ИНТЕРВЬЮ ДЛЯ ПОДПИСЧИКОВ

Как совместные украинско-израильские компании могут завоевать мировые рынки

Глава наблюдательного совета ТПП Израиль-Украина Евгений Шульгин рассказал о перспективах новых направлений инвестирования в воюющих странах

Надежда Михальчук
Специальный корреспондент, раздел "Финансы" LIGA.net

5 МАРТА 2024, 08:00

Евгений Шульгин (Фото: пресс-служба ТПП Израиль-Украина)

СОДЕРЖАНИЕ:

1 "Мы стремимся к развитию взаимодействия в сфере сервисных услуг"
2 "Нужно создавать совместные предприятия и развивать товарооборот в две стороны"
3 "Треугольник Украина-Израиль-ЕС в рамках конвенции Пан-Евро-Мед есть только на бумаге"
4 "Сочетание израильских технологий и производственных мощностей Украины – идеальная комбинация"

Соглашение о зоне свободной торговли (ЗСТ) между Украиной и Израилем вступило в силу 1 января 2021 года. Однако преградой на пути его реализации стали сначала COVID-19, а затем – полномасштабная война России против Украины. И война в самом Израиле.

В интервью **LIGA.net** председатель наблюдательного совета Торгово-промышленной палаты Израиль-Украина Евгений Шульгин рассказал о сегодняшнем уровне инвестиций и перспективах взаимодействия в сфере передовых технологий и производственных мощностей. О том, как через Израиль в Украину хотят зайти японские инвесторы. И, собственно, на рынки каких стран сама Украина может выходить через Израиль.

– В начале 2021 года вступило в силу соглашение о ЗСТ между Украиной и Израилем. Но, очевидно, на его реализацию оказали влияние сначала COVID -19, а затем и война России против Украины.

ЗАПРОШУЄМО НА РОЗМОВУ
Розкажіть як ви споживаєте новини у вихідні та покращіть свій досвід з LIGA.net

Несмотря на это, данный документ крайне важен. Это реальное отражение многолетнего сотрудничества двух стран.

С момента вступления в силу и до начала полномасштабной войны в Украине прирост объема оборота увеличился на 30%. Это не учитывая сервисные услуги, еще дополнительно удваивавшие торговый оборот между странами. Если бы не COVID, рост был бы больше.

Из-за войны в Украине торговый оборот с Израилем в 2022 году, согласно израильской статистике, сократился практически вдвое – до $603 млн. Это не считая услуги ($515 млн экспорт из Украины и $78 млн импорт в Украину). И еще видим снижение 2023 года. Причем поставки из Израиля в Украину уменьшились почти в три раза по сравнению с довоенным периодом.

– Сейчас для того, чтобы улучшить ситуацию, что-то предпринимается?

К сожалению, ситуация пока остается сложной. Вопрос не в том, что делается специально для улучшения торгового оборота с Израилем. Это связано с той экономической реальностью, которая существует в Украине.

В товарообороте значительную роль играет логистика. Это часть себестоимости конечного продукта. Поскольку с логистикой все очень сложно, то об улучшениях говорить трудно.

Кроме того, часть экспорта составляла металлургическая продукция, которая сейчас значительно сократилась в производственных мощностях.

Трудности также есть и в сфере экспорта сельскохозяйственной продукции. И в других областях, из которых состоял товарооборот.

– Война не только в Украине. Израиль тоже воюет.

Мы считаем, что израильская война не сильно повлияет на эти экономические отношения. Израиль на протяжении всего своего существования решает военные конфликты. До этого нам всегда удавалось выходить из подобных кризисов более сильными, сплоченными, с новыми инновационными технологиями и бизнес-решениями.

Несмотря на то что эта война в Израиле существенно отличается от предыдущих конфликтов и, скорее всего, будет продолжительнее предыдущих, мы надеемся, что она не сильно повлияет на экономическую мощь и стабильность самой страны.

