская конференция соотечественников, опять же при поддержке посольства России.

Сам Сергей, кстати, поддерживает русскую диаспору уже давно. Например, он арендует три этажа на О’Коннол-стрит, 55 (это центральная улица Дублина) и отдает часть помещений русским фирмам совершенно безвозмездно. На здании даже табличка висит – «Русский дом». Здесь располагаются компания Алексея Емцова Alex Consulting Trading as Unistaff Recruitment (аутсорсинг на замену строительного наем строительной рабочей силы и предоставление ее заказчику), юридическая компания Unistaff Support Service Татьяна Коваленко и Ильи Королева, еще несколько русских фирм, в том числе книжный магазин и бюро переводов. Сергей говорит, что к такой благотворительности его побудила идея русской консолидации.

В газете у Сергея Тарутина работает российский актер Григорий Желудов, который скоро будет сниматься сразу в двух местных сериалах. Сейчас Желудов заведует у Тарутина рекламой, хотя, когда пришел просить работу, не имел об этой сфере ни малейшего понятия.

В 200 метрах от О’Коннол-стрит, 55, напротив кинотеатра Ambassador, предприниматель Александр Егоров тоже удачно арендовал три этажа (деньги на это он зарабатывал, собирая мебель). В своей прошлой жизни он занимался компьютерным управлением авиатранспортом, а в Дублине открыл интернет-центр SpiderNet. Здесь же организован переговорный пункт, который даже дешевле, чем международные карточки IP-телефонии. Кроме того, есть зал под игрывых компьютеров, их восемь, каждый обошелся в €2,5 тыс. А еще Александр планирует оборудовать верхний этаж под гостиничные номера, подыскивает домик для домашнего животного (по его словам, эта ниша свободна) и намерен открыть русский бани. Пока вопрос упирается в помещение, его в Дублине найти сложно. Причем принято платить аренду за много лет вперед, а также выкупать право аренды помещения у лендлорда или предыдущего арендатора. Эти расходы порой сопоставимы с затратами на саму аренду.

В интернет-центре Александра русская речь тоже слышна частенько, но его бизнес ориентирован на иммигрантов вообще – именно им в первую очередь необходимы недорогие международная связь, временный доступ в Интернет и место для игр.

Правильное поведение

Три года назад Олеся Мыльникова открыла в центре Дублина, в двух шагах от знаменитой Графтон-стрит (аналог Старого Арбата), Olesya Bar. Олеся задумала сделать винное кафе в европейском стиле и, похоже, угадала.

– Здесь много пабов и ресторанов, – говорит Олеся. – Но ни одного винного бара не было, а в Европе этот формат популярен. В винном баре значительно больший выбор вин, которые можно заказывать по бокалам. Например, у нас 130 позиций, а в лучшем по вину ресторане Дублина – не более 40. Да и по сравнению с рестораном атмосфера более демократичная – без пафоса, но стильно.

Олеся угадала и с музыкой. У нее регулярно играет очень хороший белорусский саксофонист Антон Петельчиц, такого качества живой джаз в Дублине нечасто услышишь. И теперь по вечерам в Olesya Bar папасть без записи невозможно. После нашей встречи Олеся отправилась к риелтору, который ищет помещение под второй такой же бар.

Бизнес супругов Бабуриных – Александра и Елены – разичен: магазин итальянской обуви «Джулия Россини» в престижном торговом центре Black Rock. Однако Александр – очень сильный шахматист, он и в Ирландию уезжал, чтобы профессионально играть в местной команде. И до сих пор именно шахматы, а не магазин приносят Бабуриным доход, которого хватает на жизнь. У Александра есть шахматная школа, он владелец ресурса chesstoday.net с платным доступом (600 подписчиков), да и в соревнованиях продолжает участвовать.

Что касается магазина, то пока все уходит в оборот – от €10 тыс. в неделю за вычетом аренды, зарплаты, налогов и заказов новой обуви почти ничего и не остается. Бабурины купили бизнес у семьи итальянцев, которая заказывала обувь на фабриках Италии, и по-прежнему уверены в успехе предприятия.

– В большинстве местных магазинов выбор обуви очень ограничен и примерно одинаков, – говорит Александр. – Конечно, ирландцам сложно воспринять что-то новое, традиционализм мешает, однако наши продажи растут, и в этой нише мы одни. Сейчас ищем помещение под открытие второй точки – в центре города, а если дела пойдут, может, и франшизы будем торговать.

Татьяна Суханова как раз владеет франшизой крупнейшего ирландского туроператора SkyTours на направлении «Восточная Европа».

– Франшиза мне обходится в 50 % с оборота, – говорит Татьяна, – но оно того стоит: я не плачу ни аренду, ни за рекламу, а поскольку туристов становится все больше, перспективы самые радужные. К тому же все больше выходцев из бывшего СССР здесь легализуются, а значит, тоже начинают путешествовать.

Выходцы из бывшего СССР чем только в Ирландии не зарабатывают. Некоторые начинают с работы на грибных фермах, кто-то открыл автосервис, кто-то – парикмахерскую, цветочный магазин, кто-то занимается целительством – всего не перечислишь. Но все это малый бизнес. Покупка «Русским алюминием» комбината Alumina (переработка бокситов) – просто очередное инфраструктурное приобретение; рабочие, наверное, и не заметили, что владелец предприятия сменился.

Да и товарооборот с Россией невелик: порядка €550 млн в год. Причем до 90 % приходится на поставки в Россию: мясо, рыба, текстиль, даже французские булки, оказывается, вывозят в Ирландии и везут в Россию в заморозочном виде. Из России идут удобренные металлы, лес.

Однако ирландский бизнес, вопреки в прошлом году инвестирован в Россию €2 млрд, общий объем вложений составил €4,4 млрд (строительство, сети супермаркетов, гостиничный бизнес). И не исключено, что значительная часть этих денег ирландская только на бумаге, также как и инвестиции, поступающие с Кипра.

Так каковы перспективы у русского бизнеса в Ирландии? С этим вопросом я обратился к Константину Гурджиеву, главному редактору ирландского экономического еженедельника Business Finance и профессору финансов в Trinity College.

– Географическое положение и законодательство Ирландии позволили создать здесь мировой лизинговый центр по продаже пассажирских самолетов и различных судов. Большая часть самолетов или судов, которые закупаются российскими компаниями по лизинговым схемам, проходит через Ирландию. Я думаю, если выйти на этот рынок с большими инвестициями, то можно занять значительную часть. Лизинг, мне кажется, были бы перспективными инвестиции в области биотехнологий и биофармацевтических исследований, правительство всячески это поддерживает, и у России есть здесь интересные наработки.

В нескольких отраслях международных финансовых услуг Дублин опережает Лондон, и правительство очень заинтересовано в приходе новых финансовых компаний.

С 2008 года Европа прекращает прямое финансирование Ирландии, но целевое финансирование инфраструктурных проектов (дорог, терминалов в аэропортах и т. д.) продолжает, и здесь российские компании, будь они порасторопнее, могли бы получить часть пирога. Взять тот проект ветки метро в Дублине.

– Уверен, наши метростроевцы могли бы претендовать на сейчас в конкурсах, но они очень неповоротливые, – говорит Сергей Тарутин. – Я лично доволен тем сведениями российской компании «Ингеоком» что получил как раз выбирал, но ее ответ меня удивил. «Ингеоком» попросила предоставить более подробную информацию. И это в тот момент, когда другие компании обивали пороги Ireland Development Agency, курирующего проект!

Своей нерасторопностью россияне подчас напоминают самих ирландцев, так же как и склонностью от души повеселиться. Атмосфера ирландских пабов с их живой музыкой близка русской душе. К тому же разного рода малоизвестные коллективы играют настолько захватительно и профессионально, что у меня появилась идея «поставки» их в Москву – провала здесь быть не может.

ИСПАНИЯ. БИЗНЕС ПО ЛЮБИ, ИЛИ БРАК ПО РАСЧЕТУ

...
Текст: Дмитрий Тихомиров

В Испании много моря, солнца, вина, и тысячи россиян едут сюда именно за этим. Но растет и число тех, кто приезжает с намерением открыть здесь свой бизнес. Иногда им даже удается разбогатеть, но часто особенности испанского характера оказываются для российских бизнесменов непреодолимым препятствием.

Лет десять назад лучший вратарь мира 1988 года Ринат Дасаев открыл в Испании спортивный магазин «Ринат Дасаев». Но через полтора года магазин его пришлось закрыть: испанцы предпочитают болеть за любимую футбольную команду не выходя из бара, а спортивные покупают в больших торговых центрах. Времена изменились, и другим футболистам повезло больше: Владислав Радимов из питерского «Зенита» в Испании занимается виноделием, а бывший спартаковец Валерий Карпин – строительством, денег хватает даже на спонсорство местной женской волейбольной команды Karpin Galicia.

Молодые отношения

По данным испанского министерства труда, сейчас в Испании проживают более 26 тыс. российских граждан, а по оценкам Генконсульства России в Испании, их здесь вдвое больше. Именно для них выходят газеты «МК в Испании» и «КП в Испании» – 15-тысячным тиражом каждая.

Правда, Александр Чуфаровский, возглавляющий ассоциацию «Барселона по-русски», уверяет, что на самом деле россиян в Испании раз в десять больше. В это охотно веришь: российский девушки, работающие в барах по всему побережью, или наши гастарбайтеры, вкалывающие в теплицах и въехавшие по туристическим визам, официально учету не поддаются.

В этом году российский-испанским торговым отношениям исполняется 35 лет. Рассказывает торгпрд России в Испании Алексей Рубинчик:

– Между нашими странами очень много общего. Это и тоталитарный режим (у нас был Сталин, у них – Франко), и плановая экономика, большая доля госсобственности, проблемы с автономиями – Каталонией и Страной Басков. Тут до сих пор идет процесс приватизации, а телекоммуникации и энергетика все еще контролируются государством. Российского крупного бизнеса в Испании нет, но уверен: здесь у нашего бизнеса много возможностей. Думаю, наши бизнесмены пора бы уже заканчивать скучку недвижимости и вкладываться в реальный сектор испанской экономики.

Сколько россияне скупили на средиземноморском побережье Испании недвижимости и земли, никто точно не знает, но, как уверяет Руслан Гаврилов, генеральный директор испанской девелоперской компании Runiga S.L., ежегодно из России сюда приходит €1,5-2 млрд на покупку апартментов и вилл.

Конечно, все инвестиции приходятся на прибрежную линию, вся материковая часть страны-сельскохозяйственная, где выжженные солнцем сопки чередуются с долинами, плантациями оливок, помидоров и виноградниками. Это отлично видно из самолета, заходящего на посадку в аэропорту Барселоны.

Женский бизнес

– Тут туристов нет. – Директор ассоциации «Альмерия по-русски» Марина Борзенкова уже семь лет живет на юге Испании, в Альмерии. – Все мы приехали с одной целью – заработать. А выбора тут особого нет: теплицы да бары. Конечно, все работают в барах, ну, знаете, консумация, раскрутка клиента, когда половина – бару, половина-девушке, остальное по договоренности. Но я не считаю это проституцией, это все временно, пока не устроишься, по-другому здесь трудно.

Русских ресторанов, баров и магазинов на побережье много, и почти все они принадлежат женщинам. Хозяйки, как правило, замужем за испанцами, но чаще разведены.

Девочек из российской глубинки до сих пор по прибрежным барам – десятки тысяч. Некоторым удается устроить свой бизнес – на свои накопления или на деньги испанского мужа. Эти мужья – статья особая. Как говорит Марина, самый распространенный способ легализоваться – выйти замуж. Или три года делать нелегально прожить, но с доказательствами пребывания, а потом легализоваться. Либо завести легальный бизнес, но при этом доход должен быть не менее €3 тыс. ежемесячно.

Ирина Долгова – из Тамбова, уже шесть лет в Альмерии, у нее швейная мастерская и ресторан. Как и все, поначалу вышла замуж за испанца, потом развелась, работала в ресторане, удалось накопить денег на несколько швейных машинок, аренду помещения, наняла румынку-швею – оказалось, что среди испанок просто нет швей, их тут этому не учат. Со временем появилась возможность открыть ресторан с Меладзе на плазменном экране, борщом за €5, салатом оливье и красным вином. Аренда на три года обходится всего в €250 ежемесячно.

– У испанцев такой менталитет: если женщинам они охотно помогают решать вопросы по бизнесу, часто даже бескорыстно, то к мужчинам относятся с предубеждением, – рассказывает Евгения, хозяйка бара London, в прошлом – педагог-балетмейстер.

В свое время именно испанцы помогли ей арендовать это помещение, в сезон ее заведение с русским караоке и испанским пивом приносит неплохой доход. Но Евгения – нетипичный случай: замужем за приличным испанцем, ребенку, у нее все хорошо.

А типичным может служить Александр Чуфаровский, владелец ресторана «Москва», до сих пор светящегося ярко-красной вывеской в самом центре Барселоны.

– Ресторан задумывался как место сбора русских каталонцев, для чего, собственно, я арендовал 500 кв. м (кстати, аренда в этом районе стоит €12-15 тыс. ежемесячно), вложил порядка €1,5 млн, набрал 15 сотрудников – конечно, русских, – рассказывает господин Чуфаровский.

Соотечественники и подкосили бизнес: «Боровали по-черному». Когда Александр присутствовал в ресторане, дневная выручка достигала €4 тыс., когда отсутствовал – опускалась до €600-700. За год ему пришлось поменять сотню человек – безрезультатно. Ресторан приносит одни убытки. А потом начались проблемы с муниципалитетом и санэпидслужбой. Сейчас Чуфаровский продает ресторан. Знающие люди говорят, что он сам во всем виноват: надо было нормально платить персоналу и ложные контролировать бизнес.

Александр Чуфаровский, впрочем, согласен со знающими людьми. Сейчас он сосредоточился на обслуживании русскоязычных (его ассоциация «Барселона по-русски» на самом деле чисто коммерческое предприятие, просто испанцы больше доверяют ассоциациям, чем фирмам).

А вот Владимир Ветренцев, в прошлом моряк, обучает русских, которые хотели бы получить испанские водительские права.

– Через нашу школу прошли, думаю, треть русскоязычных каталонцев, – рассказывает он. – Обучение стоит от €600 до €1 тыс. Только мы даем возможность человеку, не владеющему испанским, сесть за руль: тут права не купишь.

Высокие отношения

В подмосковном Подольске Игорь Качулло шьет шторы и скатерти для корпоративных клиентов. По приглашению своего старого друга, давно живущего на испанском побережье, Игорь три года подряд ездил сюда с семьей отдыхать. А потом приятель уговорил его затеять общий бизнес-живущего в производство алюминиевых окон: на побережье в Испании строительный бум похледе, чем в Москве. Нашли местного адвоката, тот за €1600 зарегистрировал фирму типа S.L. (что-то вроде нашего ООО), местные инженеры разработали за €5 тыс. проект цеха, станки Игорь Качулло привез из Турции: «Там они вдвое дешевле испанских». Все предприятие под ключ обошлось в €80 тыс. Аренда 313 кв. м бывшего склада обошлась в €956 в месяц, еще €300 – за свет и воду.

