



Japan External Trade Organization

Исследование «Деятельность японских компаний на российском рынке в 2019 году»

январь 2020 г.

Японская организация по развитию внешней торговли (ДЖЕТРО)

Департамент зарубежных исследований

Отдел исследований стран Европы, России и стран СНГ

Основные пункты исследования за 2019 г.

Основные итоги опроса	2
Обзор исследования	4
1. Прогноз операционной прибыли	
(1) Прогноз прибыли в 2019 г. (опросы 2019, 2013-2018 гг.)	7
(2) Прогноз прибыли в 2019 г. (в сравнении с результатами 2018 г.)	8
(3) Факторы улучшения/ ухудшения прогноза прибыли в 2019 г.	9
(4) Прогноз прибыли в 2020 г. (опросы 2019, 2013-2018 гг.)	10
(5) Факторы улучшения/ ухудшения прогноза прибыли в 2020 г.	11
2. Перспективы развития бизнеса	
(1) Перспективы развития бизнеса в ближайшие 1-2 года (опросы 2019, 2013-2018 гг.)	12
(2) Факторы расширения бизнеса в ближайшие 1-2 года, направления расширения	13
(3) Динамика численности персонала	14
3. Проблемы в ведении бизнеса	
(1) Проблемы в сфере продаж и развития бизнеса, кредитно-финансовой и валютной сфере	15
(2) Проблемы в внешнеторговом регулировании, оценка подходов российских таможенных органов к совершенствованию таможенной системы за прошедший год	16
(3) Проблемы в сфере трудовых отношений и производства	17
4. Преимущества и риски текущей инвестиционной среды	
(1) Преимущества и риски, связанные с инвестиционным климатом	18
(2) Риски в области безопасности	19
(3) Политика импортозамещения	20
(4) Усиление экономических санкций США в отношении России	21
(5) Сотрудничество с российскими венчурными компаниями и стартапами	23
(6) Конкуренция	24
5. Снабжение сырьём и комплектующими	
(1) Снабжения сырьём и комплектующими (только производственная сфера)	25
(2) Регионы продажи продукции с перспективой	26
6. Использование режимов свободной торговли	
(1) Экспорт	27
(2) Импорт	28
7. Проблемы развития бизнеса в России	29

Основные итоги опроса (1)

Несмотря на замедление макроэкономического роста, число японских компаний, прогнозирующих бездефицитный бюджет, остается на уровне 70%.

1. **70% японских компаний в России ожидают бездефицитный бюджет 3-й год подряд (раздел «Перспективы операционной прибыли–2019»).**
 - ✓ Доля компаний, ожидающих бездефицитный бюджет за 2019 г., составила 68,3%, 3-й год подряд оставаясь приблизительно на уровне 70%. Факторами, поддерживающими высокие финансовые показатели в период замедления макроэкономического роста, стали рост выручки и повышение эффективности продаж. [сл. 7]
 - ✓ Количество компаний, не ожидающих значительных изменений операционной прибыли в 2019 г., составило 42,2% (+7,1% с 2018 г.). Это максимальное значение за все время исследования. [сл. 8]
 - ✓ Среди компаний, имеющих производство в России, больше тех, кто ждет падения операционной прибыли (32,1%), чем тех, кто ожидает ее роста (28,6%). Основные причины — «падение выручки в России» (55,6%), «рост расходов на персонал» (55,6%), «рост издержек на закупки» (44,4%) и «изменения валютного курса» (33,3%). [сл. 8,9]
 - ✓ В 2020 г. уже 52,0% (+9%) респондентов предсказывают стагнацию операционной прибыли. Таким образом, в условиях замедления экономического роста растет число компаний, которые не ждут увеличения операционной прибыли несмотря на сохранение профицита бюджета. При этом, среди производственных компаний 21,4% (+6,2%) ожидают снижения этого показателя. Помимо вышеназванных причин, 33,3% респондентов называют «недостаточное переложение курсовой разницы в продажную стоимость товара». [сл. 10, 11]
2. **Доля тех, кто намерен «сохранить статус-кво», стала самой высокой за время исследования. Компании заняли выжидательную позицию (раздел «Дальнейшее расширение бизнеса»).**
 - ✓ Число японских компаний, планирующих расширить бизнес в России, составило 44,1% (–9,4%, второе снижение подряд). Изменение этого показателя связано с прогнозом экономического роста в соответствующем году. Доля ответов «сокращение» и «перенос в третьи страны/ уход с рынка» не превышает 1% каждая, а доля ответа «сохранение статуса-кво» достигла значения 53,9%, что говорит о выжидательной позиции бизнеса. Комментарии компаний: «Трудно активно инвестировать в условиях жесткой конкуренции при незначительном росте экономики и объема рынка», «Зависит от перспектив западных санкций против России» (оба комментария от производителей автозапчастей). [сл. 12]
 - ✓ Наиболее популярная причина расширения бизнеса, как и прежде, — «рост продаж на российском рынке» (88,9%). С предыдущего исследования выросла доля ответов «высокий потенциал роста» (46,7%), «рост продаж за счет увеличения экспорта» (20,0%), «пересмотр производственно-сбытовых цепочек» (20,0%), «снижение издержек» (13,3%). Комментарий относительно снижения издержек: «Закупка запчастей для ремонта и обслуживания оборудования из Японии» (производитель автозапчастей). [сл. 13]
 - ✓ 80,0% компаний отметили продажи в качестве сферы расширения бизнеса. Среди производственных компаний выросли доли ответов «логистика» (66,7%) и «производство (товары широкого потребления)» (22,2%). Доли ответов «производство (товары с высокой добавленной стоимостью)» и «исследования и разработки» уменьшились. [сл. 13]

Основные итоги опроса (2)

3. Обострение конкуренции с российскими компаниями. Колебание курса валют. Сохраняются проблемы с поставками российских компаний (раздел «Проблемы в области ведения бизнеса»).

- ✓ Продажи и развитие бизнеса. Большинство, как и раньше, отмечает возникновение ценовых конкурентов. Так ответило 53,5% респондентов (+2,6%). «Автомобильная индустрия, в которой предпочтение отдается отечественным производителям, находится в невыгодных ценовых условиях» (производитель автозапчастей). Среди производственных компаний с прошлого года выросла доля ответов «снижение потребления на основных рынках», «медленная разработка новой клиентуры», «сокращение заказов от контрагентов», «требования о снижении цен от контрагентов», «приток дешевых импортных товаров». [сл. 15]
- ✓ Финансы, валютный курс. Доля предприятий, которых беспокоит колебание курса рубля к доллару/евро, уменьшилась на 13,7% до 45,1%, все еще оставаясь значимой. Так, производитель резиновых изделий отмечает «увеличение цен на импортное сырье из-за колебаний обменного курса». Доля ответа «налоговая нагрузка» возросла до 28,4% (+9,1%). Здесь ощущается влияние повышения в январе 2019 г. НДС с 18 до 20%. [сл. 15]
- ✓ Внешнеторговое регулирование. Доля ответа «обременительные таможенные процедуры» составила 40,0% (–12,6%), однако что касается оценки усилий таможенных органов по совершенствованию таможенного оформления за прошедший год, то почти по всем пунктам наибольшее число ответов приходится на вариант «без изменений». [сл. 16]
- ✓ Занятость и трудовые аспекты. Повышение зарплат сотрудников, также как и квалификация сотрудников по-прежнему представляют проблему для компаний. При этом, доля ответа «повышение зарплат сотрудников» выросла. «Трудность найма местных сотрудников, которые могут говорить по-английски» (производитель автозапчастей). [сл. 17]
- ✓ Производственная сфера. Ответ «трудности с закупкой сырья и комплектующих у локальных поставщиков» впервые набрал более половины голосов (56,5%). При этом 10,9% предприятий отметили «чрезмерно сильное сокращение издержек». Таким образом, даже если компания стремится сокращать издержки посредством расширения закупок у локальных поставщиков, сделать это не так просто. [сл. 17]

4. Нестабильная социально-политическая ситуация, нестабильный курс рубля и административные барьеры остаются главными факторами риска (раздел «Инвестиционный климат»).

- ✓ Среди преимуществ, связанных с инвестиционным климатом, уже 7-й год подряд первое место занимает ответ «масштаб и перспективы роста рынка» (67,0%, –11,1% с прошлого года). Среди рисков первые места неизменно занимают ответы «социально-политическая нестабильность» (61,8%), «нестабильность валютных курсов» (60,8%) и «обременительные административные процедуры (разрешения)» (57,8%). Комментарий производителя автозапчастей: «Сложность взаимодействия с местными партнерами, переговоров с администрациями и обеспечения инфраструктуры для строительства завода и получения лицензий». [сл. 18]
- ✓ 55,4% респондентов (+7,2%) ощущают влияние антироссийских экономических санкций, которое выражается в снижении продаж в России, понижении приоритета ведения бизнеса в России со стороны головного офиса компании в Японии, а также смене контрагентов. Комментарий финансово-страховой компании: «Мы обеспокоены тем, что продолжающееся введение антироссийских экономических санкций может не только стать фактором сокращения масштаба нашей деятельности, но и привести к ухудшению макрофинансовой среды». [сл. 21]
- ✓ 37,3% (–7,4%) компаний ощущают влияние политики импортозамещения, проводимой российским правительством. Это влияние чаще всего (62,2%) выражается в снижении продаж из-за переключения клиентов на товары российского производства. Среди компаний производственной сферы ответ «увеличение продаж за счет перехода от экспорта на продажи локальным компаниям» занимает 36,4% (+8,6%), а ответ «пересмотр бизнес-планов (сокращение)» — также 36,4% (+30,8%). Таким образом, можно наблюдать как положительное, так и отрицательное влияние политики импортозамещения. [сл. 20]

Обзор исследования (1)

Цель исследования

Исследование текущего состояния деятельности японских предприятий в России и широкое распространение информации о полученных результатах.

Объект исследования

Японские предприятия на российском рынке (юридические лица и филиалы компаний с долей прямых или косвенных инвестиций с японской стороны более 10%; представительства японских компаний не являлись объектом данного исследования).

Период проведения исследования

3 октября 2019 г. – 8 ноября 2019 г.

Количество респондентов

Анкеты были направлены 121 предприятию, ответы получены от 102 компаний (доля ответивших составила 84,3%).

Примечания

- Исследование проводится 7-й раз с 2013 г.
- Числовые данные в графиках приводятся с округлением, поэтому итог не всегда составляет 100 %.
- Способ проведения анкетирования следующий. Участникам опроса сообщалась ссылка на веб-страницу, на которой опубликована форма анкеты. Респонденты ее заполняли и направляли организаторам, либо бланк анкеты рассылался непосредственно респондентам по электронной почте.

Форма присутствия на рынке

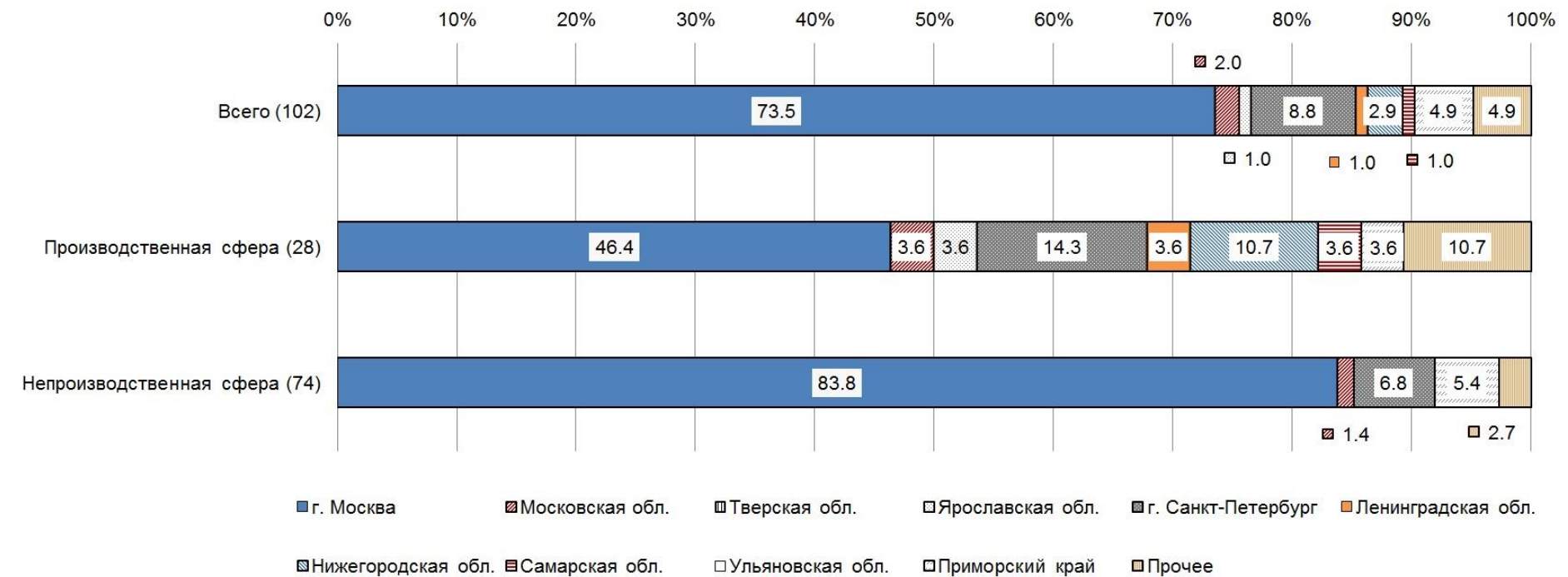
	Кол-во респондентов	100% японский капитал/ слияние с японскими компаниями, %	Слияние с неапонскими компаниями, %	Филиалы компаний, %	Нет ответа, %
Всего	102	86.9	7.1	6.1	0.0
Производств. сфера	28	85.7	14.3	0.0	0.0
Непроизводств. сфера	74	83.8	4.1	8.1	4.1