Война в Украине носит другой характер. Очень многое рушится. Особенно в финансово-экономическом секторе. Нам хотелось бы, чтобы Украина не только смогла выбраться из ситуации, в которой сейчас находится, но и развить новые технологии по примеру Израиля.

"Мы стремимся к развитию взаимодействия в сфере сервисных услуг"

– И какими вы видите дальнейшие экономические отношения Украина-Израиль? Какие здесь могут быть краткосрочные сценарии? Долгосрочные?

В краткосрочной перспективе мы видим возможность взаимодействия Украины и Израиля по созданию совместных предприятий, продукции, технологий и инвестиций.

В долгосрочной – мы стремимся к развитию взаимодействия в сфере сервисных услуг. Не ограничиваясь только IT. Это также консультационные, банковские и другие финансовые сферы. Для Украины, где сервисный сектор оказывает большое влияние на реальную экспортную картину между нашими странами, это особенно важно.

– Сегодня израильские инвесторы вкладывают средства в Украину? Повлияла ли война на сами направления инвестирования?

На сегодняшний день инвестиционная активность в Украине практически полностью приостановлена. На это есть ряд объективных и субъективных причин.

Серьезные препятствия создает проблема вывода средств из Украины. Инвестиции не являются грантами. Они должны приносить доход как получателям инвестиций, так и самим инвесторам.

Кроме того, сейчас сложно производить расчеты прибыли и составлять бизнес-планы.

Также война в Украине усложняет вопрос найма мужского персонала. Это усложняет открытие новых предприятий и реализацию бизнес-возможностей. Особенно это ощущается в сельском хозяйстве. Инвесторам важно иметь четкое представление о том, кто будет работать и насколько стабильно, прежде чем они примут решение о вложениях.

Впрочем, мы знаем о вложениях в недвижимость, частных инвестициях, а также о переговорах о возможном строительстве предприятий в Украине.

ЧИТАЙТЕ ТАКЖЕ

Инвестиции в развитие украинского бизнеса в 2024 году

– А какие направления здесь видите перспективными сегодня и в послевоенной перспективе?

Израильские инвестиции обладают значительным потенциалом. После войны мы видим перспективы взаимодействия в сфере передовых технологий и производственных мощностей. Украине нужно будет восстанавливаться. В этом контексте мы видим потенциал сотрудничества. Израиль, хоть и не является производственной страной в обычном смысле, но занимает лидирующие позиции в сфере технологий.

- Есть ли сдвиги в направлении продвижения такого этапа ЗСТ, как сервисная часть (IT, консультативные, финансовые услуги), внедрение которого в результате не произошло? Как видите его внедрение принципиальным? Не вредит ли такая заминка?

К сожалению, нет. Повестка дня страны последних двух лет практически не была связана с этими экономическими вопросами. Следует отметить, что это больше в интересах Украины, чем Израиля. Израиль мало экспортирует подобные услуги в Украину.

Для Украины это очень важная составляющая договора – почти половина торгового оборота между странами приходится на услуги. На фоне сложностей с экспортом товаров из-за войны сервисная сфера становится еще более значимой и актуальной для нашего оборота. Задержки вредят. Мы всячески советуем не откладывать этот вопрос.

– А какой уровень и качество инвестирования украинцев в израильскую экономику? Здесь видите перспективы?

Уровень инвестиций Украины в израильскую экономику крайне невелик. Хотя, на наш взгляд, это интересно прежде всего для самой Украины. Инвестиции – это не только источник заработка, но и способ сбережения средств, а также способ легитимации средств с финансовой точки зрения.

Из-за кризисов Израиль выработал привычку диверсифицировать свои риски, инвестируя в активы за пределами государства. Это обеспечивает определенную финансовую устойчивость. Более того, регуляторно государственные и страховые фонды вправе инвестировать в активы за пределами Израиля.