– В Испании есть такое правило: нерезидент имеет право открыть фирму, но вот administradore (директор или управляющий) должен обязательно быть резидентом, – рассказывает Игорь. – Причем administradore предусмотрен уставом предприятия, и так просто уволить его нельзя: надо вносить в устав изменения.

Игорь нанял на роль administradore своего приятеля, работниками – трех литовцев: «Не потому, что платить надо меньше, чем местным, просто литовцы – работяги, они не в вечной сиесте, как испанцы».

А потом начались проблемы.

– Тут очень клановое общество, как на Востоке, – рассказывает Игорь. – Чтобы получить заказ, ты должен быть кумом, сватом или другом кого-то, кто решает вопросы в строительстве. У незнакомого человека они просто не будут ничего покупать, даже если ты предлагаешь дешевле. А если ты еще и иностранец, да не просто иностранец, а русский... Давали рекламу на местном радио, в газете – только зря деньги выкинули.

Плюс почти официальные откаты: без 5 % от закупочной цены никакой управляющий стрительной конторы даже говорить с тобой не будет. В результате фирма Игоря вынуждена была перейти на работу с мелкими заказчиками. Вдобавок выяснилось, что задержка платежей в Испании на несколько месяцев – такая же норма, как в России лет десять назад.

– Мы тут в ноябре прошлого года сдали 178 окон (каждое по €180), но пока получили только 10 % задатка. И это здесь норма. Они не кидают, просто так работают. Обращаться в суд – такая же проблема, как и у нас: в Испанию суды делятся годами. Так что приходится ждать, ночевать под офисом должника, бегать за ним.

А через пару месяцев работы Игорь Качулло решил проверить бухгалтерию фирмы и обнаружил пропажи: куда-то «ушли» €10 тыс.

– Друг-administradore прибавил к своей зарплате €2 тыс. Увольнение друга (точнее, переделка устава) обошлось в €900 – затраты на нотариуса. Друг, конечно, мог на меня подать в суд, и по закону я ему еще три месяца платил бы зарплату, но мы с ним по-русски разобрались.

В конце концов Игорь нашел местного administradore, жившего на русской, предложил ему 30 % компании. Испанцу, конечно, оказалось проще договариваться с местными заказчиками. Знание местной специфики очень важно. Многие русские считают юг Испании чуть ли не землей обетованной, а ведь именно здесь марокканцы вовсею торгуют наркотиками, именно здесь лютуют румынские воры, а литовцы выступают в роли главных «быков».

Томат с перцем

Москвичка Ольга уже пять лет живет в Андалусии, занимается своим тепличным хозяйством вместе с мужем-испанцем. Три гектара она арендует у родного брата мужа, а управляя хозяйством она вынуждена сама – на мужа надежды мало.

– До встречи со мной он пять лет перец сажал, – смеется Ольга, – и пять лет перец приносил ему одни убытки. Я сказала: хватит, теперь будем растить томаты.

Помидоры оказались не столь прибыльными, как рассчитывали, но зато с одного гектара можно собрать 100 тонн три-четыре раза в год (перец – один раз 30 тонн). Остальное зависит от конечной цены, которая определяется на аукционе: томат может стоить и 10 «копеек» за килограмм (так все русские здесь называют евроценты), и 80. А затраты серьезные: семена – €2 тыс. на гектар, выгонка рассады – €600, плата работникам-румынам – €33 в день каждого, в год набегают €6 тыс. (румыны, кстати, вытеснили даже украинских гастарбайтеров, они могут свободно работать в Евросоюзе), вода – €1 тыс. в год, аренда теплицы – €15 тыс. в год, аренда земли – €28 за гектар, шмели (!) для опыления – €28 за домик, побелка тепличной пленки – 2 цента за 1 кв. м (кстати под этим солнцем все спогит»). За пять лет в Альмерии Ольга, работавшая на родине инженером, стала профессиональной фермершей.

– Я сразу в рассаде вижу сразу, – уверяет Ольга. – Муж и его соседи по кооперативу ничего не видят, хотя всю жизнь что-то выращивают. Что купят, то и посадят. Да и других проблем хватает. Например, раньше все нанимали нелегалов-сезонников, но в этом году штраф будет не €6 тыс., как раньше, а уже €60 тыс. за каждого нелегала. Все боятся.

В прошлом году с трех гектаров теплиц Ольге с мужем удалось выручить €60 тыс. минус затраты – где-то треть в остатке.

Ольга сама вместе с наемной румынкой и мужем подвязывает по утрам помидоры. Кооператив, закупующий у нее продукцию, отправляет ее томаты даже в Россию.

Твердые проценты

– Многие хотят открыть бизнес в Испании, многие пробуют, но у большинства не выходит, – говорит Олег Назарчук, представитель испанской риелторской компании. – Российские схемы и менталитет тут не работают. Я знаю много неудачных попыток открытия ресторанов: вроде все сделали, ресторан заработал, а клиентов нет. Спрашивают местных: почему не ходите? Те отвечают: а не хотим! Они лучше пойдут к местному, с другом, у него посадят и потратят деньги. Раньше я ходил в один ресторан, всегда зал был полон, а на следующий год приезжаю – никого, хотя меню и цены остались прежними. Оказалось, ресторан купили англичане, с ними та же история: местные не хотят ходить к иностранцам. В начале 90-х наши открыли ресторан «Баксу» в Аликанте: вход только в англистах, костюмах – тут это просто дикость. А потом начались ссоры с персоналом, дошло до того, что пришлось вмешаться муниципалитету. Ресторан в конце концов закрылся.

Самый лучший бизнес на побережье – недвижимость, конечно.

– Англичане давно просекли фишку, сейчас 80 % покупателей апартментов (а они не разбрасываются деньгами) именно из Англии, – продолжает Олег. – У нас английские друзья недавно приобрели пять апартментов на побережье (каждые – €250-300 тыс.): в одних живут, остальные сдают. На жизнь и обучение детей им вполне хватает. К тому же цены здесь... За половину стоимости трехкомнатной квартиры в Южном Бутове до сих пор можно купить неплохие апартаменты в той же Андалусии, за полную цену – небольшую виллу.

Умные русские поступают точно так же, а испанские банки охотно дают кредиты нерезидентам. Нередко оказывается, что гражданину России получить кредит проще, чем европейцу: россияне умеют «нарисовать» любую справку о доходах, а эта справка здесь – самое главное для человека, желающего взять заем. А на кредитом можно неплохо развернуться. Впрочем, как говорят знающие люди, лет через десять свободных площадок просто не останется, цены на недвижимость взлетят.

Англичан здесь много, и вот что примечательно: если англичанину нужно обустроить контору, установить, например, кондиционер, он обратится только к своему, англичанину. У русских национальная солидарность отсутствует. Александр Чуфаровский считает, что многие русские, кто обжегся в 90-х на родине, просто боятся соотечественников, всех подозревают в непорядочности.

– Поначалу я, как и большинство, попытался заняться торговлей с Россией – мне казалось, что в Ярославле не хватало товаров из Европы. Договорился с банком о кредите в €5 млн, – вспоминает Александр Чуфаровский, уроженец Ярославля. – Меня спасло чудо: прямо перед дефолтом 1998 года тут все ушли в отпуск (август – традиционное время отпусков в Испании, некоторые учреждения на это время просто закрываются), в банке предложили вернуться к вопросу через пару недель. А тут дефолт. Иначе до сих пор распливался бы. Тогда решил: надо делать бизнес там, где живешь, хотя лучше, конечно, с русскими.

Посреднический бизнес оказался перспективным: в 90-х в Испанию как раз пошел поток русских денег.

За первый год Руслану Гагрилову из Runiga S.L. удалось продать два десятка вилл (€250-150 тыс. каждая), шесть квартир (по €70-80 тыс.). Сейчас они стоят раза в два дороже, доход девелопера – 5 % от цены объекта.

– До сих пор тут можно купить квартиру-студию в десятке километров от моря за €50 тыс., – уверяет Гагрилов, – хотя сейчас средняя цена покупки – €150 тыс. А есть еще испанское побережье Африки – Мелилья, там цены на 30 % ниже.

– Сегодня наблюдается дефицит крупных объектов площадью 200 кв. м и стоимостью €1,52 млн, – говорит Александр Чуфаровский. – К нам обращаются за заявками на покупку, а объектов нет. А лет пять назад были десятки подобных.

Посредническое обслуживание соотечественников, мечтающих увести деньги из России в тихие испанские гавани, – бизнес, на котором многие поднялись. Бизнес на ностальгии тоже оказался весьма перспективным. Недаром им заинтересовались испанские бизнесмены, некоторым сегодня принадлежат сети русских магазинов. Если раньше в эти магазины завозили продукты и товары из Германии, то недавно сети обзавелись складами – теперь нигуда ездить не нужно, все под рукой.

Неплохие деньги магазинам приносит переводы Western Union – здесь это самая популярная система (чтобы к ней подключиться, нужен всего лишь небольшой депозит в банке, около €10 тыс.), и справка о том, что ты не был судим). Франчайзи получает 1 % с платежа. В месяц на четыре магазина прибыль за переводы выходит под €2 тыс.

Сейчас ежедневно один магазин закупает продуктов на €1 тыс., реализует их с наценкой 100 %. Среднее наполнение русского магазина – товар на €5 тыс. Арендные платежи за каждый магазин (€1,2-1,3 тыс. в месяц) вполне покрываются (средний чек одной покупки – €15-20). За соленые грибы, сушки, прибалтийский черный хлеб и пиво «Балтика» девочки, неплохо зарабатывающие в барах, готовы даже переплачивать.

КАМБОДЖА. «ТУТ МОЖНО ВСЕ ТО, ЗА ЧТО В ПРИЛИЧНЫХ СТРАНАХ САЖАЮТ»

...
Текст: Дмитрий Тихомиров

Камбоджа, практически оправившаяся от гражданской войны, имеет простейший визовый режим, в том числе с Россией, небольшие налоги и знакомую россиянам (и всем прочим жителям СНГ) тотальную коррупцию. К нашим гражданам кммеры сохраняли теплое отношение (даже гимн Камбоджи написал русский композитор). Сильно облегчают налаживание бизнеса с нуля и объективные обстоятельства – бурное развитие экономики и почти лишенная конкуренции сфера сервиса.

В поисках приключений

В феврале 2008 года в Камбодже россиянину Александру Трофимову, главе компании Koh Puos Investment Group, планирующей вложить \$300 млн в застройку острова Пос, дали 13 лет за связь с несовершеннолетними местными жителями. В Сиануквилле, городке на берегу Сиамского залива, Александр знали почти все местные русские. Некоторые говорят, что след ведет в Россию, к прежним делам Трофимова, некоторые видят здесь козлов малайзийцев, имеющих свои планы на остров, но большинство уверены, что международные организации по защите детей (Камбоджа – на особом контроле ООН) просто затеяли показательный процесс. С января по такому же объединению сидит еще один россиянин – Никита Белов, с ним в камере – немец, за то же. Поэтому всех вновь прибывших в Сиануквилль предупреждают: если есть сомнения в возрасте – не стоит.

Что касается освоения Поса, то уже начато строительство моста; на самом острове, в джунглях и на берегу будут возводиться множество бунгало, ресторан, жилой квартал, парк казино... Уже без Трофимова. Как говорит председатель совета директоров Koh Puos Investment Group Александр Кириоши, большая часть менеджмента компании – русскоязычная, деньги – из Европы, проект рассчитан на период до 2015 года и наверняка обойдется дороже, чем планировалось, но «рентабельность будет хорошей».

Биолог Николай Дорошенко ездит по Сиануквиллю на сером «хаммере»: солидно, местные чиновники уважают... Николай – один из самых преуспевающих местных русскоязычных и вообще белых, дружит с королевской семьей. Второй «хаммер» Николая Дорошенко – красный, с графикой на тему СССР – «специально, чтобы американцев раздражать, которые тут стали частенько появляться, после того как в стране обнаружили крупнейшие запасы нефти. От американцев, по мнению Дорошенко, в Камбодже одни неприятности: „Недавно американский авантюсер с парой тысяч пьяных матросов на неделю поднал цены не только на тул-туки (трежловые мотоциклы, используемые в том числе как такси) с \$1,5 до 10, но и на девочек. Многие были недовольны“. Сам Николай Дорошенко с 1997 года член Камбоджийской народной партии, руководящей и направляющей силы страны. По его словам, добиться настоящего успеха в ней можно только так.

В Союзе Николай Дорошенко занимался герпетологией в Институте вакцин и сывороток, в Камбоджу приехал в 1993 году с \$37 в кармане. История Дорошенко просится на страницы приключенческого романа – как простой российский биолог, оказавшись в вояющей стране, занялся охраной пока еще девственной природы. «Захожу в потрепанное здание, в первой комнате сидит министр, я ему говорю – есть проект по спасению джунглей. Это была чистая авантюра, но удалось открыть центр по спасению редких видов». Затем был открыт зоопарк в Пномпене, организованы экспедиции в джунгли...

На пальце у Николая – золотое кольцо, подарок одного из связанных Пол Пота за спасение кммеров после змеиных укусов. В имение Николая Дорошенко Snake House (оно же – гостиничный комплекс и база туристической компании) камбоджийцы едут до сих пор с укусами. «В местные клиники народ не обращается – нет денег, все знают, что русские лечат бесплатно», – говорит он. Мы сидим в небольшой комнате герпетолога Валерии, которую Николай перенял из Московского зоопарка. «Знаешь, какое самое популярное средство у них? – продолжает рассказывать Дорошенко. – Отрезать часть тела, куда укусили, – ружку или ногу. Тут к нам привезли девочку, укусил гремучник, так мы ее спасали прежде всего не от яда, а от отца, настаивающего, чтобы дочке отняли руку. Камбоджа – праздник для любого биолога, особенно герпетолога, змей тут – огромное разнообразие». Надо сказать, что укусы ядовитых змей – одна из основных причин смертей и увечий местного населения (порядка 800 случаев ежегодно), на минных полях, которых уже много, подвывает и освящен.

На берегу Сиамского залива Николай Дорошенко построил рай: среди пальм, бананов, папоротников прячутся несколько бунгало (на 12 номеров), ресторан, зоопарк с полюснот любимыми рыбами, полугаями, есть еще сотня крокодилов (каждая 12-летняя особь обошла в \$800-1000; свежие крокодиное мясо – \$30 за кило, \$21 – блюдо в меню ресторана). Десять лет назад Дорошенко этот участок достался за \$800, строительство потребовало еще \$10 тыс. Такие были цены.

Райское побережье

Как уверяет Геннадий Харасиков, один из первых переселенцев-россиян, вместе с женой Ириной владеющий рестораном в Пномпене, во всей стране проживают не более сотни русских семей, «но зато много ностальгирующих кирилл, учившихся в нашей стране и любящих нашу кухню». Относительно привлекательности Камбоджи мнения ее русских обитателей расходятся. Кирилл Николаев, веб-дизайнер, владелец студии Qivel.com, а теперь еще издатель газеты Sihanoukville Today, перечисляет элементы райской жизни: «Я живу тут по нескольким причинам: красивые женщины, вечное лето, кммеры – отличные улыбчивые ребята и полная свобода – чем хочешь, тем и занимайся». Впрочем, некоторые ограничения все-таки есть. «Если перебраться сюда, то лучше женатым или жениться на кммерке, – советует опытный Кирилл, на глазах которого много белых опустелись: травка, алкоголь, доступные девочки». – Эта страна полна соблазнов. А жена все же, вот как для меня, – отличный якорь. Или надо заниматься каким-то делом, преодолевая слабину».