Обзор по отраслям



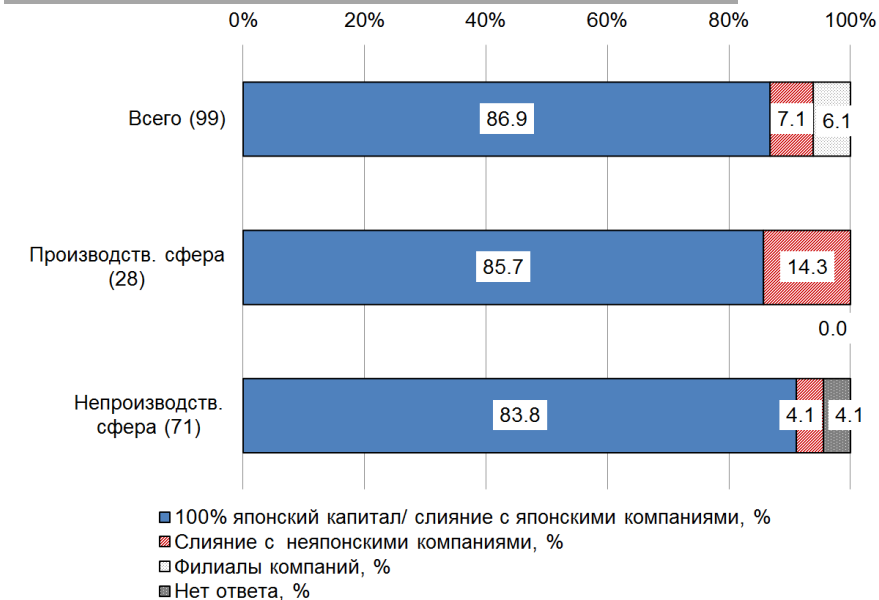
Обзор исследования (2)

Регионы деятельности опрошенных предприятий

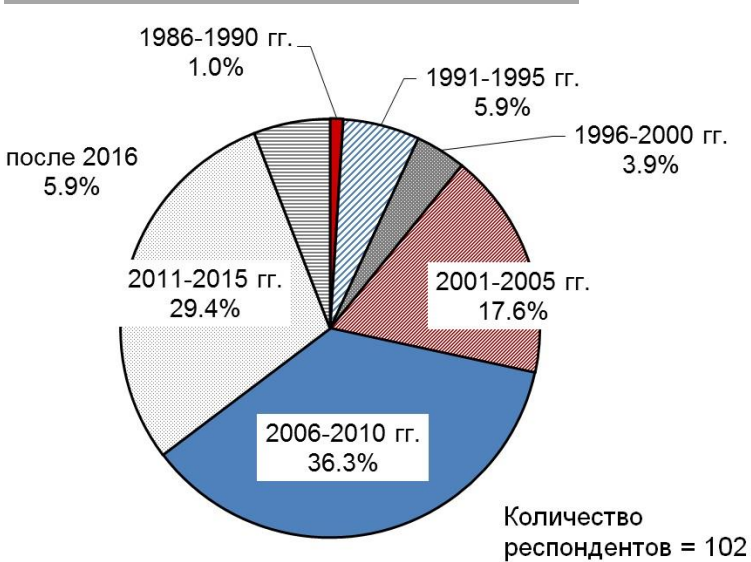


Обзор исследования (3)

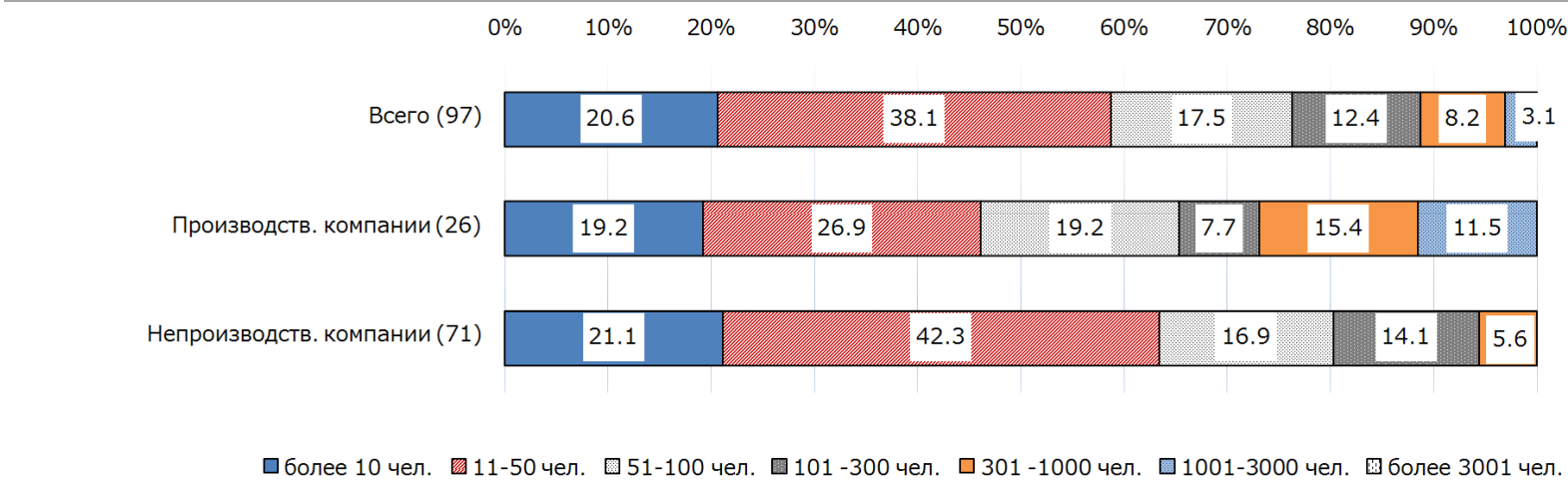
Форма присутствия японских предприятий



Год основания предприятия



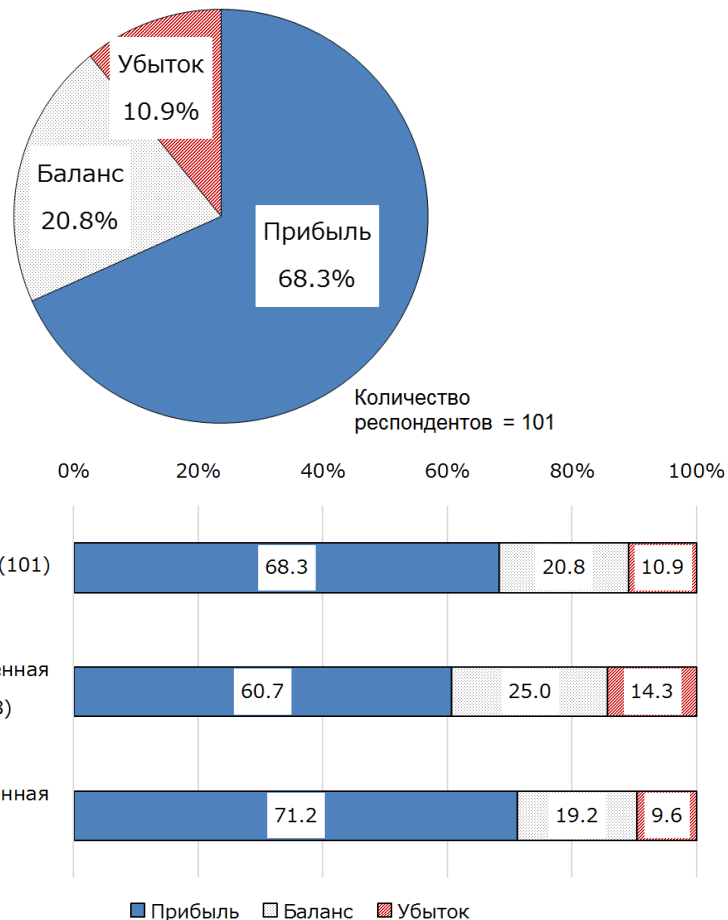
Количество работников на предприятиях (производственная/ непроизводственная сфера)



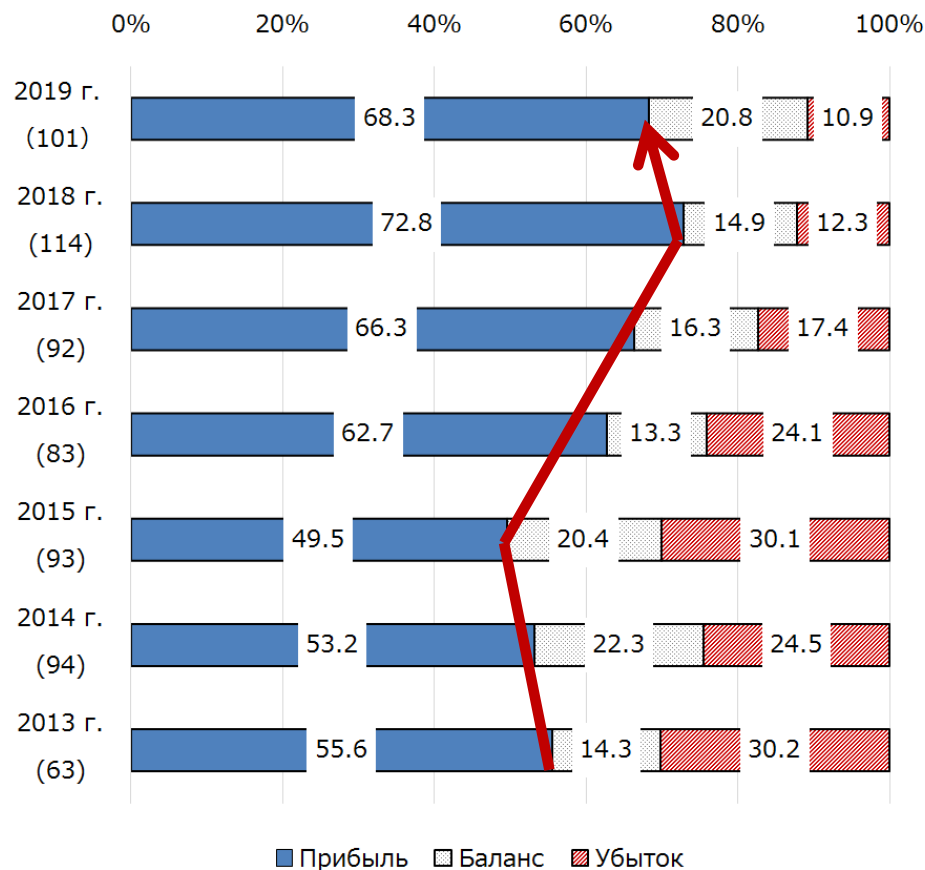
1. Прогноз операционной прибыли (1)

■ Доля компаний, ожидающих бездефицитный бюджет за 2019 г., составила 68,3%, 3-й год подряд оставаясь приблизительно на уровне 70%. Вариант «баланс» отмечен 20,8% респондентов, впервые с 2015 г. превысив 20%. Доля ответов «убыток» составила 10,9%, что является самым низким показателем за время проведения исследования.

Прогноз прибыли в 2019 г.



