



Нури Катц – президент финансово-консалтинговой компании Apex Capital Partners Corp. – является одним из основателей консалтингового бизнеса по иммиграции в странах СНГ. Родился в 1967 году в Вашингтоне, США, окончил McGill University. Вскоре после своего первого приезда в Москву в 1990 году начал свою консалтинговую деятельность. С тех пор Нури Катц представлял перед иммиграционными службами Канады и других стран тысячи клиентов не только из стран СНГ, но и из других стран.

Его экспертное мнение и профессиональные комментарии не раз цитировали российские и международные средства массовой информации, такие как CNN International, NBC News, Bloomberg, New York Times, РБК, ТВЦ, «Ведомости», «Коммерсант» и многие другие. В 2001 году Нури Катц был приглашен министерством иммиграции Канады в консультационную группу по разработке нового иммиграционного законодательства Канады (Immigration and Refugee Protection Act), которое вступило в силу в 2002 году. Нури Катц является лицензированным членом ICCRC (The Immigration Consultants of Canada Regulatory Council) – Канадского регламентирующего совета иммиграционных консультантов, идентификационный номер консультанта R506612, что позволяет ему быть официальным представителем клиентов перед канадскими иммиграционными органами.

# ДЛЯ ТЕХ, КТО ЛЮБИТ АМЕРИКУ

**Иммигрировать в США по бизнес-программе EB-5 ежегодно изъявляют желание более 4,5 тыс. граждан Китая, не считая инвесторов из других стран. А вот россияне пока не столь активны: в 2010 году документы по этой схеме подали лишь 60 человек. Между тем это реальный способ получить green card не только для предпринимателей, но и для тех, кто готов рискнуть деньгами, вложив средства в чужой бизнес на территории США.**

