



Время открывать Испанию

Текст: Артемий Александров



За жаркими курортами и уютными бунгало Испании скрывается незаметное на первый взгляд непаханое инвестиционное поле. Его отличительные черты — большое количество свободных ниш, возможность успешно конкурировать с местными бизнесменами, достаточно низкие цены на недвижимость, дешевая рабочая сила и дружелюбная к иностранцам административная и житейская среда.



\$144,5 млн в год
Испания не входит в число крупнейших инвесторов в российскую экономику: по данным Росстата, в 2009 году испанские компании вложили в Россию \$144,5 млн (из них прямых инвестиций — \$133,9 млн). Объем накопленных испанских инвестиций на конец 2009 года составил около \$440 млн (из них прямых — \$402 млн).

У России и Испании мало общего с исторической точки зрения: дипломатические связи между государствами нельзя назвать давними, страны географически удалены друг от друга, но схожие черты все же есть. Оба государства долгое время имели изолированную тоталитарную экономику с огромным присутствием и жестким контролем государства. Преображение испанской экономики началось раньше, чем российской: с момента падения тоталитарного режима Франко прошло 35 лет, и за это время Испания успела стать экономически развитой страной, войти в ЕС и приобрести все стандартные атрибуты правового и экономического европейского государства, что сегодня пытается сделать и Россия. Говорят даже, что Испания — единственная страна в Европе, добившаяся небывалого экономического роста за столь короткий срок. И хотя Испанию нельзя назвать крупнейшей индустриальной державой с устойчивым и сильным рынком, здесь есть масса возможностей для реализации крупных инвестиционных проектов, создания конкурентоспособного среднего или малого бизнеса.

«ОЧЕНЬ ОТОРВАНЫ ДРУГ ОТ ДРУГА»

Поднимая экономику после режима Франко, Испания сделала основную ставку на туризм: агрессивная реклама нового туристического рая захлестнула все страны мира. Полностью разумное решение — курортные ресурсы страны шикарны и практически неисчер-

Более-менее существенный интерес к стране российские предприниматели начали проявлять несколько лет назад

паемы — реализовывалось чересчур истово. С развитием туризма Испания явно переборщила, забыв, что нужно активно привлекать инвестиции и в другие отрасли экономики. В итоге иностранцы начали воспринимать Испанию исключительно как развлекательный комплекс с несильно беспокоящим отдыхающих местным колоритом и антуражем.

Впрочем, сегодня европейские инвесторы, особенно из стран — членов ЕС, обладают достаточно широкими знаниями о возможностях деловых отношений с Испанией. Чего не скажешь о российских бизнесменах.

«Дипломатические и экономические отношения между нашими странами установились довольно поздно, первые ростки начали появляться только в 1975 году. В то время как отношения России, например, с Францией насчитывают столетия. Поэтому с Испанией мы очень оторваны друг от друга, — рассказывает WB торговый представитель РФ в Испании Алексей Рубинчик. — Чтобы наладить отношения, нужно время. Тем более что в обеих странах, прошедших путь децентрализации экономики, до сих пор длится переходный период: до окончательного формирования полноценной рыночной экономики еще далеко».

Более-менее существенный интерес к стране российские предприниматели начали проявлять несколько лет назад. Но и тот угас из-за кризисных явлений: если в 2007 году, по данным Росстата, российский бизнес вложил в экономику Испании около \$11,97 млн, то в 2008-м — \$2,03 млн. В 2009 году показатель составил \$49,34 млн; объем накопленных инвестиций на конец того же периода — \$41,84 млн (с учетом оттока), или 0,06% от общего объема российских инвестиций, накопленных за рубежом.

ОДНИ НЕ ХОТЯТ, ДРУГИЕ НЕ МОГУТ

Из приведенных цифр напрашивается простой вывод: крупных российских проектов, реализуемых в Испании, нет. «Если не считать нескольких винодельческих, строительных и деревообрабатывающих компаний, — уточняет Алексей Рубинчик. — Выход на испанский рынок крупных отечественных предприятий затруднен, в частности, тем, что в стране еще не завершен процесс приватизации. Властям, естественно, не безразлично, в каких руках окажутся ключевые отрасли». И дело не только в распространенной за рубежом подозрительности относительно источников происхождения российского капитала: были случаи, когда «тормозили» и итальянцев, и немцев. «Это естественно. Не

DOING BUSINESS – 2010: ИСПАНИЯ



думаю, что россияне, при всем своем неоднозначном отношении, например, к „Газпрому“, были бы рады, если бы пришли те же испанцы и купили его», — рассуждает Игорь Николас, генеральный директор юридической консалтинговой компании Gestoria NP Marbella, занимающейся продвижением российского бизнеса в Испании.