На окраине Сиануквилля, на Soviet street, появилась целая русская колония. Первым был Николай – построил свой Snake House, через забор – дом и тренировый центр известного путешественника Виталия Сундакова, рядом – банбуковая хижина одного из руководителей Камбоджийской ассоциации охотников – гостевой дом и ресторан Осеепия Валентина и Татьяна Артемовы, тут же купили участок Владимир Дагаев из Новосибирска, сдвинул в аренду ботаты и попранные «тойтои», неподалеку купил целый гектар байкер Семен (известный также как Doc Sam), организующий экстремальные мотопробы по джунглям.

Татьяну Артемову, хозяйку Осеепия, работники-кммеры уважительно называют «ма-ма». До переезда в Камбоджу она 30 лет проработала на комбинате охоты АЗЛК в Москве, дослужилась до заведующей производством. Муж Татьяна Валентинца еще четыре года назад возглавлял Можайский песчаный рыболовный завод, пытался зарыбить стерлядью подмосковные речки и вдохорохланился. Валентин только что вернулся из трехдневного похода к дальним островам: «Как-то раз тут рыбалка с подводной охотой! Видимость до 40 метров, кораллы, барракуды, все кишит жизнью – тут тебе не жить? Просто рай для любителей рыбы!»

Супруги Артемовы продали московскую квартиру (еще сын помог деньгами) и приобрели на окраине Камбоджилля 32 сотки, где построили ресторан, гостевой дом, сауну, пруд... Почти как на своей даче под Можайском. Артемовы еще за год до переезда заслали на новое место жительства помощника по даче Нурика, выходца из Таджикистана, бывшего гастарбайтера, – осваиваться, учить кммерский. Нурик за четыре года ассимилировался – на кммерском уже думает и вот-вот женится – конечно, на кммерке. «Тогда денег вполне хватило, успели – сейчас начинать обошлось бы гораздо дороже, – говорит Валентин. – К примеру, местный строитель получал \$40 в месяц, сейчас – \$100, нам целый этаж гостиницы обошелся по \$10 тыс.». Его рассказ дополняет жена: «В наши краях лучшими строителями считаются вьетнамцы. Кммеры могут целый день лежать в гамаке – климат способствует, а вот вьетнамцы трудолюбивые, с ними дороже, зато быстрее и качественнее. Если у нашей официантки нет работы, мы уже знаем, где ее искать, – на втором этаже, в гамаке».

За четыре года Татьяна отлично освоила кулинарию, в том числе жареных лягушек и запеченную барракуду. Опыт российского обжигата не пропал даром, и свою кухню она оборудовала и отдалаа согласно российским нормам СЭС. Кстати, в Камбодже до сих пор нет СЭС, как нет пожарников и ГАИ. «Наши» местные шутят, что кммеры просто еще не поняли, какой это кормушка. А как поймут, сразу уведут. «Единственный, кто может вас отвлечь от бизнеса, – налоговое дело, кммеры, вопрост налогов – это вопрос переговоров со своим налоговым инспектором, – говорит Геннадий Харасиков, – ни разрешений, ни лицензий». Чтобы открыть ресторан, супруги Харасиковы заняли \$2 тыс. у одного из 12 посадочных мест.

«Арендовать приличное помещение тут лучше у чиновников, у них таких площадей много. Мы, к примеру, арендуем у началье за администра, пока недорого, – рассказывает Геннадий. – Такой двухэтажный дом в престижном центре обойдется не дороже \$1,5 тыс. в месяц». Перед входом в ресторан Харасиковы расчитывают: «Консульство ССРСР», купленная у кммера за \$5, – раньше она укрывала консульство в Сиануквилле.

Еще год назад русская речь в Пномпене или Сиануквилле была в диковинку, а сейчас наши соотечественники (если считать отшельников СНГ) приезжают в больших количествах, и не только на двухдневную экскурсию из Таиланда на участки Ангора, древней столицы Камбоджи. В зимний сезон почти все номера Осеепия и Snake House заняты. Артемовы думают построить на рачине еще три бунгало, расширить бизнес. Пока их маленькая гостиница балансирует на грани рентабельности: все же, несмотря на круглогодичное тепло, Камбоджа – сезонная страна, и, когда летом начинается период дождей, туристов приезжает на порядок меньше. «У нас есть возможность вахтовым методом сдаться на дачу под Можайском, посадить картошку, помидоры, все, что надо... А какие у нас грибные леса – тут таких, конечно, нет», – кажется, только по грибам и еще по весне, нашедшейся в России, скачет Татьяна. Грунтовая дорожка к Осеепия, особенно ночью, когда не видно пальм, напоминает о России: легкий навозный ветерок, тянущийся от пары буйолов, увитый плетень забор, трели цикад. Вместо крыжовника и клубники супруги посадили целую грядку ананасов, а скоро будет манго... Любитель рыбы Валентин еще организавал три пруда с тилипиями, которые, если их усиленно кормить, через год будут весить килограмма полтора-два, для ресторана – то, что надо.

Русских на побережье было бы больше, если бы не прошлогодняя катастрофа Ан-24 компании РМТаир при заходе на посадку, – с тех пор аэропорт закрыт. Хозяин компании с русской стороны, бывший пилот «Аэрофлота» Сергей Степанов рассказывает: «Пригласили, как многих нас, полетать в Юго-Восточной Азии. Потом мы арендовали „АН“, тогда это было доступно, всего \$250 за летный час, топливо недорогое, как и аэропортное обслуживание. Затем появились MD-83 и Boeing, прибыль была неплохая, сделали рейсы во Вьетнам, Корею, на Филиппины... Правда, сейчас цены поднялись, а еще эта катастрофа – бизнес гложет». Но в Камбодже все только развивается, есть много новых ниш, какие именно, не скажу, но тут везде можно добиться результата, в стране ведь нет денег.

Островное предложение

Земля на побережье Камбоджи за последние четыре года подорожала в четыре раза – динамика круче московской. «Наш сосед еще недавно продавал свои 8 соток за \$6 тыс., сейчас хочет \$80 за квадратный метр, – Валентин Артемов делает паузу, что-то прикидывает в уме. – Но, думаю, не продаст, может, поторгуются, купим сами у него, по нормальному цене. Нам уже местные предлагали за Осеепия \$500 тыс., но вот когда цена будет \$1 млн, тогда подумаем, может, усталим, вернемся на дачу под Можайск».

Что будет с ценами, предсказать сложно: возможно, они достигли потолка (стоительные ограничения может быть соседняя более развитая Малайзия, где уже дешевле). Однако Александр Кириоши уверен, что резерв в 100 % есть: «Вот придут обещанные китайские инвестиции в \$2 млрд и другие азиатские деньги, тогда посмотрим. Как известно, в Камбодже обнаружены самые большие запасы нефти в регионе, и, если начнется активная разработка, нынешние цены – далеко не предел».

– Мне постоянно письма из России приходят, просят что-то присмотреть, – говорит Валентин Артемов. – Торг тут пока уместен, некоторые кммеры ставят цену наудач, в расчете на какого-нибудь европейского дурака. Но при покупке тут есть несколько нюансов: во-первых, если согласился с ценой, надо сразу платить, дальше будет дороже; во-вторых, половина должна принадлежать кммеру, но тут разработаны схемы ухода от этих норм, безопасные и надежные. А главное – переговоры должен вести кто-то, знающий кммерский. Местные, включая чиновников, почти не говорят по-английски, и цена для чужака будет выше, несмотря на доброе отношение к белым, можно даже сказать, почитительное.

Но если вам нужен остров – это к Николаю Дорошенко. Первая «девелоперская» работа Николая – застройка островка в 20 минутах на катере от Сиануквилля по заказу владельца Mifag Group Сергея Полосного. Сколько денег было потрачено на остров – секрет, но Дорошенко утверждает, что меньше, чем кажется (\$30 млн, по слухам). Внутренний интерьер пятизвездного отеля, вписанного в скалы, впечатляет, как впечатлил Полосного тренинг в камбоджийских джунглях. Пока нет хозяина (очевидцы говорят, что прилетел он на остров всего раз, с компанией), остров находится в аренде утки и попранные «тойтои», неподалеку купил целый гектар байкер Семен (известный также как Doc Sam), организующий экстремальные мотопробы по джунглям.

За четыре года Татьяна отлично освоила кулинарию, в том числе жареных лягушек и запеченную барракуду. Опыт российского обжигата не пропал даром, и свою кухню она оборудовала и отдалаа согласно российским нормам СЭС. Кстати, в Камбодже до сих пор нет СЭС, как нет пожарников и ГАИ. «Наши» местные шутят, что кммеры просто еще не поняли, какой это кормушка. А как поймут, сразу уведут. «Единственный, кто может вас отвлечь от бизнеса, – налоговое дело, кммеры, вопрост налогов – это вопрос переговоров со своим налоговым инспектором, – говорит Геннадий Харасиков, – ни разрешений, ни лицензий». Чтобы открыть ресторан, супруги Харасиковы заняли \$2 тыс. у одного из 12 посадочных мест.

«Арендовать приличное помещение тут лучше у чиновников, у них таких площадей много. Мы, к примеру, арендуем у началье за администра, пока недорого, – рассказывает Геннадий. – Такой двухэтажный дом в престижном центре обойдется не дороже \$1,5 тыс. в месяц». Перед входом в ресторан Харасиковы расчитывают: «Консульство ССРСР», купленная у кммера за \$5, – раньше она укрывала консульство в Сиануквилле.

Еще год назад русская речь в Пномпене или Сиануквилле была в диковинку, а сейчас наши соотечественники (если считать отшельников СНГ) приезжают в больших количествах, и не только на двухдневную экскурсию из Таиланда на участки Ангора, древней столицы Камбоджи. В зимний сезон почти все номера Осеепия и Snake House заняты. Артемовы думают построить на рачине еще три бунгало, расширить бизнес. Пока их маленькая гостиница балансирует на грани рентабельности: все же, несмотря на круглогодичное тепло, Камбоджа – сезонная страна, и, когда летом начинается период дождей, туристов приезжает на порядок меньше. «У нас есть возможность вахтовым методом сдаться на дачу под Можайском, посадить картошку, помидоры, все, что надо... А какие у нас грибные леса – тут таких, конечно, нет», – кажется, только по грибам и еще по весне, нашедшейся в России, скачет Татьяна. Грунтовая дорожка к Осеепия, особенно ночью, когда не видно пальм, напоминает о России: легкий навозный ветерок, тянущийся от пары буйолов, увитый плетень забор, трели цикад. Вместо крыжовника и клубники супруги посадили целую грядку ананасов, а скоро будет манго... Любитель рыбы Валентин еще организавал три пруда с тилипиями, которые, если их усиленно кормить, через год будут весить килограмма полтора-два, для ресторана – то, что надо.

Русских на побережье было бы больше, если бы не прошлогодняя катастрофа Ан-24 компании РМТаир при заходе на посадку, – с тех пор аэропорт закрыт. Хозяин компании с русской стороны, бывший пилот «Аэрофлота» Сергей Степанов рассказывает: «Пригласили, как многих нас, полетать в Юго-Восточной Азии. Потом мы арендовали „АН“, тогда это было доступно, всего \$250 за летный час, топливо недорогое, как и аэропортное обслуживание. Затем появились MD-83 и Boeing, прибыль была неплохая, сделали рейсы во Вьетнам, Корею, на Филиппины... Правда, сейчас цены поднялись, а еще эта катастрофа – бизнес гложет». Но в Камбодже все только развивается, есть много новых ниш, какие именно, не скажу, но тут везде можно добиться результата, в стране ведь нет денег.

Островное предложение

Земля на побережье Камбоджи за последние четыре года подорожала в четыре раза – динамика круче московской. «Наш сосед еще недавно продавал свои 8 соток за \$6 тыс., сейчас хочет \$80 за квадратный метр, – Валентин Артемов делает паузу, что

МАЛАЙЗИЯ. TERRA INCOGNITA БЕСКОНЕЧНЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

... *Текст: Екатерина Дранкина*

Двухсотметровый пентхаус в лучшем месте Малайзии стоит \$100 тыс., здесь есть первый в мире «киберофшор» и всегда лето. Тем не менее российский бизнес представлен в этой удивительной стране пока довольно скудно.

Зима в тропиках

– С приездом! Жарко? Ничего, привыкнете! Хотите борща?

После девятичасового перелета из зимней Москвы в тропический Куала-Лумпур болтовня моего русского встречашкого пребывает к сознанию с трудом. Впрочем, борщ – это, кажется, мысль. После испытания полетом добывать организм остройшей малайской кухней не хотелось. Немного это, конечно, по-американски – с борта самолета да прям в «Макдоналдс», ну да ладно, здоровье дороже «правильного» туризма. И вот уже Кирилл Антипов, совладелец местного туристического агентства, везет меня по пышущим зноем улицам в ресторан «Зима». По дороге

Кирилл рассказывает о прелестях миноритарного владения бизнесом в Малайзии.

– Если бы я собственную фирму регистрировал, лицензия обходилась бы мне в два раза дороже, и налоги платил бы 15 %. Но самостоятельно тут бизнесом никто из русских не владеет. Потому что всем бизнесом, за малыми исключениями, должны владеть бумипутра! Этнические малайцы то есть. И все записывают бизнес на бумипутра – кто номинально, выплачивают деньги, кто на сколько договорится. А я вот реально с ними работаю. Да мне бы так никогда самому не устроиться. У нашей компании основной вид деятельности – организация хаджей. За это налогов мы вообще не платим – неплохо, а?

В действительности помимо хаджей компания имеет довольно приличный оборот туристов из России – особенно с ввода прямых рейсов до Куала-Лумпура.

Не успела я позавидовать сладкой доле малайского миноритария, как у него зазвонил телефон, и младшему партнеру пришлось довольно подробно отчитываться перед старшими о том, как он проводит день. «Есть специфика, – смутился Кирилл, закончив разговор. – Вот ведь почти 20 % у меня, а контроль – как над простым наенником». Подумав, Кирилл находит этому возмзитительному поведению объяснение: «Колониальная же страна. Унизить европейца – особый смак». С унижением он, впрочем, довольно быстро справился, развлекая меня остаток пути рассказами о собственных попытках добавить краба в размеренную и лишнююю опасностей малайскую жизнь ловлей питонов («далеко ходить не надо – вчера только видел одного в городе!») и океаническими запылами в стаях акул.

Ресторан «Зима» оказался безлюдным, темным и длинным, сильно кондиционированным помещением, за стойкой которого мерз одинокий индус. Женщина с плаката грозно призывала его к молчанию, прижимая палец к губам: болтун, дескать, находитка для шпиона. Прочее убранство ресторана, за исключением портрета Путина в центре композиции и репертуара «Муз-ТВ» в динамике, отсылало к той же эпохе: вывески «СССР», пионерские галстуки, октябрятские значки. Коммерческим успехом не пхало, особенно в туалете.

