

СОХРАНИТЬ ПРАВО НА БИЗНЕС В ИДЕАЛЬНЫЙ ШТОРМ

КАК НЕ ОШИБИТЬСЯ, ВЫБИРАЯ СТРАНУ ДЛЯ РЕЛОКАЦИИ, КАКИХ ИЗМЕНЕНИЙ
В РОССИЙСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ ЖДАТЬ КОМПАНИЯМ И КАКОЙ СЦЕНАРИЙ ПОВЕДЕНИЯ
В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ МЕНЕЕ РИСКОВАННЫЙ, РАССКАЗАЛА УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР
БЮРО ЮРИДИЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ LEGAL TO BUSINESS СВЕТЛАНА ГУЗЬ. ОЛЕГ ДИЛИМБЕТОВ

BUSINESS GUIDE: Можно ли на сегодняшний день оценить масштабы релокации российского бизнеса?

СВЕТЛАНА ГУЗЬ: Официальной статистики в отношении релокации предпринимателей нет. Если говорить о нашей практике, то с февраля интерес к открытию бизнеса за пределами страны выразил почти каждый второй клиент. Отмечу, что это далеко не всегда связано с желанием приостановить развитие в России.

Некоторые клиенты, избравшие путь релокации, либо уже имели бизнес за границей, либо еще до февраля 2022 года планировали его создать. Сложившаяся ситуация — ужесточение санкций, введение контрольно-граничений, постоянно изменяющееся законодательство, необходимость решать проблемы с расчетами по крупным контрактам, логистикой и поставками и прочие сложности — лишь дала импульс предпринимателям масштабировать бизнес и диверсифицировать риски, заняться поиском новых ниш и направлений, задуматься о релокации, оценить ее перспективы и последствия.

BG: Много ли тех, кто уехал и был вынужден закрыть бизнес в России?

С. Г.: Если говорить о клиентах бюро, таких прецедентов нет. Любой бизнес ориентируется на текущие реалии и подстраивается под существующие обстоятельства исходя из своих личных особенностей. Например, ресторанный бизнес сейчас переживает сложные времена: посещаемость упала до 50%, а в некоторых сегментах и до 70%. Уехали многие шеф-повара и официанты, и вопрос набора персонала встал очень остро. Аналогичная ситуация с гостями: до 50% постоянных посетителей премиального сегмента уехали из страны. Вполне логичным следствием происходящего стало желание ресторанный бизнес выходить на международную арену, искать новые решения в новых обстоятельствах, чтобы продолжать развиваться. Это касается большинства отраслей бизнеса.

BG: Какие нюансы необходимо учитывать, выбирая страну для релокации?

С. Г.: Все зависит от целей и задач отдельно взятого бизнеса, уровня информированности о стране переезда и качества подготовки к процессу релокации. Решение о релокации не должно быть импульсивным и эмоциональным. Важно все продумать: разработать бизнес-стратегию, оценить потенциальные риски, в том числе юридические, просчитать затраты на открытие и дальнейшее развитие бизнеса, определить цели и круг действующих и потенциальных клиентов, выявить особенности транспортной логистики. И если решение о релокации все-таки принято, то детальная проработка деталей позволит выбрать оптимальную для вашего бизнеса страну развития и разработать эффективный, максимально «безболезненный» план релокации.

Важно также учитывать дальнейшие планы по сохранению и развитию бизнеса в России, поскольку банковские операции находятся под контролем как с точки зрения валютного законодательства каждой страны, так и с точки зрения санкционных рисков. Задача юридических консультантов — не просто зарегистрировать компанию в конкретной юрисдикции и открыть там расчетные счета, но и выбрать страну регистрации (а для таких стран, как ОАЭ, — еще и верно выбрать место регистрации и тип компании), разработать карту рисков и способы их минимизации.

Сегодня популярные страны для релокации бизнеса и частных лиц — Турция, Арабские Эмираты (чаще



всего Дубай), Казахстан, Армения, Грузия. У каждой из них есть свои нюансы, плюсы и минусы, преимущества и сложности. Постсоветские республики востребованы из-за низкого языкового барьера, менталитета и правового регулирования, схожих с российским.

BG: С какими неочевидными сложностями можно столкнуться, открывая бизнес в другой юрисдикции?

С. Г.: Например, в России открыть банковский счет для физического или юридического лица за один или максимум три дня — норма. В Арабских Эмиратах этот процесс может занять до двух-трех месяцев, а иногда и полгода. Коммерческие структуры и банки оценивают свои риски, в том числе и санкционные, и исходя из этого выстраивают свои отношения с бизнесом, имеющим российские корни. С государственными органами взаимодействовать в каком-то смысле проще, главное — выполнять требования закона. Но в ряде стран можно столкнуться с длительной процедурой комплаенса: проверкой персональных данных и происхождения инвестируемых денежных средств.