Еще одна причина массового отсутствия в Испании российского бизнеса — низкий уровень его общей подготовки. «Российские инвесторы приходили сюда малоподготовленными, не зная специфики, законодательства не только Испании, а вообще Евросоюза, — говорит Алексей Рубинчик. — В Испании, например, работают заводы всех европейских автомобильных концернов. Понятно, что российский автопром к такому шагу не готов. И хотя в стране масса возможностей для размещения различных производств, серьезные российские компании в ближайшее время вряд ли здесь появятся».

Кого-то останавливает такой фактор, как более низкий по сравнению с Россией уровень рентабельности, не сформировалась и привычка к долгосрочным инвестициям. «Русские любят быстрые деньги, они привыкли приехать куда-нибудь на пару лет, вложить миллион, забрать два и уехать, если им что-то не понравилось. Видимо, это чисто российская специфика ведения бизнеса, — категоричен

в своих суждениях Игорь Николас. — У русских есть деньги, но нет капиталов, таково мнение многих европейских бизнесменов».

Однако помимо тех, кто сознательно не хочет выходить на рынок Испании, есть огромный пласт средних компаний, которым, по мнению живущих здесь предпринимателей, нужно просто указать путь. «Российский бизнес в Испании представлен довольно слабо по причине недостаточной активности испано-российских структур, чья задача — развитие двустороннего сотрудничества. А самое главное — по причине недостатка достоверной и аргументированной информации», — говорит вице-президент ассоциации «Соотечественники в Испании» Эдуард Мельник.

«Многие российские предприниматели начинают интересоваться выходом на испанский рынок. Но, увы, им не хватает информации: в какой нише работать, какова рентабельность, налогообложение, законодательство, как правильно общаться с банками и чиновниками и т. д.», — согласен Игорь Николас.

«СТРАНА С ЕВРОПЕЙСКИМИ СТАНДАРТАМИ»

Каковы же основные преимущества ведения бизнеса в Испании?

«Это страна с относительно невысокой налоговой нагрузкой, комфортными ценами на сырье, оборудование и недвижимость.



Смешная жалоба

В рейтинге самых нелепых жалоб на туроператоров Великобритании, опубликованном Ассоциацией британских турагентов, значится: «В Испании слишком много испанцев». На самом же деле количество туристов, приезжающих в Испанию, превышает население страны: на каждого местного жителя, включая детей и стариков, приходится примерно 1,5 иностранца.

ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ИСПАНИЮ

Галисия
 €158,9 млн
 €54,7 млрд (-2,8%)



Астурия
 €6,3 млн
 €22,7 млрд (-4,3%)
 + Давние традиции в области промышленности; максимальный уровень безвозмездного субсидирования, разрешенный в ЕС (до 30% инвестиций).



Страна Басков
 €140,5 млн
 €65,5 млрд (-4,1%)
 + Высокий уровень развития R&D (research & development, научно-исследовательская деятельность).



Арагон
 €542,8 млн
 €32,5 млрд (-4,7%)
 + Высокий уровень развития технопарков.



Кастилия и Леон
 €71,79 млн
 €56 млрд (-3,6%)
 + Широкое предложение земельных участков с целью размещения производства (по конкурентным ценам).



Эстремадура
 €26,6 млн
 €17,6 млрд (-2,4%)



Андалусия
 €314,5 млн
 €142,9 млрд (-3,9%)
 + Высокий уровень развития технопарков.



Мадрид
 €9,6 млрд
 €189,1 млрд (-2,3%)



Канарские острова
 €78,8 млн
 €41,4 млрд (-4,2%)
 + Низкая налоговая нагрузка: корпоративный налог на прибыль составляет 4% (при стандартной ставке в 30%).



Сеута
 €1,6 млрд

Мелилья
 €1,5 млрд (+0,1)

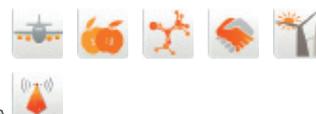
Кастилия — Ла-Манча
 €170 млн
 €35 млрд (-3,9%)
 + Низкая налоговая нагрузка на муниципальном уровне.