– А что, вы думаете, здесь можно заниматься бизнесом? – свирепо начал залогов хозяин заведения, 35-летний Владислав Каверин, сунув мне визитку, на которой почему-то было написано «Ресторан-бистро „Зина“». – А, опечатка, – отмахнулся он от моего недоумения. – Не это главное. Главное, что с малайцами нельзя иметь дела! Они все ленивые, и все у них «на завтра». И думают, что белье – это такие большие кошельки к ним приехали... Коррумпированная страна!

Индус принес борщ, приготовленный поварихой-малайкой. Дальше в течение получаса я слушала, как некогда приехавший в свете определенных сложностей в родной Находке Влад договорился за \$2 тыс. арендовать это помещение у дружественного хозяина отеля, малайца, и как новый хозяин отеля, китаец, пытается разорвать с ним отношения, и что суды все на его стороне, поскольку он иностранец, но он на них управу найдет. Услышав, правда, указание индусу: «Ну-ка тайк зыси!» – и встретив недоуменный взгляд служащего, я, честно говоря, в этом засомневалась.

Чтобы закрыть кулинарную тему, сообщу, что позже я обнаружила в Малайзии еще два русских ресторана со схожей концепцией: один назывался Dusha, другой, на острове Лангкави – «СССР». Они чувствовали себя получше, чем «Зима», но как будет дальше – не знаю. Хозяйка «СССР», 58-летняя Заби Мусабеева из Бишкека, пугала меня рассказами о буйном ежегодном праздновании 9 Мая, во время которого раздают фронтонные 100 граммов и случаются эксцессы с туристами-немцами. Анна Галеева из Ташкента рассказывала о бизнес-планах по привлечению в ресторан девушек, которые станут провоцировать мужчин покатать им напитки и будут получать за это процент с продаж. И лучше бы, наверное, китаянок – «русский сезон» в Малайзии короток: только новогодние праздники, круглый год можно рассчитывать лишь на китайцев – они (в отличие от малайцев и индусов) всегда готовы попробовать экзотическую кухню, каковой русская для них является. «Коррумпированная страна, – с энтузиазмом подхватывала обвинение Влада Анна. – Можно иметь дело. Нужно только знать с кем». Все русские рестораны записаны на малайцев («тут иначе нельзя, такие правила»), но доли в прибыли номинальные владельцы не имеют, довольствуясь скромной зарплатой.

Малайские старожилы из русской диаспоры рассказали мне, что в прошлом было еще несколько попыток открывать русские рестораны, и всегда они развивались по одному сценарию: плохая кухня – попытка сделать ставку на девушек – закрытие. Страна-то все же мусульманская.

О судах и предрассудках

Спросите у любого таксиста в Куала-Лумпуре, что он знает о России. Гарантированно услышите следующее: там холодно, там делают самолеты МиГ и Су и учат на врачей. Большая часть информации о российско-малайских экономических отношениях здесь есть. Россия всегда покупала в Малайзии пальмовое масло, каучук и олово (главные источники нынешнего малазийского благоденствия), взамен везла самолеты и вооружение, обучала малазийских студентов в вузах (самая популярная специальность действительно «врач», и врачи с московскими дипломами пользуются в стране безграничным доверием). За последние десять лет картинка сильно усложнилась. Суммы, фигурирующие в официальных отчетах общего товарооборота стран, постоянно растут: за 11 месяцев прошлого года он достиг уже \$1,7 млрд (в него даже не попали некоторые виды вооружений), и Малайзия, безусловно, стала крупнейшим торговым партнером России в Юго-Восточной Азии. Но доля госструктур в этих достижениях не так уж и велика: за исключением «Рособоронэкспорта», продающего вооружение, торговлей с Малайзией сегодня занимаются частные компании. Большинство из них не имеет своих представительств в стране, и в половине случаев речь идет о разовых сделках. При этом в одном только Куала-Лумпуре живут около 2 тыс. граждан СНГ, главным образом – студенты, наемные служащие, преподаватели.

– Русские еще толком не знают, как делать бизнес в Малайзии. Потому что есть много предрассудков об этой стране, которые просто необходимо развеять, – говорит Руслан Исрапилов, уроженец чеченского села Автуры, директор и владелец малайских компаний Milwell, Marqueinn и нескольких еще, с общим оборотом несколько десятков миллионов долларов.

Мы сидим в его офисе, внутри стеклянного моста, соединяющего две башни пятизвездочной гостиницы «Аскот». Из окна вид на другие, более знаменитые башни-близнецы «Петронас». Когда Руслан приехал в Малайзию в конце 1999-го, их строительство только закончилось, и малайцы только начали опреляться от потрясения, вызванного тем, что эти башни не стали самыми высокими небоскребами в мире, и только что выработали привычную теперь формулу «зато это самые высокие близнецы».

Из Чечни Руслан уехал еще в 1982-м. Долго жил в Италии, занимался, как он говорит, «брендингом»: «Брали компании, производящие хорошую продукцию, делали для них брендинг, продавали на новых рынках». Потом в Европе стало работать дорого, и партнеры позвали переехать развивать бизнес в Малайзию.

– Я тогда прилетел сюда в первый раз, – говорит Руслан. – Сошел с самолета, добрался до офиса и тут же велел покупать мне билет обратно: показалось, что в такой парилке долго не протяну. Мне друзья сказали: подожди три дня. Если не понравится – уедешь. И я через эти три дня так привык к жаре, что сейчас мне, куда ни поеду, холодно.

Теперь большая часть бизнеса Руслана сосредоточена в Малайзии. Компания Marqueinn специализируется на торговле мебелью, предметами роскоши и одеждой, Universe Expo проводит выставки, Milwell занимается образованием и проводит семинары: недавно, например, помогала организовывать семинар для ученых-русистов под скромным девизом «Русский язык – первый язык общения в космосе».

– Вот, скажем, предрассудки о коррупции. Я знаю русских, которые сидят здесь по пять – семь лет и ни разу не попытались зайти в министерство, которое их делами ведает. Дела делают через таких... О них серьезные люди и слыхом не слыхивали! Лень потому что. Им сказали когда-то, что коррупция, они поверили, и так с этим и живут. Мы вот просто идем, куда нам нужно, никому взятку не платим и все решаем. Суды честно работают. И никаких спящих малайцев при этом в моем бизнесе нет! Все акции до одной мне принадлежат и моим реальным партнерам.

С этим вопросом – о спящих малайцах, честно говоря, я так и не разобралась вполне. Торгпред России в Малайзии Сергей Россомыхов лично показывал мне справку об ограничениях для иностранных инвесторов и капиталовложений в Малайзии, согласно которой в большинстве отраслей такие ограничения есть, и довольно серьезные. Сам торгпред, тем не менее, сообщил, что некоторым компаниям «удается» эти ограничения обходить. Наверное, правда, о пути на малайский рынок лежала где-то посередине между версией малого бизнеса и среднего.

За треть цены

– Видите ли, до Малайзии я вел бизнес в Индонезии, – мягким голосом бывалого мидовца рассказывает владелец компании «Геоспектрум» Михаил Курицын. – То, что называется red tapes – бюрократия, коррупция, в Индонезии на порядок больше, чем в Малайзии. В Сингапуре – да, не на порядок, но в несколько раз меньше. Но если сравнивать с Россией, то наше отечество перевесит на десять порядков. Так что россиянам ли жаловаться?

Михаил Курицын, во всяком случае, не жалуется. Его компания – одна из крупнейших покупателей плантационных товаров в Малайзии и поставщик товаров российским: ее оборот приближается к \$100 млн в год. Помимо торгового представительства в Малайзии зарегистрировано еще несколько ее «дочек», занимающихся различными видами сельскохозяйственного бизнеса.

Выпускник ИСАА и бывший сотрудник российского посольства в Индонезии, Михаил Курицын создал компанию «Геоспектрум» в 1989 году. Первым проектом компании стало возвращение долга Индонезии перед СССР на \$600 млн. Вернув долги, Курицын развернул масштабную торговую деятельность, которая, впрочем, закончилась после кризиса 1998 года и падения режима Сухарто. «Геоспектрум» оказался перед выбором, в какой из стран Юго-Восточной Азии лучше обосноваться, – благо представление о странах было достаточно подробное.

– Честно говоря, первоначально я ориентировался на Сингапур, который, как известно, для бизнеса предоставляет самые комфортные условия в мире, – говорит Курицын. – Но в результате остановился на Малайзии. Реально, если определиться со своим местом в бизнесе, можно иметь здесь качество жизни Сингапура – вот ведь до него рукой подать, четыре часа на машине! – но за треть цены. И доходы соответствующего бизнеса тоже ведь могут превосходить сингапурские втрое...

Определиться со своим местом в бизнесе, как известно, самое трудное. Для «Геоспектрума» по сравнению с Индонезией времен Сухарто новая страна представлялась более сложной для работы в связи с отсутствием единого центра силы. В Индонезии было просто: если ты не ассоциирован с режимом Сухарто, делать тебе здесь нечего. Здесь же все было намного сложнее. Есть три этнических центра силы – малайцы, китайцы, индусы, – и у каждого своя епархия. Условно говоря, в госструктурах превалируют малайцы, но бизнес держится на китайцах. Есть силовые, достаточно влиятельные ведомства, которые также не представляют единого центра. И так далее. Ситуация выглядела более демократичной, но и более сложной.

«Геоспектрум» пошел по традиционному пути крупных компаний – партнерство с местными госструктурами.

– Малайзия – страна гигантского перенакопления капитала, – говорит Михаил Курицын. – Это чувствуется, верно?

Что верно, то верно. Одна из малайзийских «дочек» «Геоспектрума» (ее миноритарный акционер – Национальный фонд высоких технологий Малайзии) находится в первом на планете Земля кибергороде Киберджайе – городе-спутнике новой административной столицы Малайзии, Петроджайи. Поверить в то, что два этих удивительных города с гигантским хабом, моментально превратившим Малайзию из аграрной страны в высокотехнологичную, были построены за десятки миллиардов долларов и за какие-то пять лет, почти невозможно.

– Посмотрите, что происходит, – продолжает Курицын. – Вот мы работаем с компанией Muhibbah, которая производит самые моющие и самые быстрые в мире краны – Favell Favko и Croll. Мы занимаемся их поставками в Россию, «Москву-Сити» ими строят, например. Краны производят по всему миру, а собственник компании – семья малайзийских китайцев. То есть малайзийцы рвутся к международной экспансии. Но осуществлять ее самостоятельно они не всегда готовы – экономича молодая, не все компании уверены в своей конкурентоспособности. Для международного бизнеса, в том числе и российского, такая ситуация очень перспективна.

Киберджайю Михаил Курицын уверенно называет «дешевой Силиконовой долиной», где есть самый столбить место всякому, кто хочет быть вовлеченным в будущее в отрасль высоких технологий. В настоящем же присутствие здесь так же приятно: компании, зарегистрированные в Киберджайе, подпадают под многомиллиардную госпрограмму строительства Мультимедийного суперкоридора и освобождаются на три года от любых налогов, а потом еще на четыре года от налога на прибыль.

– К сожалению, российским компаниям пока это не всегда удается. На моей памяти несколько россиян пытались пробиться сюда со своими разработками – с технологиями солнечных батарей, защиты данных, опреснения воды, еще чем-то... Но в основном они рассчитывали сделать и продать, а это здесь не нужно, от российских партнеров здесь ждут большей самостоятельности.

Второй дом

На острове Лангкави, прямо за рестораном «СССР» в Харбор-парке, – удивительной красоты марина. Говорят, с десяток яхт принадлежит россиянам. Как водится, бохатся, что одна или две – Абрамовича. Вроде как, прилетая каждый год на выставку LIMA, крупнейшую в деле авиационного и морского вооружения, наши селебритиз пользуются теми яхтами, которые стоят здесь круглый год на приколе. Что называется, за это мы поручусь. Зато имела удовольствие осмотреть 200-метровый пентхаус в чудесном месте, контракт на покупку которого уже был подписан в рамках программы для иностранцев «Малайзия – второй дом». Пересчитывала рингиты в привычные доллары несколько раз – все равно получалось \$100 тыс.

– Конечно, Восток – это всегда сложно для европейца, – говорит Михаил Курицын. – Я думаю, это единственная причина, по которой российский бизнес пока еще не очень масштабно представлен в Малайзии. Но, думаю, мы освоимся.

СИНГАПУР. «РОССИЯ НЕ КОНКУРЕНТ, А ПАРТНЕР»

... *Текст: Екатерина Дранкина*

Эта страна – мировой лидер по простоте ведения бизнеса – пока что привлекает не очень многих русских бизнесменов. Но она очень старается преуспеть в этом.

Тихонько шаркая, очередь движется вперед. Среди переговаривающихся шепотом китайцев слышны несколько русских туристов: кто-то кому-то занял место и громколасло об этом сообщает. Билет на только что открывшееся самое большое в мире колесо обозрения в одной из самых маленьких стран стоит недешево, почти 40 сингапурских долларов. Но так будет не всегда, а лишь в начале, потом должен половину подешеветь. Вообще-то катание стоит того даже сейчас. Поднимаясь, я заглядываю в мудрые глаза каменной рыбы-льва Мерлиона, вижу весь чудо-остров, где нет ни одной жижины, а вместо пальм – небоскребы, и вот уже через пролив – Малайзия, тринувшая, обречая на вымирание, Сингапур, бедный портовый город в середине 60-х, который уже к концу века стал страной, на порядок превосходящей Малайзию по уровню развития. Помимо видов в стоимость билета входит фуршет. Столы с закусками накрыты прямо в просторных кабинках, и русские снова кричат и суетятся вокруг них.

– Вот за что я не люблю местных русских, – шепотом говорит мне Максим Глазов, тоже, конечно, бывший российский, но давно уже сингапурский подданный. – Знаете, как мне было стыдно за них 14 лет назад, когда я только сюда приехал? Развлечения такие: напиться, убежать от полиции-это в Сингапуре-то... Стыдбйща.

Бегать от полиции в Сингапуре действительно как-то не принято. Город не располагает к разгильдяйству: цена квадратного метра хорошего жилья – до \$23 тыс., простенькая Suzuki Swift стоит около \$40 тыс. Полиция строга и, и работает она хорошо. За торговлю наркотиками – смертная казнь. Жвачка (и то лишь та, которая способна избежать избиения от китайской занемосимости) продается в аптеке и по паспорту – очевидно, чтобы включить вас в список подозреваемых, если резиновый катышек вдруг найдет прилепленным под сиденьем в автобусе. «Низкая преступность – это не значит, что ее нет совсем!» – призывает к бдительности социальная реклама на остановках. Экспаты, которых здесь очень много, уверяют, что это единственное место на земле, где можно спать безмятежно на парковой скамейке, положив набитый купюрами бумажник себе на грудь.

Столь же безмятежно, свергнув с него новую Зеландию. С тех пор этого места он никому так и не отдал, благодаря чему количество штаб-квартир международных корпораций только за прошлый год здесь удвоилось.

