



Текст: Артемий Александров, фото: Elena Elisseeva/Shutterstock.com

Джекпот по-французски

Франция — это не только страна удовольствий и отдыха: роскошных вилл на Лазурном берегу, вина, красоты, любви и романтики, — но и государство с одним из самых привлекательных в мире бизнес-климатом. Франция занимает второе место по объему иностранных инвестиций среди стран Евросоюза и одно из первых мест в мировом рейтинге инвестиционной привлекательности.

Французская Республика уникальна тем, что одинаково привлекательна как для туристов и ценителей прекрасного, так и для инвесторов и ценителей прибыли. Отдыхающих очаровывает накопленный на протяжении веков культурный и исторический имидж страны, бизнесменов привлекает множество экономических факторов: развитая инфраструктура, обширный рынок, стратегическое положение в самом центре Европы, постоянно растущий ВВП (исключение — 2009 год), высококвалифицированная рабочая сила и один из самых высоких уровней производительности труда, упорядоченность законов, специализированные налоговые льготы. Все это приводит к тому, что Франция уже пятый год подряд занимает первое место в рейтинге стран по уровню качества жизни.



Основные инвесторы
Основными инвесторами во Францию в 2009 году являлись Германия (18% инвестиций) и США (17%). 65% новых инвестиционных проектов реализуются инвесторами из Европы, около 20% приходятся на долю Северной Америки, 10–12% — на Азию, которая в последние годы стала активно выходить на рынок Франции.

ИНВЕСТИЦИОННОЕ ОЧАРОВАНИЕ

В рейтинге инвестиционной привлекательности по итогам 2009 года, составленном Конференцией ООН по торговле и развитию, Франция заняла третье место, уступив США и Великобритании (по итогам 2008-го — второе). В течение нескольких лет страна уверенно держит второе место в Европе по количеству реализуемых иностранных инвестиционных проектов (см. карту).

Чтобы благоприятствовать притоку иностранных средств в экономику страны, за последние годы правительство Франции реализовало несколько законодательных

«Россияне воспринимают Францию как место, где можно тратить деньги и приятно проводить время, но не как место для работы и бизнеса»

инициатив. Так, в 2008 году принят закон, улучшающий налоговый режим для иностранных компаний и сотрудников, работающих в иностранных компаниях. Также введены налоговые льготы для компаний, развивающих инновационные и экологиче-

ские технологии, идет работа над упрощением миграционного режима.

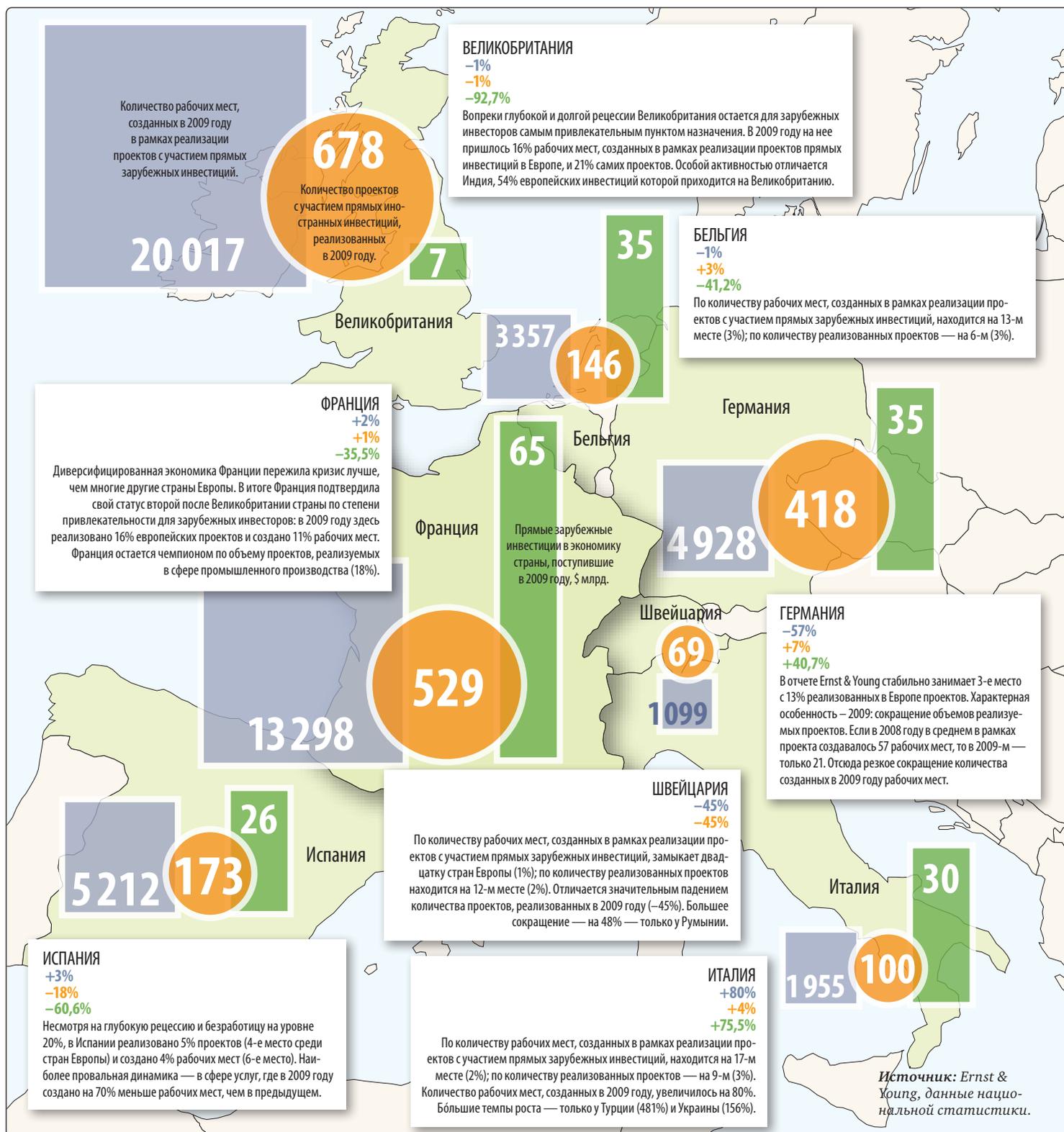
Как говорил в одном из интервью в апреле 2010 года президент и гендиректор Французского агентства по иностранным инвестициям (AFII) посол Франции по зарубежным инвестициям Давид Аппиа (David Appia), иностранному бизнесу не приходится беспокоиться о каких-то регулятивных проблемах — если хочется инвестировать, можно спокойно этим заниматься: «Мы информируем иностранные компании о Франции, ее бизнес-климате, нормативно-правовой базе, объясняем смысл реформ. После того как инвестор решит прийти во Францию, мы сопровождаем его бизнес: помогаем выбрать место, убеждаемся в том, что компания получает поддержку от региональных властей, порой помогаем найти удобный для проекта участок. В некоторых ситуациях помогаем топ-менеджменту связаться с представителями власти, ускорить процесс согласования».