Риоха
 €3,6 млн
 €7,8 млрд (-2,6%)



Каталония
 €1,6 млрд
 €195,4 млрд (-3,7%)



Наварра
 €26,4 млн
 €18,2 млрд (-1,6%)



Балеарские острова
 €410,3 млн
 €26,3 млрд (-3,7%)
 + Идеальное место для совмещения бизнеса с отдыхом (и для проведения переговоров); поощряется развитие высоко-технологического бизнеса.



Валенсия
 €551 млн
 €101,6 млрд (-3,7%)



Мурсия
 €11,7 млн
 €27 млрд (-3,3%)



Наиболее развитые в регионе отрасли:

-  Экологические отрасли промышленности
-  Машиностроение
-  Авиастроение и аэрокосмическая пром-ть
-  Автомобильная промышленность
-  Медицина и биотехнологии
-  IT и телеком (услуги)
-  Туризм
-  Альтернативная энергетика
-  Логистика
-  Сельское хозяйство
-  Металлургия
-  Производство упаковки
-  Услуги для бизнеса
-  Оптика, астрофизика, космич. технологии
-  Фармацевтика, производство пластмасс
-  IT и телеком, производство электроники
-  Аудио-, видео-продукция
-  Производство обуви

■ Объем прямых иностранных инвестиций, поступивших в регион в 2009 году.

■ Объем регионального ВВП в 2009 году, в скобках приведены темпы роста по сравнению с 2008 годом.

Источник: Invest in Spain.

Здесь хорошая банковская система — можно рассчитывать на кредит по доступной ставке, комфортный бизнес-климат. Кроме того, для реализации любого проекта понадобится гораздо меньший объем инвестиций, чем в других странах ЕС, — рассказывает заместитель директора испанского агентства недвижимости Leanga Юрий Константиновский. — Да, в России более высокий уровень рентабельности, но здесь прибыль отличается стабильностью, а права инвестора защищены законом. В Испании по определению не может быть „дела ЮКОСа“. Здесь нет взятничества, заметной коррупции».

К слову, о рентабельности: Игорь Николас готов поспорить, что в Испании все же можно получать высокую прибыль. «Если испанцы производят, допустим, ручку, себестоимость которой составляет €1, они продают ее за €2–3. А уж испанские импортеры ведут себя как российские челноки образца 1990-х. Прибыль импортеров часто составляет 300–500%. Зарубежный предприниматель может смело рассчитывать на то, что будет покупать за одну цену, а продавать — в несколько раз дороже», — говорит он. При этом в Испании существует множество государственных и банковских программ, поддерживающих производителей и импортеров-экспортеров.

Существенное конкурентное преимущество для российской компании может скрываться за такой особенностью испанского характера, как медлительность. «Испанцы очень медлительны, и бизнес делают тоже очень медленно. Недаром Испанию называют Страной „маньяна“, что в переводе на русский обозначает „завтра“. То, что в России делается за 2–3 дня, в Испании может занять месяц. Поэтому, если российский предприниматель будет заниматься бизнесом так, как он привык делать это в России, он сможет успешно конкурировать в любой отрасли, какой бы традиционной она ни была. За исключением, пожалуй, той, где в принципе нельзя спешить, например в виноделии или производстве хамона», — делится секретами успеха Игорь Николас.

Для выхода на испанский рынок нет ни политических, ни общеэкономических преград, подчеркивает Алексей Рубинчик. «Испания — страна с европейскими стандартами, зако-

нодательство которой мало чем отличается от французского или немецкого. Присутствует только слабое знание друг друга и то, что российский бизнес в принципе еще не научился приходить в Европу», — говорит он.

ВРЕМЯ ЛИ ДЛЯ БИЗНЕСА?

Вот только стоит ли выходить на рынок страны, входящей в «европейскую периферию» и рискующей стать «второй Грецией»?

В 2010 году дефицит бюджета Испании вырос до 12%, в четыре раза превысив норму ЕС. Не лучшее положение с занятостью населения: в конце 2009 года уровень безработицы составлял 17,9%, а в конце I квартала этого года — 20,05%. Ситуация усугубляется сокращением внутреннего потребления, а также утратой конкурентоспособности испанских товаров на мировом рынке. Еще в апреле международное аналитическое агентство Standard & Poor's понизило долгосрочный кредитный рейтинг Испании (с «AA+» до «AA»); прогноз по рейтингу был установлен как «негативный». Европейская комиссия грозит выдвинуть штрафные санкции; весь мир предупреждает Испанию (а также Португалию и Италию): если та не сократит расходы, то окажется в положении Греции. Негативные оценки, конечно, влияют на настроения зарубежных инвесторов, но источники оптимизма все же сохраняются.