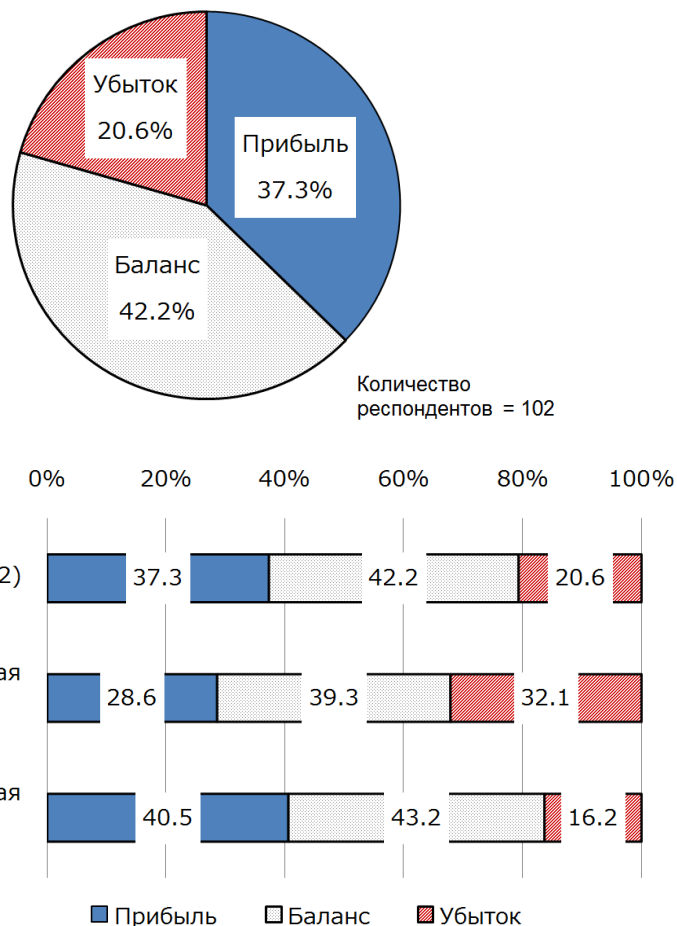
Прогноз прибыли в разные годы



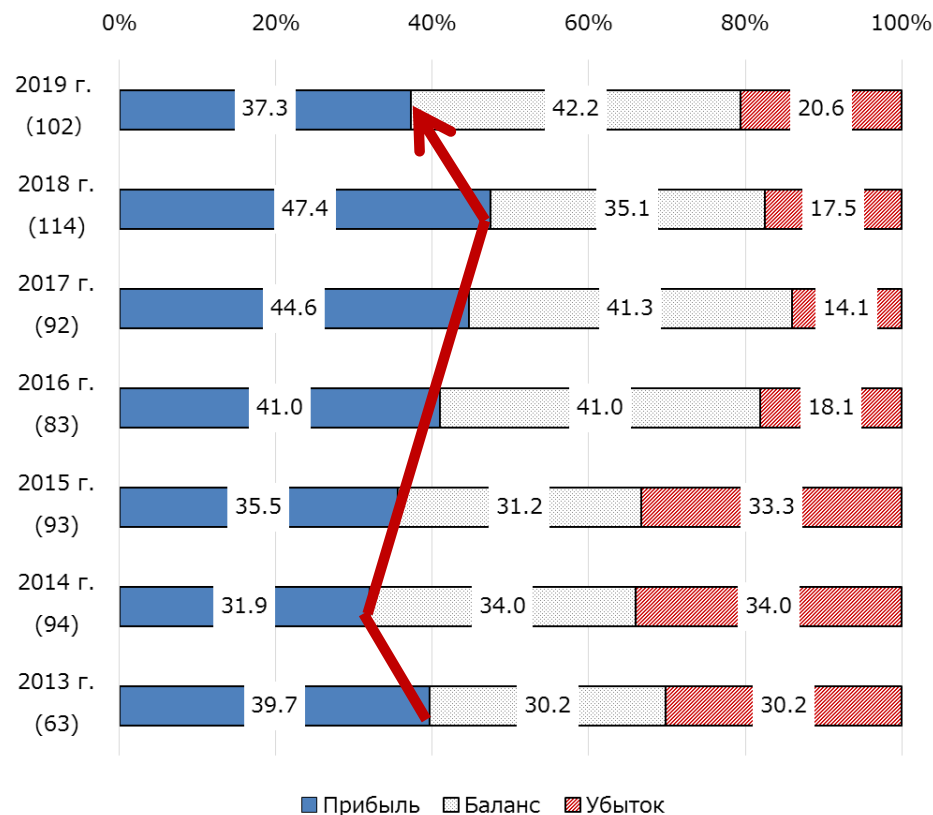
1. Прогноз операционной прибыли (2)

■ Если сравнивать с результатами 2018 г., то вариант «баланс» показал наибольшее изменение за все время исследования с результатом 42,2%. Среди производственных компаний доля ответа «убыток» (32,1%) превысила долю ответа «прибыль» (28,6%).

Изменение прогноза на 2019 г. в сравнении с 2018 г.

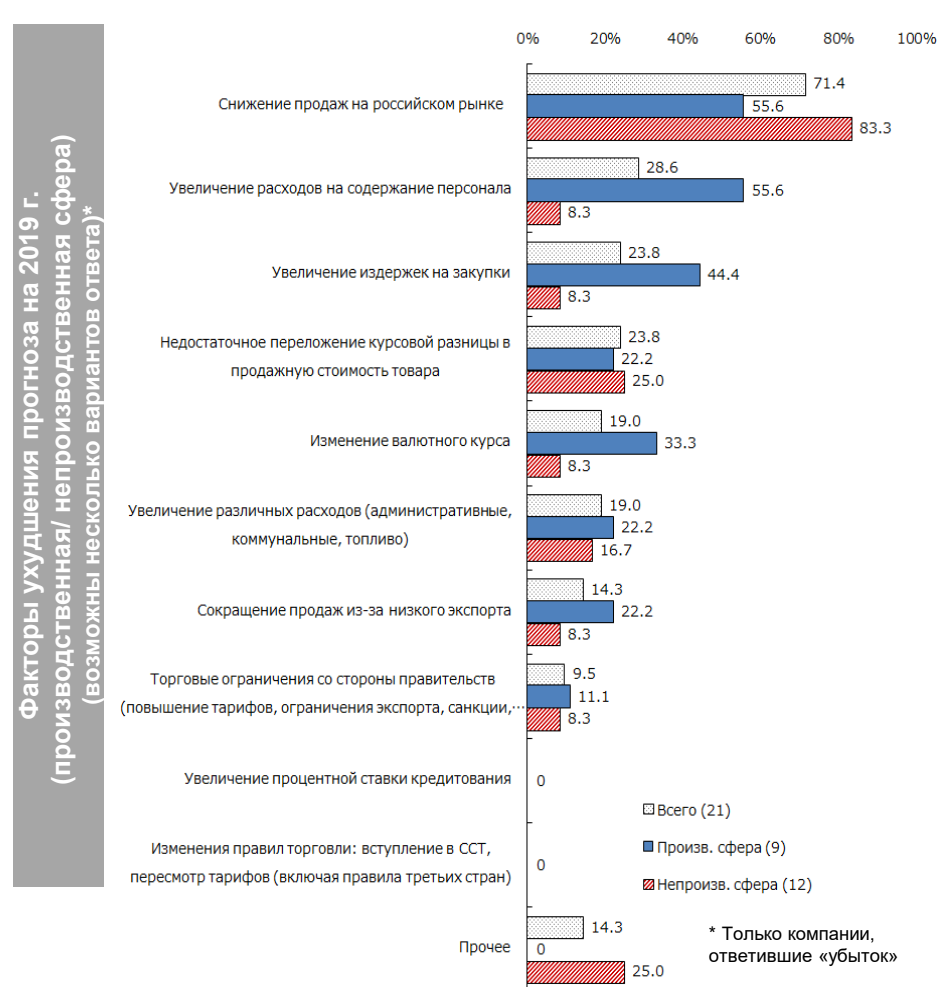
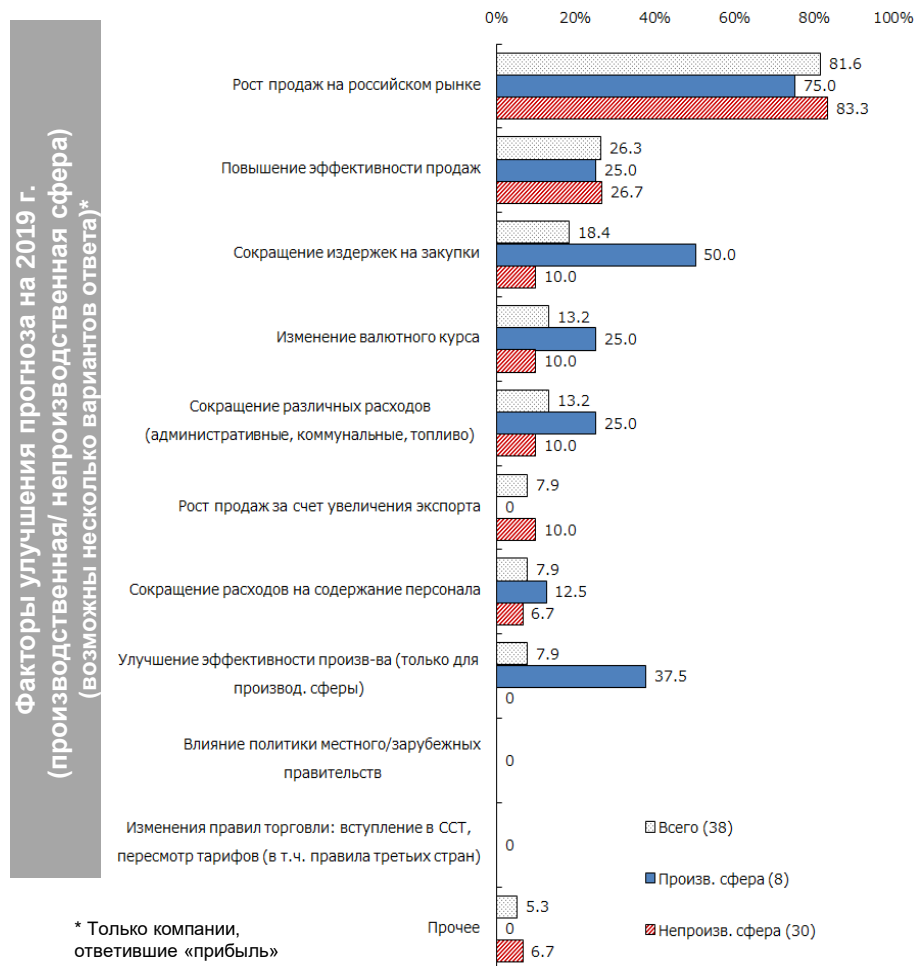


Прогноз прибыли в разные годы (в сравнении с предыдущим годом)



1. Прогноз операционной прибыли (3)

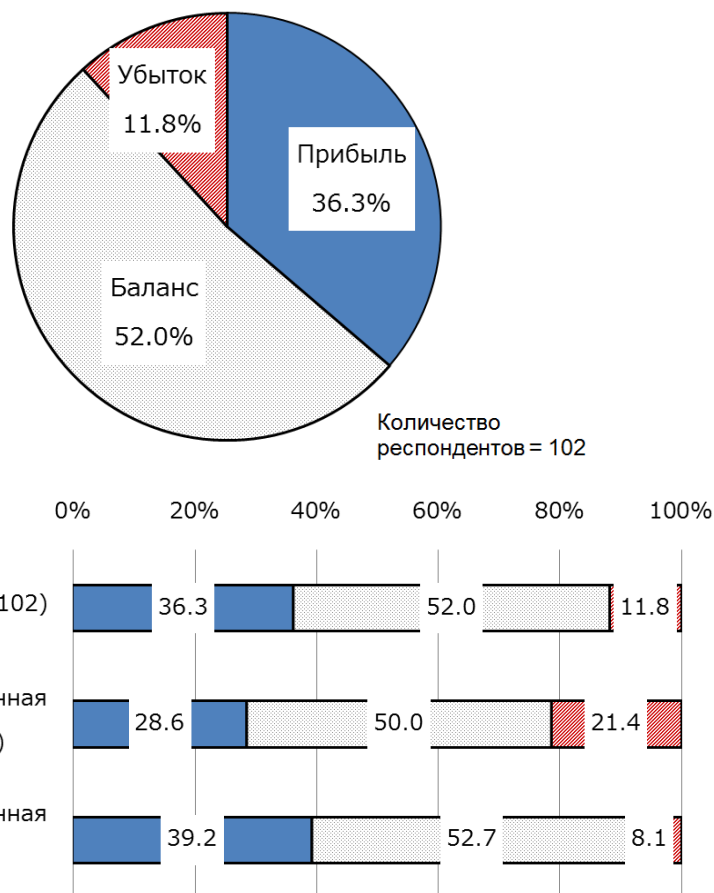
- Основным фактором улучшения прогнозов прибыли на 2019 г. вновь стал рост продаж в России. Среди производственных компаний ответ «сокращение издержек на закупки» дали 50,0% респондентов (+16,7%), «улучшение эффективности производства» — 37,5% (+20,08%).
- Главный фактор ухудшения прогнозов прибыли — снижение продаж в России (71,4%, второй результат с 2013 г.). Особенно это заметно у непроизводственных компаний (впервые более 80%). Более половины производственных компаний дали ответ «увеличение расходов на персонал» и «увеличение издержек на закупки».



