

## Промышленный секрет Западной Швейцарии наконец-то раскрыт | The industrial secret of Western Switzerland has been unveiled

Автор: Владимир Павлов, [Лозанна](#) , 14.01.2014.



Ваш адрес в Швейцарии, от Берна до Женевы

Почему около ста компаний России уже создали филиалы в Greater Geneva Berne area?

|

About 100 Russian companies have opened their affiliate offices in the Greater Geneva Bern Area. Why?

The industrial secret of Western Switzerland has been unveiled

Greater Geneva Berne area GGВа (дословно – «Большой регион от Женевы до Берна»), агентство по экономическому развитию, было основано в 2010 году и является инициативой шести кантонов Западной Швейцарии. Кантоны Берн, Фрибур, Невшатель, Во, Женева и Вале приняли стратегическое решение объединить силы для повышения своей экономической привлекательности в глазах международных компаний. Чтобы лучше понять, чем эта организация может быть полезна конкретно для российских компаний, мы решили побеседовать с представителями GGВа: исполнительным директором Филиппом Д. Моннье и директором в России Татьяной Малышевой.

## ***Наша Газета.ch: Какова роль Greater Geneva Berne area?***

Филипп Моннье: В широком смысле, наша роль состоит в облегчении развития международного бизнеса. Говоря более точно, наша работа заключается в том, чтобы упростить открытие компании и начало ее работы в Западной Швейцарии для компаний из России и других стран. Наши услуги носят как стратегический, так и практический характер; они оказываются на конфиденциальной и безвозмездной основе.

## ***Как много российских компаний уже работает в регионах GGBa?***

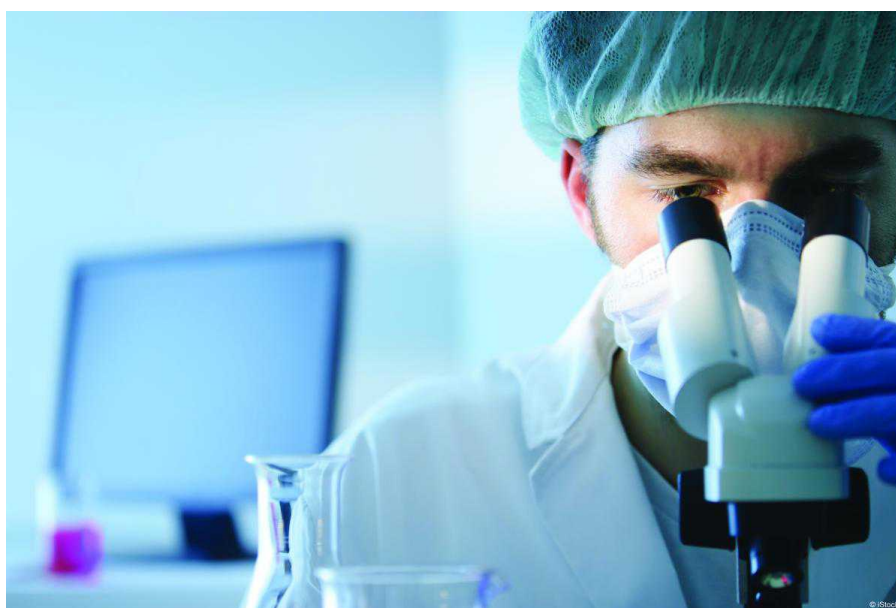
Филипп Моннье: Около ста. Некоторые из них принадлежат крупному бизнесу – «Литаско» («Лукойл») и «Роснефть»; но большинство – быстро развивающиеся инновационные компании малого и среднего бизнеса.

## ***Какие функции выполняют эти компании?***

Татьяна Малышева: Типичными функциями являются международные продажи и послепродажное обслуживание, исследования и развитие (часто в сотрудничестве с местными университетами), управление интеллектуальной собственностью, производства с высокой добавленной стоимостью и региональные штаб-квартиры.

## ***Почему компании выбирают GGBa?***

Т.М.: Во-первых, регион Greater Geneva Berne area имеет преимущества, характерные в целом для Швейцарии. Это очень стабильная, либеральная страна, активно отстаивающая интересы бизнеса, находится она в центре Европы. В GGBa особое значение имеют такие традиционные ценности Швейцарии, как инновации, высокое качество, надежность. Международная открытость и многонациональная среда особенно присущи нашим регионам. Эти качества особенно важны для глобального успеха российского бизнеса.