Как уверяет в интервью СМИ зампред правительства по экономическим вопросам и министр финансов Испании Элена Сальгадо, долг Испании не представляет опасности и негативные прогнозы преувеличены. В стремлении обуздать дефицит бюджета Испания решила сократить в 2010 году расходы на €6 млрд. «Вполне может быть, что испанцам удастся исправить положение: в последние месяцы правительство предпринимает активные меры, чтобы выйти из кризиса, сократить дефицит бюджета и привести его к европейским нормам», — полагает Алексей Рубинчик. «Не надо забывать, что значительная часть доходов Испании связана с туризмом и продажей курортной недвижимости. В этих отраслях большой объем услуг оказывается за наличные деньги, поэтому к официальным данным стоит



Пошла на поправку

Объем торгового оборота между Россией и Испанией за 2009 год сократился почти вдвое: с \$9,3 млрд (в 2008 году) до \$5,2 млрд. Впрочем, торговля уже пошла на поправку: за январь–апрель 2010 года оборот составил \$1,9 млрд, в то время как за аналогичный период прошлого года — \$1,4 млрд (по данным Федеральной таможенной службы РФ).

относиться весьма осторожно. На наличности построен и почти весь сектор сервис-услуг. Недаром в Испании находится в обороте самое большое количество в Европе купюр достоинством €500, — уточняет Игорь Николас. — Это же можно отнести и к данным по уровню безработицы: во время строительного бума в 2002–2006 годах многие рабочие заработали право на двухлетнее пособие по безработице, которым и решили воспользоваться с приходом кризиса. Зачем работать за кризисную зарплату, если можно получать пособие по безработице?»

Отметим, что для помощи странам, не справляющимся с долговым бременем, в мае ЕС создал стабилизационный фонд в размере €750 млрд. Испания этими средствами пользоваться не намерена. Как заявила в интервью немецкой газете Handelsblatt Элена Сальгадо, «... он [фонд] нам не нужен. Мы, испанцы, благодаря нашим реформам сами выйдем из кризиса». По ее словам, в целом финансовое положение Испании не является критическим: «Наша задолженность все еще находится ниже маастрихтской планки в 60% ВВП, мы никогда не производили машинаций со статистикой. Поэтому я думаю, что мы вполне заслуживаем доверия».

Поскольку находить в кризисе плюсы уже стало доброй традицией, сделаем это и мы. «Да, экономическая ситуация в Испании, как и во всей Европе и ряде других стран, продол-

«Никто не перестал есть, покупать и ремонтировать автомобили, а спрос на товары класса люкс вообще не изменился»

жает оставаться кризисной. Но люди привыкли и научились с ней справляться. Первое, что бросается в глаза из внешних признаков кризиса, — это количество пустующих коммерческих площадей. И в этом можно увидеть положительные моменты: арендная плата снижается, освобождается пространство для новых проектов. При умелом руководстве успешное ведение бизнеса возможно и в данных экономических условиях», — рассуждает

Рикардо Боканегра, основатель и руководитель испанской консалтинговой компании Gestoria Vocanegra.

«Нехорошо, конечно, рассматривать чужие проблемы в позитивном ракурсе, но ситуация на рынке труда такова, что люди рады работать за гораздо меньшие деньги, чем, скажем, в прошлом году, — продолжает Юлианна Семенычева, управляющая испанской компании LAWRU.COM, занятой на рынке консалтинга. — А власти, даже без большого на то желания, будут рады тем, кто создает новые рабочие места для испанцев, платит налоги и поддерживает экономику».

Игорь Николас настроен еще оптимистичнее: «Кризис, на мой взгляд, как раз лучшее время для начала бизнеса. Стоимость аренды коммерческой недвижимости упала почти в два раза, стоимость жилья — на 50–60%. Ставка межбанковского кредитования Euribor находится сейчас практически на историческом минимуме — значит, упала и стоимость кредитов. Банки переполнены деньгами. Да, сократилась и покупательская способность, но здесь уже все зависит от стратегии бизнеса. Никто не перестал есть, покупать и ремонтировать автомобили, а спрос на товары класса люкс вообще не изменился. Жизнь продолжается!»

ВЗРОСЛЕНИЕ ПО-РУССКИ

Сегодня российский бизнес в Испании представлен в основном малыми и средними компаниями, сосредоточенными в сфере отдыха. Это туризм, гостиничный бизнес, приобретение жилья для сдачи в аренду или под те же апартаменты для туристов, прокат водных видов транспорта и машин. Немало агентств недвижимости, экспортно-импортных компаний.