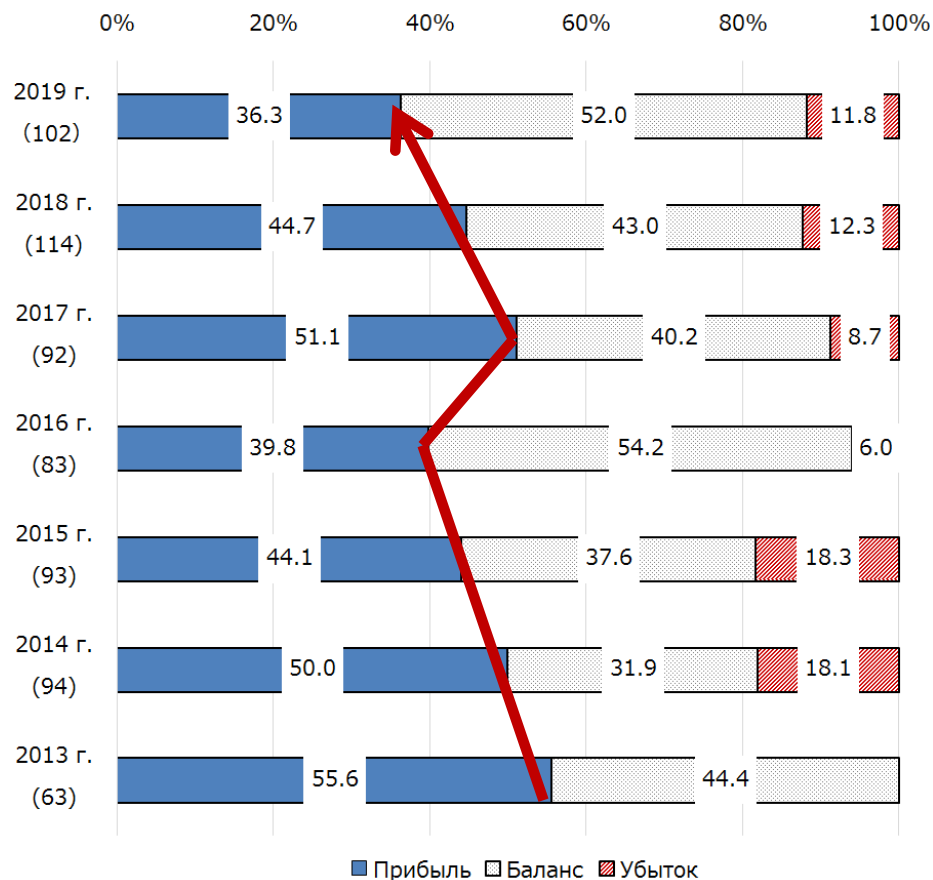
1. Прогноз операционной прибыли (4)

■ Доля компаний, прогнозирующих увеличение операционной прибыли в 2020 г., достигло минимального значения 36,3% (– 8,4%). Ответ «останется на прежнем уровне» дали более половины опрошенных (+9,0%); ответ «ухудшится» дали 11,8% респондентов (–0.5%).

Прогноз прибыли в 2020 г.

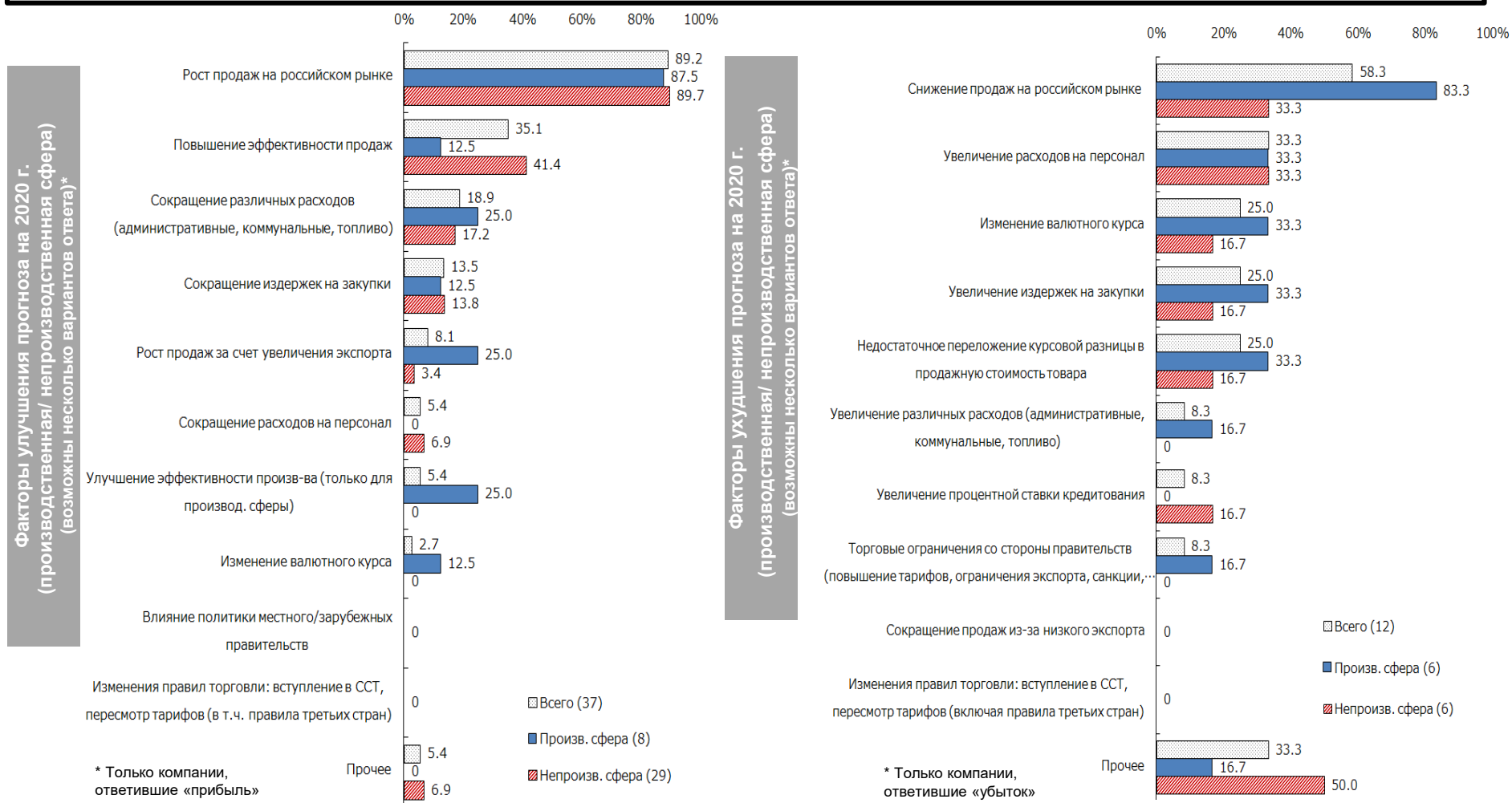


Прогноз прибыли в последующем году в разные годы



1. Прогноз операционной прибыли (5)

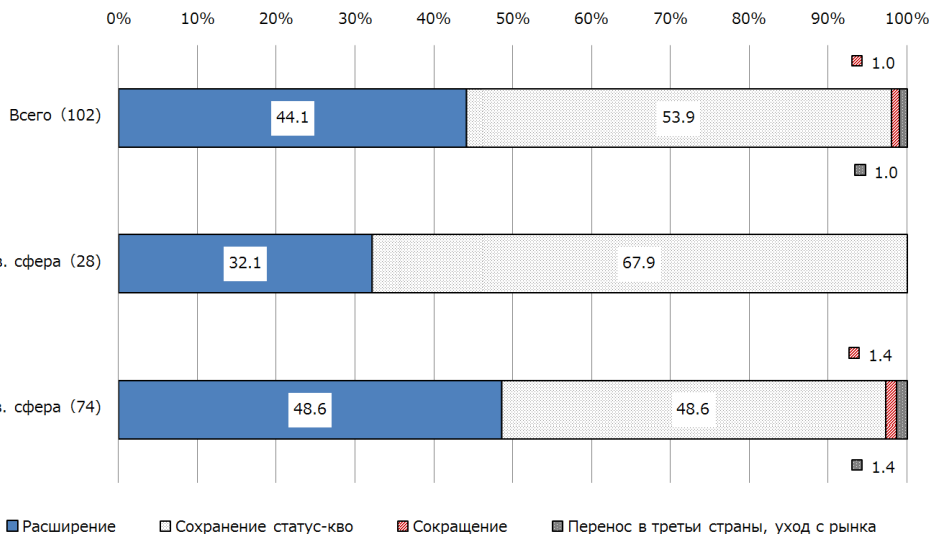
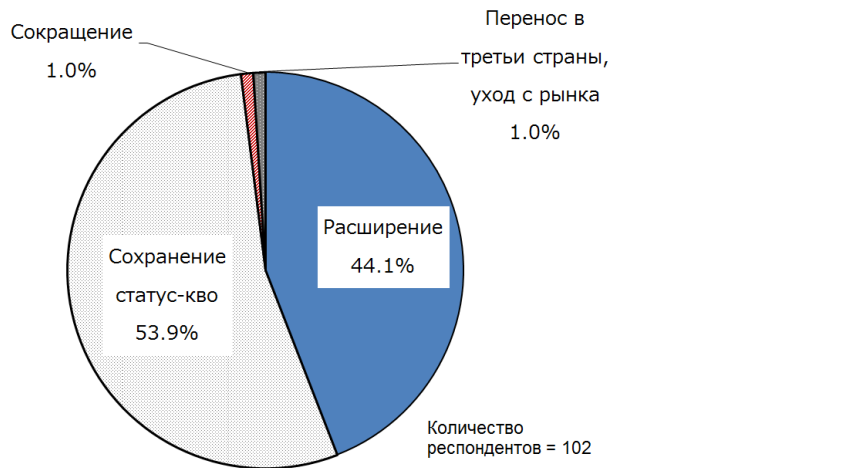
- Основным фактором улучшения прогнозов прибыли на 2020 г. стал рост продаж в России: почти 90% японских компаний продолжают ожидать роста российского рынка. Среди производственных компаний главные факторы — сокращение расходов, улучшение эффективности производства, рост продаж за счет увеличения экспорта; среди непроизводственных компаний — повышение эффективности продаж.
- Основной фактор ухудшения прогнозов на 2020 г. — снижение продаж в России. Влияние торговых ограничений ожидают лишь 8,3% респондентов.
- Среди производственных компаний, ожидающих падение прибыли в 2020 г., много ответов, «увеличение расходов на персонал», «изменение валютного курса», «недостаточное переложение курсовой разницы в продажную стоимость товара» и «увеличение издержек на закупки».