По данным российского посольства, русских в Сингапуре пока не так много – около тысячи человек, из них чуть более сотни возглавляют либо собственные компании, либо представительства крупных российских компаний корпораций. Поблизости от Орчард-роуд, главной торговой улицы Сингапура, кружатся офисы ЛУКОЙЛа и ВТБ, здесь же компания «Агросин» – продавец химических удобрений от российских «Сильвинит» и «Уралкалия», а также «Белорускалия». Сингапурскую биржу в качестве азиатской площадки для листинга рассматривает Газпром...

Максим Глазов почти ни с кем из них не общается. Он имеет какую-то обиду на соотечественников: вскоре после приезда в Сингапур его «жестко обманули». Но он прекрасно ассимилировался. Максим женат на дочери создателя одной из первых в Сингапуре корпораций, которому сам Ли Кван Ю – основатель страны и автор экономического чуда Сингапура, ныне министр-ментор в правительстве своего старшего сына – вручал именную награду как «пионеру бизнеса». У Максима своя консалтинговая компания. Консультирует он, в частности, администрацию Пермского края, а также (это хобби) поддерживает российский спидкейтинг.

– Я не понимаю людей, которые живут в чужой стране и годами остаются для всех чужаками, держатся за свои дурные привычки, не хотят развиваться. Вот мне говорит один знакомый: я, дескать, обожаю Юго-Восточную Азию, только кухню местную не люблю. Как это возможно? Еда – большая часть местной культуры. Если вы питаетесь здесь не тем, что едят нормальные люди – я имею в виду китайцев, малайцев, индусов, индонезийцев, корейцев, – вы все равно останетесь чужаком.

Поток предпринимчивых русских

Мне показалось, что представления Максима о местной русской диаспоре несколько устарели. Так или еще хуже воспринимали их в начале 90-х.

«Тогда в страну хлынул поток предпринимчивых молодых женщин из бывшего СССР, имевших при себе лишь билет на самолет и денги на такси, чтобы добраться до гостиницы, где клиенты-мужчины обеспечивали их средствами для оплаты электронных товаров, которые они покупали в конце своего короткого визита». Цитата – из книги основателя Сингапура Ли Кван Ю. Книга называется «История Сингапура: из третьего мира в первый» и является без преувеличения библией Сингапура. Но все же о русских 20-летней давности в книге лишь часть правды: помимо коротких визитов жители наносили сюда довольно продолжительные визиты и русские мужчины. И российский IT-рынок благодаря этому периоду стал для Сингапура не чужим. Хотя бы, крупнейший российский продавец компьютеров и комплектующих – компания «Мерлион» – родом из Сингапура, о чем свидетельствует даже ее название. Но уже к концу 90-х торговля электроникой из Сингапура стала перебарзывать ближе к производителям – в Китай, Южную Корею. Местные перепродавцы в эти годы зарабатывали уже меньше 1 % от оборота, и постепенно те, кто занимался этим в Сингапуре, либо уехали, либо сменили род деятельности.

Руслан Подручняк, например, решил остаться. Мы с ним сидим в ресторане, едим настоящую сингапурскую еду – краба в соусе чили. Я, как положено, заливаюсь слезами и хватаю ртом воздух, а Руслан смеется.

– Я два года не был привыкнуть, – говорит он. – Страдал жутко, ездил через весь город в Starbucks, пиццей питался. Для меня даже креветки вареные экзотикой были.

Приехать в Сингапур Руслану предложили знакомые, не владевшие английским, но желавшие торговать в Москве электроникой. Руслан незадолго до того закончил институт, поездил пару лет по Европе, но отчепливых планов на будущее не имел, а потом согласился с радостью. К 1997-му возглавляемая им сингапурская компания достигла \$15 млн оборота, но рентабельность ее начала падать. Бывшие владельцы тотчас утратили к ней интерес, и компания перешла к Руслану. Теперь Dynamic Asia Consulting представляет интересы нескольких российских структур, в том числе-так же, как и в случае с Максимом Глазовым, – связанных с интересами региональных администраций. Помимо этого компания занята продвижением бизнес-портала Asia.gd, призванного облегчить взаимодействие азиатских поставщиков и европейских покупателей.

– Не могу сказать, что русские здесь на каком-то особом счету, – размышляет Руслан. – Туристы – они везде туристы, более или менее одинаковые. Местная община в основном состоит из наемных служащих, они тоже вполне обычные люди, как-то там друг с другом пиво пьют, никого не трогает. В целом, я бы сказал, к русским даже улучшается отношение. Вот раньше были квоты на русских. Довольно маленькие квоты, и визы выдавали всего на две недели. Просрочил визу – тюрьма. Сейчас же, говорят, есть формула: «Россия не конкурент, а партнер». Якобы Ли Кван Ю придумал эту формулу, а все, что он придумал, тут соблюдается.

Кто думает, что с русскими покончено...

Кривую отношения к русским этого выдающегося человека можно нарисовать, опять-таки опираясь на его книгу. В главе, посвященной Советскому Союзу, описывается первый визит Ли Кван Ю в СССР в 70-х годах, когда встречавшие его высокие лица источали агрессию и якобы беззастенчив демонстрировали знание алковных разговоров гостей, а «серьезным, но недружелюбный» премьер-министр Косыгин показывал дачу в Сочи с движущимися от нажатия кнопки деревьями. В своей следующей поездке Ли Кван Ю испытал философское благоговение от присутствия при крахе империи – после развала вскормившей его Британской империи он легко распознал этот миг. И ему очень понравился Горбачев: «Удивительно, что такой достойный человек смог достичь самого высокого положения в столь зловещей системе» – главным образом потому, что в тяжелый миг он не воспользовался оружием, как сделал бы на его месте всякий русский владытель. Очевидно, что формула «Россия не конкурент, а партнер» появилась именно в тот момент. В книге Ли Кван Ю пишет об этом так: «Любой, кто считает, что с русскими покончено, должен вспомнить об их успехах, работающих в космической и атомной областях, шахматных гроссмейстерах, олимпийских чемпионах...» Нынешние российские руководители, со своей стороны, платят ему горячий любовью. Такое впечатление, что автор сингапурского чуда сегодня занял в сердцах некоторых российских экономистов место генерала Пиночета – создателя чуда чилийского. В конце 90-х у нас было модно примерять на себя чилийский опыт, и в Южную Америку отправлялись десанты политиков и экономистов для изучения генеральского наследия. Сегодня десанты высаживаются в Сингапуре. Герман Греф, будучи еще руководителем МЭРТА, приехал в Сингапур для того, чтобы учиться ставить экономику на инновационные рельсы. А старенький, мурый Ли Кван Ю с удовольствием ездит в Россию, благословляет Санкт-Петербургский форум, становится почетным доктором МГИМО и попечителем бизнес-школы в Сколково, дает отеческие советы. «Особые зоны? – говорит он. – Что ж, попробуйте, вполне себе эксперимент. Но зачем же так много, экономически? Не нужно трюндать, сделайте успешной одну и копируйте, если получится...»

С особыми этноческими тоннами, впрочем, сингапурский лидер возился pouco, дав добро на создание на своей земле российско-сингапурского инкубатора. В прошлом году такая структура была зарегистрирована.

– Страновые бизнес-инкубаторы – это здесь обычное дело, – рассказывает заместитель директора Курчатовского института и один из создателей инкубатора Михаил Рычев. – Наш был зарегистрирован под 144-м номером. Но ни один не получил такой серьезной поддержки со стороны Сингапура!

В качестве такой поддержки инкубатору выделили полектара сингапурской земли и по 75 тыс. сингапурских долларов безвозвратных кредитов на каждый стартап. Еще сингапурская сторона готова построить здание и предоставить удобные условия лизинга.

– Пока что у нас на высокой стадии готовности всего два проекта, – продолжает Михаил Рычев. – Сейчас для них придумываются маркетинговые технологии. Но потенциал огромный, условия замечательные! Мы вот предлагаем одну технологию в Министерство экономического развития Сингапура. Это министерство решает все проблемы инвесторов – от землеотводов, электроснабжения и воды до лицензий. Так, оно в течение недели провело совещание с участием 20 компаний, которые потенциально могут заинтересоваться этой технологией.

Вполне вероятно, что рост инновационных идей в инкубаторе мог бы происходить очень быстро. Но заминка возникла с российской стороны: пока что учредителями инкубатора – компаниям «Интек» (научный парк МГУ), «Бизнес Менеджмент» (администрация Томской экономической зоны) и Российскому инновационному центру – госструктуры не дали денег.

Как по писаному

Те, кому господдержка не нужна, пожинают плоды молодой любви между двумя странами. Компания «Тройка Диалог» уже третий год устраивает российско-сингапурские форумы. «Тройка» рассказывает, что в ближайшем будущем для русских бизнесменов этот форум станет таким же обязательным событием, как форумы в Лондоне и Нью-Йорке. Проводящий его с размахом – в прошлом году записывал каток, на нем выступали Ягудин, Навка, Авербух. Сингапурские девочки фотографировались с кумирами и плакали, а «Тройка» практически полностью закрыла миллиардный фонд инвестиций в страны СНГ.

– Сейчас Сингапур все делает для того, чтобы стать финансовым центром номер один в мире, – восхищается Руслан Подручняк. – Немногие знают об этом в России, но за прошлый год финансовое законодательство здесь больше упростилось. Практически все бизнесы списываются, сделки за пределами Сингапура налогом не облагаются, биржевая, финансовая деятельность тоже практически не облагается... Еще в отличие от западных стран Сингапур не чинит препятствий во взаимодействии своих резидентов с офшорными компаниями.

Ли Кван Ю так и написал в своей книге: «Мы не можем быть просто такими же хорошими, как наши соседи: тогда у бизнеса не будет никаких оснований для того, чтобы здесь обосноваться». Как написал, так и сделал. И продолжает совершенствовать систему.

– Первоначально, когда перед компанией появилась задача выйти на рынок Юго-Восточной Азии, мы выбрали в качестве базовой страны Филиппины, – рассказывает руководитель компании Transas Marine Pacific Дмитрий Семенов. (Эта компания – сейлз-офис мирового лидера в производстве навигационных систем и морских тренажеров – компания санкт-петербургского происхождения «Транзас».) – Филиппины казались нам подходящим направлением, поскольку эта страна – главный поставщик кадров логистических компаний всего мира, кроме того, именно здесь находится большинство тренажерных центров региона. Но через полтора года офис мы перенесли в Сингапур. Дело в том, что офис должен отвечать за продажи по всему региону, а законодательство и финансовая система Филиппин до сих пор не отвечают требованиям международного бизнеса, там высокий уровень преступности и коррупции. Сингапур, где мы работаем сейчас, в списке продаж нашей продукции занимает не первое место. Но для того чтобы вести торговлю в регионе, это идеальное место.

ТАИЛАНД. КОРОЛЬ КАК ГАРАНТ УСПЕШНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Текст: Дмитрий Тихомиров

По официальным данным Министерства туризма Таиланда, только за высокий сезон января – марта 2007 года страну посетили 456 тыс. россиян – в два раза больше, чем год назад. А отсутствие визового режима, вечное лето, низкие налоги и умеренные аппетиты чиновников – чем не рай для предпринимателей? Недаром, по оценкам местных экспертов, за год в Таиланд поступает более \$1 млрд российских инвестиций.

Земля фарангов

Виктор Кривенцов, заместитель Почетного консула в Паттае и одновременно директор по продажам самого большого паттайского отеля Royal Cliff Beach Resort (в котором останавливается каждый восьмой житель СНГ и России, отдыхающий в этих краях), настроен благодушно: «Таиланду последние годы везет – в России все благополучно, а во времена кризиса люди прежде всего отказываются от трат на отдых. И если при грамотном менеджменте средняя

рентабельность гостиницы 35 %, у нас – 65–70 %».

Сколько в Тае (как давно и любовно называют страну россияне) проживает наших соотечественников, точно неизвестно, но не меньше нескольких десятков тысяч. Многие тут, по наблюдениям «местных русских», скрываются от российского правосудия и афишировать себя не хотят. По словам Виктора Кривенцова, в Паттае постоянно проживают 500–600 россиян, а 2–3 тыс. пережидают зиму. Такие зимовки давно устраивают себе европейцы, у россиян мода на них возникла несколько лет назад. Особенно тут хорошо пенсионерам: жизнь дешевле, чем в Европе и России, тепло, море, есть даже так называемые пенсионные визы, выдаваемые после 50 лет. Типичная картина: немецкий дедушка за ручку с 20-летней тайкой. Большинство наших пенсионеров подобного себе позволить не могут. Пока холодный сезон пережидают те россияне, у кого есть деньги. Кто переехал в Тай насовсем, вынужден зарабатывать. Все европейцы для тайцев – фаранги, то есть чужестранцы.

– Сейчас у русских даже преимущество перед американцами или французами, для которых власти ввели ограничения: после трех въездов граница закрывается на 90 дней, слишком много их стало, – уверяет Николай Селихов, владелец местной турфирмы «Иван Сусанин». – Для русских пока все свободно – слетать в Бангкок не сложнее, чем в Воронеж, только дольше...

Сначала тайское направление открыли челноки – что там можно отдыхать, еще никто не знал. В начале 90-х везли прежде всего детскую одежду, трикотаж, мужские рубашки, женское белье, серебро – они тут неплохого качества, и многие мировые бренды отшиваются именно в Таиланде. В Таиланде, как и в Китае, восемь часов фабрика работает на бренд, остальное время – на себя, эту продукцию все и покупали.

Рыночный район Бангкока вблизи железнодорожного вокзала, а особенно рынок Бобей давно должны поставить памятник русской тетке с клетчатой сумкой: многие тайцы тогда хорошо поднялись. Это сейчас Тай ассоциируется исключительно с отдыхом, для более обеспеченных россиян давно заменив Турцию с Египтом. А еще десять лет назад дорога из Бангкока в Паттаю, узкая, через сплошные мосты, занимала четыре часа (сейчас – полтора). Первые туристические чартеры пошли в Тай лишь в середине 90-х, и под конец века мелких челноков вытеснили не только большие карго-компании, но и туристы – продавать солнце и море оказалось выгоднее.

К слову, местные опровергают постоянно циркулирующие слухи о русской мафии – ее тут никогда не было. Бандиты предпочитают, как и мирные граждане, в Таиланде отдыхать. Несколько криминальных случаев – убийство в прошлом году двух русских туристов или ограбление пару лет назад некими соотечественниками ювелирного магазина с убийством охранника – исключения, подтверждающие правило. За убийство, между прочим, тут положена смертная казнь.

Именно за туристами пришел в страну русский бизнес, их обслуживающий: большая часть местных русских предпринимателей подвизалась, конечно, в этой сфере, владея турагентствами, дайв-центрами, ресторанами и даже русским телеканалом с длинным названием «Добро пожаловать в Паттаю».

Русский поток впечатляет – только за прошлый год он увеличился на 114 %, и только одним «Тез туром» ввозятся 25–30 тыс. человек ежемесячно. Каждый турист, как уверяют операторы, на две недели берет с собой \$1,5 тыс. (к примеру, по данным тайской стороны, только на Пхукете россияне тратят 5–6 млрд бат за две «высокие» недели). Деньги немалые, и желающих заполучить свой кусок этого пирога немало.