Как рассказывает Юрий Константиновский, российские эмигранты начали с открытия небольшого бизнеса: агентств недвижимости и турагентств, автосервисов, обслуживания российского телевидения, строительного, ресторанного бизнесов. Некоторым удалось «конвертировать» медицинский диплом и создать врачебный кабинет. «В дальнейшем россияне стали приезжать уже с более конкретными целями: они поку-

пали недвижимость, вкладывали в открытие бизнеса по несколько миллионов евро, после чего обращались за видом на жительство», — говорит Юрий Константиновский. Эта категория предпринимателей уже влилась в средний класс, обосновавшись в основном в Мадриде, а также на Средиземноморском побережье: в Барселоне, Валенсии, Аликанте, Малаге, Мурсии.

За последние годы российский бизнес в Испании пережил и количественные, и качественные перемены. «Если раньше 90% российского бизнеса было связано с перепродажей или экспортно-импортными операциями, то сегодня многие заинтересованы в открытии или переносе в Испанию производства — говорит Игорь Николас. — В последнее время все реже открываются „русские“ магазины, бары и рестораны. Приезжающие бизнесмены все чаще хотят сразу интегрироваться в европейскую жизнь, минуя этап ностальгии. Заметно увеличение числа молодых бизнесменов, связанных с интернет-бизнесом, которые вообще не видят препятствия для развития своего бизнеса в Испании».

НЕЗАНЯТАЯ НИША

Однако направлений для возможных инвестиций гораздо больше. Сегодня Испания охвачена настоящим инновационным бумом: при поддержке государства развиваются высокие технологии, альтернативная энергетика и энергосберегающие технологии. «Это очень востребованная и незанятая ниша, которая может генерировать хорошую прибыль», — говорит Юрий Константиновский. «Можно инвестировать в солнечные энергетические парки, которые уже вырабатывают электроэнергию и продают ее крупным энергетическим компаниям. Для закупки электроэнергии в таких парках правительством установлен льготный закупочный тариф (сроком на 25 лет). Это означает, что инвесторы могут получать хороший доход под гарантии правительства, — предлагает Долорес Фернандес, партнер испанской консалтинговой компании Tactica Real Estate Solutions. — Также можно инвестировать в производство источников энергии, в компании, связанные с разработкой ноу-хау для них».

МИГРАЦИОННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

В то время как режим получения туристических виз в Испанию упрощается, получить вид на жительство (ВНЖ) или разрешение на работу с каждым годом становится все сложнее. Если в 1990-е можно было запрашивать ВНЖ после покупки или открытия в стране бизнеса, то теперь нужно доказать, что компания приносит стабильную прибыль. Несомненным плюсом в глазах представителей власти окажется факт создания рабочих мест для испанцев. С чем связано ужесточение режима предоставления ВНЖ?



Юлианна Семеньева, управляющая испанской компании LAWRU.COM:

— Русские бизнесмены сами дискредитировали себя, когда покупали бизнес только ради того, чтобы легализоваться в стране. Поэтому испанцы теперь тщательно следят за тем, действительно ли бизнес работает, приносит ли он пользу испанской экономике, а не просто «отмывает» доходы. Вопрос в том, что для российского предпринимателя первично — получить вид на жительство или начать дело в Испании. Тот, кто намерен вести реальную предпринимательскую деятельность, вкладывать в развитие собственного дела денежные ресурсы, знания и время, при достаточном опыте и грамотном планировании может развивать бизнес, оставаясь нерезидентом Испании.



Игорь Николас, генеральный директор испанской юридической консалтинговой компании Gestoria NP Marbella:

— Если вы открыли небольшой магазин, для получения ВНЖ нужно будет представить бухгалтерские документы, подтверждающие, что магазин приносит прибыль, достаточную для того, чтобы вас обеспечить. Поэтому подать документы получится не раньше чем через 3–5 месяцев после открытия магазина. Другое дело — создание серьезного производства с большим количеством рабочих мест. В этом случае документы на ВНЖ можно подать уже в процессе запуска проекта.

И все же миграционные процедуры в Испании можно считать упрощенными по сравнению с другими странами ЕС. До сих пор получают ВНЖ иммигранты, нелегально прожившие в Испании 2–3 года. Через год после бракосочетания с гражданином Испании можно подать заявление на получение испанского паспорта. Это практически невозможно ни в одной другой стране ЕС. Не нужно даже сдавать экзамен на знание испанского языка: для получения испанского паспорта необходимо лишь пройти собеседование с судьей, который задаст простые вопросы: как вам нравится страна, почему выбрали именно Испанию и т. д.