РУССКИЕ ОБ ЭТОМ НЕ ЗНАЮТ?

Несмотря на благоприятный бизнес-климат, инвестиционные и деловые отношения русских с французами не такие уж романтические: уровень российских инвестиций во Францию остается крайне низким. Так, по данным AFII на конец 2008 года, на Россию приходилось не более 3% (€1 млрд) от общего объема накопленных прямых зарубежных инвестиций во Францию.

«Россияне воспринимают Францию как место, где можно тратить деньги и приятно проводить время, но не как место для работы и бизнеса», — говорит WB торгово-экономический советник Миссии по экономическим делам в России при посольстве Франции в РФ Филипп Пегорье. Хотя приток российских инвестиций во Францию растет с 2006 года, по состоянию на 2009 год наша страна находится на 28 месте среди инвесторов в экономику Франции.

«Россияне с огромным пиететом относятся к французской культуре, но мало кому приходит в голову, что во Франции можно делать



бизнес, — подтверждает WB генеральный директор Французской торгово-промышленной палаты в России Павел Шинский. — Мало кто знает, что эта страна — третья в мире по объемам привлекаемого иностранного капитала и что, помимо вина, сыра, духов, замков, Лазурного берега, туристических курортов и прочего, здесь развиты высокие технологии, фармацевтика, нанотехнологии, микробиология, инфраструктура, космическая промышленность и т. д. Мало кто знает, что между Россией и Францией заключены выгодные финансовые соглашения, которые позволяют минимизировать налоги по совместным проектам».

ПОРТРЕТ РУССКО-ФРАНЦУЗСКОГО БИЗНЕСМЕНА

Помимо нескольких долгоиграющих межгосударственных проектов, русский бизнес во Франции представлен очень незначительно. По словам директора компании RFC Estates в городе Канны Александра Шварева, в основном это малые предприятия, занятые, как

Трудно найти российского бизнесмена, который, живя в России, имел бы французский бизнес исключительно ради дела

правило, в области строительства или сервиса. «Почти нет ни крупного многомиллиардного инвестиционного бизнеса, ни серьезных игроков на французской бирже, ни представителей крупных многопрофильных концернов

и групп. Что касается среднего бизнеса с оборотом в несколько сотен миллионов долларов, то он чаще всего создается исходя не из деловых, а из личных мотивов — получить вид на жительство, вывезти семью, купить виллу или замок», — рассказывает Евгений Зорин, генеральный управляющий и совладелец французской туристической компании «Вояж-Комфорт», совладелец французского арт-бутика и бизнес-консультант. По его словам, трудно найти российского бизнесмена, который, живя в России, имел бы французский бизнес исключительно ради дела, а не с привязкой к семейному статусу, любимому винограднику, вилле или в крайнем случае, для пиара отечественной компании. Бизнес ради бизнеса мал и узкопрофессионален — это винная и пищевая индустрии, недвижимость, а также экспортно-импортные операции.

