|  |  |
| --- | --- |
| **Как французская леди поднимает производство в российской глубинке** |  |

Фото: автора   
В теплице под Калугой весь год лето!

Француженка Флоренс Жерве Д`Альден, выпускница Сорбонны с дипломом экономиста, уже почти 20 лет живёт в России

— В своих действиях я далеко не всегда руководствуюсь разумом, — смущённо улыбаясь, говорит француженка Флоренс Жерве Д`Альден. Наверное, именно поэтому она, выпускница Сорбонны с дипломом экономиста, уже почти 20 лет живёт в России. А два года назад решилась сделать то, на что отважится далеко не каждый россиянин: создать небольшое производство в российской глубинке.

**«Вражеская», но душевная**

Флоренс «заболела» Россией ещё ребёнком. Как-то в середине семидесятых она гостила у бабушки в портовом городе Шербур, куда с дружественным визитом прибыл советский корабль. Днём моряки провели для горожан экскурсии на борту судна, а вечером устроили концерт. Десятилетнюю школьницу Флоренс, которая знала о России только то, что она далёкая и «вражеская» (дело-то было в разгар холодной войны), поразили контрасты русского характера. Неулыбчивые и неразговорчивые днём, вечером моряки пели и плясали со страстью, идущей от самого сердца. А ещё её очаровал мелодичный язык гостей, да так, что, вернувшись домой, она заявила родителям: «Буду учить русский...»   
Свои первые, очень маленькие, деньги в России наша героиня умудрилась заработать ещё в 1983 г., когда семнадцатилетней с группой школьников она приехала в Москву. «

— Тогда у нас были с собой пластиковые пакеты, а в России их не было. На улицах люди подходили и просили продать. И мы, нехорошие дети, продавали, — смеётся Флоренс.

Свой бизнес, теплица, где выращиваются уникальные розы, появился у Флоренс всего 2 года назад. Спрашиваю, не страшно ли было начинать дело в стране, где на каждом углу берут взятки, а не пуганного российской действительностью иностранного инвестора ещё и партнёры обманывают. Флоренс признаётся: ей просто повезло. С откровенным обманом она не сталкивалась даже в беспредельные девяностые, когда поставляла сахар на дальневосточные склады.

— Я женщина, да ещё и иностранка, выглядела в бизнесе беззащитной, поэтому, наверное, совесть у людей просыпалась. А может быть, мне встречались исключительно порядочные люди, каких в России очень много.

Также повезло бизнесвумен и с началом собственного проекта. Землю в Калужской области она купила у частника, а административные вопросы решал её российский партнёр. Зато потом «прелести» бизнеса по-российски посыпались на француженку как из ведра.

**Накрутки а-ля рюс**

Огромное количество времени и денег ушло на «официальные» взятки — плату за различные разрешительные документы. Не обрадовала бизнес-леди и привычка российских продавцов делать накрутки на товар в 3-4 раза. Флоренс продаёт розы по 80-100 руб. за штуку, в рознице они должны, по разумению француженки, продаваться по 150-200 руб., а на самом деле их цена доходит до 400 руб. (а однажды видела — по 700 продавали).

Но самой главной проблемой в стране с 8%-ным уровнем безработицы оказалась нехватка рабочих рук.

— Зарплата (она состоит из оклада и премии) у нас от 9 до 18 тыс. руб., — рассказывает Флоренс. — Но если женщин на работу я ещё могу найти, то мужчин не хватает. Те, что приходят, требуют либо ничем не оправданные суммы (однажды два сварщика за 2 недели работы попросили 35 тыс. евро), либо делают работу халтурно, мол, сойдёт и так. Это губительно в любом деле, а в хрупком цветочном бизнесе особенно. Как-то на авось отремонтировали трубы, и теплица на 2 дня осталась без воды — пришлось вызывать на помощь пожарных.

Однако весь этот бизнес а-ля рюс не потушил желания Флоренс заниматься любимым делом. Рассказывает о своих цветах и их производстве — глаза горят. Да и у меня загорелись, когда увидела, насколько высокотехнологичным может быть сельхозпредприятие. Представляете, поливом, установкой необходимой влажности, тепла и прочих условий можно управлять с помощью специальной компьютерной программы, причём через Интернет это легко делается из любой точки земли.

В теплице мадам д՛Альден буйство красок и ароматов. 13 сортов элитных роз! Импортным цветам, которые в разнообразии в наших цветочных лавках, до них как до Луны: свою красоту они теряют в пути.

— Выращивать розы — это счастье, ведь они — мечта каждой женщины, — говорю я Флоренс.

Она улыбается:

— Когда видишь эти цветы каждый день, в подарок хочется получить, например, подсолнух.

**P. S.** Рассказывая об опыте ведения бизнеса, Флоренс заметила: в России сделано всё для того, чтобы ничего не развивалось. Побегав по конторам за подписями, печатями, согласованиями, раздав направо-налево тысячи рублей, любой нормальный человек просто плюнет и пойдёт в какую-нибудь компанию осваивать бюджетные деньги или станет перекупщиком, что гораздо выгоднее. Напрашивается вопрос: ну и зачем тогда всё это нужно?

Наверное, дело в том, что малым и средним производством у нас в стране, по сути, занимаются те, кто, как эта бизнесвумен, живёт сердцем, а не разумом, кто ведёт бизнес не ради огромной прибыли, а ради интереса — просто потому, что не может иначе.

Автор:   
Виктория Гудкова

30/05/2010