

русский бизнес за границей: что? где? почём?

Дмитрий Тихомиров
главный редактор «Коммерсанта»



библиотека **Коммерсантъ**

Дмитрий Тихомиров

Русский бизнес за границей.

Что? Где? Почему?

Издательский текст

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=178040

*Русский бизнес за границей. Что? Где? Почему?: Вершина, Коммерсантъ;
М.; 2009*

ISBN 978-5-9626-0568-5

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.

Содержание

ОТ ИЗДАТЕЛЯ	5
АВСТРАЛИЯ. Национальный символ по \$4 за кило	7
БРАЗИЛИЯ. Самба под балалайку	25
Конец ознакомительного фрагмента.	34

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 ресторанчиком с видом на закат – но этот вид, возможно, стоит миллиона.

Теперь они делятся 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 далека 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 самым 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 Тычине.

– Как у нашего Кости Цзю? – спросил Тычина.

Мясные особенности

Кроме Кости Цзю в Австралии общими 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 ботл-шопах...

Товарооборот между нашими странами, по словам торговца 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 поставляем удобрения, закупаем 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 свиной в колбасе. \$3 за кило мяса – вполне привлекательная цена рядом с предложением отечественного производителя.

Обычная утренняя картина на австралийских хайвеях – трупы кенгуру, их 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 ме-

нее 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 закупает 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 переехал в Австралию еще в 1992 году.

– Когда еще был Союз, я работал в Минвнеш-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 уходило на ура, и Рудников поставлял это «все», от консервов до туалетной бумаги. Заявки на товары приходили от также подавшихся 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 сих пор у

некоторых местных отношение к российскому бизнесу, мягко говоря, настороженное.

– 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 цены совершенно невероятные, помните ресторан «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 старыми белыми какаду. Цена метра жилплощади доходит здесь до 20 тыс. долларов, правда, австралийских (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 Миклухо-Маклаю, мы этот вопрос уже пробили.

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 саксофонистом, 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 базарах, тогда у нас до 35 тыс. в неделю выходило 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 изначально заработавший на недвижимости, основал свой упомянутый выше «Горизонт».

– Когда выезжали 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.

– Навыки пригодились в Австралии, – рассказывает Пинчук. По приезду устроился закройщиком в цех, а через полгода уже открыл свой. Купили подержанное 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 многих, особенно из первой волны, забыли язык, а сейчас – если б не выходил из дома, так словно и не уезжал никуда. 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 переквалифицироваться», – 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 ставшую 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 меховщиком, 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 выход-

ным 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 семьей документы на выезд.

– Разброд же в стране полный был, получили разрешение на въезд 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

богачей, 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 нагрузка, а дом стоит!

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 молоко 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 ходили), сейчас каждая 400 тыс. стоит. Я же говорю – хороший это бизнес, девелопмент. В общем, сдал их в рент».

Потом Трегубов построил 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.

Застройка приносит Трегубову, как он уверяет, стабильные 20 %. «Я сам себе банк, строю только на свои, еще ростовщичеством немного занимаюсь – есть такое слово в России, помните, у Достоевского? Под 8 % даю, на покупку моих же квартир, но только на два года, а то у меня самого деньги кончатся. Правда, из России тут плохо покупают – далеко мы слишком. Но, думаю, австралийцы еще меньше покупают квартир в Москве».

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! Никуда не поеду из Австралии, даже тут строю, где живу, – в Сиднее, иначе не проконтролируешь. Да и из рая по своей воле не уезжают...

«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 хотел 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 матрасов – кто-то из знакомых рекомендовал, сказал, дело выгодное. Оказалось, не особо: все деньги уходили на аренду небольшого цеха и зарплату четырем 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 по-

явилась 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 маленький пузырек, прописываемый почти на год, стоит 3 тыс. долларов. «Если нет результата, 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, наверное, защитная реакция мозга – убирать все плохое... Фактически я родился здесь.

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

В дорогу дальнюю

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 балльной 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», но главное – властям штата (вопрос решается именно на региональном уровне) надо представить реальный бизнес-план и еще дать работу трем местным. Имея 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 «Чело-

век и закон» о преимуществах 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 спокойнее, а клиенты из России находят меня и в Мельбурне, до 15 обращений в день от интересующихся въездом 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 устроить 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 сотрудниче-

ства 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, широкомасштабные 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

ны 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 получают вид на жительство, который дает 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, вернусь не скоро

Нижегородец Андрей Куимов вместе с женой Оксаной полтора года назад переехал в бразильскую деревню с труд-

нопроизносимым 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 другое полушарие. 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 сильна 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 продают за \$1000–1300. При этом в 2002 году он стоил там 900 реалов (около \$300 по тогдашнему курсу).

Частично рост цен в долларах объясняется укреплением реала, другие причины – рост сельскохозяйственного производства, скупка земель крупнейшими корпорациями, в том числе Google и Microsoft, ужесточение правового режима использования земель и лесов в бассейне Амазонки и прочих природоохранных 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-имеют возможность получить кредит на льготных условиях, в том числе для посадки лесов. Процентные ставки – от 5 до 9 % годовых, сроки кредита – от 3 до 20 лет в зависимости от особенностей деятельности заемщика.

– Безусловно, было непросто здесь адаптироваться, учитывая особенности бразильского менталитета и законодательства. Бразилия – страна вечного солнца и праздника, и порой очень сложно убедить беззаботных бразильцев не про-

гуливать работу, – рассказывает Андрей.

С этой национальной особенностью Куимовым приходится сталкиваться даже 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). Оксана, 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 увольняется! Независимо от зарплаты. Наша служанка, которой мы были в общем-то довольны, однажды сделала всю работу за час (хотя обычно ей требовалось часов 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 компаний». 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 Даня, который к своим полутора годам уже

объездил не только всю Бразилию, но и соседние страны, имеет бразильский паспорт и двойное 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 знаете 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 предло-

жим 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 хозяином-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.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.