

Петербуржец Иван, пытавшийся вести свое дело в Финляндии, рассказал ВГ, что его в эту скандинавскую страну привело желание «изменить жизнь». Он выбрал для коммерческой деятельности в Финляндии два направления — web-дизайн и фотоуслуги. Первое было больше ориентировано на выходцев из России, второе — и на жителей Финляндии. Но оказалось, что фотоуслуги среди местного населения не очень востребованы, в основном скандинавам нужны фотографии для визы или паспорта — больших денег на этом не заработать. Как и на бизнесе по созданию сайтов, ориентированном на экс-россиян. Отдача от этих предприятий была крайне низкая, сам бизнес шел тяжело, и предприниматель пришел к выводу, что его затея в Финляндии никогда не окупится. «Менталитет финнов кардинально отличается от нашего, — рассказывает коммерсант. — Это закрытая страна с практически отсутствующей конкуренцией. Точнее, она есть, но в основном конкурируют между собой предприятия общепита, клининга и парикмахерские — эти услуги всегда востребованы».

Хотя даже тут, поясняет он, может проявиться консервативность финнов. Иван приводит в пример хозяина парикмахерской, приехавшего из СССР в Финляндию почти четверть века назад. Он работает по шесть дней в неделю, не имея возможности нанять сотрудников. Их зарплата, а также налоги, сделают и без того не самое доходное предприятие убыточным. Для того чтобы отлучиться по делам в рабочий день, приходится закрывать парикмахерскую. А это способно отпугнуть даже постоянных клиентов, которые, обнаружив закрытую дверь, могут не вернуться. «Я точно больше никогда не буду заниматься бизнесом в Европе», — обещает Иван. Несколько лет назад он вернулся в Россию, где теперь трудится на работодателя.

В невысокой ликвидности едва ли не основная загвоздка финских активов, утверждают специалисты. На давно сформировавшемся рынке ожидать сверхприбылей не стоит. И если вы хотите получать стабильно большой доход, то и инвестировать придется соответственно. В Сети можно найти немало историй о том, как, купив в Финляндии ресторан или гостиницу, люди становились, по сути, их заложниками. Управлять небольшими проектами из России практически нереально, а нанимать управляющего — нерентабельно. Доход подобные коммерческие объекты генерируют небольшой (специалисты говорят о годовой доходности в 5% при вложениях в €300–400 тыс.) и требуют постоянного присутствия владельца на месте. Это не столько приобретение бизнеса, сколько покупка рабочего места за рубежом. Совсем не то, что ожидают российские инвесторы, желающие просто «спрятать» от отечественных невзгод излишек средств. Тем, кого все же интересует прибыль проекта, стоит учесть, что при всех рисках суммы, которые будут затрачены на приобретение ресторана или гостиницы в Финляндии, в России способны принести куда больший доход.

К тому же, из-за разности в культуре ведения дел убытки может принести и готовый бизнес, купленный россиянами. Если гостиница или ресторан были доходны под финским управлением, это не значит, что петербуржец, пусть даже и имевший опыт подобной деятельности в России, справится с этой зада-

чей в Финляндии. Как ни странно, но периодически успеха добиваются российские предприниматели, купившие в Финляндии производственные площади. Особенно те, что ориентированы на европейские рынки. Хотя на улицах Лаппенранты, Турку или Хельсинки можно случайно набрести на магазинчик или кафе с русскими хозяевами.

ЧЕМ ТЕПЛЕЕ, ТЕМ ЛУЧШЕ Разница в занятии бизнесом в России и в Европе очевидна — спокойствие и стабильность, убеждена 30-летняя бывшая жительница Кольского полуострова Марина, несколько лет назад переехавшая в Италию. «Это вполне спокойная страна — никто за ларьком нож не приставит. Соблюдай закон, плати налоги, будь пунктуален, и никто тебя не обидит», — поясняет экс-россиянка.

Она сменила место жительства в связи с замужеством, но в новой стране сразу же пришлось погрузиться в итальянские бизнес-процессы — супруг, бывший карабинер, вышедший в отставку и получающий приличную пенсию, имеет небольшой магазин. В семейном бизнесе Марина взяла на себя бухгалтерию. Она рассказывает, что в случае нехватки знаний всегда можно обратиться за консультацией в центр по поддержке малого бизнеса. Еще одна особенность местного предпринимательства, поражающая воображение бывшей россиянки, — возможность взять кредит в €100 тыс. на реализацию своей коммерческой идеи. А также отсутствие необходимости давать взятки. Эти причины гонят из страны многих представителей экономически активных слоев населения.

