

Какими критериями руководствуются иностранные предприниматели при выборе кантона Швейцарии для осуществления своей деятельности?

Прежде всего, почему именно Швейцария?

По моему мнению, Швейцария в целом имеет прекрасную репутацию в том, что касается экономического благополучия и долгосрочной экономической стабильности. Не проанализировав ситуацию, некоторые зачастую склонны считать, что, вложив свои деньги в экономику Швейцарии, они не рискуют их потерять.

Инвесторы, как правило, отдают себе отчет в том, что расходы на ведение предпринимательской деятельности здесь, скорее всего, окажутся выше, чем в других странах, но, с другой стороны, их предприятие будет престижным и будет пользоваться высокой репутацией, которую Швейцария до сих пор имеет во всем мире, не говоря уже о гарантированной безопасности капиталовложений.

Зачастую, во всяком случае, с точки зрения стран Востока, Швейцария, будучи нейтральной и при этом европейской страной, представляется идеальной стартовой площадкой для расширения рынка в странах Европы и даже в США. Действительно иногда товары в этих странах продать легче, осуществляя свою деятельность в качестве швейцарской компании, даже если товары произведены или услуги предоставлены в более «экзотической» стране, с предприятиями которой не каждый решится иметь дело (например, ввиду качества товаров или услуг, платежей, процедуры урегулирования споров).

Тем не менее, в качестве любопытной детали хочу отметить, что данные критерии не всегда настолько рациональны с точки зрения экономики. Одна из моих клиенток как-то сказала мне, что выбрала Швейцарию не только в силу того, что здесь прекрасная система образования, но и для того, чтобы избавить своего сына от прохождения военной службы в своей родной стране.

Кроме того, следует подчеркнуть, что привлекательность Швейцарии также связана с тем, что она входит в список пяти лучших (*Top5*) стран мира по конкурентоспособности, а по индексу инноваций даже возглавляет этот список. Она также регулярно входит в пятерку лучших стран (*Top Five*) согласно научным публикациям в различных областях исследований.

И, наконец, хочу обратить внимание на то (и на этом проявление моего патриотизма будет исчерпано), что Швейцария отличается стабильностью политической системы и расположена в центре Европы, благодаря чему отсюда можно быстро и удобно добраться в любую точку. Здесь очень развитая инфраструктура, очень качественное высшее образование, крайне привлекательная для предприятий налоговая система и достаточно либеральное трудовое законодательство.

Что можно сказать о выборе кантона?

Все вышеперечисленное касается Швейцарии в целом. Однако есть то, что иностранцам иногда бывает трудно понять: у нас 26 кантонов, и каждый из них может иметь законодательные отличия в отношении той или иной сферы деятельности, например, налогообложения, стоимости жизни и трудовых ресурсов, а также международного положения (однако не

всегда), хотя влияние последнего иногда может быть незначительным ввиду небольшой территории, которую занимает Швейцария. Поскольку я имею дело с иностранными предпринимателями, я заметил, что они, как правило, уже достаточно осведомлены об этом, соответственно в некоторых кантонах неплохо *справляются со своими обязанностями*. Хочу привести пример предприятий, работающих с криптовалютой. Все они знают о кантоне Цуг как о *главном месте назначения*. В этом кантоне удалось совершить прорыв в данной области и превзойти конкурентов из других кантонов (недавно я был участником целого ряда конференций и рабочих встреч на высоком уровне в районе Женевского озера, между Женевои и Лозанной). Так часто бывает: в памяти всегда остается тот, кто первым заявил о себе – возьмем, к примеру, компьютерную мышь, разработанную Федеральной политехнической школой Лозанны (EPFL), впоследствии ставшую знаменитой мышью LOGITECH™. После этого их стали выпускать многие другие компании, но при упоминании о компьютерной мыши марка Logitech всегда приходит на ум первой!

В настоящее время различные кантоны стремятся позиционировать себя в качестве лидеров в той или иной области. Например, кантон Во – «долина продуктов питания» (Food and Nutrition Valley), кантон Вале – «долина здравоохранения» (Health Valley), кантон Цуг – «криптодолина» (Crypto Valley), кантон Невшатель – лидер в области микромеханики и точной механики, кантон Базель – лидер в химической и фармацевтической промышленности и т.д.

Тем не менее, эти различия имеют относительный характер, поскольку расстояние между кантонами настолько мало, что упомянутые выше области часто охватывают территорию, гораздо большую, чем территория того или иного кантона.

Вопрос, который всегда возникает в ознакомительных беседах о ведении предпринимательской деятельности – это вопрос налоговой ставки. Раньше в разных кантонах различие такой ставки могло быть довольно значительным, примерно от 14% до 25% (эта ставка включала в себя федеральный, кантональный и муниципальный налог). После того как под давлением Европейского Союза в силу вступила реформа налогообложения предприятий, правительства приняли решение значительно сократить налоговые ставки, чтобы компенсировать отмену особого налогового статуса. С тех пор разница ставок в разных кантонах составляет от 12% до 15%, благодаря чему кантоны весьма конкурентоспособны на уровне международных налоговых систем.

Помимо налоговой ставки, предпринимателей иногда интересует стоимость местных услуг (нотариальных, фидуциарных, адвокатских), которая может существенно отличаться в разных кантонах, и, как правило, всегда выше в городской части кантонов. Расходы на открытие предприятия также могут значительно отличаться, поскольку в некоторых кантонах этот аспект находится в ведении кантональных властей, а не независимых нотариусов.

И хотя некоторые страны Европы более привлекательны с точки зрения налоговой ставки (1%-2%), и при том, что вопрос налогообложения, безусловно, важен, он не является основным, внимание уделяется также и другим аспектам. Если предприниматель принимает решение осуществлять свою деятельность в Швейцарии, он также изучает предоставляемые здесь возможности, например:

- с какими партнерами он сможет сотрудничать при закупках/продажах;

- в сотрудничестве с какими высшими школами/ВУЗами он сможет совершенствовать свою продукцию (университет/политехническая школа/высшая техническая школа);
- где он может найти наиболее квалифицированных экспертов, в случае необходимости;
- для получения разрешения на проживание и трудоустройство предприниматель должен иметь минимальную заработную плату, уровень которой определяется кантоном в соответствии со статистикой по зарплате. И, разумеется, чем ближе к городским центрам, тем выше требуемая минимальная зарплата (согласно последним исследованиям, месячная заработная плата до налогообложения в кантонах Французской Швейцарии составляет 10 тысяч швейцарских франков, а в итальянском кантоне Тичино – 8 тысяч швейцарских франков).

Если в довершение ко всему предприниматель решает поселиться в Швейцарии со своей семьей, важным вопросом также становится поиск соответствующей школы, возможность учиться в ВУЗе, а также наличие необходимых инфраструктур. Таким образом, семьи, скорее всего, будут стремиться поселиться в городских частях кантонов, где немаловажным вопросом является стоимость жилья.

И, наконец, не менее важно то, как предпринимателя будут контролировать или поддерживать местные партнеры, такие как органы экономического развития кантонов, банки, нотариальные или адвокатские конторы. Это даст ему уверенность в правильности сделанного им выбора. Дополнительное преимущество состоит в том, что если партнеры плохо говорят на родном языке предпринимателя, то в области международной торговли широко используется язык Шекспира.