**Экспаты или технологии заработка в кризисный период-2**

«Экспаты – это иноземное командированное руководство, присланное наблюдать за аборигенами и руководить работой местных специалистов. Слово произошло в результате сокращения от экспатриант, что по-русски приблизительно означает «лицо перемещенное», но за неблагозвучностью названия предпочитают сокращенный английский вариант (хотя русский для ситуации в России значительно ближе по значению). По сути, Экспат, – это очень высокооплачиваемый гастарбайтер, и в Москве они делятся на два типа. Первый – те, кто не нашел себя на родине: не престижное образование второстепенных университетов и колледжей, недостаток знаний и умений, отсутствие перспектив роста. Второй – с набором качеств достаточных для карьеры, но из стран и территорий, где материальная компенсация за трудовые затраты значительно ниже московских. И тех, и других объединяет временность состояния и рассмотрение России в качестве трамплина в карьере. И те, и другие думали, что едут в ссылку в варварскую страну, а попали в одну из ведущих столиц мира, и здесь, конечно, у большинства начинается когнитивный диссонанс. Одни «съеживаются»: замыкаются на себе и ближнем круге, только и ждут, когда время добровольной ссылки истечет, другие – пускаются в ритм мирового мегаполиса с его нескончаемыми развлечениями и весельем нон-стоп».

Шульц Э.Э. Двадцатый век. Реквием. Офисно-архивная повесть в трех частях.

В 90-е и начало 2000-х наличие директоров-экспатов было объяснимо: своих специалистов не было, и лидирующие в области бизнес-образования США, Англия и Германия поставляли своих менеджеров высшего звена. За последние 10-15 лет произошли кардинальные изменения. Во-первых, появилось определенное количество россиян с хорошим бизнес-образованием и, главное, опытом. Во-вторых, сильно национальный состав экспатов, направляемых в Россию: места представителей экономически развитых стран заняли граждане Румынии, Турции, стран Юго-Восточной Европы. Принцип экономической целесообразности явно начал подменяться другими принципами.

Здесь России, возможно, следовало бы перенять опыт США и Швейцарии, где открыть компанию и вести бизнес выше уровня «малый бизнес» без директора-аборигена практически невозможно. Дело в законодательстве и юридическом регулировании: дополнительное налогообложение, обязательные атрибуты для генерального директора и главного бухгалтера (знание языка, местного делопроизводства и т.п.) и т.д.

Вместе с экспатами из России уходят большие деньги: во-первых, так как зарплаты, командировочные, представительские и т.д. им идут из местных доходов, а налоги они платят по стране гражданства; а во-вторых, это место может занимать россиянин, что давало бы не только утраченные налоги, но и расходы на территории, т.е. вложение в собственную экономику. «Обрезание» экспатов может стать серьезной санкцией России в ответ на «западные санкции».