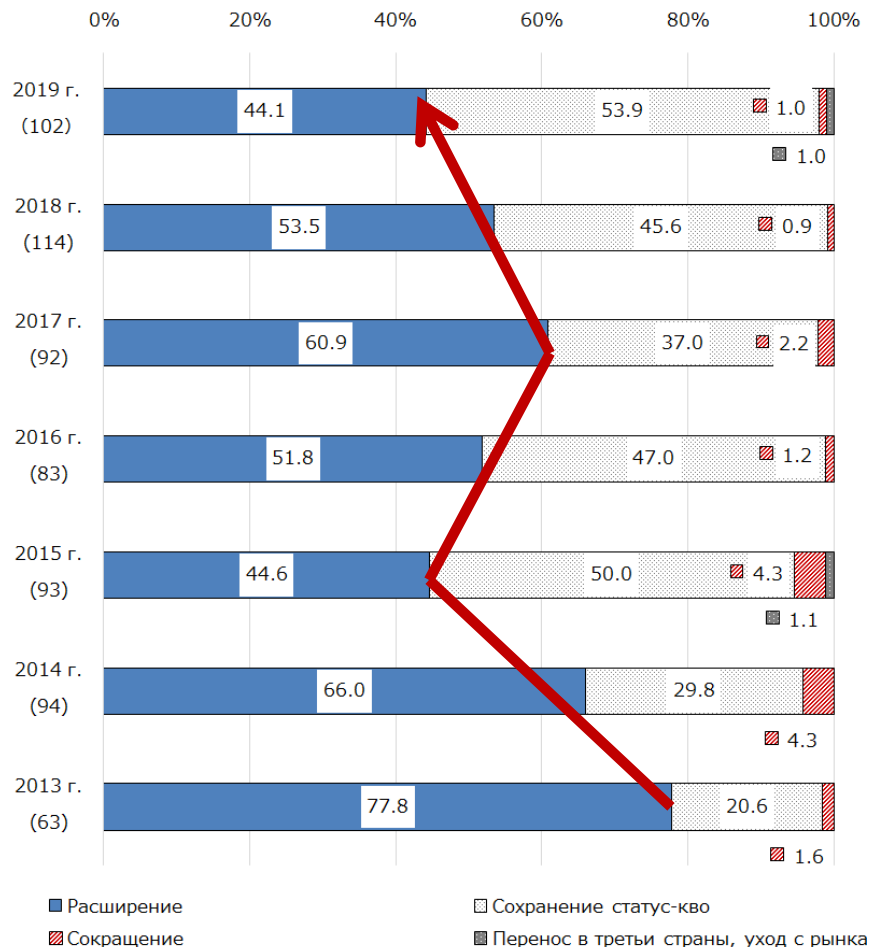
2. Перспективы развития бизнеса (1)

■ Доля предприятий, которые в ближайшие 1-2 года планируют расширить деятельность, составила 44,1% (–9,4%, второе снижение подряд). Доля ответов «сокращение» и «перенос в третьи страны, уход с рынка» не превышает по 1%. При этом 53,9% компаний заняли выжидательную позицию, не планируя ни сокращать, ни расширять бизнес в России.

Перспективы развития бизнеса в ближайшие 1-2 года (опрос 2019 г.)

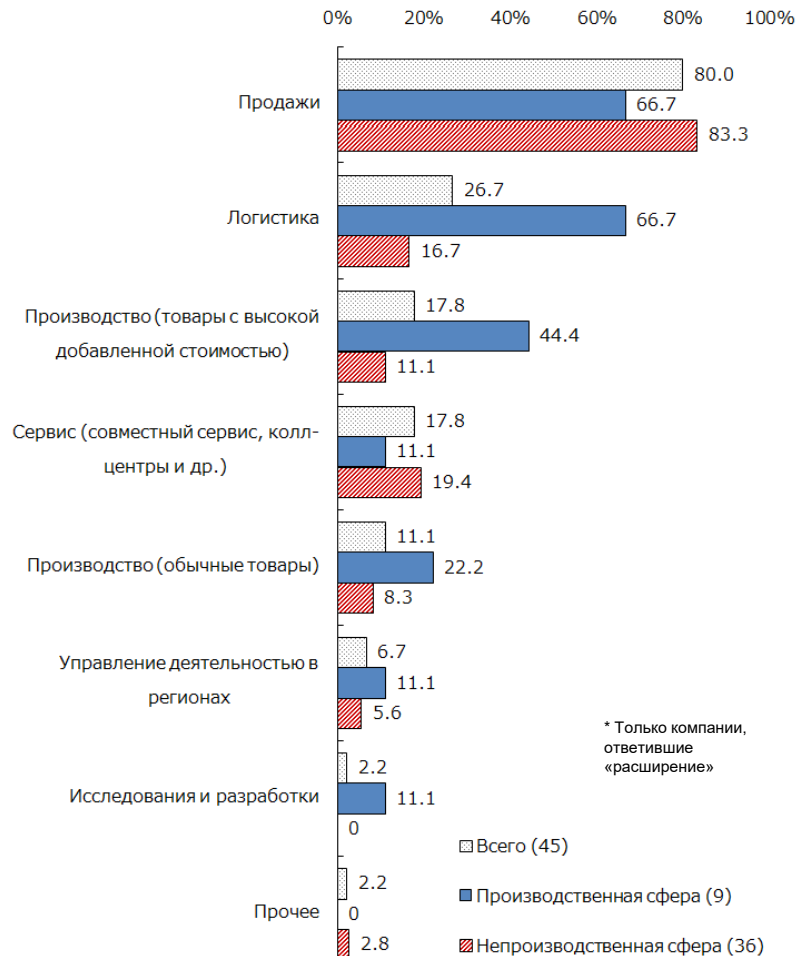
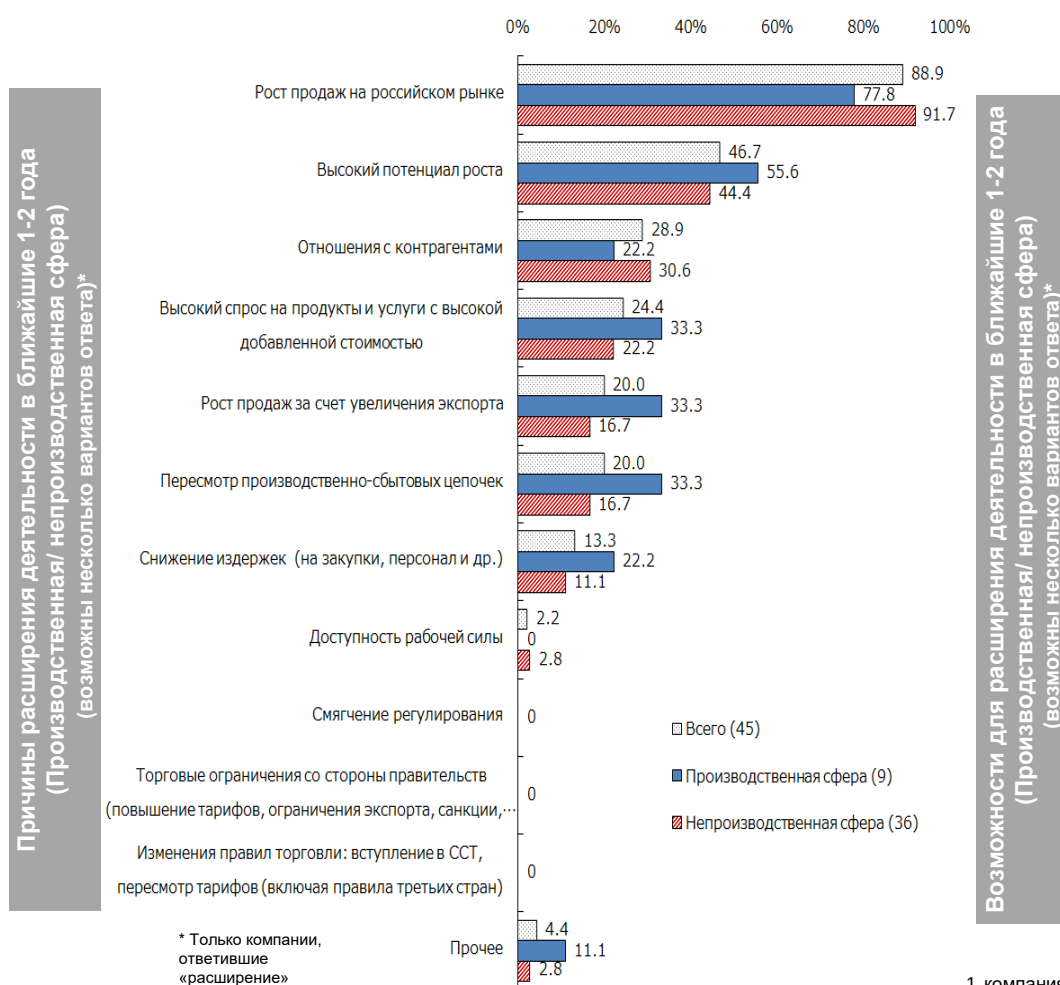


Динамика ответов по годам



2. Перспективы развития бизнеса (2)

- Важнейшим фактором расширения деятельности в ближайшие 1-2 года является рост продаж в России. Также с прошлого года выросла доля ответов «высокий потенциал роста», «рост продаж за счет увеличения экспорта», «пересмотр производственно-сбытовых цепочек», «сокращение издержек».
- 80,0% респондентов назвали продажи основной возможностью для расширения деятельности в России. Более 60% производственных компаний назвали логистику, также выросла доля ответа «производство (обычные товары)» (22,2%). Доля ответов «производство (товары с высокой добавленной стоимостью)» и «исследования и разработки» понизилась.



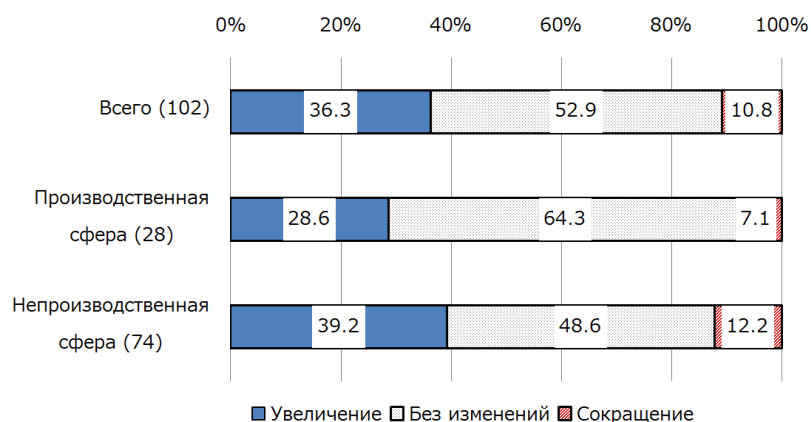
1 компания, ответившая, что планирует сокращать, переносить бизнес или уходить с рынка, указала в качестве причины «низкие темпы роста/потенциал рынка» и «сокращение продаж».

2. Перспективы развития бизнеса (3)

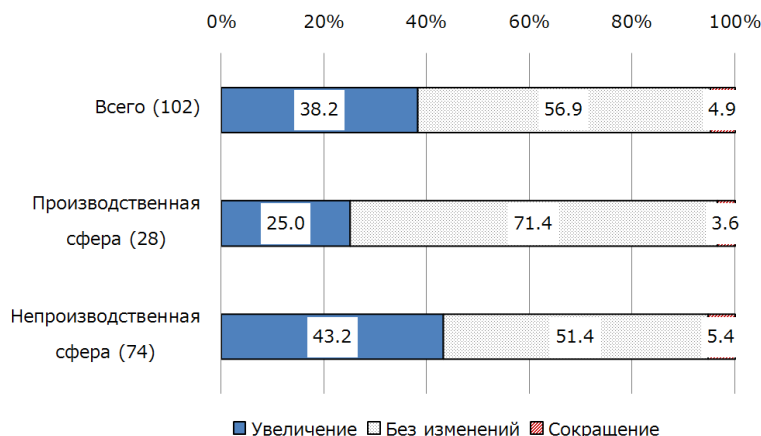
- По сравнению с прошлым годом доля компаний, не собирающихся менять численность местных сотрудников, выросла на 8,2%, а доля ответа «увеличение» снизилась на 5,8%. В перспективе доля компаний, планирующих увеличивать штат, сократилась в целом на 6,5%, а среди производственных компаний — на 20,5%.
- Большинство компаний по-прежнему не планируют ни увеличивать, ни сокращать количество экспатов из Японии. В следующем году уже более 80% компаний не планирует менять численность японского персонала. Среди производственных компаний доля ответа «сокращение» выросла на 11,8%.