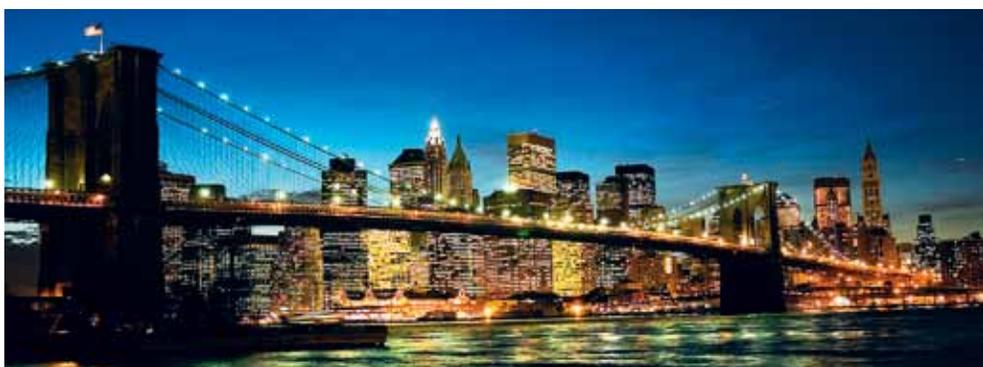
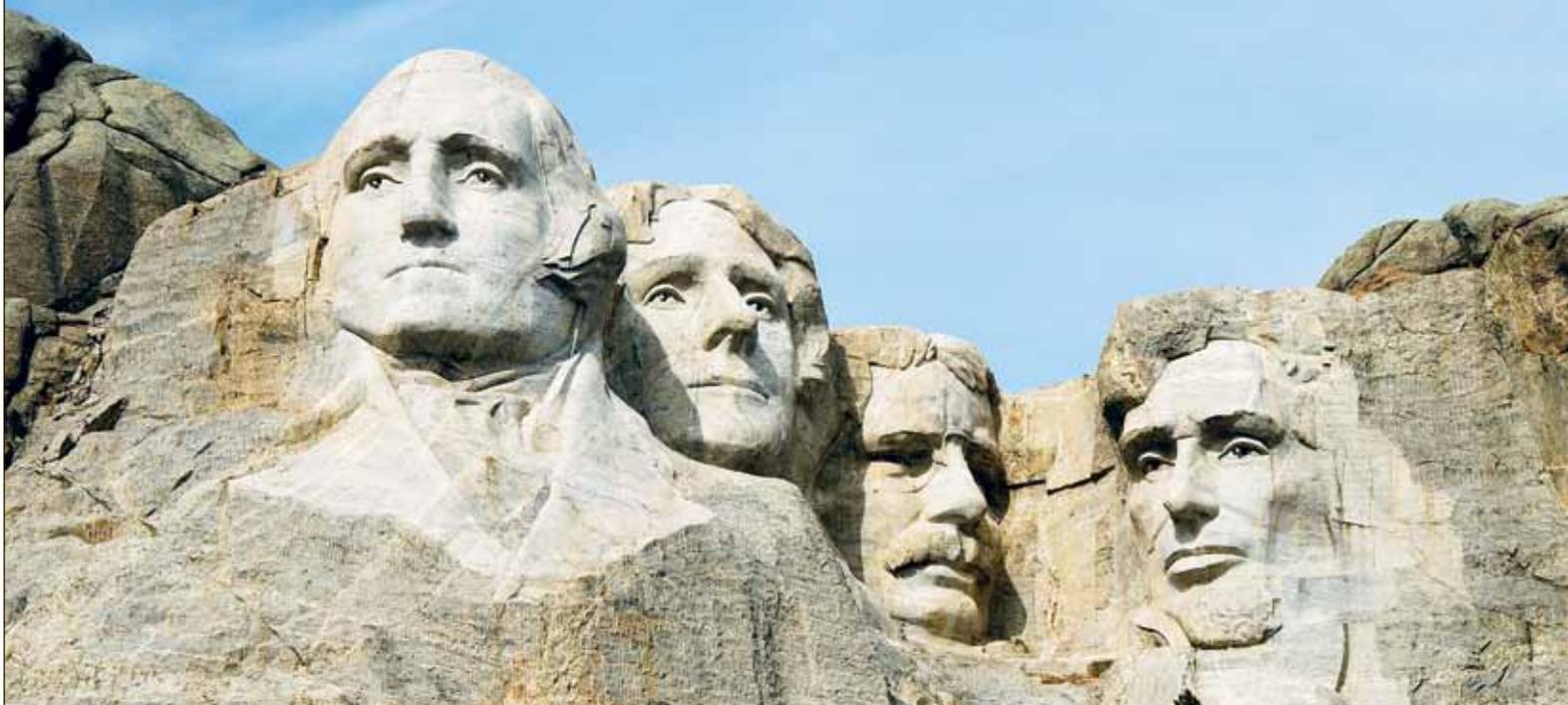
Суть программы Employment Based-5 понятна уже из ее названия. Это иммиграция для работодателей — тех иностранцев, кто не просто импортирует капитал, а создает рабочие места для граждан США, желательно в депрессивных регионах. В законодательстве четко оговорены количество трудоустроенных (10 человек), а также объем необходимых инвестиций. Если бизнес создается в регионе с высокими показателями безработицы (в 1,5 раза выше общенационального уровня), то можно ограничиться \$500 тыс. инвестиций. В более социально благополучной местности речь идет о сумме от \$1 млн.

Программа EB-5 действует с 1990 года и ранее подразумевала частное предпринимательство с личной вовлеченностью претендентов. Некоторые желающие иммигрировать в США до сих пор идут этим путем. Процедура такова: претендент формулирует коммерческую идею, описывает в бизнес-плане, на что именно предполагается потратить средства и чем занять 10 сотрудников в течение первых двух лет существования фирмы. Чиновники иммиграционной службы оценивают план и принимают решение, выдавать ли главе бизнеса условный статус постоянного жителя — conditional green card. После двух лет существования компании проверяется, выполнены ли обещания. Если отчетность по отчислениям в социальные фонды в порядке, собственнику компании выдается полноценный ПВЖ — non-conditional green card с перспективой получить гражданство США через пять лет.