Сколько зарабатывают русские в Испании

Игорь Николас, генеральный директор испанской юридической консалтинговой компании Gestoria NP Marbella рассказывает: «Приблизительно половина фирм, открытых российскими предпринимателями, — это семейные предприятия, где работают, как правило, муж, жена плюс сын или дочь. К семейному бизнесу относятся всевозможные магазины, бары, мастерские и т. д. Ежемесячный доход такого бизнеса составляет в среднем €5–10 тыс. Другой тип бизнеса — малые предприятия, на которых занято до 10–15 работников. Ежемесячный доход такой компании — €30–50 тыс. Эти фирмы часто заняты в области строительно-ремонтных услуг, продажи недвижимости. Есть и крупные инвесторы-застройщики; доход от строительства даже одного многоквартирного жилого дома составляет десятки миллионов евро».

Поскольку модернизация экономики — одна из стратегических задач, стоящих сегодня и перед Россией, область высокотехнологичного бизнеса представляется идеальным направлением для испано-российского сотрудничества, полагает Алексей Рубинчик. «Россия всегда отличалась глубиной научных исследований, высоким уровнем развития фундаментальных наук. Испания же всегда славилась инженерией и внедрением научных разработок. Эти области идеально стыкуются друг с другом», — говорит он. Среди других сфер возможного сотрудничества — инфраструктурные проекты, дорожное строительство, транспортное машиностроение, станкостроение, космос, авиация и экотехнологии.

ДЛЯ МЕНЕЕ КРУПНЫХ ИНВЕТОРОВ

Компании малой и средней капитализации могут найти себя в области производства товаров private label («частная марка», производство продукции под брендом заказчика на собственных мощностях). «В Испании направление private label развито очень широко», — подчеркивает Эдуард Мельник. Неплохие возможности, по мнению Юлианны Семенычевой, скрыты в образовательном секторе: от программ дошкольного развития до совместных университетских проектов. В стране существует довольно высокий спрос на консалтинговые услуги — со стороны иностранцев и коренных граждан.

Можно заниматься и традиционным бизнесом в области туризма и недвижимости. Например, растет интерес к экотуризму; помимо Средиземного моря, есть Атлантика, все еще не изведенная российскими туристами; не занята ниша услуг «все включено» (в отелях). Что касается недвижимости, то на этом рынке развиваются стандартные для кризисного времени тенденции. «Многие объекты можно приобрести по низкой цене: торг уместен, и при правильном подходе цену можно снизить на 25–40%, — говорит Рикардо Боканегра. — Не стоит забывать об ипотеке: банки готовы предоставить кредит в размере 50% от стоимости объекта под 2–3,5% годовых».

Безусловно, в Испании есть отрасли, куда иностранцу пробиться затруднительно. Это,

например, фармацевтический бизнес, в том числе аптечные сети, или адвокатская практика. Непросто даются ритейл, текстильный и кожевенный бизнесы — на этих рынках работает множество местных компаний, выпускающих продукцию высокого качества и имеющих узнаваемые бренды. В зоне табу — бары и рестораны с зарубежной кухней: в своем большинстве испанцы предпочитают национальную кухню.

«Испания — страна небогатая и не настолько развитая, как, например, скандинавские страны, Нидерланды, Германия. В стремлении подняться на более высокий уровень она никогда не будет препятствовать приходу иностранных инвесторов, — подытоживает Юрий Константиновский. — Кроме того, в Испании масса провинций, которые беднее центральных, и рынок там практически не занят».

УЧИТЬ ЯЗЫК И ПЛАТИТЬ НАЛОГИ

Открыть в Испании фирму, филиал, представительство или купить предприятие несложно. «Одним из факторов, упрощающих ведение бизнеса в Испании, является стремление государства максимально упростить процедуру получения официальных документов, лицензий и согласований. Большую часть работы можно проделать, обратившись к Интернету», — рассказывает Рикардо Боканегра. Единственное препятствие, говорит он, — сложность в привлечении банковских кредитов на развитие бизнес-проектов, особенно если заемщиком выступает иностранное лицо. Тем не менее можно обратиться в Официальный институт кредитования (ICO), предоставляющий средства на льготных условиях для развития определенных видов бизнеса.