Динамика численности персонала

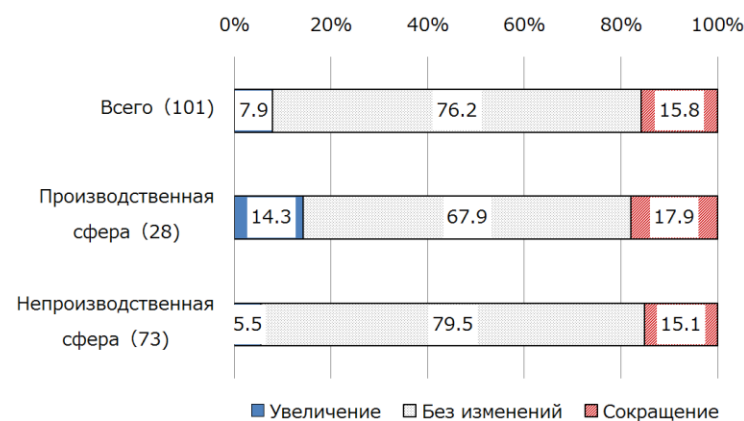
Динамика численности местного персонала за год



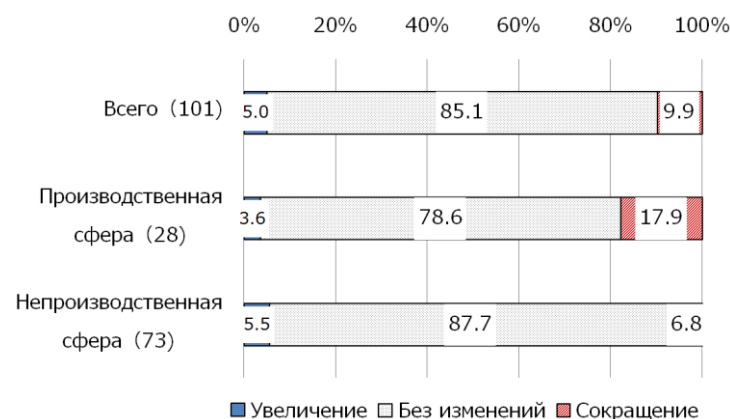
Перспективы найма местного персонала



Динамика численности японского персонала за год



Перспективы найма японского персонала



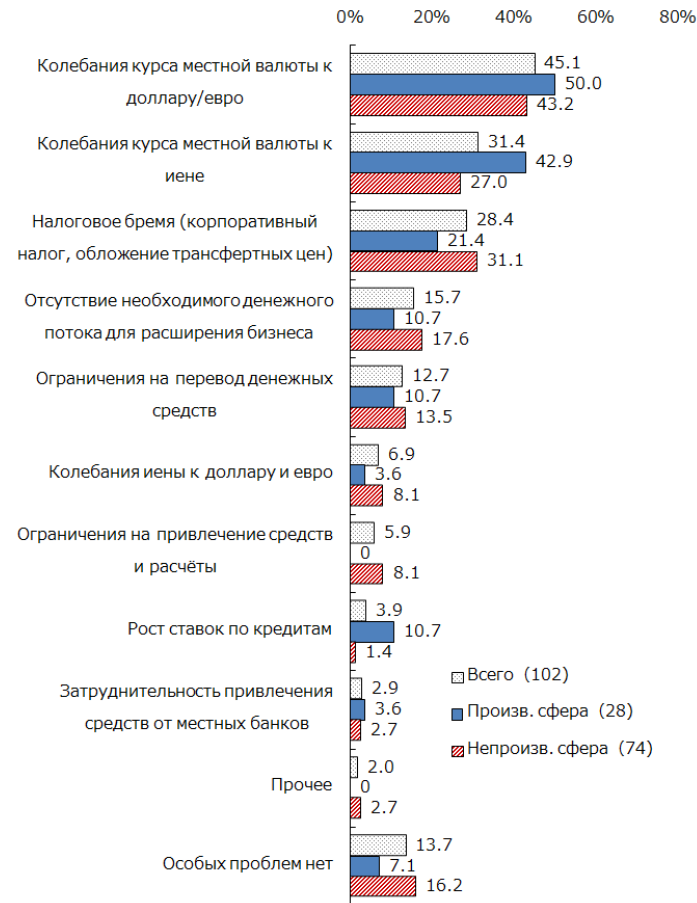
3. Проблемы в ведении бизнеса (1)

- В сфере продаж и развития бизнеса вариант «ценовая конкуренция» получил большинство в 53,6% (+2,6%). Доля следующих вариантов выросла к прошлому году (особенно в производственных компаниях): «снижение спроса на основных рынках», «медленная разработка новой клиентуры», «требование о снижении цен от контрагентов», «приток дешевого импорта на местный рынок».
- В кредитно-финансовой и валютной сфере доля ответа «колебания курса местной валюты к доллару/евро» поднялась на 13,7% до 45,1%, оставаясь основной проблемой. Доля ответа «налоговое бремя» увеличилась на 9,1% до 28,4%. Здесь просматривается влияние увеличения НДС с 18 до 20% в январе 2019 г.

В сфере продаж и развития бизнеса
(производственная/ непроизводственная сфера)
(возможны несколько вариантов ответа)

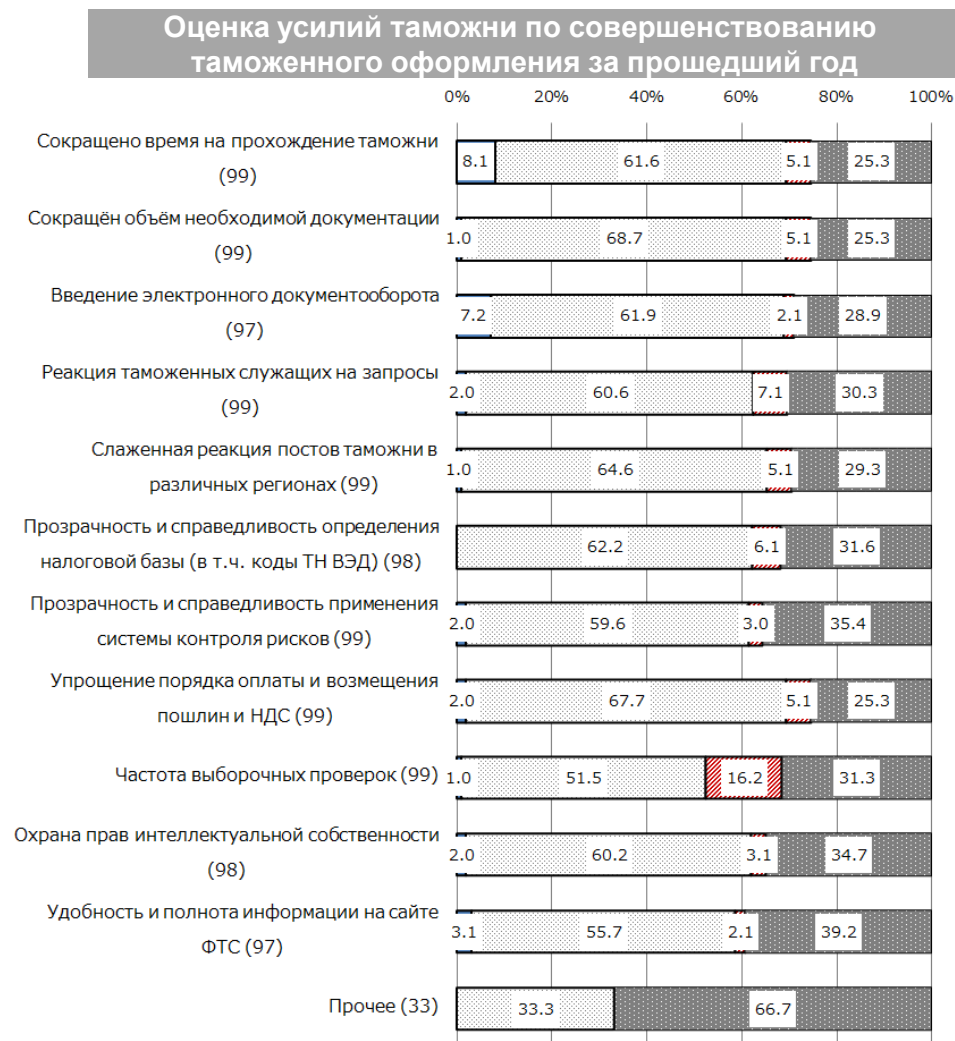
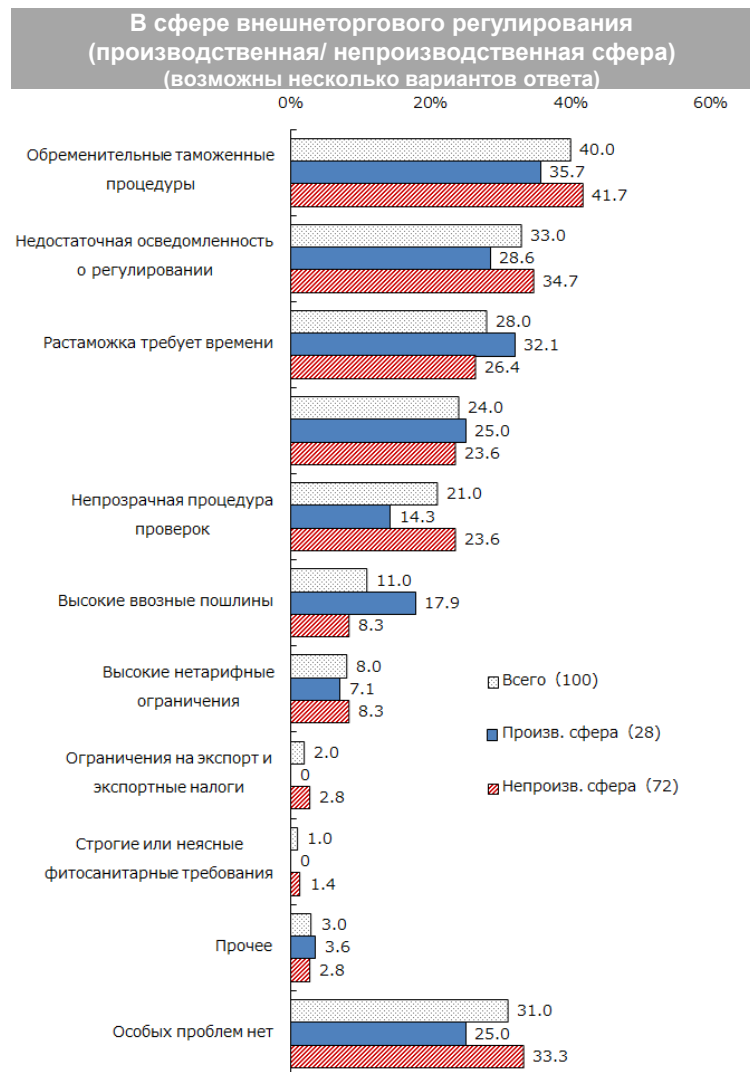


В кредитно-финансовой и валютной сфере
(производственная/ непроизводственная сфера)
(возможны несколько вариантов ответа)



3. Проблемы в ведении бизнеса (2)

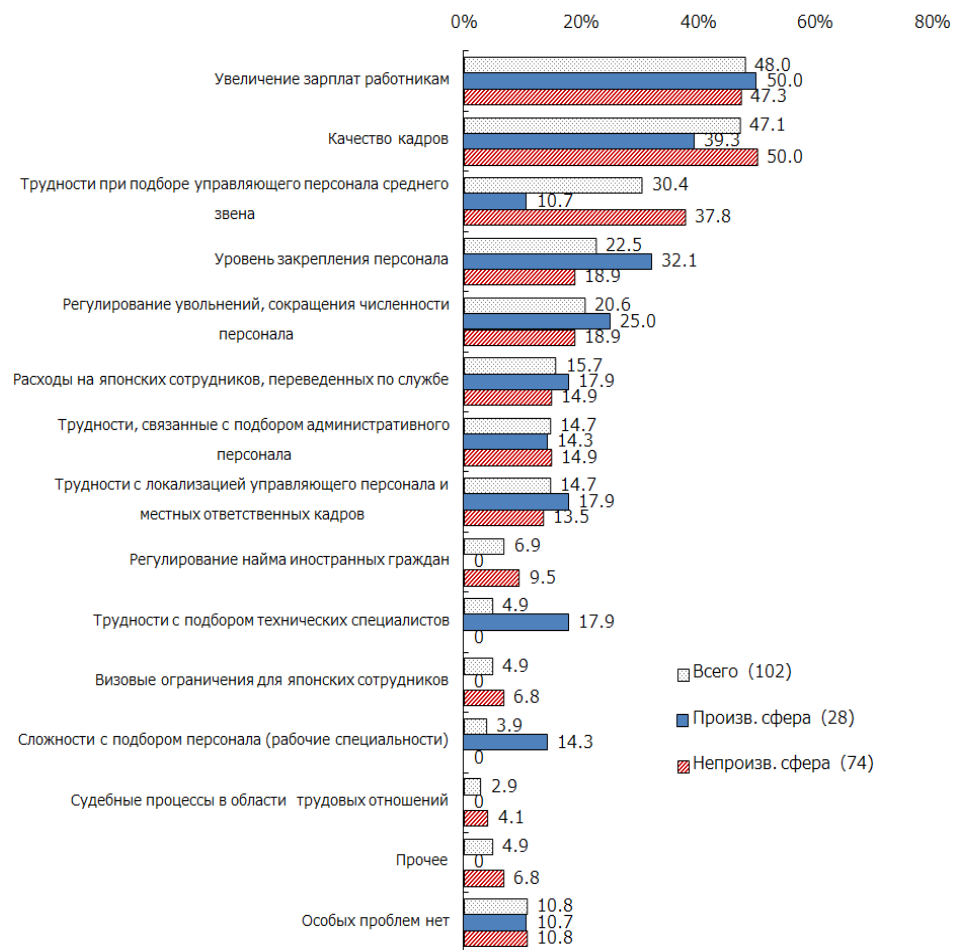
- В сфере внешнеторгового регулирования на 12,6% уменьшилась доля ответа «обременительные таможенные процедуры», при этом в производственной сфере уменьшение составило 27,9%. Доля ответа «растаможка требует времени» также уменьшилась на 6,2%.
- В оценке усилий таможи по совершенствованию таможенного оформления за прошедший год почти по всем пунктам более половины голосов занял ответ «без изменений», как и в прошлогоднем исследовании.