Есть и своя специфика в оформлении трудовых отношений: принимая на работу сотрудника, работодатель, зачастую даже не зная, будет ли успешным прохождение испытательного срока работника, обязан оплатить его трудовую визу, заключить договор, предоставить жилье, платить социальные взносы, а иногда и более высокую налоговую ставку.

BG: Насколько трудно наладить процесс набора сотрудников в новой стране?

С. Г.: Каждый случай — индивидуален. Это зависит от выбранной страны, репутации компании, типа бизнеса и

множества других факторов. Один из сценариев — релоцировать самых важных игроков команды — носителей вашей корпоративной культуры, а потом набрать остальной необходимый персонал. Учитывайте, что в ряде государств можно столкнуться с ограничениями: например, в виде обязательства иметь в штате определенное количество сотрудников — граждан страны, в которой вы развиваете бизнес.

С точки зрения экономики проекта нанимать людей на месте в большинстве случаев выгоднее, чем релоцировать команду. Но это работает не во всех случаях. Например, если говорить о сфере услуг, то уровень сервиса в России значительно выше, чем во многих популярных для релокации странах. В этом случае на новом месте придется закладывать существенное время на обучение персонала стандартам сервиса, привычного для вашей ключевой команды.

BG: Мы много слышим о перспективах работы с Китаем или Индией, насколько выгодно или рискованно вести там бизнес?

С. Г.: Как я уже говорила, прежде чем менять юрисдикцию и инвестировать средства в создание бизнеса в новой стране, нужно просчитать стоимость не только «входа», но и годового содержания бизнеса. Например, ОАЭ считаются дорогой страной для открытия компании, однако в Китае вложения в запуск бизнеса будут существенно выше. Необходимо будет озаботиться наличием местных бизнес-консультантов и юристов, понимающих специфику страны, которые помогут преодолеть барьеры при погружении в бизнес-среду и особенности ментальности этих стран. Если сравнивать

Индию и Китай, то первая более комфортна. Однако и в том, и в другом случае я бы не рекомендовала «заходить» в новую страну без поддержки грамотных консультантов.

BG: Что более рискованно — строить бизнес с нуля в другой стране или пытаться адаптировать его к новым условиям в России?

С. Г.: В любой стране и в любом бизнесе есть своя специфика. Начиная новое, вы увеличиваете свои риски, но создаете потенциал для развития бизнеса и роста доходов. Безусловно, при релокации бизнеса необходимо делать ставку на свои компетенции — сильные стороны. Предпринимательство — всегда риск, безотносительно того, ведете ли вы бизнес в России или в другой стране, но вкладываться в неизведанные вами ранее направления — более рискованно. В целом важно то, насколько вы компетентны, насколько ваш продукт востребован, умеете ли вы брать на себя ответственность и принимать нестандартные и сложные решения, даже если это решение о закрытии неудачного проекта. Бояться не стоит: чем сложнее задача, тем выше удовлетворение от результата (как финансовое, так и эмоциональное).

В российской ментальности отношение к риску и труду всегда было уважительным. «Риск — дело благородное», «кто не рискует — тот не пьет шампанского», «терпение и труд — все перетрут» — это не просто идиомы, но и некий стиль жизни, образ мышления. Новому предпринимательству в России совсем немного лет, но это люди, «горящие» своим делом, несмотря на все трудности.

BG: Чего нам ждать от изменений законодательства внутри России?

С. Г.: Сейчас предприниматели ожидают продления моратория на налоговые проверки и новых налоговых послаблений. Безусловно, важны изменения валютного законодательства: уверена, они будут ужесточаться. Кроме того, предстоит узнать, что нового готовит для нас ЦБ РФ. Из последних важных для бизнеса изменений в законодательстве можно выделить обязательную маркировку рекламы и внесение изменений в закон о персональных данных. Определенно свой «отпечаток» на законодательстве оставляют и последствия мобилизации. Многие из нововведений будут иметь эффект «мины замедленного действия», последствия от которого станут очевидны через полгода-год.

Бизнес и общество в целом проходят через серьезную турбулентность. Должно пройти определенное время для того, чтобы были «зафиксированы» и поняты новые «правила игры». Остается множество важных вопросов: например, запретит ли закон возможность дистанционной работы, как будет решаться вопрос с налогообложением сотрудников российских компаний, работающих удаленно, находясь на территории других стран?

Получается, что практически любые прогнозы сейчас равносильны гаданию на кофейной гуще. Происходящие с людьми и бизнесом события имеют достаточно стихийный и сложный волнообразный характер, который не обусловлен законами физики, химии или экономики. Просчитать как будет развиваться ситуация в стране и в мире в целом, практически невозможно. Это очередной идеальный шторм, и он гораздо серьезнее предыдущих. Оглядываясь на пройденные исторические уроки, даже времена Великой депрессии в США или послевоенные годы в СССР выглядят более понятным и управляемым периодом. ■