Одним из самых ярких примеров создания российского частного бизнеса во Франции «ради дела» стала строительная фирма Hermitage Immobilier, образованная в 2004 году владельцем петербургской компании «Строймонтаж» Артуром Кириленко и владельцем Mirax Group Сергеем Полонским. Проект оказался довольно успешным: так, в начале июня агентство «Прайм-ТАСС» сообщило со ссылкой на советника председателя совета директоров Mirax Group Михаила Дворковича, что в ближайшее время компания приступит к строительству многофункционального комплекса Hermitage Plaza в Париже (площадью около 250 тыс. м²). Объем инвестиций в проект оценивается не менее чем в \$375 млн. Как сообщил Михаил Двор-

ФРАНЦИЯ В ЦИФРАХ

Государство в Западной Европе, столица — Париж. Население — **65,4 млн** человек, в том числе около **90%** — граждане Франции. Страна делится на 26 регионов, в том числе четыре заморских; регионы делятся на департаменты (всего 100 департаментов).

€1,599 трлн составил ВВП Франции в 2009 году, сократившись по сравнению с показателем 2008 года на **2,6%**.

7,5% от ВВП составил дефицит госбюджета Франции в 2009 году. По сравнению с 2008 годом дефицит бюджета вырос с **3,3%** от ВВП, прогноз на 2010 год — **8,2%** от ВВП.

77,6% ВВП — государственный долг Франции в 2009 году (вырос с **67,5%** от ВВП в 2008 году, прогноз на 2012 год — **87,1%** от ВВП).

0,1% — уровень инфляции в 2009 году (снизился с **2,8%** в 2008 году).

9,7% — уровень безработицы в 2009 году. **€425,7 млрд** — объем экспорта Франции в 2009 году (уменьшился с **€484,8 млрд** в 2008 году).

€476,6 млрд — объем импорта Франции в 2009 году (уменьшился с **€533,1 млрд** в 2008 году).

Источник: Национальный институт статистики Франции (INSEE), Банк Франции.

кович, это в основном заемные средства, привлеченные в Европе по низким ставкам. При этом на российском рынке у «Строймонтажа» и Mirax Group далеко не все гладко: первая компания не так давно признана банкротом и в отношении нее открыто конкурсное производство, а вторая активно пытается договориться с кредиторами о реструктуризации долга на \$550 млн.

Несколько российских компаний владеют во Франции виноградниками и алкогольными производствами. В 2006 году ТД «Межреспубликанский винзавод» приобрел коньячный дом Janssen SAS, в 2007 году «Русский винный трест» стал владельцем коньячного дома Croizet Eumard et Cie, а ТД «Арома» приобрел коньячный дом A. de Fussigny. Есть и промышленные компании, которые полностью или частично принадлежат русским. Так, одним из заводов по производству нефтепродуктов на юге Франции частично владеет российский миллиардер, проживающий сейчас в Америке. Имеют успех софтверные компании, например среди клиентов «Лаборатории Касперского» — крупные французские фирмы и госструктуры.

Существует целый ряд бизнесов, в которых довольно сложно выявить «русский след», рассказывает Александр Колосовский, адвокат Парижской коллегии адвокатов, глава парижского офиса юридической фирмы International Legal Counsels PC. Создание такого бизнеса не афишируется, сделки проходят с участием зарубежных фирм. Например, в 2007 году подконтрольная члену Совета Федерации от Тувы российскому бизнесмену Сергею Пугачеву

люксембургская компания LuxAdvog купила 100% акций французской группы Hediard, старейшего продуктового ритейлера класса люкс в Европе. «Если многие государственные инвестиции проходят через филиалы российских банков во Франции, в частности ВТБ, то частные инвестиции проходят по каналам, известным на условиях конфиденциальности только адвокатам и партнерам, — продолжает Александр Колосовский. — Русские инвесторы очень любят „экраны“. В принципе всегда проще сначала открыть фирму в Швейцарии, а затем — во Франции. И не только российским бизнесменам, например путь американского капитала во Францию нередко лежит через Голландию».

СВОБОДА. РАВЕНСТВО. БРАТСТВО?

Почему же во Франции так мало российско-го бизнеса, хотя бы публичного и не прячущегося за офшорные «экраны»? Возможно, здесь сложно и проблематично работать иностранному предпринимателю? «Нет, — уверен Александр Шварев. — Никаких существенных ограничений или трудностей при выходе на рынок иностранных, в том числе российских, компаний не существует. Франция открыта для деловых цивилизованных отношений, при каждой префектуре существует отдел экономического развития, который в числе прочих услуг помогает иностранцам адаптироваться на местном рынке».

«Объективных экономических препятствий для развития бизнеса во Франции нет, особенно если сравнивать с другими странами, — подтверждает Филипп Пегорье. — Да, у нас



\$150 млрд в год
В прошлом году Франция привлекла около \$150 млрд иностранных инвестиций; 62% инвесторов вкладывали в создание новых предприятий. На территории Франции функционируют более 22 тыс. иностранных компаний с общим количеством сотрудников свыше 2,8 млн человек. 39,2% бумаг, торгуемых на фондовой бирже во Франции, принадлежат иностранным компаниям.

ВЗАИМНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

ИЗ РОССИИ ВО ФРАНЦИЮ

Во Франции работают **20** российских компаний с **3 тыс.** сотрудников. С 2003 по 2009 годы в стране реализовано **10** российских инвестиционных проектов, в рамках которых создано **735** рабочих мест. В 2009 году российскими инвесторами реализовано **2** проекта, создано **78** рабочих мест. Наиболее привлекательные для российских инвесторов отрасли: коммерческая, финансовая

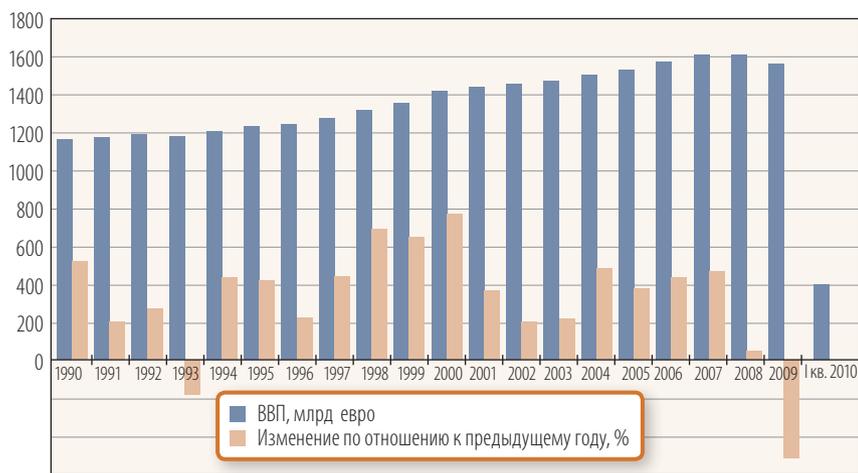
деятельность (27% проектов), а также стекольное производство, керамика, издательская деятельность, производство бумаги и лесобработывающая промышленность.

ИЗ ФРАНЦИИ В РОССИЮ

\$303 млн — такой объем французских инвестиций поступил в экономику РФ в I квартале 2010 года, что в два раза меньше, чем за аналогичный период преды-

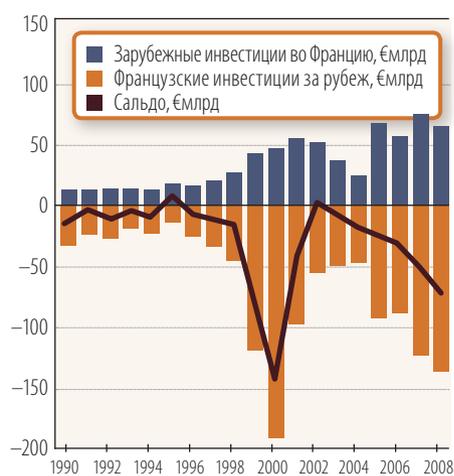
дущего года. В основном французы инвестируют в такие отрасли российского рынка, как обрабатывающая промышленность, строительство и недвижимость, добыча полезных ископаемых, ритейл. Объем накопленных инвестиций, поступивших в российскую экономику из Франции, по данным на начало 2010 года составил более **\$10 млрд**. В России насчитывается порядка **470** предприятий с участием французского капитала.

ВВП ФРАНЦИИ



Источник: INSEE, National Accounts.

ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ



Источник: Банк Франции.

сильная налоговая инспекция, но почему-то инвесторов из других стран это не пугает, они принимают наши правила, а Россия — нет. У нас хорошие условия для развития бизнеса. Рынок Франции — один из самых открытых в мире. Треть сотрудников, работающих во Франции, — это сотрудники иностранных фирм! Где еще в мире такая ситуация?»

«Франция не отличается жестким или сложным законодательством, регламентирующим ведение бизнеса, что характерно, например, для Германии, Италии или Испании, — продолжает Павел Шинский. — Наоборот, здесь есть множество рычагов, позволяющих лимитировать риски, воспользоваться услугами и продуктами страхования или кредитования по гораздо более низким ставкам, чем в России. Чтобы все получилось, не нужны „крыша“, связи, консультанты — необходим лишь партнер, заинтересованный в успехе общего дела. И таких партнеров много, они есть на уровне администрации, департаментов, города, регионов». «Любая иностранная компания может открыть предприятие с условием, что у него будет управляющий, имеющий разрешение на работу. Уставный капитал французского эквивалента российского ООО может быть равен €1, а формальные затраты, то есть пошлины, обойдутся примерно в €500. Можно просто приехать и попробовать открыть биз-

нес — будет очень сложно, но возможно», — говорит Александр Колосовский.

Вся структура финансирования и кредитования проектов, по словам экспертов, отлажена и стабильна. Налоговая система, действительно, не позволит бизнесмену не платить, а банки не будут раздавать кредиты направо и налево (чем еще недавно грешила российская банковская система, из-за чего резко возрос уровень невозвратов). «Едиственный минус, — обращает внимание Евгений Зорин, — во Франции гораздо хуже развито венчурное финансирование, чем в других странах Европы, например Швейцарии, Германии, Голландии. Но зато, если бизнесмен хочет купить во Франции ресторан условно за €300 тыс., половину из которых готов вложить сам, а другую намерен взять в кредит, то кредит он получит достаточно легко и на очень приятных условиях».