3. Проблемы в ведении бизнеса (3)

- В сфере трудовых отношений по-прежнему основные проблемы — увеличение зарплат и качество кадров. Таким образом, в условиях замедления экономического роста растет число компаний, озабоченных проблемой повышения зарплат.
- В сфере производства ответ «трудности с закупкой сырья и комплектующих у локальных поставщиков» впервые набрал более половины голосов с результатом 56,5%. Доля ответа «чрезмерно сильное сокращение издержек» выросла на 10,9%. Таким образом, даже если компания стремится сокращать издержки посредством расширения закупок у локальных поставщиков, сделать это не так просто.

В сфере трудовых отношений
(производственная/ непроизводственная сфера)
(возможны несколько вариантов ответа)



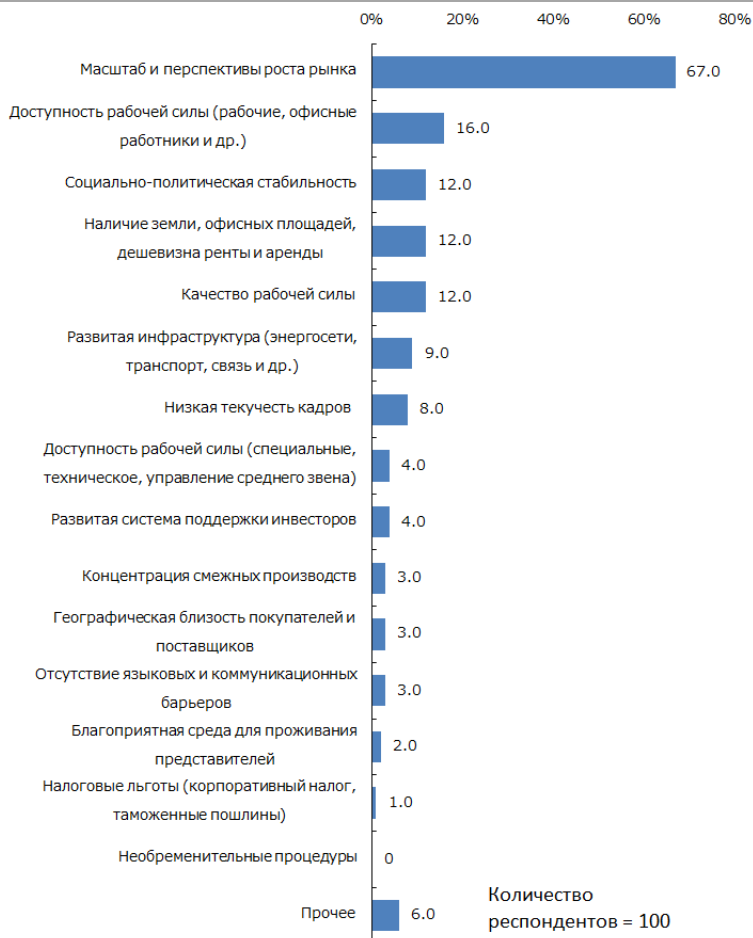
В сфере производства (производственная сфера)
(возможны несколько вариантов ответа)



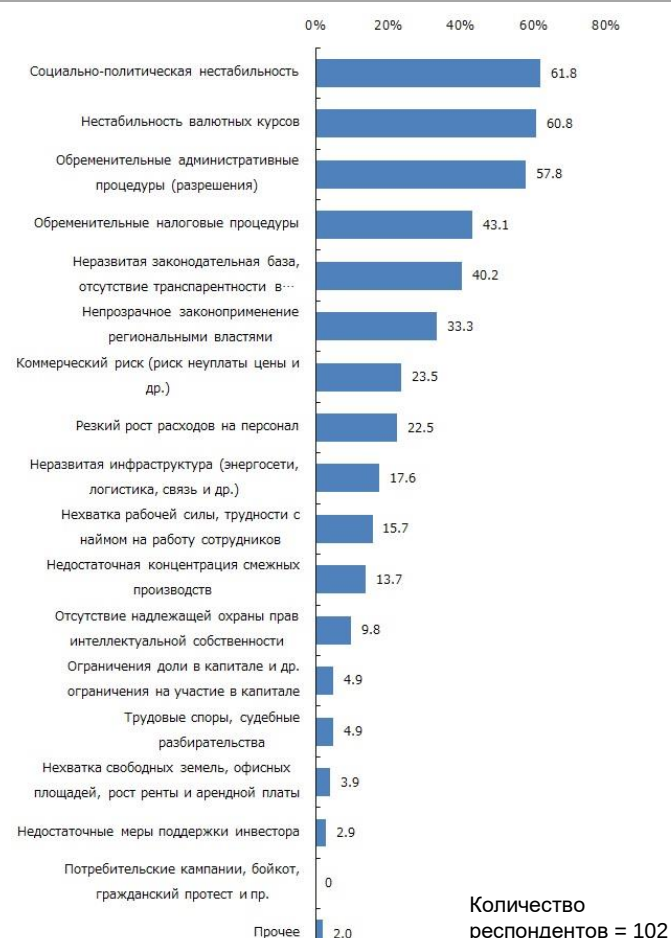
4. Преимущества и риски инвестиционной среды (1)

- Среди преимуществ, связанных с инвестиционным климатом, 67,0% компаний отметили «масштаб и перспективы роста рынка» (-11,1%). Несмотря на небольшое снижение, этот показатель остается на первом месте на протяжении 7 лет с 2013 г. Увеличилась доля ответов «доступность рабочей силы», «наличие земли, офисных площадей, дешевизна аренды и аренды», «развитая инфраструктура».
- Среди рисков по-прежнему первые три позиции занимают ответы «социально-политическая нестабильность» (61,8%), «нестабильность валютных курсов» (60,8%) и «обременительные административные процедуры» (57,8%).

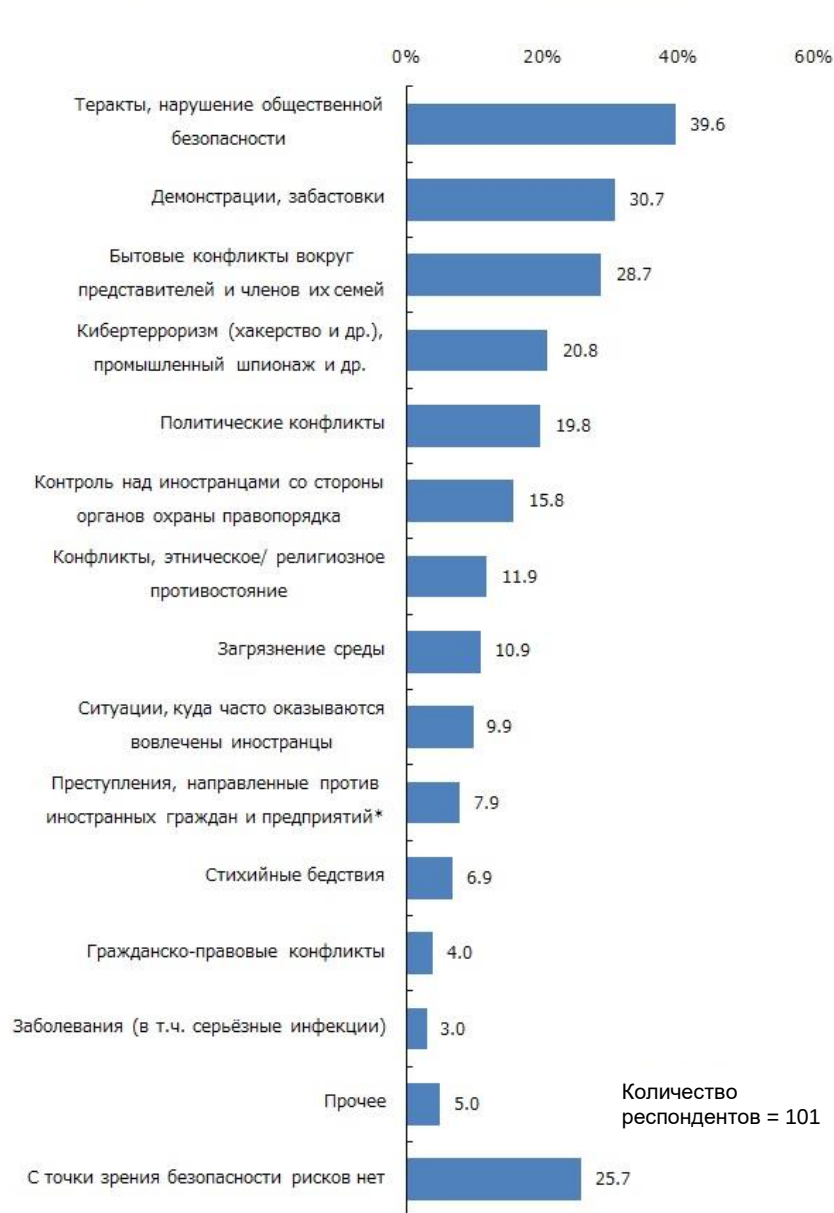
Преимущества, связанные с инвестиционным климатом
(возможны несколько вариантов ответа)



Риски, связанные с инвестиционным климатом
(возможны несколько вариантов ответа)



4. Преимущества и риски инвестиционной среды (2)



Риски в области безопасности (возможны несколько вариантов ответа)

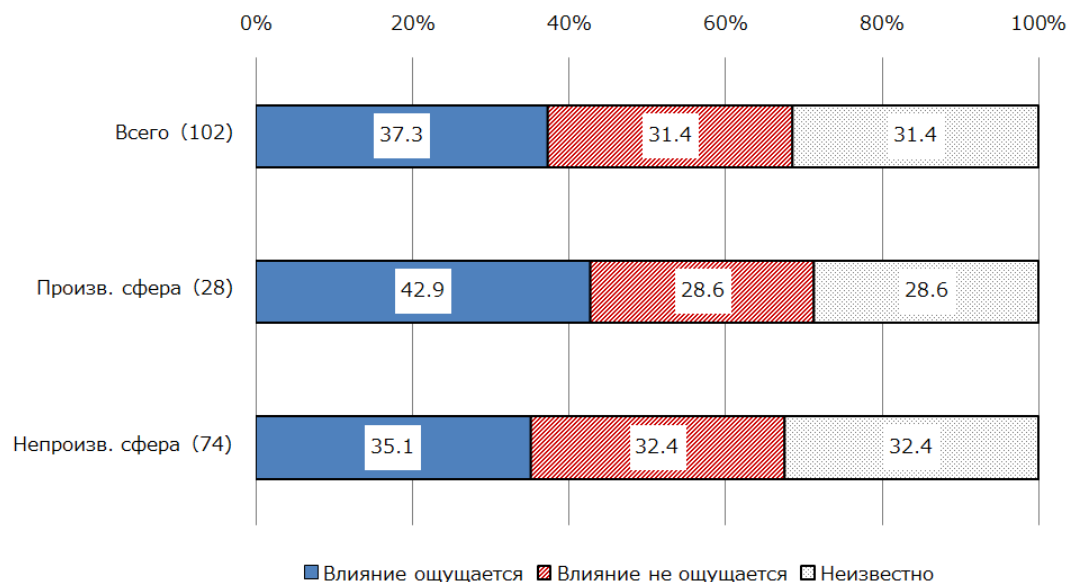
- Как и прежде, больше всего компаний видят теракты и нарушение общественной безопасности основным риском, однако доля этого ответа сократилась на 13,9% с прошлого года. Напротив, доля ответа «демонстрации, забастовки» увеличилась на 15,8%.
- Доля ответа «с точки зрения безопасности рисков нет» выросла за год на 3,8%, достигнув максимального значения за все время проведения исследования.