Налоговая система отличается простотой и прозрачностью. «Налоговые органы не стоят цербером над предпринимателем, ожидая, когда он сделает ошибку, но стараются помочь и предупредить. Действует принцип добросовестности, налоговыми проверками работать не мешают. Ну а если уж попался на налоговых махинациях, проверять будут часто. Вышел из доверия — отчитывайся за каждый цент», — говорит Юлианна Семенычева. Нужно быть готовым к высоким выплатам в соцстрах — порядка 37% от зарпла-

ты работников, а также (из-за безработицы) объяснять, почему в качестве сотрудника компании нужен именно иностранец, если таковой принимается. «Главная трудность русских на испанском рынке — незнание языка: с английским здесь не очень. Если вы знаете испанский хотя бы на минимальном уровне, разговариваете с сильным акцентом и ошибками, то треть дела уже сделана», — говорит Юлианна Семенычева.

Все инвестиции защищены законом, но к контролю за «отмыванием» денег испанцы относятся очень серьезно. «В любой стране ЕС будут задавать много вопросов, если вы переведете деньги из офшора и не сможете объяснить логику и смысл действий. Впрочем, Испания и в этом отношении лояльнее других членов ЕС. К тому же, если все доступно объяснить, проблем не возникнет, но россияне почему-то хотят перевести в Испанию часть денег из Эстонии, часть — с Каймановых островов, часть — из Доминиканы и так далее», — говорит Игорь Николас.

РОБКИЕ ШАГИ К СБЛИЖЕНИЮ

Когда Испания станет для российского бизнеса понятной и экономически привлекательной территорией, эксперты не берутся предсказывать. Определенные подвижки в этом направлении есть: представители правительств стали встречаться чаще; следующий год объявлен Годом России в Испании и Испании в России. «Посмотрим, претворятся ли в жизнь разговоры о сотрудничестве в области инфраструктурных проектов, дорожно-транспортного строительства, судостроения, экологии. Пока даже „Лукойл“ с „Газпромом“ отказались от затеи приобретать долю в испанском Repsol», — размышляет Юлианна Семенычева.

В любом случае России и Испании нужно время, чтобы наработать баланс доверия, заручиться успешным опытом по реализации совместных проектов. «Ускорить процесс насильно невозможно, он должен протекать естественным образом. Главное, что мы все же движемся вперед», — резюмирует Алексей Рубинчик. 



www.villasuomi.ru;
art.irina@pp.phnet.fi
 +7 951 6501717;
 +7 950 0240148;
 +358 407087182

АО «Арт-Туоте».

Уютное искусство. Уютный отдых!

Новые коттеджи в дачном поселке в ФИНЛЯНДИИ (Яала, Коуволла).

Почувствовать себя испанцем

Находясь в Испании, есть все шансы оказаться героем анекдота: «Мы же вам говорим: „Приходите завтра!“, а вы все время приходите сегодня». Неспешность испанцев такова, что Испанию называют Страной «маньяна», что в переводе на русский обозначает «завтра». Что еще отличает испанцев в повседневной и деловой жизни и в их отношении к русским?

Текст: Артемий Александров

Одним из самых больших неудобств в деловых отношениях с испанцами считается их необязательность. Испанец может забыть о документах или просьбе, приехать на встречу позже назначенного времени. «Это здесь в порядке вещей. Когда я договариваюсь о встрече, всегда уточняю: „Мы встречаемся точно в шесть или чуть позже?“, — улыбается Игорь Николас, генеральный директор испанской юридической консалтинговой компании Gestoria NP Marbella.

Но в целом с испанцами довольно легко работать: с ними всегда можно найти компромисс. Кстати, на этот путь лучше не ступать в общении с госслужащими: «договорить-

ся» с тем же полицейским на дороге невозможно. «За такую попытку можно попасть в тюрьму, что не единожды случалось с нашими российскими клиентами, — рассказывает Игорь Николас. — С чиновниками тоже не стоит „договариваться“: если по закону вы должны подать 12 документов или оплатить пошлину, нужно подать все 12 документов и оплатить. Русский вариант „у меня «связи»“ не пройдет. Поверьте, не удастся получить положительное решение на основании 9 документов вместо 12. Местные госслужащие держатся за свою работу, так как она высоко оплачивается и имеет очень хорошие социальные гарантии».