Кроме того, Франция серьезно заботится о малом бизнесе, к которому относятся около половины всех предприятий страны, или более 3 млн. Им предоставляются налоговые льготы, работает система гарантирования кредитов, бизнес-инкубаторы, минимизированы бюрократические процедуры, доступна система обучения и повышения квалификации предпринимателей. Поддержка, правда, распространяется на резидентов, но в отдельных случаях, когда в проекте заинтересованы местные

DOING BUSINESS — 2010: ФРАНЦИЯ



власти, она оказывается и иностранцам. «Зарубежные компании малой капитализации тоже могут выходить на наш рынок, — уточняет Филипп Пегорье. — Конечно, конкуренция высокая, но никаких ограничений и сложностей нет. А по сравнению с некоторыми другими странами сделать это во Франции даже легче. Кроме того, если вы купили у нас недвижимость, предприятие, то наше консульство быстро даст все необходимые визы».

ПРИДЕТСЯ РАБОТАТЬ

Если все так гладко, что же сдерживает российских бизнесменов? Как объясняет Александр Шварев, бизнес во Франции не обладает такой же рентабельностью, как в России. А перспективные высокотехнологичные направления, в которых бизнесменов призывают развиваться обе страны, требуют больших вложений, и российские предприниматели пока их не рассматривают.

«Если предприниматель ищет бизнес с максимальной прибылью, возможностью вести его без особых ограничений и поменьше платить налогов, а по возможности вообще прятать их, он выберет Россию. А если ищет законодательно защищенный бизнес со спокойной упорядоченной атмосферой — выберет Францию», — поясняет Евгений Зорин, который по этой причине и сделал свой выбор в пользу Европы. Он вел бизнес в Рос-

сии, и в результате «эти взлеты, падения, риски и страхи пересилили желание оставаться на родине». Тем не менее Филипп Пегорье считает, что если реализовать хороший интересный проект, проблем с более низкой рентабельностью не будет.

Другая причина, по которой во Франции мало русского бизнеса, заключается в следующем: чтобы стать успешным, нужно лично контролировать дела и находиться здесь, то есть жить. «Когда русские узнают, что для того, чтобы получить визу по какой-нибудь очень удобной программе, в стране нужно постоянно жить, они этой программой не заинтересовываются, — говорит Павел Шинский. — И это главное отличие русских от французов. Французы, приезжающие работать, здесь и поселяются — потому, что они менеджеры. А наши бизнесмены привыкли быть не менеджерами, а хозяевами».

Тем не менее, по мнению представителей российско-французских структур, нюансы прибыльности и рентабельности могут быть легко преодолены грамотными бизнесменами и настоящими менеджерами, которых в России все же немало.

ИМИДЖ И ПРЕДРАССУДКИ

Основная причина, мешающая развитию совместных деловых отношений, — необъективный и поверхностный имидж обеих стран



Бизнесэмигрантов

Во Франции, как и в любой развитой стране, существует немало проектов небольшой капитализации, созданных русскими эмигрантами. В основном это кафе и рестораны, магазины, туристические фирмы, салоны красоты, консалтинговые и юридические бюро, импортно-экспортные торговые фирмы. Получившие право на ПМЖ и гражданство нередко находят себя на новой родине, занимаясь каким-нибудь ремеслом — дизайном, фотографией, ремонтом, предоставляя консультации.

СВОБОДНЫЕ НИШИ



Александр Колосовский,
адвокат Парижской коллегии адвокатов,
глава парижского офиса юридической фирмы
International Legal Counsels PC:

— Свободные ниши существуют всегда, а с кризисом их количество только увеличилось. Огромный потенциал существует в области туризма и ресторанного бизнеса: ресторанов русской кухни во Франции почти нет, а между тем вложения в эту сферу могут обернуться отличной прибылью. Большой интерес представляет винный бизнес, особенно с учетом кризисного состояния отрасли во Франции. Виноделием активно интересуются англичане, американцы, голландцы; поэтому, если слишком долго думать, можно опоздать. Тем, для кого эта деятельность привлекательна, нужно учитывать: виноделие — одна из самых чувствительных сфер и есть риск, что при прочих равных условиях иностранному инвестору в некоторых ситуациях могут предпочесть отечественного.

Также в списке классических ниш — строительство, торговля недвижимостью, ритейл, консалтинг, в том числе услуги по поиску партнеров в России, маркетинговые услуги, HR, разработка программного обеспечения и создание интернет-магазинов, индустрия красоты. А также торговля антиквариатом, картинами и скульптурой.

При наличии достаточного капитала удобнее приобрести действующее предприятие (или долю в нем) с кредитной историей и репутацией. Изменение структуры собственников влечет за собой незначительное количество административных процедур. Однако может возникнуть проблема с оплатой сделки, в частности с переводом средств из банка страны, легальность происхождения капитала из которой подвержена, на взгляд французов, повышенному риску. К сложным областям, где можно столкнуться со специфическими трудностями, относится, например, строительный рынок, особенно в сегменте жилого строительства.