Также активная инвестиционная деятельность многих израильских банков за рубежом способствует диверсификации портфеля и смягчению последствий кризисов. Это не просто вывод средств из страны. Это также их сбор и умножение. Благодаря своей интеграции в мировую финансовую систему израильская экономика, несмотря на военные действия, продолжает оставаться стабильной.

Для Украины такой подход достаточно перспективен. Ей необходимо заходить в передовые инновационно-технологические экономики, финансово-инвестиционный мир. И Израиль готов помочь это сделать. Мы считаем, что этот путь развития наших двусторонних отношений будет наиболее эффективным.

– Как Палата помогает выходу украинских компаний на израильский рынок? Есть ли конкретные кейсы?

Торгово-промышленные палаты, в частности наша, являются реальным мостиком взаимодействия между инвесторами, технологиями, производствами, странами. К примеру, недавно к нам обратились наши коллеги из Торгово-промышленной палаты Израиль-Япония. У них образовался определенный пул инвесторов, желающих зайти в Украину. Мы сейчас обсуждаем подписание ряда документов и организации мер по входу японских инвесторов в Украину.

Есть израильские компании, которые обращаются к нам за консультациями. Есть украинские компании, которые обращаются и просят найти технологию.

– Сейчас это другие направления, чем были до войны, или нет?

До войны это были переработка мусора, пищевые технологии, пластик, энергетическая сфера, водоочистка и водоподготовка, сельское хозяйство.

Сегодня это связано с гражданской обороной, технологиями подготовки воды, строительством защищенных комнат (мамадов) и др. Также следует выделить в отдельную категорию IT-направление.

"Нужно создавать совместные предприятия и развивать товарооборот в две стороны"

– А какой рынок – украинский или израильский – более сложный для инвестирования?

Безусловно, сегодня труднее инвестировать в украинский рынок. Как я уже говорил, рынок ограничен для инвестиций из-за невозможности выведения средств. Есть также коррупционные аспекты и проблемы во взаимодействии с государственными органами.

В нынешней обстановке правительство Украины уделяет меньше внимания инвестиционным вопросам. Это также влияет на ситуацию.

Увеличение рисков должно сопровождаться соответствующим увеличением прибыли, однако процент доходности в Украине снизился. Это делает инвестирование в страну еще более сложным.

Сложности при пересечении границ и выезде из Украины также усложняют процесс привлечения инвесторов. Инвесторы обычно имеют альтернативы. Поэтому без активного привлечения со стороны страны инвестиции не приходят.

Есть логистические проблемы. Перевозимых самолетами товаров было очень много. Пока такой вариант транспортировки чрезвычайно снизился. Перевозка судами практически не функционирует. Это все достаточно большие препятствия для инвестирования, которые мы видим.

Кроме того, нужно понимать, что настоящие инвестиции – биржевые. Возможности таких инвестиций пока нет. К тому же стоимость украинских облигаций упала. Поэтому нужно подумать об альтернативах. И сервисная часть может стать подобной альтернативой. Ее следует выделить в отдельное привилегированное направление в Украине. И постараться развить, а не добить.

В Израиле инвестирование – это отработанная модель в самых высоких международных финансовых стандартах. Израильские компании находятся в достаточном объеме и часто выходят на международные фондовые рынки. Это позволяет нам быть интегрированными в мировую финансовую систему.

На наш взгляд, инвестирование совместно с Израилем является разумным и реальным решением как для украинских инвесторов, так и потенциальным выходом из сложившейся ситуации для страны в целом. В рамках этого сотрудничества Украина может получить доступ к мировой финансовой системе. Это важно для ее развития.

– А какие корректировки в структуре товарооборота между Украиной и Израилем вы видите целесообразными?

Существует значительный дисбаланс в объеме экспорта из Украины в Израиль по сравнению с экспортом из Израиля в Украину. Это выгодно Украине на короткий срок. Но в долгосрочной перспективе такой дисбаланс вредит.

Взаимная торговля является ключевым фактором успеха в развитии отношений между странами. И если одна сторона только покупает товары, не продавая собственные, это может снизить выгоду для нее.