Вообще, Испания — довольно бюрократичная страна, и любого предпринимателя здесь ждет немало бумажной волокиты. Другое дело, что сроки рассмотрения документов неукоснительно соблюдаются, все письма приходят вовремя. И если российские чиновники нередко ждут от посетителя денежной выгоды, для сотрудников испанских госорганов все клиенты равны и обслуживаются по одним и тем же правилам. «Давить на чиновников бессмысленно, это лишь вызовет подозрение и затормозит процесс. В Испании нужно учиться терпению: с насюка, а тем более за „барашка в бумажке“ никто ничего делать не будет. Это вернейший путь закрыть для себя все двери и возможности», — предупреждает Юлианна Семенычева, управляющая испанской консалтинговой компании LAWRU.COM.

ТОЛЬКО ПРИЯТНЫЕ ПАРТНЕРЫ

Если в повседневной жизни испанцы довольно открыты, то в бизнесе чаще всего недоверчивы и долго присматриваются к партнеру. С испанцем очень важно найти точки соприкосновения и установить именно личный контакт: он скорее откажется от интересного проекта, чем будет вести его с неприятным для себя по каким-то причинам партнером.

Русским в этом отношении определенно повезло. «Испания, наверное, единственная страна в Европе, где к россиянам относятся по-настоящему лояльно, как на государственном и деловом, так и на бытовом уровне, — делится наблюдениями Юрий Константиновский, заместитель директора испанского агентства недвижимости Leanga. — Во многом это связано с историческим наследием: отсутствием прямых вооруженных конфликтов между государствами (не считая участия испанских войск в военной блокаде Ленинграда во время Великой Отечественной войны) и помощью, оказанной Советским Союзом во время гражданской войны в Испании в 1936–1938 годах».

БЕЗ ПРЕДУБЕЖДЕНИЯ. ПОЧТИ

Испанцы гостеприимны и дружелюбны. «В стране вообще нет отношения к кому-либо как к иностранцу: вы себя им не почувствуете, особенно если хотя бы немного говорите по-испански. Естественно, в регионах, где

мало туристов, например в Стране Басков, Галиции, понятие „иностранец“ существует. Но и оно минимально, — говорит Игорь Николас. — Вообще, я часто слышу, как испанцы хвалят русских: с ними просто, они всегда платят налоги на недвижимость, с ними легко общаться, им можно доверять, можно даже оставить у них своего ребенка».

Единственный стереотип восприятия России — это миф о «русской мафии». Хотя никто не может вразумительно объяснить, что это такое, дурная слава преследует всех русскоговорящих. «Тем, кто решит вести в этой стране бизнес, нужно постараться всем своим поведением доказать, что к мафии они не имеют ни малейшего отношения. Вроде бы глупость и „городская легенда“, но в бизнесе мелочей не бывает», — говорит Юлианна Семенычева.

«Россия тоже недостаточно корректно ведет себя в этом отношении, — полагает Юрий Константиновский, — подливая масла в огонь и раздувая скандалы там, где их надо тушить. Хотя в основном нагнетание идет со стороны местных СМИ, пишущих, что кто-то „отмывает“ криминальные деньги».

Забавно, но в «русскую мафию» испанцы записывают не только русских: от этого страдают украинцы, представители кавказских национальностей и даже румыны, болгары и поляки. «Все разговоры на эту тему, как правило, ничем не заканчиваются: никого не лишают свободы, но шуму по этому поводу делается очень много, что оставляет неприятный осадок, — говорит торговый представитель РФ в Испании Алексей Рубинчик. — В силу возможностей пытаемся, конечно, это как-то предупреждать и с этим бороться».

Русские, со своей стороны, тоже не без греха: мы зачастую ошибочно представляем себе Испанию как страну с «недоразвитой» экономикой. Российские же СМИ создают единственно «верный» образ Испании: страны исключительно курортов, солнца, моря, фламенко, корриды и ветчины. «Это очень поверхностное мнение. Испания уже давным-давно является развитой, индустриальной страной, занимающей существенное место в мировой экономике и с которой можно сотрудничать во многих отраслях», — подчеркивает Алексей Рубинчик. **www**



Дурной тон

Испанцы считают дурным тоном не дослушать своего собеседника — кем бы он ни был и о чем бы ни говорил. Поскольку испанцы никогда никуда не торопятся, то и разговаривать они могут часами. Если ваш партнер оказался разговорчивым (и отношения с ним важны), единственный выход — смириться и выслушать до конца.



Конкуренты

Испанцы подразделяют конкурентов, клиентов или коллег на четыре категории: «вальенте» — смелый, решительный человек, способен сразу вас уговорить; «интелихенте» — занудный, но надежный; будет сыпать статистическими данными «до самых петухов»; «буэно» — умный парень, но, «к сожалению», честный; «листо» — хитрый донельза; такому нельзя доверять ни на йоту.