Принято считать, что Франция — бюрократическая страна; на самом же деле здесь очень мало препятствий для развития бизнеса. В отношении инвестиций действует принцип: иностранцу можно все, если он соблюдает правила и законы. Государственных и общественных структур, работающих с российскими предпринимателями, во Франции несколько: торговое представительство РФ, центральная и региональные ТПП.

Чтобы преуспеть во Франции, нужно располагать, прежде всего, адекватной информацией. Одно из самых необоснованных предубеждений, на мой взгляд, заключается в том, что во Франции не любят русских. Просто французы смотрят на иностранцев как на гостей: с уважением, но требовательно.

друг перед другом. «Это вопрос менталитета. Русские видят во Франции только страну для отдыха, французы, в свою очередь, не знают и не понимают сегодняшнюю Россию, уже не изучают русский язык, как раньше. Почти единственное, что они видят и слышат о России из СМИ, — это Кавказ, нарушение прав человека, коррупция и криминал, — говорит Филипп Пегорье. — Российская власть пока, к сожалению, не обратила на это внимание. Нужно создавать имидж России за границей!» Русские же, в свою очередь, помнят, подчеркивает Павел Шинский, про забастовки, строгую налоговую систему, беспорядки в пригородах Парижа: «Но это не вина россиян — они воспринимают то, что им транслируют. Франция должна активнее „продавать“ себя, отходя от вальяжного пиара родины „люкс“. Когда я приезжаю во Францию, то наблюдаю, что России там „не существует“. Постоянно в новостях говорится о США, Африке, Азии, а о России доносятся лишь далекие непонятные, иногда даже угрожающие отголоски. Несмотря на географическую и историческую близость, мы друг от друга очень далеки». Для итальянца, немца, канадца, англичанина, даже американца Франция гораздо более понятна, чем для русского: в сознании европейца значительно меньше места для мифов (относительно французов), в его повестке дня — конструктивный диалог и партнерство.

Работа над искоренением предрассудков ведется: проходят акции ознакомления с возможными точками соприкосновения в сфере высоких технологий, созданы совместные программы по обмену опытом, представительства Франции по туризму теперь консультируют и по экономическим вопросам. Некоторые города, позиционировавшие себя исключительно как туристические, например Бордо, уже посылают в Россию делегации бизнесменов, которые рассказывают о взаимовыгодном партнерстве. Открылось представительство АФИ в Москве. «Инициатив все больше. Положение меняется, но пока не очень организованно», — говорит Павел Шинский.

Улучшить имидж и распространить обьективную информацию друг о друге при-

зван 2010 год, объявленный Годом Франции в России и России — во Франции. В основном запланированные мероприятия имеют культурный характер, но есть и экономические: снова звучат примеры совместных крупнейших предприятий и проектов в оборонной, авиационной, космической отраслях, в сфере энергетики, металлургии, автомобильной, химической и агропромышленности. Только приведут ли проекты с участием государственного капитала к росту интереса к Франции со стороны частного сектора? Эксперты разделяются во мнениях.

Александр Шварев считает, что такие проекты открывают дорогу и подают пример инвесторам и бизнесменам любого ранга. Филипп Пегорье напоминает, что разделять коммерческий бизнес и государство чаще всего не правильно: «Мало бизнесменов, которые не были бы связаны каким-то образом с государством, и это естественно. Кто финансирует крупнейшие концерны и частный бизнес меньшего масштаба? ВТБ, Сбербанк — а это разве частные банки?»

«Я пессимистично настроен по отношению к таким государственным демаршам, — говорит Евгений Зорин. — Они могут улучшить заинтересованность во Франции, но серьезного прорыва ожидать не приходится. Бизнес упирается в размер прибыли, во взаимоотношение с региональными чиновниками. Целесообразность ведения бизнеса в таких крупных областях во Франции ниже, чем в США, Китае, Германии и России. Прибыльность не та, мучения с согласованиями, нужно еще привыкать к своеобразию страны. „Год“ хорош с культурной точки зрения, но сомневаюсь, что с экономической».

Павел Шинский считает, что все же такие проекты дают положительный эффект и способны заинтересовать российских бизнесменов: «Кроме того, таким проектам всегда нужно огромное количество поставщиков, производителей, обслуживающих компаний, работающих в том числе в секторе высокотехнологичного малого и среднего бизнеса».

ДОЙДЕТ ЛИ РУССКИЙ ДО ФРАНЦИИ?

По словам Павла Шинского, для российских бизнесменов потенциально интерес-

ны множество отраслей на французском рынке. Это промышленные технологии, сельское хозяйство, высокие технологии, авиастроение, космос, наконец, малый бизнес. По мнению Александра Шварева, для малого и среднего бизнеса перспективными являются импорт — экспорт, инвестиции в недвижимость для сдачи в аренду или же отели: «Для крупного бизнеса хорошие перспективы имеет открытие финансовых структур. Джекпот сорвет тот, кто сможет открыть или купить здесь банк».