Чиновники, управляющие такими вопросами, часто ориентируются на статистику. Если она показывает недостаточность торгового оборота с одной страной, то они могут склоняться к сотрудничеству с другими партнерами.

К примеру, общий экспорт товаров и услуг из Израиля в 2023 году составил $156 млрд. Из них в Украину – всего несколько тысячных процентов.

Следует создавать совместные предприятия и развивать товарооборот в две стороны.

– Насколько то, что в Украине сейчас завести деньги не проблема, но практически вывести невозможно, вредит инвестированию? Какие здесь видите выходы?

Для понимания выхода из ситуации нужно поначалу верно понять задачу. Украина должна определить свое место в мировой экономике. Любая страна обязана выполнять свою роль в интернациональной системе. Это невозможно без четкой экономической идеологии. Для Украины одно из возможных направлений – технологическая сфера. До войны Украина продемонстрировала себя потенциально серьезным игроком в восточноевропейском регионе.

В настоящее время пора корректировать и создать фундамент для будущего развития. Это длительный процесс. Он требует не менее 10-15 лет систематической работы. Война обязательно когда-нибудь закончится. Очень надеемся, что это произойдет как можно быстрее. И именно такое закладывание технологических концернов, предприятий и аспектов для Украины может определить ее процветание.

В настоящее время в Украине действительно невозможно выводить деньги. Различные модели бартерных соглашений не способствуют экономическому развитию страны, не привлекают инвесторов и не стимулируют количество проектов внутри самой страны. Эти модели могут решать проблемы в определенном моменте, но в дальнейшем становятся недостаточными и устаревшими.

Понимание того, почему Украина закрыла возможность вывода средств, есть. Разрешение на это может повлечь за собой появление других проблем. И это не решит проблему инвестирования в страну. Может помочь только определенным группам. Это лишь один из аспектов комплексной задачи, требующей системного подхода.

"Треугольник Украина-Израиль-ЕС в рамках конвенции Пан-Евро-Мед есть только на бумаге"

– А как вы оцениваете страхование военных рисков инвесторов с обеих сторон? Можете рассказать о механизмах такого страхования: условиях, доступности...

Здесь есть стандартные механизмы для таких вещей. В Израиле есть государственное агентство ASHRA, которое страхует соглашения от военных и политических рисков.

Но для того чтобы были застрахованы риски экспорта из Израиля в Украину, нужно, чтобы в Украине был спрос на товары из Израиля.

Объем торговли между Украиной и Израилем, как я уже говорил, невелик. Поэтому страховые программы подобного рода могут оказаться невостребованными.

К примеру, в 2023 году было выделено под такую программу страхования около 100 млн шекелей (приблизительно $28 млн. – *Ред.*). Из-за отсутствия подлежащих страхованию проектов ими никто не воспользовался.

Мы, как Палата, готовы содействовать этому вопросу и сотрудничать со всеми, кто в этом заинтересован. Как только соответствующие проекты появятся, можно будет эффективно использовать определенные страховые механизмы.

ЧИТАЙТЕ ТАКЖЕ

Сотни украинских компаний вышли на рынок Румынии в 2023 году. Большинство из IT-сектора

– Каково, с вашей точки зрения, влияние войн в Израиле и Украине на мировую экономику?

Может, я скажу довольно отвлеченно и несколько шокирующе, но мне кажется, что здесь иначе нельзя. Если смотреть на долгосрочную перспективу, то история человечества показывает, что конфликты способствовали развитию. Несмотря на страдания, испытания и боль, они могут привести к цивилизационной трансформации к лучшему.

Если мы говорим о краткосрочной перспективе, то экономика мира меняется. Сейчас идет ожесточенная борьба за рынки. Некоторым странам война между Украиной и Россией приносит выгоду. Другим – ущерб.