Ф.М.: Разрешите [добавить к](#) этому то, что российским инвесторам искренне рады в наших регионах. Команды специалистов по экономическому развитию наших кантонов стараются интегрировать российские компании в деловую среду региона, обеспечивая контакты с нужными партнерами и предлагая индивидуальные бизнес-решения.

## ***Швейцария не является членом Европейского Союза (ЕС). Что это означает для международного бизнеса?***

Т.М.: Это означает преимущество. В экономическом плане Швейцария полностью интегрирована в ЕС, который является основным рынком для швейцарских компаний. Кроме этого, между Швейцарией и ЕС существует свободное передвижение граждан и товаров. В области регулирования Швейцария активно участвует в выработке норм, таких как сертификация СЕ, которые подлежат выполнению в Швейцарии. В то же время, Швейцария остается политически независимой, и это дает ей возможность эффективно соблюдать интересы бизнеса и сохранять очень гибкое трудовое законодательство.

## ***Насколько сложно получить разрешение на работу в Швейцарии русским квалифицированным сотрудникам?***

Ф.М.: На основании Закона об иностранных гражданах от 1 января 2008 года, Швейцария имеет выборочный доступ на рынок труда граждан третьих стран (т.е. вне ЕС/ЕАСТ). Важно отметить, что у претендентов из России (или других третьих стран) очень высокие шансы на успех, если они производят экономическую добавленную стоимость в Швейцарии, если у них высокая квалификация, и если их зарплата и условия работы соответствуют условиям рынка. Мы практически никогда не испытывали проблем с получением разрешений на работу для граждан третьих стран для качественных инвестиционных проектов из России или других стран.

## ***В целях создания корпорации в Швейцарии, какой процент акционеров, членов правления, руководителей и сотрудников должны иметь швейцарское гражданство?***

Т.М.: У нас нет каких-либо требований в этом отношении. Единственным требованием является то, что одним ответственным лицом (как правило, членом правления или управляющего с правом подписи) должен быть резидент, но не обязательно гражданин Швейцарии.

## ***Требуется ли в Швейцарии лицензия или разрешения на ведения коммерческой деятельности?***

Т.М.: В отличие от других стран, этого не требуется. Тем не менее, ряд видов деятельности попадают под действие федеральных, кантональных или муниципальных требований. К таковым относятся виды деятельности, связанные со здоровьем (врач, фармацевт, стоматолог, оптик); с финансами (аудит, банковское дело, финансовые, страховые учреждения) и с юриспруденцией (нотариус, адвокат).

## ***Насколько сложно открыть текущий счет для швейцарского филиала российской компании?***

Ф.М.: В последнее время требования о соответствии стали более жесткими, поэтому важно действовать последовательно, чтобы максимально облегчить этот процесс. Например, эффективно взаимодействовать с организациями (с агентствами по экономическому развитию), которым доверяют банки и которые знают, какие банки (или филиалы банков) уже работали с российскими компаниями. Кроме того, очень полезно представить банку будущих членов совета директоров или менеджеров,

имеющих право подписи. Естественно, каждый случай следует рассматривать индивидуально.

**Что бы вы посоветовали российским компаниям, которые стремятся к международному росту?**

Т.М.: Хорошо понимать цели своей международной экспансии, а также иметь проработанную стратегию таких шагов.

Ф.М.: Я бы добавил, что здесь ключевыми вопросами являются выбор правильной команды, надежных партнеров и, конечно, правильного места для расположения бизнеса.

*Филипп Д. Моннье - исполнительный директор GGBa. Раньше работал консультантом в компании McKinsey, был успешным предпринимателем в области интернет бизнеса, а также международным руководителем глобальной индустриальной группы. Жил в 10 странах. Часть его семьи эмигрировала из Санкт-Петербурга в 1917 году.  
p.monnier@ggba-switzerland.ch.*

*Татьяна Малышева - директор GGBa в России. Работает в Москве, предыдущая должность - старший советник по экономике в Посольстве Швейцарии в Москве. Получила экономическое образование в ГУ ВШЭ. t.malysheva@ggba-switzerland.ch;  
www.ggba-switzerland.ch.*

[Швейцария](#)

---

**Source URL:** <https://nashagazeta.ch/news/econom/16915>