«Не так уж много надо денег, чтобы открыть небольшой бизнес во Франции. Нужно просто иметь предпринимательскую жилку и найти нишу»

«На самом деле не так уж много надо денег, чтобы открыть небольшой бизнес во Франции. Нужно просто иметь предпринимательскую жилку и найти нишу. Инвесторы же очень часто ошибаются: ищут традиционные замки, гостиницы, виноградники. Рынок же открыт гораздо шире. Проблем в целом нет, кроме незнания и неадекватного восприятия Франции и менталитета французов», — утверждает Александр Колосовский.

И все же пусть не всегда афишировано, пусть не в очень большом объеме, но русские бизнесмены инвестируют во Францию. По словам Павла Шинского, сейчас уже трудно проехать по стране и не услышать, что то-то и то-то куплено русским бизнесменом. И речь идет не только о недвижимости и земле. Это предприятия, сервисные центры, гостиницы, рестораны, прачечные... Когда же Франция станет намного более интересна российским бизнесменам? «Это вопрос не экономический, а психологический. В первую очередь нужно понять, когда Россия будет не выкачивать из себя деньги, а зарабатывать их, инвестируя. Ведь пока первое, что движет нашими согражданами, — желание обезопасить свои деньги. А нужно начинать думать о том, как еще и приумножить», — резюмирует Павел Шинский. 

Проверка для русских

Восприятие французами русских и всего, что связано с нашей страной, напоминает историю привыкания к сыру с плесенью. Для того чтобы оценить его, сначала нужно понять: с плесенью — не значит испорченный.

Текст: Артемий Александров

ПОКАЖИТЕ ЧЕК

«Французы традиционно стараются пристально контролировать иностранный капитал, — делится наблюдениями Евгений Зорин, генеральный управляющий и совладелец французской туристической компании „Вояж-Комфорт“, совладелец французского арт-бутика и бизнес-консультант. — Когда на рынок выходит „Макдоналдс“, за ним осуществляется один контроль. Когда же речь заходит о российском капитале, возникает контроль совершенно иного рода: он [российский капитал] для французов достаточно нов и встречает предвзятое отношение к себе, так как априори считается потенциально опасным». Несмотря на то что истории коррупционности российского государства и мафиозности бизнес-структур чаще всего оказываются слухом или давно устаревшей информацией, именно эти представления нередко лежат на поверхности восприятия французами российской действительности. «Как правило, российский капитал инвести-

руется во Францию через офшорные фильтры, — подчеркивает Зорин. — В этом случае консультантам инвестора приходится долго убеждать чиновников, что офшорные компании, через которые пришли деньги, являются обязательной и нормальной частью бизнеса их клиента».

Неудивительно, что основной проблемой для русских бизнесменов во Франции долгие годы являлся отказ в открытии счета французским банком. «Сложности такого рода до сих пор зачастую препятствуют российским инвестициям, — полагает торгово-экономический советник Миссии по экономическим делам в России при посольстве Франции в РФ Филипп Пегорье. — Особенно когда приходящая в страну компания не является прозрачной. Непрозрачность российских структур, пожалуй, одно из самых важных объективных экономических препятствий широкому распространению российского капитала во Франции. И к таким



Все должно быть *comme il faut*

В душе французы — традиционалисты. В их понимании, все должно делаться *comme il faut* («как следует») — это касается и заключения брака, и выпитого вина, и правильно написанного адреса на конверте. И, конечно, всего, что относится к бизнесу.

структурам у французских чиновников всегда будет много вопросов».

НАЧИНАЮТ ПОНИМАТЬ

Хотя в отношениях французов и русских определенные источники недопонимания остаются, в целом дискриминация по отношению к русским осталась в прошлом. «Французы уже начинают понимать, что современный российский капитал — это не капитал 1990-х, — говорит генеральный директор Французской торгово-промышленной палаты в России Павел Шинский. — К тому же страна имеет все инструменты, позволяющие узнать, откуда пришли деньги, и когда выясняется, что все в порядке, никаких проблем не возникает».

Да, французское законодательство отличается четкостью и для всех одинаково. Однако получить возможность работать по этим законам могут не все. «Серьезных дискриминационных барьеров нет, но на уровне чиновничества, в основном регионального, предвзятое отношение существует, — говорит Евгений Зорин. — Многое зависит от того, как предприниматель обосновывает свой бизнес. Если он претендует на что-то из ряда вон выходящее, то проект может быть обставлен рогатками, если же он желает купить ресторанчик или кафе и тихо ваять себе маленький бизнес, то к нему придираться не будут». Чтобы предупредить проблемы, которые могут возникнуть при общении с местными чиновниками, глава парижского офиса юридической фирмы International Legal Counsels PC, адвокат Парижской коллегии адвокатов Александр Колосовский советует открывать бизнес не как физическому лицу, а как официальной и прозрачной юридической структуре, например, запрашивая разрешение на открытие филиала или представительства.

