

# Бизнес на выживание

**Что ждёт российский рынок? В общем-то уже из текущей ситуации складывается понимание, что ничего хорошего его не ждёт. Беда, как известно, не приходит одна – вот и на отечественных предпринимателей в ближайшее время свалится целая гора неприятностей.**

Во-первых, с 1 января 2027 года в России вступает в силу новое правило касательно НДС для иностранных товаров. Минпромторг России выступает за установление полной ставки НДС в размере 22% на продукцию, поступающую из-за границы. В конце января Минфин РФ уже представлял законопроект о введении налога на добавленную стоимость для продукции, реализуемой через электронную торговлю, независимо от наличия беспошлинного порога. Теперь же министерство вознамерилось установить полную ставку НДС на иностранные товары. Глава Минпромторга Антон Алиханов сообщил, что министерство работает над корректировкой системы трансграничной электронной торговли и выравниванием комиссий на маркетплейсах.

Своё решение Минпромторг объясняет желанием создать равные условия для российских и иностранных продавцов. По мнению ведомства, уравнивая комиссионные сборы, которые взимают маркетплейсы с продавцов из России и из других стран, легче всего будет поддержать отечественных производителей в условиях растущей онлайн-торговли. Ну-ну.

Минфин, конечно, с инициативой согласился – ещё бы он не согласился с введением новых налогов – но решил чуть подсластить пилюлю и вводит НДС не сразу: например, 5% накинута уже в 2026 году, 10% – в 2027-м и так далее.

Что думают об этом крупнейшие маркетплейсы? В Wildberries считают, что решения, предполагающие существенное од-

номоментное увеличение налоговой нагрузки, требуют дополнительной проработки.

На покупки из-за границы приходится не больше 3–4% от всех онлайн-продаж в РФ, оставшиеся 96% – это товары российских предпринимателей, заявили в Ozon. Правда, в компании уверены, что повышение НДС для зарубежных товаров должно быть поэтапным.



В СДЭК.Shopping прогнозируют, что повышение НДС сразу до 22% на иностранные товары с 2027 года приведёт к росту цен для конечного покупателя в среднем на 15–25%, в отдельных категориях – ещё больше. Наиболее чувствительны электроника, обувь и одежда, парфюмерия и товары с высоким средним чеком, добавляют в компании.

А тем временем некоторые российские продавцы импортных товаров на популярных мар-

кетплейсах, будучи ИП без сотрудников, зарегистрированным в Калмыкии, пытаются доказать, будто они сами производят эти товары. Раз уж государство сделало ставку на обеление импорта и повышение наполняемости бюджета за счёт импорта, карго (комплекс услуг по быстрой доставке товаров из-за рубежа, чаще всего из Китая, по упрощенной схеме) скоро перестанет работать, а беспошлинный порог на поставки может быть пересмотрен.

Вводить налог сразу или постепенно – вопрос не самый насущный. Главное, что НДС всё-таки накинута. И что эта продуманная мера вряд ли спосо-

бумма как риск: ведь проще заплатить штраф раз в год, чем ставить кассу, подключать ОФД, тянуть в фискализацию каждую проводку. Но 150 тысяч – это уже не риск, это удар по выживанию, тем более на фоне всего происходящего: покупательная способность падает, аренда растёт, налоговая нагрузка увеличивается. И вот так реагирует государство: ни тебе льготных кредитов на оборудование, ни налоговых каникул для тех, кто впервые ставит кассу. Только штрафы – причём кратные.

Если предприниматель сегодня работает «мимо кассы», у него в 90% случаев нет запаса прочности. Его рентабельность держится на том, что он экономит на налогах, потому что иначе цена для потребителя станет неконкурентной. Принудительная фискализация без синхронного снижения фискальной нагрузки означает, что этот бизнес просто перестанет существовать.оборот уйдет к крупным сетям и маркетплейсам, у которых уже всё автоматизировано.

Вишенка на торте – очередное ужесточение утильсбора, то есть налога на производителя или импортёра за будущую утилизацию машины. Производители платят за автомобили, произведённые в стране, а импортёры – за ввезённые. Утильсбор рассчитывают так: базовую ставку умножают на определённый коэффициент, зависящий от ряда факторов: категории транспортного средства, объёма двигателя, возраста автомобиля, его допустимой массы. Ключевой момент: деньги за утильсбор идут не в спецфонд, а в федеральный бюджет, становясь частью общих доходов. И вот с этого момента поподробнее.

По данным Счётной палаты, за 2019 год сбор составил 85,7 млрд рублей. В 2023 году, по заявлениям официальных

лиц, планировалось собрать 147 млрд рублей.

А как обстоят дела с реальной утилизацией? Не особенно хорошо. Государственная программа утилизации, стимулировавшая сдачу старых автомобилей, работала с перерывами и имела мизерные квоты – тысячи машин на всю страну. При этом сбором облагается каждый новый автомобиль, продаваемый в России (сотни тысяч в год). Получается, сбор платят за сотни тысяч машин, а утилизируют по госпрограмме – тысячи. Но правительство всё равно недовольно.

