

Статья в газете «Иностранец», 1999 год, №30

*"Несколько раз читал в "i" статьи, посвященные возможностям переезда на ПМЖ в Италию. Насколько я понял, одно из главных условий получения итальянского вида на жительство - наличие работы или собственного бизнеса в этой стране. А чем реально могут заняться россияне в Италии, какие профессиональные и предпринимательские возможности перед ними открываются не в теории, а на практике?
Алексей Шинкарев, г. Москва"*

Вопрос, чем заняться на новом месте жительства, волнует многих потенциальных иммигрантов. Особенно, когда речь идет не о США, Канаде или Австралии - давно известных и хорошо изученных странах традиционной иммиграции, а об Италии, совсем недавно "дебютировавшей" на рынке иммиграционных услуг. **О том, чем могут заняться в Италии россияне, корреспондент "i" Валерия МОЗГАНОВА попросила рассказать сотрудников компании Zodiac (ZW Consulting)** - Найти достойный и стабильный заработок - важнейшая задача как для иностранцев, так и для коренных жителей любой страны. От этого зависит и положение в обществе, и доступ к благам западной демократии.

Конечно, единого подхода для всех нет и быть не может: соискатель итальянского вида на жительство сначала должен четко определиться, каким образом он намерен зарабатывать на хлеб насущный - путем наемного труда, ведением собственного бизнеса или инвестиционной деятельностью. Каждое из этих направлений весьма перспективно для русских, приехавших в Италию.

Для начала отметим, что Италия предоставляет иностранцам большие возможности для ведения собственного бизнеса. Например, приобретение и управление небольшим отелем, магазином, рестораном (в том числе, "русским"), особенно в районах, близких к озерам севера Италии - Garda, Iseo, Idro - весьма рентабельно, гарантирует приличный и, что гораздо важнее, стабильный доход. Причем, вы можете рассчитывать как на льготный кредит, так и на помощь в виде разнообразных льгот со стороны государства.

Другой перспективный вид деятельности связан с созданием, продажей и сопровождением программных продуктов. Эта область итальянского рынка пока еще свободна и доступна для новых операторов, а уровень рентабельности достигает здесь 200 процентов.

По-прежнему остаются выгодными мелкое текстильное и металло-механическое производства, продажа бензина и иного горючего для автомобилей на автозаправочных станциях, строительство и реконструкция жилой и коммерческой недвижимости. И не особенно верьте словам специалистов, которые утверждают, что итальянские частные фирмы задыхаются от налогообложения. На самом деле налоги в Италии меньше, чем в соседних Германии, Франции, Швейцарии, не говоря уже про скандинавские страны. При правильном налоговом планировании их можно минимизировать практически до нуля. Кстати, необходимый уставной капитал компаний в Италии едва ли не самый маленький среди развитых стран - 20 миллионов итальянских лир (1.800 лир равняется \$1).

Следует, однако, учитывать, что итальянский рынок весьма отличается от американско-английского варианта. В частности, в Италии почти не практикуется публичная продажа действующего бизнеса. Но с помощью профессиональных консультантов все можно уладить - быстро, законно, достаточно дешево и выгодно для предпринимателя.

Для "портфельных инвесторов" (тех, кто инвестирует деньги в акции) наиболее выгодными являются вложения в "голубые фишки" итальянского фондового рынка. Особенно - в недавно приватизированные предприятия, такие, например, как нефтегазовое объединение ENI, финансовая группа BNL, TELECOM. И, бесспорно, в итальянскую железную дорогу, которая сейчас находится в стадии приватизации. Прямым инвесторам имеет смысл подумать о капиталовложениях в недвижимость, об использовании системы франчайзинга в сфере

торговли, энергетики, текстильной и обувной промышленности.

У тех, кто планирует попытаться счастья на рынке наемного труда, основные перспективы связаны с работой на металлургических и энергетических предприятиях, в агропромышленном комплексе, а также в сфере услуг, в которой занята основная часть работоспособного населения Италии. Стоит отметить, что, например, на севере страны уровень безработицы значительно ниже, чем в Испании, Греции, Португалии и вообще является самым низким среди региональных субъектов Объединенной Европы.

Фактически, законно проживающий в Италии иностранец не находит себе работы только если он ленив, супер привередлив или просто не хочет ее искать, удовлетворяясь социальным минимумом, получаемым от государства. Кстати, по статистике безработица среди иностранцев меньше, чем среди коренных жителей Италии. А из граждан бывшего СССР на учете как безработные стоит менее 0,5 процента.

Что касается уровня зарплат, то средняя итальянская зарплата - чуть больше 2 миллионов лир. Зарплата продавца супермаркета - от 1,2 до 1,8 миллионов лир, учителя в школе - от 2,3 до 3,2 миллионов. Квалифицированный рабочий на металлургической фабрике - остродефицитная профессия, поэтому его зарплата выше - от 2 до 4 миллионов. А вознаграждение свободного переводчика может достигать до 8 миллионов лир в месяц.

Для сравнения приведем опубликованные 18 июня последние официальные данные по расходам среднестатистической итальянской семьи из 3-5 человек. Общая сумма составила 4.020.897 итальянских лир в месяц. Из них 4 процента - расходы, связанные со здоровьем (в Италии медобслуживание в основном бесплатное), 2,7 процента - расходы на образование, которое в Италии тоже в основном бесплатное. Расходы на питание составляют 17 процентов - это на относительно дорогом севере Италии, в Ломбардии. Еще по 15 процентов уходит на транспорт и воскресный выезд на природу, а также на отдых во время отпуска. Основное направление вложения денег - собственный дом. Поскольку средства на покупку собственного жилья находятся не сразу, итальянцы активно пользуются ссудами. Расходы на выплату жилищных ссуд и составляют до половины всех расходов семьи.