ИЩИТЕ МЕСТО

Задумываясь об открытии своего бизнеса во Франции, следует обязательно учитывать, что Франция на самом деле очень неоднородная страна и сильно отличается от региона к региону. «Париж, юг страны, восток — это, можно сказать, почти разные страны, разные порядки, устои и культуры, — говорит

Евгений Зорин. — В одном регионе какое-нибудь дело получится легко, в другом возникнут трудности, в третьем вообще ничего не удастся. В принципе многое зависит от того, как подходить к региональным властям. Если русский приезжает весь из себя „крутой“, говорит, что готов выложить миллион долларов, и хочет, чтобы перед ним все падали ниц и боготворили как инвестора, такой подход — а случается он достаточно часто — вызовет крайне негативную реакцию. Если бизнесмен пытается решить вопросы с властями без учета их своеобразия, специфики, без посредников в виде местных адвокатов и партнеров, то реализация проекта может затянуться в плане получения согласований на региональном уровне или вовсе будет ждать неудача». То же самое и в получении бизнес-виз: «Может случиться так, что региональные чиновники захотят защитить интересы местного бизнеса, традиционные отрасли, например пищевую промышленность. Зато будут приветствовать инвестиции в те области, которые дышат на ладан, а такие есть в каждом регионе».

В целом, как подчеркивает Александр Колосовский, восприятие России Францией за последние годы серьезно улучшилось благодаря стараниям российского правительства; негативный имидж страны с войной на Кавказе, мафией и бедностью стал сходить на нет: «К русским относятся адекватно, даже



Странное пожелание

Если француз не понравится ваш почерк, он запросто может отменить назначенную деловую встречу. Французы считают графологию самостоятельной наукой, дающей вполне четкое представление о характере человека.

«Французы уже начинают понимать, что современный российский капитал — это не капитал 1990-х»

с уважением. Если вы придете в любой уважающий себя бутик или ресторан, то найдете там карту на русском языке. Конечно, где-нибудь можно еще встретить госслужащего, который не читает газет и живет менталитетом начала 1990-х, но это будет исключение. Французы понимают, что с российскими инвесторами и бизнесменами можно работать. И они готовы это делать, но, конечно, по их, французским, правилам». **WBS**

Чиновники не вмешиваются



Александр Шварев

директор компании
RFC Estates

В 2007 году открыл в г. Канны фирму, оказывающую консалтинговые услуги в следующих сферах: недвижимость, кредитование, создание и ведение бизнеса, решение административных вопросов. В открытие бизнеса вложил €15 тыс., проект вышел на окупаемость на второй год существования. По словам предпринимателя, с момента открытия фирмы масштаб бизнеса вырос в несколько раз.

— **Что способствует развитию бизнеса во Франции?**

— Заранее известные правила игры, возможность планировать бизнес и его рентабельность, защищенность частной собственности законом.

— **Что мешает?**

— Высокие налоговые ставки.

— **Ваша оценка налоговой системы как налогоплательщика?**

— Налоговая система эффективна, предусматривает для всех одинаковые правила игры, основные из них: высокий уровень налогообложения, регулярный финансовый контроль. Существенный плюс — можно договориться об отсрочке по уплате налогов, минус — налоги все равно нужно платить.

— **Сложно ли зарегистрировать фирму во Франции?**

— Это делается достаточно быстро, за 2–3 недели, услуги посредников стоят недорого, €1,5–2,5 тыс. Все

процедуры четко прописаны законом и происходят почти автоматически.

— **Сложно ли получить кредит на развитие бизнеса?**

— Для французского банковского сектора, как и в целом для европейского, характерны низкие процентные ставки. Деньги обходятся заемщику в Euribor + 3,2–5% с учетом маржи банка. Банки почти не кредитуют компании, существующие менее трех лет. Остальным средства предоставляются после анализа годовой отчетности и планов развития.

— **Как охарактеризуете отношения с чиновниками?**

— Они минимальны. Чиновники стараются стимулировать развитие экономики, редко вмешиваются в дела цивилизованного бизнеса.

— **Отношения с контролирующими органами?**

— Тоже минимальны, возникают в конце первого года работы.

— **Миграционное законодательство?**

— Проблем нет, для иностранцев, делающих бизнес, есть особый статус коммерсанта, имеется право вида на жительство на период деятельности, в дальнейшем можно развить до получения гражданства.

— **Уровень поддержки малого бизнеса?**

— Для резидентов — высокий. Если в проекте заинтересованы местные власти, поддержку и финансовое участие окажут и иностранцу.

— **Деловой этикет и отношение к русским?**

— Французские бизнесмены сдержанны, корректны, неторопливы, встречаются по предварительной договоренности, обращают внимание на компетентность партнера, придают значение обязательности выполнения намерений, мелочны, расчетливы. В целом внимательны и уважительны по отношению к клиентам и партнерам. К русским здесь давно привыкли, если говорить о негативной реакции на русских, то, если она и возникает, русские, как правило, сами ее провоцируют.

— **Ваши дальнейшие цели?**

— Привлечение инвесторов для реализации в России и Франции новых проектов в строительной области, развитие отношений с местными банками. 