Удорожание энергоносителей сказывается на логистике и стоимости производства. Для компаний это означает необходимость пересмотра моделей продаж и адаптации к новым условиям. Некоторые компании сталкиваются с катастрофическими последствиями. Другие находят в этом возможность нового развития.

Экономика обновляется за счет подобных изменений. Это в целом положительное явление в долгосрочной перспективе. К примеру, Израилю часто приходится благодаря своим кризисам развивать мировые инновационные технологии. Ключевым является умение находить оптимальные решения, готовность брать ответственность за свои поступки, решимость меняться и оптимизм. Все это нужно, чтобы не стать жертвой этой волны перемен.

– Как вы видите реальную цель эскалации конфликта в Израиле и роли Ирана в нем? Какие здесь есть экономические факторы?

Иран играет в шахматы, разыгрывая разные дебюты. Играет по-большому, ставки его высоки. Он работает через своих сателлитов. Построил довольно неплохую сеть в ряде государств на Ближнем Востоке. Теперь через нее воздействует косвенно на те или иные процессы. В основном действует военно-политическими организациями. Это ХАМАС, хуситы, Хезболла и другие. Хезболла, например, во главе с их лидером Хасаном Насраллой, является достаточно серьезной боевой единицей с приличным боевым опытом, полученным за 12 лет войны в Сирии, и оснащенной иранским вооружением.

Иран стремится затянуть время для завершения своей ядерной программы и испытаний активно развивающихся вооружений. Они понимают, что Израиль решительно настроен прекратить их военную программу, где снятие столь тяжелой угрозы выгодно не только Израилю, но и всему региону. Для того чтобы отвести от себя внимание, нужен был другой конфликт – более громкий и безжалостный. И потому Иран дергает за ниточки, пользуясь Палестиной как инструментом для достижения своих целей, совершенно не беспокоясь о судьбе палестинского народа и своего, пожалуй, тоже.

Также, по оценкам ОПЕК, Иран удерживает третье место в рейтинге запасов нефти. Если еще добавить сюда подконтрольных ему сателлитов, может стать первым в этом списке по совокупности. Поэтому он стремится увеличить свои продажи в обход эмбарго и экспортировать больше горюче-смазочных материалов для наращивания своей мощности.

Кроме того, Иран однозначно интересует и лидерство в регионе. На Ближнем Востоке в основном преобладает психология прямой силы, и Иран стремится показать свою силу в этом регионе. Хотя нужно заметить, что на лидерство есть более достойные претенденты.

– В рамках конвенции Пан-Евро-Мед у нас есть треугольник Украина-Израиль-ЕС. Расскажите о взаимодействии "углов" в нем. Где видите слабые места? Где сильные?

Треугольник Украина-Израиль-ЕС в рамках конвенции Пан-Евро-Мед обещает много перспектив. Но... Пока остается только на бумаге. Он появился только в 2021 году и предусматривает длительные переговоры о формате взаимодействия, о фиксировании сотрудничества контрактами, о построении совместных предприятий. А об этом, как понимаете, сейчас сложно говорить.

Слабые и сильные места также появятся, когда мы начнем действовать, когда будут реальные сделки. Их нужно будет корректировать, находить какие-нибудь новые решения. Говорить сейчас что-то теоретически нет смысла.

"Сочетание израильских технологий и производственных мощностей Украины – идеальная комбинация"

– Какие видите возможности для выхода украинских компаний на рынки других стран и каких именно через Израиль?

Чисто технически такой выход абсолютно реален. Это возможность, которую мы, как Торгово-промышленная палата, готовы поддержать. Через Израиль Украина может выходить на американский, европейский и другие рынки.

Израиль заинтересован в таком сотрудничестве с Украиной. Это способствует развитию, привлечению инвестиций и укреплению экономик обеих стран. Нам нужны партнеры. Установление таких международных связей помогает привлечь больше, создать новые рабочие места, снизить зависимость от стран, распределить риски.

– А насколько успешными могут быть в перспективе совместные украинско-израильские компании? В каком направлении? Чем они могут быть интересны рынкам других стран?