По данным исследования холдинга «Ромир», проведенного в сентябре 2012 года, порядка трети городских жителей России хотели бы эмигрировать из страны. Основные регионы, привлекающие россиян, — Европа, Северная Америка, Австралия и Новая Зеландия. При этом «спрос» на Европу значительно упал и вырос интерес к Австралии. Это можно легко объяснить трендом последних лет — желанием переехать в теплый климат, тогда как раньше, меняя страну, люди на первый план ставили благополучие новой родины. Поколение дауншифтеров, готовых жить и на тысячу долларов в месяц, но рядом с пляжем у моря, изменили статистику. Таиланд, Вьетнам, Бали, Гоа для многих нынешних представителей среднего класса куда милее, например, Канады.

Правда, по словам специалистов, жители российской провинции до сих пор предпочитают эмигрировать в более «сытые» страны, а в государства Юго-Восточной Азии едут преимущественно обитатели столиц. Это влияет и на выбор рода занятий. Провинциалы чаще всего стремятся встроиться в уже существующую экономическую систему, а столичные жители — начать свой бизнес. Поэтому на тематических сайтах в последние годы появилось огромное количество предложений по купле-продаже небольших гостиниц, баров и коммерческих площадей в странах Юго-Восточной Азии.

Можно смело предположить, что в ближайшие годы ситуация вряд ли изменится: россиянами за рубежом все так же будут востребованы малые предприятия, а сам бизнес за границей в той или иной степени будет связан с желанием коммерсантов эмигрировать. ■

ЖИЛАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

АЛЕКСАНДР ВАХМИСТРОВ,
председатель правления ОАО «Группа ЛСР»

Родился в 1954 году. Окончил Ленинградский институт инженеров железнодорожного транспорта имени академика Образцова и Санкт-Петербургский университет МВД России. С 1975 по 1994 год работал на различных предприятиях строительной отрасли, пройдя путь от специалиста до генерального директора. В 1994 году назначен генеральным директором ГУ «Управление инвестиций» департамента строительства мэрии Санкт-Петербурга. С 1996 по 2000 год — генеральный директор ГУ «Центр по работе с кредитами банков». С 2000 по 2003 год являлся председателем комитета по строительству администрации Санкт-Петербурга — вице-губернатором Санкт-Петербурга. С 2003 по 2009 год — вице-губернатор Санкт-Петербурга. С 2009-го по июнь 2010 года — руководитель администрации губернатора Санкт-Петербурга. С июля 2010 года — генеральный директор, председатель правления ОАО «Группа ЛСР».

ПАВЕЛ АНДРЕЕВ,
руководитель компании «Л1»

АЛЕКСАНДР БРЕГА,
генеральный директор ЗАО «Мегалит»

ДМИТРИЙ БРЫЗГАЛИН,
генеральный директор ГК «Город»

СЕРГЕЙ ВЕТЛУГИН,
генеральный директор ООО «Главстрой-СПб»

МИХАИЛ ВОЗИАНОВ,
генеральный директор ЗАО «ЮИТ Лентек»

ЮХА ВЯТТО,
генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус»

ЮРИЙ ГРУДИН,
генеральный директор ГК «Пионер» направления «Санкт-Петербург»

ОЛЕГ ЕРЕМИН,
первый вице-президент ГК «Балтрос»

ВЯЧЕСЛАВ ЗАРЕНКОВ,
президент Etalon Group

ЛЮДМИЛА КОГАН,
генеральный директор ЗАО «БФА-Девелопмент»

АЛЕКСАНДР ЛЕЛИН,
генеральный директор ЗАО «Ленстройтрест»

МИХАИЛ МЕДВЕДЕВ,
генеральный директор ГК «ЦДС»

АНДРЕЙ НАЗАРОВ,
генеральный директор ООО «УК „Старт Девелопмент“»

ЕВГЕНИЙ РЕЗВОВ,
генеральный директор ЗАО «Строительный трест»

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ,
руководитель холдинга RVI

ЮУСО ХИЕТАНЕН,
генеральный директор «NCC Жилищное строительство»

МАКСИМ ШУБАРЕВ,
председатель совета директоров холдинга Setl Group

СЕРГЕЙ ЯРОШЕНКО,
генеральный директор ООО «КВС»