Однако в конце 1990-х и начале «нулевых» был период, когда иммиграционные чиновники целенаправленно затормозили натурализацию по данному типу визы, поэтому популярность программы снизилась. Потребовалось лоббирование на самом высоком уровне, в итоге шесть лет назад Конгресс США утвердил для EB-5 расширенную схему. Согласно обновленным условиям, заявитель не обязан учреждать и вести бизнес лично. Теперь он имеет право передать управление своими средствами местному партнеру.

Местным партнером является так называемый региональный центр (EB-5 Regional Center). Эта структура, которая учреждается, как правило, гражданином США, чтобы аккумулировать средства нескольких потенциальных иммигрантов для развития бизнес-проектов на определенной территории. Нововведение позволяет привлекать деньги из-за рубежа на выгодных для всех условиях. Бизнесмен получает практически бесплатное финансирование, регион — рост экономической активности, а желающий иммигрировать инвестор не должен вникать в текущие коммерческие дела. Некоторые центры собирают по 100–200 заинтересованных в green card людей, получая возможность реализовывать очень крупные проекты стоимостью в десятки миллионов долларов.

Иммигранты, которые передают средства региональному центру, собственно бизнесом уже не занимаются. Центр сам составляет бизнес-планы, утверждает их в USCIS и отчитывается по результатам.



При ведении иммиграционного процесса у региональных центров есть ряд преимуществ по сравнению с «индивидуалами». Во-первых, подсчитывая трудоустроенных жителей, чиновники оценивают не только напрямую созданные рабочие места, но и косвенную занятость. Во-вторых, имея целый пакет инвестиционных проектов, региональным центрам легче оперировать отчетностью. В одном проекте работают пять человек, зато в другом — 15, и всем партнерам центра проще «на круг» соблюсти требования получения green card.

В условиях жесткого отношения американских банков к заемщикам после финансового кризиса 2008 года региональные центры оказались популярной альтернативной формой привлечения средств. Если в 2005–2007 годах было пять–семь региональных центров на всю страну, то сейчас их около 200. Иммиграционная квота по EB-5 составляет 10 тыс. человек в год и пока используется лишь наполовину, хотя ожидается, что в 2012 году она будет исчерпана полностью. Фондов становится все больше, но и сделать правильный выбор бизнес-иммигранту становится сложнее. Инвестировать ему предлагается в самые разные об-

ласти, среди которых кинопроизводство, гостиничный бизнес, фермерство, коммерческая недвижимость и т.д.

Не нужно забывать, что любая инвестиция — это риск, а в случае с EB-5 он даже юридически прописан как необходимое условие для претендующих на green card. И стоит отдавать себе отчет, что факт одобрения деятельности регионального центра иммиграционными службами не дает никаких гарантий возврата средств (и уж тем более получения прибыли). Выбирая партнера в США, надо быть готовым к тому, что вложенные полмиллиона-миллион долларов окажутся всего лишь безвозмездной платой за иммиграционный статус. Но предприятие вполне может иметь успех, тогда вы вернете деньги в полном объеме, получите свою долю прибыли и в перспективе — американский паспорт. Так что следует очень тщательно подходить к выбору регионального центра. Имеет смысл помнить о том, что использовать статус гражданина США только в качестве «вездехода» нерационально: для этого существуют другие юрисдикции с более необременительным налогообложением. Америка — выбор тех, кто эту страну действительно любит и мечтает жить в Соединенных Штатах. ■

## Apex Capital Partners Corp.

### Варианты инвестиций по программам бизнес-иммиграции:



Сент-Китс и Невис

Приобретение недвижимости на сумму от \$400 тыс.

Пожертвование в Сахарный фонд от \$250 тыс.



Канада

Приобретение беспроцентных государственных облигаций на пять лет на сумму C\$800 тыс.



Болгария

Приобретение беспроцентных государственных облигаций на пять лет на сумму €511 292



США

Инвестиции в региональные центры на сумму от \$500 тыс.

Инвестиционный анализ и индивидуальный подбор регионального центра

+7(495) 641-37-22  
[www.apexcap.org](http://www.apexcap.org)