ПОПУЛЯРНОЕ

В "маркетплейсе дронов" DOT-Chain Defence выполнили первые заказы
7 947

Две фармкомпании заплатят миллионные штрафы за обман потребителей: решение АМКУ
7 286

"Нетипичное поведение". Завод, выпускающий "Вухастик", получил владельца
4 957

Япония разоблачила схему поставки станков Tsugami российскому ВПК через компании из Китая
4 875

Гостиница "Салют" в Киеве обанкротилась, задолжав более 5 млрд грн
4 257

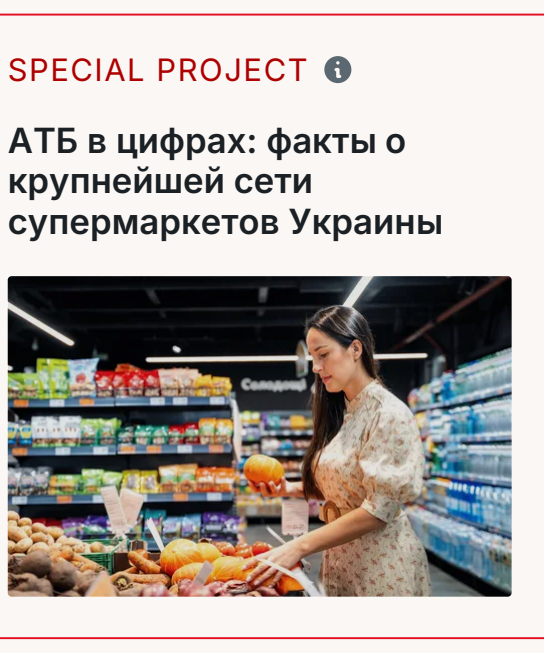
ИСТОРИИ
Феномен Лабуба, Оккупация через Telegram, Кто может заменить Путина.
Лучшие истории мира

МНЕНИЯ

Владимир Невмержицкий
Активы в оккупации: как предпринимателям приостановить кредитные обязательства

ВСЕ МНЕНИЯ

SPECIAL PROJECT
АТБ в цифрах: факты о крупнейшей сети супермаркетов Украины



Давайте обсудим, кому это выгодно. Будет ли такое совместное предприятие считаться успешным для Украины? На наш взгляд, суперуспешным. Для Израиля? Также очень успешным. Может ли такое партнерство вытеснить кого-нибудь на европейских рынках? Это может быть. Для тех, кого мы вытесним, это может быть не очень хорошо.

Следует понимать, что рынки обычно не приветствуют новых участников. Они не всегда заинтересованы в новых игроках. Но для потребителя новые возможности всегда интересны.

Чем мы привлекательны для потребителя? Израиль известен своими технологическими разработками. Мы стремимся удивлять инновациями. У Украины есть мощные производственные ресурсы. Сочетание технологий и производственных мощностей – идеальная комбинация. Ей не хватает только инвестиций. Но опять же, они есть в Израиле. Если такое совместное взаимодействие произойдет, то это будет сотрудничество в формате "один плюс один равно намного больше двух".

Это командная игра, похожая на футбол. Один человек не может одновременно защищать ворота и забивать голы. В команде есть нападающие, защитники, полузащитники, вратарь и запасные игроки – каждый на своем месте. Когда команда слаженно работает, результаты отличные. Однако если каждый стремится быть звездой и играет только на себя, это не приводит к успеху. Современная стратегия состоит в том, чтобы создавать сильные международные и глобальные команды.

– Чего, по вашему мнению, не хватает Украине, чтобы поднимать экономику в условиях войны? На опыте Израиля.

Мне сложно отвечать на этот вопрос, потому что это может восприниматься как своеобразная критика. А цели кого-то критиковать нет. Это подсказка, на что следует обратить внимание. Но она не означает, что мы абсолютно в этом вопросе правы. Мы только отталкиваемся от своего опыта и знаний.