Вступив в силу с 1 апреля, новые правила об увеличении утильсбора неминуемо приведут к росту цен на импортные автомобили примерно на 40%. Приравнение частного ввоза машин из стран ЕАЭС к коммерческому попросту убьёт схемы дешёвой растаможки. То, что Алиханов выдает за способ наполнения бюджета и защиты российского автопрома, по сути, представляет собой вредительскую меру, которая повлечёт за собой ответные «защитные» меры со стороны других участников ЕАЭС.

В результате складывается ситуация, способная привести к серьёзным последствиям для всей экономики. Малый и средний бизнес могут оказаться под угрозой исчезновения. обороты уйдут к крупным сетям и маркетплейсам. Под предлогом борьбы с нарушениями будут созданы условия для монополизации рынка, а предприниматели, не сумевшие встроиться в новую систему, просто не выживут в условиях жёсткой конкуренции и налогового давления. Так что в ближайшее время мы можем стать свидетелями массового закрытия предприятий и дальнейшего ухудшения экономической ситуации в стране.

**Александра Смирнова**

**В России хотят запустить сервис для знакомств на базе «Госуслуг». Власти решили всерьёз заняться демографией с помощью высоких технологий. Председатель комиссии Общественной палаты по демографии Сергей Рыбальченко предложил создать на базе портала «Госуслуги» специализированный сервис знакомств.**

Это должно быть не очередное развлекательное приложение для скучающих, а серьёзная платформа для создания семейных союзов. Здесь не будет места случайным связям – только граждане, нацеленные на создание семьи. Мало того, что анкеты будут привязаны к подтвержденным паспортным данным (что должно отпугнуть мошенников и любителей приврать о росте и зарплате), так ещё и психологов подключат к процессу. Платформа должна будет помогать не только найти партнера, но и сохранить отношения с помощью профессиональной медиации в случае конфликтов.

Особое внимание обещают уделить участникам специальной военной операции. Рыбальченко предложил привлечь к модерации и консультированию на платформе жён военнослужащих, которые на

## Знакомство с пропиской

собственном опыте знают, что такое поддержка близких в сложных условиях.

Согласно данным переписи и исследованиям ВЦИОМ, около 23% россиян в возрасте от 18 лет никогда не состояли в браке. Если считать разведённых и вдовых, то доля людей, не состоящих в отношениях на текущий момент, значительно выше и может достигать 35–40% в отдельных возрастных группах. В мегаполисах ситуация ещё острее. Москва стабильно входит в число регионов с самой высокой долей одиноких людей. Здесь проживает самое большое количество официально незарегистрированных «одиночек» – порядка 20–25% домохозяйств состоят из одного человека. Это связано с высоким темпом жизни, большими возможностями для досуга вне семьи и высокой планкой требований к партнёру. Почему же люди (особенно молодые) не хотят искать пару? Социологи и психологи выделяют несколько глобальных причин.

Во-первых, высокая планка ожиданий (синдром «того самого»). Под влиянием фильмов и соцсетей сформировался запрос на «идеального партнера», который должен быть лучшим во всём и обеспечивать высокий уровень жизни. Найти та-

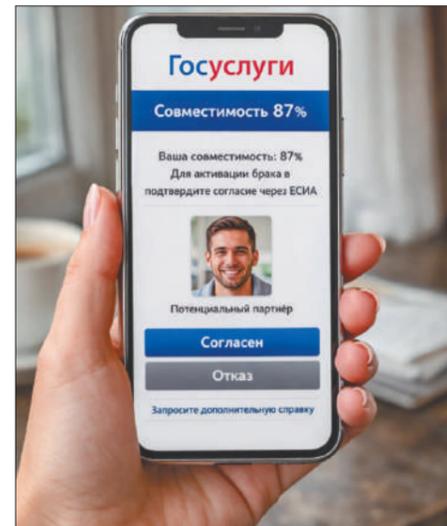
кого человека сложно, а мириться с недостатками, как это делали предыдущие поколения, современные люди не готовы.

Во-вторых, мы живём в эпоху торжества индивидуализма и комфорта. Человек может выжить и прекрасно существовать в одиночку. Своё личное пространство, деньги и время часто ценятся выше, чем компромиссы, необходимые в семье.

В-третьих, многие боятся ошибки и развода: молодые люди, выросшие в эпоху разводов своих родителей (90-е и 2000-е), часто подсознательно боятся повторения этого сценария. Им проще не вступать в брак, чем потом переживать болезненный разрыв.

В-четвёртых, важную роль играет экономический фактор. Неуверенность в завтрашнем дне, отсутствие своего жилья и желание встать на ноги (сделать карьеру) отодвигают создание семьи на второй план.

Новая инициатива с Госуслугами – это попытка предложить россиянам «свой путь»: безопасные и серьёзные знакомства без пошлости обычных приложений. Остаётся лишь представить, как будет выглядеть пуш-уведомление о взаимной симпатии. «Ваша заявка на создание



ячейки общества рассмотрена. Явитесь в ЗАГС в течение трёх рабочих дней? Или может быть, система начнёт штрафовать за слишком долгое отсутствие детей, как за просрочку техосмотра автомобиля?

**Мария Климанова**