Русский поток

Несколько лет назад Николай Селихов в крупной тайской компании продавал VIP-туры, но потом в мире начался психоз по поводу атипичной пневмонии в Азии. Как результат – продажи туров сократились на 90 %. Николаю, как и другим сотрудникам, предложили хорошую компенсацию – в обмен на добровольное увольнение. «А может, я просто устал работать на тай-цев», – размышляет Селихов. – Когда я решил открыть свою турфирму, все говорили: сумасшедший, такой момент, тайское направление на спаде, курицы с пневмонией... Но зато в этот момент все отели с радостью давали хорошую цену, только привези кого-нибудь». Теперь многие небольшие российские туроператоры просто обеспечивают авиабилет, а на месте все делает Николай.

Создание местного турпродукта больших затрат не требовало, к тому же Николай уже раньше проехал весь Таиланд. Обязательное условие для открытия туристического бизнеса в Тае – надо внести депозит (страховку) в 100 тыс. бат (чуть больше \$3 тыс.).

Николай носитя по Бангкоку на Kawasaki, специально уменьшенном в тюнинговом ателье, так что он стал всего на 1,5 см шире обычного скутера. Зато можно отлично лавировать между машинами, а по-другому успеть нигде не получится – по пробкам город сильно напоминает Москву. Мы сидим в клубе Koi, вокруг – русская речь и красивые высокие русские девочки, сразу видно – модели. Их тут кормят и платят бесплатно, чтобы приманивали гостей с деньгами. Оказывается, европейский тип внешности тут ценится, модель во время съемки получает до 15 тыс. бат (\$500) за день, съемка белья – 8 тыс., полный каталог – 25 тыс. В Бангкоке полсотни русских моделей.

«Тут почти половина рекламы снимается с белими», – рассказывает Сергей, сидящий за соседним столиком (именно его бритый затылок появляется в местной рекламе Pepsi под видом Бекхэма). «Тут популярные отбеливающие средства – ну кто может их лучше прорекламировать, чем белый человек? Правда, учитывая местную специфику, тут нас даже красят как таек, и все мы становимся на них похожи», – смеется модель Лена из Калининграда, учившаяся в России на менеджера кино и телевидения, но превратшая курс на два года ради азиатских приключений.

За диджейским пультом в Koi, конечно, тоже наш, DJ Рудиков, выросший в Москве, но 13 лет проживший в Израиле. Занимался безопасностью в авиакомпании, «но музыка взяла свое». За двухчасовой сет – 4–5 тыс. бат. Известные российские диджеи зарабатывают в Паттае больше – говорят, Бензина обошлась в \$6 тыс.

Вполне естественно, что вторая по популярности после туризма тема в Таиланде – общепит.

Небольшой бар на побережье можно прикупить всего за 200–600 тыс. бат (\$20 тыс.), что и делают многие европейцы. Прибыль невелика, зато девочки, выпивка и тусовка всегда под рукой. Для многих, кому опостылела консервативная старушка Европа, это стало образом жизни. Как уверяют люди, такие заведения державшие, не столь они и прибыльные, а чтобы был хоть какой-то доход, «нужно постоянно быть внутри», иначе персонал все растащит. Так что популярные до-го-бары с девочками россиянам не принадлежат – нашим соотечественникам важен доход. Только на дискотеке Galaху работают девочки с Украины и из Белоруссии – как экзотика для арабов, а недавно открывшийся клуб B52 делалки «авторитетные» хабаровские предприниматели. Наши открывают русские и, как всегда, более дорогие рестораны – «Байкал», «Оазис», «Матрешку». Сейчас их в Паттае уже 28, на Пхукете, говорят, 14, на Самуе – два...

Челас хочется попробовать «русскую» уху из плавников акул и со скатом или поджарку из мяса крокодила – это к пенсионерке Нелли Елисейевой из Новосибирска. Она всю жизнь преподавала экономнику социализма, а в 1999 году в качестве туристки оказалась в Тае. «Тут такая аура, тайцы такие улыбчивые, солнце... Влюбилась сразу в страну, а бизнес тут открыть легко: никто не препятствует, не то что в России, со всеми можно разумно договориться», – рассказывает Елисеева. И, вернувшись через несколько лет, она открыла тракторт «У Захаровны», год назад – второй. Знания экономики пригодились на капиталистической почве, даже не помешало полное незнание какого-либо иностранного языка. На лето Елисеева закрывает свои тракторты, консервирует: «Так выгоднее, даже с учетом аренды, чем работать впустую и платить 45 бат за киловатт света. Клиентов все равно нет». И, как многие, улетает на родину, чтобы вновь вернуться осенью, к турпотоку. Тогда можно заработать.

Но в экзотической стране есть и экзотические занятия. Дмитрий приехал в Таиланд из Москвы, в его трудовой книжке – 28 профессий, сейчас держит змеиную ферму на окраине Паттаи. На днях одна из гадюк вырвалась и укусила его сотрудника-тайца – не смертельно (успели вовремя ввести вакцину), но неприятно плюс дорого: лечение работника обошлось Дмитрию в 42 тыс. бат (\$1,5 тыс.) за сутки в госпитале.

Первые Дмитрий оказался в Тае в 1992-м, а уже в 1994-м по три тонны шмоток в месяц возил Лужники, Черкизово, Динамо. «Сперва была, как у многих, детская одежда, но, когда она разошлась по швам на моих детях, отказался от нее, – рассказывает он. – Перешел на коттон, тут он отличный, только у джинсов проблема: талии слишком низкие, как у азиатов». Но, когда в конце 90-х у него на складе завис товар на несколько десятков тысяч долларов, пришлось завязать. «Основной риск челночества – затоваривание стока, если не угадать с закупкой, плюс увеличились пошлины, – вспоминает Дмитрий, – но, когда дело шло, \$10 тыс. в месяц выходило».

Потом с партнером Дмитрий открыл первый русский ресторан в Паттае, но для его живого характера ресторанный бизнес оказался слишком занудным: «Каждый день – одно и то же, с ума можно было свихнуться». «Хотя тут открыть ресторан можно недорого, – вспоминает Дмитрий. – Нам он обошелся в \$30 тыс. со всем оборудованием и ремонтом. Через ресторан даже туры продавали – просто ставили рекламу на столики: пока человек ест, прочитай и примет решение. Если честно, маршруты воровали у других туркомпаний». В 1999 году Дмитрию удалось недорого перекупить бизнес у разводивших змей корейцев.

Каждый день на ферму приезжают экскурсии – Дмитрий кормит туристов супом из кобры, предлагает коньячную настойку на желчи змеи, отвечает на «дурацкие вопросы» о змеях. Живая кобра у местных ловцов стоит 250 бат (\$8), кроме того, Дмитрию в неделю надо 30 гадюк. На каждом туристе выходит 160 бат, в день может быть пара групп, в год – до 2,5 тыс. За три утренних часа, когда приезжает экскурсия, удается заработать 4–5 тыс. бат. Конечно, если не случается нового форс-мажора: змея – животное опасное, самого Дмитрия не раз кусали. «Главное – найти свою нишу и чтобы было тебе самому интересно, тогда все получится», – уверен Дмитрий.

Как, например, это удалось Андрею Шуляру, основателю в Паттае русский дайв-клуб Perfect Divers еще в 1998 году (вообще, русских дайв-центров больше всего на Пхукете – 5, в Паттае–4, есть один в Качанге). Шуляр всю жизнь занимался дайвингом, работал инструктором ДОСААФ во Владивостоке. «В Тае оказался впервые на отдыхе, решил немного подзаработать дайв-инструктором, – вспоминает Андрей, – а за это платили, кстати, \$2 тыс. в месяц. Сейчас в Паттае работают сотни дайв-инструкторов – россиян, около 30 живут постоянно, много фрилансеров. В общем, три зимы я тут проработал, а летом – во Владик. Потом решил тут сделать дайв-центр: сезон дольше, один дайв во Владивостоке стоит \$35, тут – \$100, куча островов и рифов, только 72 точки погружения на затопленные корабли...» По словам Шуляра, небольшой дайв-центр можно открыть за \$15–30 тыс. (комплект снаряжения – \$1,5 тыс., месячная аренда небольшого катера – столько же, а «поток людей в Паттае – огромный, только успевать работать, рентабельность же – на уровне 60 %)».

Если вы хоть раз бывали в Паттае, в любом отеле наверняка замечали, щелкая пультом, канал с логотипом в виде российского флага и длинным названием «Добро пожаловать в Паттаю», придуманным три года назад двумя жителями Магадана – Олегом и Максимом. Переехали на берег Сиамского залива ребята по той же причине, что и большинство:

«Достал холода – предвставляешь, какой он в наших краях?» Над выбором деятельности долго думать не пришлось, телевидение Максиму знакомо: у него в Магадане свой ТВ-канал. «Тут хорошо тем, что можно заниматься всем, никто ничего не запрещает», – уверяет Максим.

Сюжеты каналу часто менять не надо – в среднем один турист живет в Паттае две недели в году, потом приезжает новый, который с удовольствием посмотрит то же, что и предшественник. И это позволяет экономить на производстве. «Мои сотрудники с магаданской студией приезжают вахтовым методом: отдохнули и поработали изо дня, – рассказывает Максим. – Так что живем мы тут по-буддийски, особо не паримся, комфортно, никуда не спешим, проект работает – и хорошо».

По утверждению компаньонов, за все время они вложили в канал порядка \$500 тыс., включая оплату приездов съемочных групп из Магадана, покупку съемочного и монтажного оборудования, вход в кабельные сети. «Тут оказалось, что не нам, как производителям контента, должны платить, а мы – за доступ в сети. Приходится отдавать на это сотни тысяч бат ежемесячно, живем за счет рекламы, – говорит Максим. – Сперва договорились с одним бельгийцем, у которого свой кабель, на шесть часов вещания, а затем вошли в остальные сети города – все поняли, сколько тут русских и что канал для них может быть очень популярен». Вложения еще не «отбились», но «это вот так сразу и не требуется», признается Максим.

Уже к каналу логично подтянулась туристическая деятельность: «Если мы других рекламируем, то почему себя не можем, имея такую PR-площадку?» Максим с Олегом на ниве туриндустрии нашли свое направление: купили несколько багги, квадроциклов, старых американских джипов, сделали сафари по джунглям и другие техноразвлечения, которых тут не было. (А вот морское направление – с рыбалкой, дайвингом и прочим – тут давно перенасыщено.) В день с человека – \$100. «Норма рентабельности очень неплохая, за сезон можно «отбить» машину ценой под \$20 тыс., – говорит Максим. – Главное – войти в каталог к крупным туроператорам. Именно через них приходят 70 % клиентов, и это стоит 20 % комиссии оператору».

Олег советует: если входить с каким-то продуктом, то лучше с 1 по 15 января, «когда тут столько наших, что можно продать абсолютно все. А аренда вполне доступна: мы за офис в 120 кв. м платим чуть больше \$2 тыс. – это не Москва».

Национальный интерес

Если вы решили последовать совету Олега и открыть свой бизнес в Таиланде, следует учесть ряд особенностей страны, тайского менталитета и законодательства.

Не стоит забывать, что персона короля священна. В Таиланде почти во всех офисах, даже русских предпринимателей, на почетном месте, где в России – Путин, висит портрет короля. «Так спокойнее, да и уважаем его мы, он тут гарант стабильности, – говорят все в один голос, – а за оскорбление короля или неуважительное высказывание можно получить реальный срок или депортацию».

По словам Кривенцова, у тайцев есть список из 102 профессий, которыми иностранцы не имеют права заниматься, к примеру быть водителями, продавцами, парикмахерами. В общем, никакой физической работы иностранец делать не может, для этого есть местные – даже звезды забивать...

«Работать в Таиланде иностранец не может ни при каких условиях, а особенно делать это в королевском дворце. Об истории царствующей семьи вообще могут говорить только лицензированные тайцы», – Николай Селихов, владелец турфирмы, прекрасно знает, о чем говорит.

С декабря по январь в некоторых отелях и на маршрутах тайцы выставляли кордоны, чтобы отлавливать «не своих» гидов. Как говорят знатоки, нет крупного оператора по Таю, не пострадавшего от этого. «Набирают русских мальчиков-девочек, обещают им \$700 плюс море, но не предупреждают, что гидами по местному закону могут работать только тайцы. Тех задерживают и высылают, – на условиях анонимности рассказал один хозяин турфирмы. – Откуп гида стоит 100 тыс. бат (больше \$3 тыс.)».

А гидов-тайцев, хорошо владеющих русским языком, катастрофически не хватает (на весь Таиланд порядка 250), их зарплата в сезон достигает \$3 тыс. в месяц. Большинство наших операторов выдают русских за переводчиков при тайцах. Впрочем, Таиланд, как и почти все развивающиеся страны Азиатского региона, сильно коррумпирован, так что откупиться можно почти от всего. Например, вождение в нетрезвом виде может обойтись в 500 бат (\$37). Но что остановят – шансов мало.

Всем вновь приехавшим туристам объясняют: на тайцев ни при каких обстоятельствах нельзя кричать – вы сразу теряете лицо, вас перестают воспринимать. То же и в бизнесе. Для тайского сотрудника главное – чтобы на работе был санук (веселье) и сабай (хорошо), и одного без другого быть не может, даже с хорошими деньгами. Каждый работодатель это должен учитывать.

В любой фирме с участием иностранца тайцу должно принадлежать не менее 51 %. «Лучше с таким совладельцем дружить, – продолжает Селихов, – иначе могут возникнуть проблемы, были случаи – кидали».

Обеспечением этого 51 % занимаются местные юристы, обходя положение, привлекая «мертвые души». Услуги юристов по регистрации – \$2 тыс. (50 % – госпошлины, 50 %-услуги компании). Но надо учесть, что минимальная зарплата, установленная местным законом для иностранца, – \$1 тыс., для тайца – \$2 тыс., и хотя бы с нее придется платить налоги (поплатится 10 %). Не работающая и не платящая налоги фирма вызывает подозрения, а на одного работающего иностранца должно приходиться четыре местных.

Еще иностранцам необходимо получать разрешение на работу – это \$1 тыс. в год, с ним можно подать на годичную бизнес-визу, иначе придется каждые три месяца выезжать/въезжать в страну.

Или есть еще вариант – сделать совладельца членом семьи. К примеру, так поступил Грант Бабиньян, у которого в Бангкоке агентство недвижимости, а еще самый популярный местный русскоязычный журнал «Фаранг. ру». Редактирует «Фаранг» Алексей Ионов, в прошлом – руководитель отдела бизнеса офиса «Коммерсанта» в Петербурге (собственно, «Фаранг. ру» – единственный местный журнал, который продается, а не раздается: офиса – 120 бат, полоса рекламы – 25 тыс. бат). У Нелли Елисейевой, хозяйки трактира «У Захаровны», замужем за тайцем внука (ситуация для здешних мест исключительная, обычно все же тут иностранцы женятся).