На сегодняшний день Украине не хватает интересных инновационных проектов и технологий. Отсутствует достаточная связь между украинскими и мировыми экономическими проектами. Мы говорим не о простых локальных инициативах, а о проектах, способных внедриться в глобальные тренды и найти свое место на мировом рынке.

Также де-факто бизнес не сотрудничает с государством. Один из высокопоставленных украинских дипломатов сказал мне, что хорошо, что государство не вмешивается в эти вопросы, иначе все перестало бы эффективно работать. Это отражает реальность в Украине, хотя должно быть наоборот: при наличии государственной поддержки все должно функционировать лучше.

Сегодня мы наблюдаем за тем, что украинская экономическая дипломатия испытывает трудности. Отсутствует экономическая повестка дня. Есть сотрудники, которые пытаются сделать все возможное на своем уровне, но нам сложно понять, как государство поддерживает их в этом вопросе.

Экономическая безопасность в Украине становится неотложной проблемой. Практически невозможно обеспечить безопасность своего бизнеса в Украине. Есть высокие финансовые и производственные риски. Возможно даже так, что юридически все закреплено, а реально не выполняется и рычагов влияния на сложившуюся ситуацию очень мало.

Впрочем, несмотря на все эти моменты, мы убеждены в открывающихся перед Украиной огромных перспективах в ее потенциале стать экономически процветающим государством. Сейчас важно закрепить экономическую стратегию и упорно продвигаться вперед к ее реализации. И мы, как Палата, используя свой опыт и возможности, готовы оказать поддержку на этом пути.

Израиль | инвестиции | Торгово-промышленная палата | страхование военных рисков

Если Вы заметили орфографическую ошибку, выделите её мышью и нажмите Ctrl+Enter.

Комментарии (0)   Получать уведомления

Ваш комментарий...

ОТПРАВИТЬ

LIGA.net

ПОДПИСАТЬСЯ

Новости
Политика
Общество
Мир
Происшествия
Киев
Спорт
Новости регионов
Разное

Бизнес
Экономика
Люди
Идеи и кейсы
ProГаз
UAExport
ТЭК
Авто
Транспорт
Недвижимость
Продовольствие
FMCG
Подменю
Новости компаний
Украинская фактология

Финансы
Экономика
Банки
Личные деньги
Фондовый рынок
Конвертер валют
Валюта
Банковские металлы
Выбрать кредит онлайн
Подменю
Новости компаний

Технологии
Технологии
Телеком
Гаджеты
В Украине
Стартапы
Разное
Новости компаний

Жизнь
Истории
Советы
Пояснения
Развлечения
Рецепты

Досье
Все досье
Персони
Компании
Партии
Праздники
Организации

Спецпроекты **Мнения** **Блоги** **Промокоды** **Crypto** **iGaming** **LIGA. Радників**

Контакты Реклама Правила использования материалов Редакционный кодекс Авторы Редакция Архив RSS-рассылка

Политика конфиденциальности и защиты персональных данных Условия пользования сайтом Условия договора оферты

Материалы со знаками Ⓡ, ℗, Новости компаний, Пресс-релиз, а также материалы пресс-центра ИА "ЛІГАБізнесІнформ" публикуются на правах рекламы. Онлайн-медиа предназначено для лиц старше 21 года.

ПАРТНЕРСКИЙ ПРОЕКТ - маркировка для платных материалов, создаваемых LIGA.net в партнерстве с заказчиком. Тексты и верстку готовит отдел нативного контента LIGA.net.

СПЕЦПРОЕКТ - маркировка для статей, публикуемых на правах рекламы. Тексты создаются отделом нативного контента LIGA.net или предоставляются рекламодателем. До 1.07.2024 такие материалы маркировались ПРИ ПОДДЕРЖКЕ.

© Информационное агентство
ЛІГАБізнесІнформ
2007–2025

Субъект в сфере онлайн-медиа;
идентификатор медиа - R40-06105

jti Journalism Trust Initiative