Правда, здесь таится риск, и немалый: много иностранцев лишились денег и бизнеса, связавшись с местными девушками. У каждого в запасе масса подобных рассказов, западные форумы полны историй вроде: «Моя тайская жена оказалась такой стервой: пока даешь деньги – работает, перестает – зависает, как компьютер». В общем, ни для кого не секрет: белый человек, озабочен мужчина, для местных-типичный «кошелек».

– Если решили открыть здесь дело, надо знать особенности местного менталитета, – продолжает Николай Селихов. – В Тае, чтобы успешно работать, необходимы местные, которые вас будут поддерживать, иначе сложно. К примеру, налоги тут взимаются зачастую на усмотрение вашего налогового инспектора. Можно раз в десять переплатить – доить будут все кому не лень.

Николаю повезло: его партнерши выступили хорошо знакомые тайцы, коллеги по прежней работе. «В Таиланде – клановая система: к примеру, когда мне надо заказать автобус, я могу обратиться только к брату или свату своего сотрудника, но зато и цена будет по-семейному хорошая», – продолжает он.

Домик у моря

\$1 млрд, ежегодно попадающий из России в Таиланд, идет прежде всего на покупку недвижимости. Крупных русских застройщиков в отличие от соседней Камбоджи на тайский рынок не пускают, но прикупить себе кусочек рая могут все. У Гранта Бабиньяна знакомый нефтяник купил 20 квартал по 50 квадратных каждая, 1 кв. м – \$5 тыс. Сдача их в аренду приносит небольшой (5–8%), но стабильный доход. Сама недвижимость растет в цене на 15 % ежегодно, прогноз на этот год – 18 %. «Что интересно, в более развитом Таиланде недвижимость и земля дешевле, чем в соседних Камбодже и Вьетнаме, просто потому, что тут ее много, а там – дефицит, – продолжает Грант. – Где еще можно купить небольшую квартиру за \$50 тыс.? А тут можно, даже у моря. Зимой ежегодно до 10–15 сделок заключают русские, на покупку кондоминиумов либо villu у нас сейчас в работе десяток клиентов».

Как уверяет Олег, четверть всех покупаемых квартир в Паттае приобретается русскими. Такая же картина и на Пхукете – об этом как никто знает Алексей Терехов, руководитель отдела продаж крупнейшего местного девелопера Richmond Group. «Динамика цен на острове очень хорошая, выше, чем на материке: все же понимают, что предложение земли ограничено, а море – чистое и действительно бирюзовое, а не мутное, как в Паттае, – рассказывает Алексей. – Если еще пару лет назад наши виллы можно было приобрести по \$370 тыс., то сейчас они стоят до полумиллиона, русские к ним проявляют активный интерес. А сдача их в аренду дает гарантированный доход до 8 %». Последнее предложение Richmond Group, к которому у них проявляет интерес в России, – продажа 168 га земли у моря под застройку на Пхукете. Цена – почти \$60 млн.

– На Самуе один россиянин купил землю, планирует построить бунгало на 3,2 тыс. кв. м, инвестировав порядка \$1 млн, – продолжает Алексей Ионов, – а что приличного в России можно построить на такие деньги?

ФРАНЦИЯ. У ВИДЕТЬ ПАРИЖ – И ПРЕУСПЕТЬ

...
Текст: Дмитрий Тихомиров

Эйфелева башня, Лувр, Лазурный берег, божоле нуво, открытый голубой мэр Парижа, а еще старая и упертая бюрократическая машина и одни из самых высоких налогов – все это Франция. «Французское правительство – это вор, забирающий слишком много денег!» – говорят недовольные французы, и этими думами мы с ними схожи. Может, поэтому крупный российский капитал во Францию пока не стремится, но зато мелкого и среднего предпринимателя этими напастями не испугать.

Здесь русский дух

После революции 1917 года в Париже открылась масса русских ресторанов, благо эмигрантов было более сотни тысяч, и далеко не все из них были нищими, оставившими состояния большевикам.

– Мне тут звонят из нашего ресторана, кричат: «У нас сам Абрамович ужинает!» А я даже его в лицо не знаю, приезжаю, смотрю по чекам-точно, Абрамович. Чазевых официантке €200 оставил, она в месяц столько на чае не зарабатывает, – говорит Инна Казарян, вместе с мужем

Георгием управляющая самым старым из русских ресторанов La cantine russe, в дословном переводе «русская столовая», – почасье же заходил.

Впрочем, и так посетители как на подбор: за соседним столиком сидит гитарист-виртуоз Фредерик Белинский, потомок известного по школьной программе «неистового Виссариона», в стороне веселятся французы из кабинета министров, знаменитый скрипач Венгеров, когда в Париже, всегда в «Столовой»... При этом цены приемлемые даже для дорогой Франции и еще более дорогого 16-го парижского округа (весь Париж поделен на 20 округов, от цифры зависит социальный уровень его жителей): бейстроганов, который в меню еще Шаляпин ввел, – €25, салат оливье (который, кстати, во Франции называют salade russe) – €9, пельмени местной лепки – €15.

История заведения такова: в 1923 году переехавший в Париж Шаляпин основал консерваторию имени Рахманинова и при ней музыкальную школу, ученикам которой надо было где-то столоваться недорого и питательно, что в элитном округе сделать невозможно. Так в полуподвальчике появилась «Русская столовая», где за кухню отвечал бывший царский повар, а графини на общественных началах работали подавальщицами (официантками). В 2005 году пришедший в упадок из-за неумелого управления ресторан арендовали у графа Шереметьева, курирующего консерваторию, Казаряны.

– Теперь я принимаю заказы, разношу тарелки вместе с одной наемной официанткой, как графиня, – смеется Инна, в прошлом жена состоятельного украинского политика. – В Париже все – дело случая... Как-то приехала сюда отдыхать, в одном местном ресторане увидела его, – Инна машет в сторону Георгия. – Он пел «Как упоительны в России вечера», как не влюбиться?

15 лет назад Георгий Казарян выступал в одном сочинском ресторане, потом – в филармонии, оказался в 1988 году с концертами в Париже, «в России тогда был полный разброд – решил остаться».

– Два года назад мы просто оказались в нужное время в нужном месте, – рассказывает Казарян, тогда в качестве наемного директора управлявший французским рестораном. – Граф Шереметьев как раз искал тех, кто поднимет дело, но главное – сохранит русский дух. На ремонт и оборудование хватило нескольких десятков тысяч евро.

Бизнес Георгия и Инны вполне прибыльный. В отличие от России во Франции в ресторанах владельцы работают наравне с прочими сотрудниками – может, поэтому во всех парижских ресторанах так по-домашнему уютно. Кстати, «Столовая» вынуждена закрываться в 2 часа ночи – таковы французские законы: чтобы работать позже, необходимо специальное разрешение, главное требование – не создавать помехи соседям. За суботный вечер «Столовую» с 60 посадочными местами могут посещать до сотни клиентов, средний чек – €25.

– На ресторанном бизнесе, конечно, не разбогатеешь, но на дорогую парижскую жизнь всегда заработаешь, – заключает Георгий.

После введения евро Париж стал не просто дорогим (он и раньше был недешевым), а очень дорогим городом. Кажется, сами французы еще не отвыкли от франка, и на чеках он печатается наравне с евро, но что обеднели в несколько раз – факт, с которым согласны все.

А месяц назад из парижского метро исчезли почти все музыканты – украинцы и русские, за которых крепко взялась налоговая (с налогами тут шутить нельзя – так уверяют все). Дело было прибыльное – каждый ежедневно легко зарабатывал по €150–200 за три часа. Музыкантов привозили вахтовым методом – отпел три месяца, контракт с визой кончился – домлой!

Show must go on

В свое время именно Георгий начинал собирать в Париже русские дискотеки: «Ну где еще тогда русские могли перезнакомиться, пока не было Интернета?» Доходным бизнес остается и сейчас. «Входной билет стоил €15, бывало, 400 гостей собиралось, – вспоминает Казарян, – главное, найти помещение, какой-то клуб, это можно за €2–3 тыс. за вечер, плюс еще процент с бара». Собственно, эта деятельность и помогла Георгию и Инне открыть La russe.

– Почему-то разные волны русской эмиграции между собой почти не общаются, – расстраивается Максим Жедиялагин, коренной парижанин, потомок эмигрантов первой волны, создатель, пожалуй, самого информативного сайта о русской Франции maxime-and-co.com, – я вот как-то решил этому процессу поспоспобствовать.

Если в поход за грибами под Париж, просто попить чайку, найти соотечественников – это к Максиму, он тут знает всех. Несколько лет назад сайт Максима родился как шутка во время очередного русского пикника в Булонском лесу и неожиданно для самого хозяина стал популярным. По словам Жедиялагина, сейчас в Париже обитают 20–30 тыс. россиян, и рынок товаров и услуг для них постепенно насыщается. В отличие от абсолютно некоммерческого сайта Жедиялагина другой сайт – privetparis.com – бизнес-проект, созданный Василием Евсеевым, танцором легендарного «Мулен Руж».

«Век танцора недолог, в мои 33 года пора завязывать, надо думать о чем-то другом, – уверен Василий. – Так что окончил курсы веб-дизайна, правда, в Питере, – тут это дорого, несколько тысяч евро минимум, – и сделал веб-студию...» Теперь большинство русских коммерческих сайтов делает именно Евсеев, и если зарплата танцора «Мулен Руж» – порядка €2,5 тыс. в месяц, то еще примерно столько же приносит Интернет (во Франции разработать сайт стоит €800–1000 плюс платная реклама). Часть дизайна выполняют подрядчики в Питере (собственно, откуда сам Евсеев) – Интернет не знает границ.

Из других русскоязычных средств массовой информации тут лишь одна легендарная газета «Русская мысль» (издается с 1947 года). Сейчас, правда, с трудом, на грани рентабельности, несмотря на цену – €2 за экземпляр. По словам выпускающего редактора «Русской мысли» Елены Якуниной, во Франции запрещена самая доходная для небольших газет реклама: всех видов медицинских услуг и адвокатов, не говоря о табаке и алкоголе...

Конкуренцию Казаряну в плане русских вечеринок несколько лет назад составил только Владимир Архипов, бывший танцор питерского коллектива «Тройка», три года выступавший на подтанцовках у Киркорова, «который для начала 90-х очень неплохо платил – \$100 за выступление».

– Купил десятидневную путевку за \$640 в Париж и так сбачал, что отборщики просто обалдели! – вспоминает Архипов. – Если с девчонками-танцовщицами проблем у клубов нет, то мужчин не хватает... После работы в кабере мы всегда находили силы еще оторваться в каком-нибудь ночном клубе, но кругом – одни французы, а хотелось, чтобы русские были... Так что нашел одного студента философского факультета Сорбонны, в Самаре бывшего диджеем, подобрил репертуар: «Авария», «Отпетые мошенички», «Руки вверх»... И даже французов поперло от нашей музыки, говорят, мы думали, что у вас только «Катюша» и «Калинка», а тут такая попса!

До сих пор на вечеринках Владимира до половины французов, конечно, прежде всего желающих познакомиться с русскими девчонками: «Когда я делал первую вечеринку, владелец клуба обалдел, не поверил – столько красивых девчонок в одном месте!» Архипову два раза в месяц удается собирать до 600 гостей, в основном благодаря SMS-рассылке. При цене билета €20 плюс 20 % с бара даже с учетом бесплатного входа для девушек доходы давно позволяют бросить танцы, но в свои 39 Архипов, называя себя дедушкой русского балета, еще зажигает на сцене кабаре Paradis Latin («деньги как в „Мулен Руж“, но вместо двух представлений за вечер всего одно»), но больше для души и поддержания формы.

– При этом никакого риска – аренду за помещение платить не надо: хозяин клуба только рад, что я столько народа привожу! С каждой дискотеки €1,5–3 тыс. легко удастся заработать.

Еще Архипову Париж обязан приездом таких звезд, как Земфира, Шевчук, «Мумий Тролль», «Би-2», Бутусов, принесших хорошую прибыль, а вот «Кар-мен» и «Отпетые мошенички» «отбились» с трудом... Средняя цена билета на звезд – €25–30, себестоимость концерта (вместе с гонораром и приездом артиста) – порядка €15 тыс. Конечно, я не могу платить российские гонорары, так что едут те, кому просто интересно потусоваться в Париже», – вздыхает он.

Русские идут

Удивительно, но еще семь лет назад в Париже, «центре русской эмиграции», был всего один русский магазин «У Людмилы». Сейчас же открытие русских магазинов – настоящий тренд не только в столице, но и на Лазурном берегу. Только в Париже их уже десяток, в Ницце – шесть, появились целые русские сети.

Пять лет назад Карина Махсудян с мужем в порядке эксперимента открыла первый «Гастрономь».

Эксперимент удался, и Карина начала открывать по магазину в год.

– Такой селедки, малосольных огурчиков (во Франции огурцы – чистый уксус), сушек, прибалтийских шпрот, напитка «Тархун», гречки, блажанной икры и черного хлеба тут нет, а «нашим людям» порой это так необходимо, – уверяет Карина, и растущие обороты ее магазинов это доказывают. – За пивом «Балтика», не говоря о водке, забегают и французы.

Семья Махсудян приехала во Францию 15 лет назад («тогда как раз была война в Карабахе, и мне, студентке медучилица в Нижнем Новгороде, вернуться в Ереван было сложно»), начинали с поставок в Москву ковровина, потом были апельсины, остановились на вине. Со временем россияне французское вино пить меньше не стали: их компания Euroexport еженедельно отправляет в Россию по паре фур с вином (одна машина – 25 тыс. бутылок).

Продукты – из России, Украины, Молдавии и, конечно, Германии. Дело в том, что во Францию нельзя завозить мясные, молочные продукты, минералку из России, так что эти товары для русских магазинов производятся в Германии. При этом получать местные сертификаты даже на российские товары не обязательно, главное – чтоб этикетка дублировалась на французском, иначе-штраф (к примеру, на всем «Советском шампанском» написано, что это игристое вино: как известно, у французов их право на слова «шампанское» и «коньяк» – идея фикс). Фуры из России раз в месяц хватают на пополнение всего товарного запаса.

Заходят в магазины и французы – если в первый год их было только 20 %, то сейчас – до половины посетителей.

– Вот в этом «№ 14» регулярно бывает Познер, когда живет тут неподалеку, – не без гордости говорит Карина. – Сами французы из русских продуктов раньше знали только водку и икру и очень удивляются, что есть еще столько всякого вкусного. Только черной икры у меня нет – каждый день звонят с предложением «купить партию икры», но, как известно, добыча на российском Каспии икры полностью под запретом, а связываться с нелегальной продукцией тут – себе дороже. А если нагрянет трудовая инспекция и выявит работающих нелегально – до трех лет можно получить!

На московские супермаркеты «Гастрономы» не похожи – нет нагромождения товаров (товарных позиций – порядка 600, этого вполне хватает), суеты – магазин скорее напоминает гастрономический бутик. Всего на шесть магазинов приходится десять сотрудников, четыре «кампюна» (грузовичка; у Карины, как и у всех местных, частенько проскальзывают французские слова), три администратора. Интересный факт – мэрия Парижа, всячески оберегая малый бизнес, запрещает строительство в городе больших торговых центров.

Средний чек в «Гастрономах» в зависимости от округа – €12–20 (наценка – до 100 %, «за редкость и доставку»), ежедневно в каждом покупают 60–100 покупателей, что, по словам хозяйки, позволяет окупать магазин за четыре года: вполне хороший для Европы срок.

– Открыть в Париже продуктовый магазин не так дорого по сравнению с Москвой, каждый обходится мне в €100–120 тыс., это с ремонтом, еще аренда и коммуникации съедают €2,5–3 тыс. в месяц. Коммерческих помещений в городе тоже хватает – ведь тут все первые этажи за малым бизнесом.

«Аврора», «Матрешка», «Казачок», «Leader Грозный» – названия магазинов в Ницце не оставляют сомнения, что они – русские. Виталий, закончивший в Москве МАИ, уже семь лет во Франции. Работал на стройке, и дальнобойщиком, говорит, копил деньги на свой бизнес, «надоело работать на хозяина». И всего два месяца назад взял в аренду «Leader Грозный» – небольшую продуктовую лавку недалеко от вокзала, предыдущий владелец которой набрал долгов на €40 тыс., не смог расплатиться, отдал магазин и пошел простым строителем.

– Видишь, уже 10 часов вечера, вокруг – ни одного магазина, французы не хотят работать, а мы открыты – на этом и выезжаем, – рассказывает Виталий.

Действительно, во Франции магазины обычно закрываются уже в 9 часов, официальная рабочая неделя – 35 часов, допоздна продолжают работать лишь арабско-китайские лавки. Тут говорят – «пойду к угловому арабу», ведь эти магазинчики обычно расположены на перекрестках.

– Надо как-то «отбивать» аренду в тысячу евро... Зато никакого начальства. Сейчас уже сезон кончился, а так тут летом столько русских, одни московские номера на дорогах таксах. Их личные повара где покупают огурчики и селедку? Конечно, у нас!

Окно в Париж

– Открыть фирму во Франции недорого, можно в €10 тыс. уложиться, – уверяет Карина, – включая минимальные €8 тыс. на счете. Конечно, если вы готовы к местным налогам – тут они до 65 % прибыли съедают. Особенно подоходный – треть зарплаты работника придется отдать государству!

Но собственная фирма не дает никакого преимуществ на получение резиденции – визу придется ежегодно продлевать в посольстве. Лишь прожив во Франции не менее пяти лет, можно претендовать на вид на жительство. Мало того – на месте руководить компанией сможет только французский резидент, получивший так называемую карточку коммерсанта.

Не заплатить налоги – себе дороже. «Тут за это не прощают и взятки не берут», – уверяют все местные. Для французского чиновника, облаканного социалкой, нет страшнее наказания, чем лишиться своего теплого места. Правила игры известны заранее, и их надо соблюдать, если, конечно, удастся побороть французскую бюрократию. «Уж лучше бы брали взятки», – всерьез мечтают некоторые.

– Тут есть одна интересная особенность: для открытия того же магазина или ресторана необходимо получить добро в Chambre de Commerce – Торговой палате, – продолжает Карина, – но, если в этом доме есть аналогичное заведение, разрешение могут не дать, чтобы не создавать излишнюю конкуренцию. Плюс, конечно, одобрение местных жителей, но они всегда только за, если открывается русский магазин. Это же не китайский ресторан с запахами, что для местных – просто беда. Управляющий дома собирает жильцов, и они решают – быть магазину или нет.

По словам Максима Жедиялагина, «если в прессе и выступлениях политиков не встретить ни одного положительного слова о России, то среди простого населения отношение к русским сейчас вполне нормальное».

– У меня знакомый преподаватель в Сорбонне каждый год ставит своим студентам €100: они должны достаться тому, кто найдет хоть одну положительную статью о России. Вот уже много лет €100 при нем! – рассказывает он.

Еще одна интересная местная особенность: если в России платить только аренду, то во Франции нередко приходится в начале платить преждему владельцу своего рода отступные за «разрешение начать дело на его площади», причем суммы могут быть серьезными. Например, чтобы на месте старой мясной лавки открыть «Гастрономь № 14», мяснику, отошедшему от дел, Карине пришлось заплатить €60 тыс. отступных.

Дела по-крупному

Торгпредство России во Франции расположено в сотне метров от Булонского леса, так что скучать чиновникам не приходится, хотя крупный российский бизнес до сих пор обходит Францию стороной, предпочитая места с более лояльными налогами.

– В основном тут продолжают работать акционированные остатки советского Внешторга, – рассказывает торгпред России во Франции Иван Простаков, – например, Sovtransavto-France, действует филиал Внешторгбанка, шоу-рум Ломоносовского фарфорового завода, представительство «Норильского никеля», в турбизнесе лидирует КМП...

Компания Starsem (СП «Росавиакосмос»), ЦКБ «Прогресс» и французской Arianespase) продвигает космические коммерческие запуски – их уже было осуществлено 18, каждый по \$35–40 млн, но в будущем цена возрастет до 60 млн. Газэкспорт создал французскую «дочку» Marketing trading France – с 1 июля 2007 года, когда французский газовый рынок открылся для иностранных игроков (до этого была монополия Gas de France), возможно напрямую, без посредника, продавая газ конечным потребителям. Но самый амбициозный проект – застройка компанией Hermitage mobilier (местная «дочка» российской девелопера Mirax Group) целого квартала под Парижем, прямо напротив Диснейленда, с жилой площадью 20 тыс. кв. м. По словам президента компании Эммина Искандерова, средняя цена метра – €4,1 тыс., что на 5 % выше местного рынка, – «так мы позиционируем».

– Комплекс, который мы начнем в следующем году, будет дороже рынка уже на 20 %, – заявляет Искандеров, – при этом наша рентабельность доходит до 25 %, тогда как у французских девелоперов она не поднимается выше 10 %. В наших планах к 2010 году стать третьим французским девелопером!

Планы российских виноделов не менее амбициозны. Они, как уверяет торгпред Простаков, особенно актуальны перед вступлением в ВТО, когда придет конец использованию слова cognac на этикетках, если, конечно, напиток не сделан из коньячных спиртов, произведенных в регионе Poitou Sharentes, имеющем на слово права (на самом деле Коньяк – только местный город, а вовсе не регион, как уверены большинство, и лишь случайно совпадает с историческим брендом cognac). Но пары российских компаний это уже не касается: московский завод «КиН» еще в 2004 году приобрел 20 га виноградников и винодельческое хозяйство Domaine Des Broix, после покупки еще 15 га. А 1 июня 2007 года «Русский винный трест» (его совладелец – Вадим Варшавский, у которого еще есть «Русский уголь», «Русская свинина», подарочная сеть LeFutur) добавил к своим 22 га еще 59 га вместе со старинной конторой коньячного дома Croizet (основан в 1805 году).

Как уверяет президент Croizet Марина Селиванова, «если несколько лет назад рынок коньяка стагнировал, потребители предпочитали вино, то год назад начался обратный процесс, с чем это связано – трудно сказать, наверное, просто с цикличностью, модой».

– Я до этого работала в банке, занималась инвестициями, но коньячный дом – особый случай, тут все пропитано историей, к этому невозможно подходить только с позиций бизнеса, – уверяет Марина. – Открываешь обычную бухгалтерскую книгу, а дата – начало XIX века... И они в этом живут.

Сейчас в этом живет и бизнес. Во всяком случае – открытость, ни одна компания не раскрывает, но известно, что цены на винограды в этой и без того самой дорогой провинции Франции сильно пошли вверх, за год с €20–25 тыс. до €30 тыс. за гектар. Как уверяет Селиванова, только их коллекция коньяков XIX–XXX веков стоит €15 млн (при цене бутылки порядка €7 тыс.).

Bed amp; breakfast

Такие таблички висят у домов во многих французских селениях: лишенные дач, французы традиционно выезжают в выходные или отпуск в провинцию, «к истокам». На этом решила заработать бывшая жительница Волгограда Анастасия Филиппова. Пять лет назад она приехала во Францию изучать язык, да так и задержалась. Сейчас Настя живет в окрестностях города Труа (Troyes), в деревеньке Естиссак (Estissac), и перестраивает бывший амбар под гостевой домик, у которого уже есть название: «Два моледа».

– Старина тут особо ценится, за нее готовы переплачивать, что вот такой амбар, вот с такими бревнами, – Анастасия показывает строительство, пока напоминающее последствия бомбардировки. – Таких тут много, можно купить за €40–70 тыс. Но это только стены, еще столько же придется вложить в реконструкцию. Думаю, к новому году откроем, под сезон.

Есть и еще одно преимущество покупки чего-то старого: организация Gites de France компенсирует до пятой части затрат на реконструкцию – за 15 % прибыли от аренды в течение двух лет. И еще рекламирует тебя бесплатно, когда французы на ее сайте ищут, в какую бы деревню податься. Таких перестроенных амбаров, присоединенных к этому объединению, в одной Настиной деревушке три. На все праздники и выходные они забиты отдыхающими, занятые обслуживают к свободным, так что выступают они скорее не как конкуренты, а как партнеры.

Информация на сайте Анастасии доступна не только на французском, но и на русском – хозяйка уверена, что ее соотечественников вполне может заинтересовать сельский французский отдых с арендой домика за €500 в неделю. Как бонус – в Труа масса магазинов известных французских марок, по ценам существенно ниже парижских.

Виды бизнеса

Event-менеджмент
Великобритания 48, 53, 54
Автошколы
Германия 81
Испания 170
Антикварная мебель
Камбоджа 194
Бани
Египет 114
Канада 206-208
Бизнес- инкубаторы
Сингапур 228-230
Бухгалтерские услуги
Ирландия 153

Галеристика
Великобритания 54
Дизайн
Великобритания 54, 55, 58
Германия 85-87
Ирландия 158
Камбоджа 190
Франция 252

Здравоохранение
Австралия 19-22
Великобритания 58-60
Изовоз
Израиль 125
Ирландия 158
Камбоджа (авиаперевозки)186
Канада (грузовые перевозки) 197-199

Игорный бизнес
Германия 84, 85
ИТ
Великобритания 53, 56-58
Германия 87
Египет (Интернет-кафе) 115-117
Израиль 128, 129
Ирландия 161
Сингапур 225, 226

Кадровые агентства
Египет 111-113
Кейтеринг
Египет 112
Израиль 130-131
Кинобизнес
Австралия 12
Вьетнам 67
Голландия 99
Таиланд 236

Клубы, дискотеки
Великобритания 52
Германия 77, 78, 85
Голландия 95
Индия 143
Ирландия 152, 156, 159-161
Таиланд 237
Франция 251-254
Консалтинг
Австралия 23
Бразилия 40-42
Великобритания 53, 54
Израиль 123-126, 128, 129
Ирландия 160
Сингапур 224, 226

Недвижимость (торговля, сдача внаем)
Австралия 16-18
Голландия 100, 101
Египет 117-119
Ирландия 151, 155
Испания 167, 168
Канада 202
Таиланд 246, 247
Недвижимость (девелопмент)
Австралия 16-18
Вьетнам 69
Испания 175-177
Камбоджа 179, 180, 187-189
Таиланд 247
Франция 260, 261

Образование, семинары
Малайзия 216
Обувной магазин
Ирландия 162, 163
Оптовая торговля
Малайзия 217-219
Отели
Германия 83
Индия 142, 143
Камбоджа 182-185
Франция 262, 263

Посредничество
Испания 176, 177
Продажа компьютеров и комплектующих
Голландия 101
Продовольственные магазины
Великобритания 49
Германия 80
Ирландия 156,157
Испания 177,178
Франция 254-257

Производство
Бразилия (лесохимия) 27-31
Израиль (косметика) 122, 123, 130
Испания (алюминиевые окна) 171-173
Сингапур (навигационные системы и тренажеры) 231
Производство продуктов питания
Австралия (мясо) 8-10
Бразилия (мясо, кофе) 35-38
Германия 85
Голландия (пельмени) 103, 104
Ирландия (пекарни) 157
Канада (пекарни) 204206
Франция (виноделие) 261, 262

Разведение змей
Камбоджа 181
Таиланд 238,239
Ресторанный бизнес
Бразилия 31-33
Великобритания 49-51
Вьетнам 72, 73, 74
Германия 90, 91
Египет 107-111,114
Израиль 131-133
Индия 139-141, 145, 146
Ирландия 161, 162
Испания 169, 170, 175
Камбоджа 183-185
Малайзия 212-214
Таиланд 237-239
Франция 248-251

Секс-шоп
Германия 88
Сельское хозяйство
Бразилия 27, 36-38
Испания 173, 174
Франция 261
СМИ (газеты)
Австралия 11
Германия 78-80, 86, 87
Камбоджа 190
Канада 204
Таиланд 245
Франция 252
СМИ (радио)
Германия 79
СМИ (телевещание)
Австралия 14
Таиланд 240-242

Торговля и перегон автомобилей
Германия 87, 88
Голландия 102-104
Канада 198
Туризм
Австралия 11
Великобритания 48, 54
Вьетнам 66
Голландия 94, 99, 100
Ирландия 163
Канада 197
Малайзия 211
Таиланд 235, 242-244
Услуги
Германия (уход за престарелыми) 85
Индия (массажный салон) 141
Индия (модельное фото) 138
Камбоджа (прокат транспорта) 191
Канада (автосервис) 199, 200
Канада (балетная школа) 208
Канада (эскорт-услуги) 202

Цирк
Бразилия 33-35
Цветоводство
Голландия 104106
Швейное и обувное производство
Австралия 13-15
Великобритания 54-55
Вьетнам 71-73
Экстремальный туризм
Египет 119, 120
Камбоджа 192-194
Таиланд 240, 242
Этнические и экзотические товары
Индия 141

Условия ведения бизнеса

Вид на жительство, визы (бизнес-эмиграция)
Австралия 22
Бразилия 30, 36
Германия 89-90
Голландия 94
Ирландия 154, 155
Испания 168, 169
Камбоджа 195
Канада 196
Франция 251, 258
Законодательство, налоги, бюрократия, коррупция
Бразилия 38, 39
Вьетнам 68-71
Голландия 96, 97
Израиль 126,127
Индия 145-148
Ирландия 149-151
Испания 171, 172, 176
Камбоджа 181, 185
Канада 200, 201, 206
Малайзия 211, 213, 216, 219
Сингапур 223, 227, 229, 230
Таиланд 232, 243-245
Франция 248, 255-259
Камбоджа 181, 183, 189
Канада 201, 202
Малайзия 216,218
Таиланд 242-246
Франция 251, 257, 259
Открытие (регистрация) компании
Австралия 22, 23
Бразилия 38
Вьетнам 67-69
Германия 89
Голландия 97
Индия 143, 148
Испания 169, 171
Камбоджа 187, 188
Таиланд 244-246
Франция 258, 259
Получение кредитов
Австралия 12
Бразилия 28
Египет 113
Израиль 126
Особенности местного менталитета
Бразилия 29, 36, 42
Вьетнам 62, 69-72, 75
Голландия 97
Египет 109, 110, 114, 115, 118
Израиль 134
Ирландия 151-153
Испания 169, 171