4. Преимущества и риски инвестиционной среды (3)

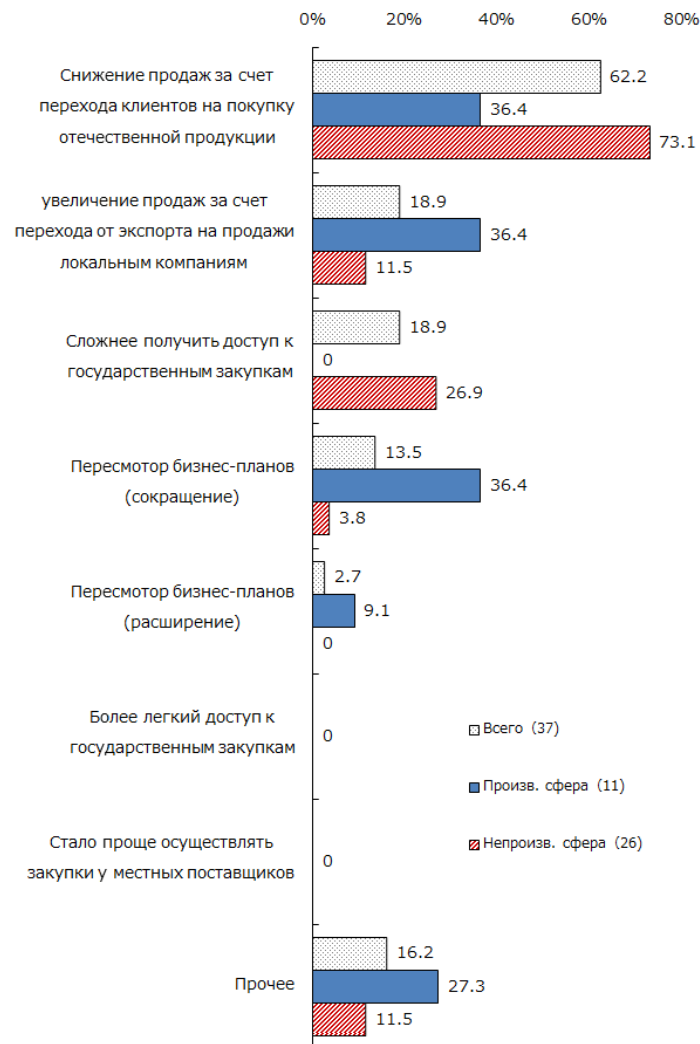
- 37,3% компаний (–7,4%) ответили, что испытывают влияние проводимой российским правительством политики импортозамещения. Конкретно, это влияние выражается в «снижении продаж за счет перехода клиентов на покупку отечественной продукции» (62,2%).
- Среди производственных компаний наблюдается как положительное, так и отрицательное влияние: выросли доли ответов «увеличение продаж за счет перехода от экспорта на продажи локальным компаниям» (36,4%, +8,6%) и «пересмотр бизнес-планов (сокращение)» (36,4%, +30,8%).

Политика импортозамещения

Влияние политики импортозамещения (производственная/ непроизводственная сфера)



Конкретное влияние политики импортозамещения (производственная/ непроизводственная сфера)* <возможны несколько вариантов ответа>



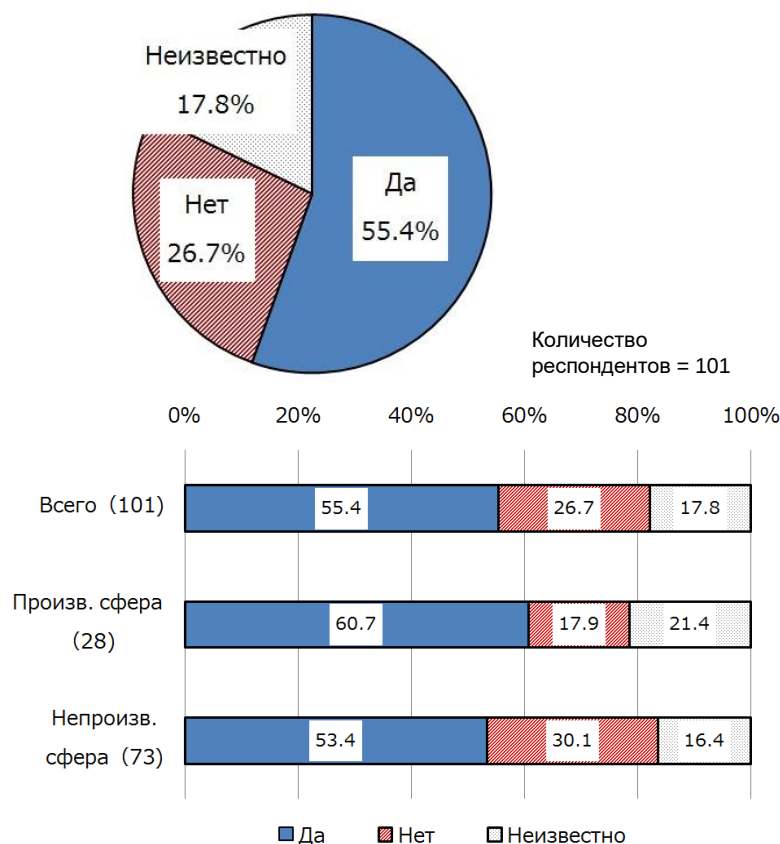
*Только компании, ответившие «влияние ощущается».

4. Преимущества и риски инвестиционной среды (4-1)

■ 55,4% компаний (+7,2%) ответили, что ощущают влияние американских санкций против России. Многие компании указали варианты «снижение продаж на российском рынке», «понижение приоритета ведения бизнеса в России в главном офисе в Японии» и «смена контрагента» в качестве конкретных примеров влияния.

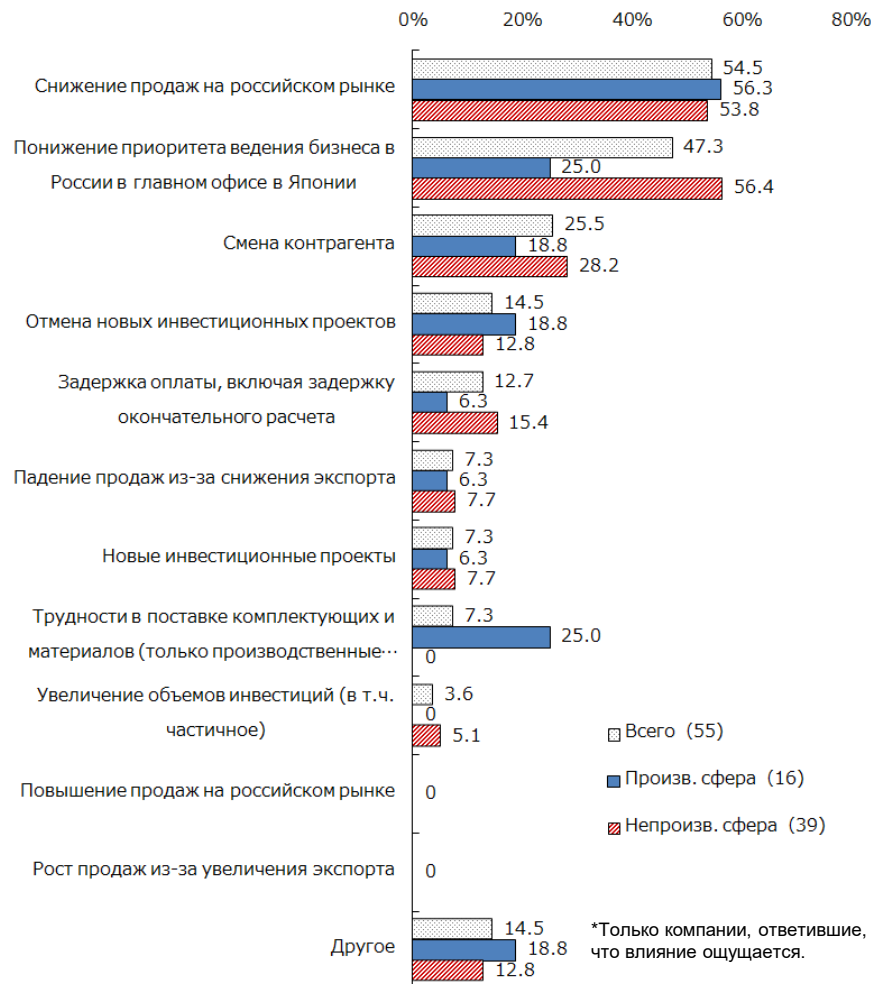
Усиление экономических санкций США в отношении России

Оказало ли на ваш бизнес влияние усиление экономических санкций США в отношении России?
(Производственный/непроизводственный сектор)



Какое конкретно влияние оказало на ваш бизнес усиление экономических санкций США в отношении России?*

(Производственная/непроизводственная сфера) <множественный выбор>



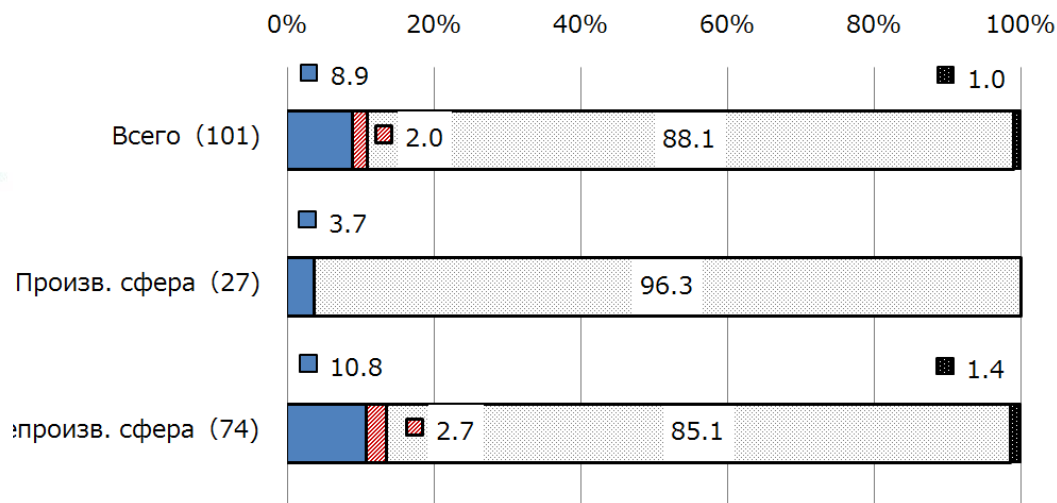
*Только компании, ответившие, что влияние ощущается.

4. Преимущества и риски инвестиционной среды (4-2)

- Почти 90% компаний не планируют ни расширять, ни сокращать деятельность в связи с антироссийскими санкциями, что демонстрирует выжидательную позицию японского бизнеса.

Усиление экономических санкций США в отношении России

Планируете ли вы расширять бизнес с учетом усиления антироссийских экономических санкций и принимаемых антисанкционных мер? (производственная/непроизводственная сфера)



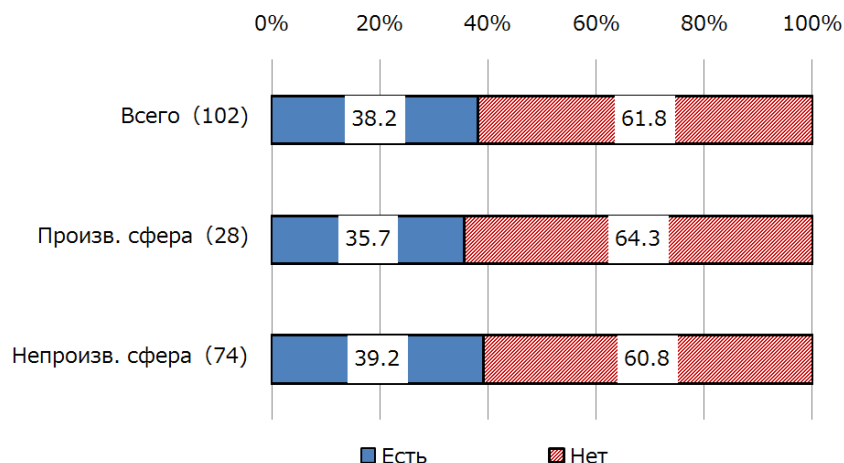
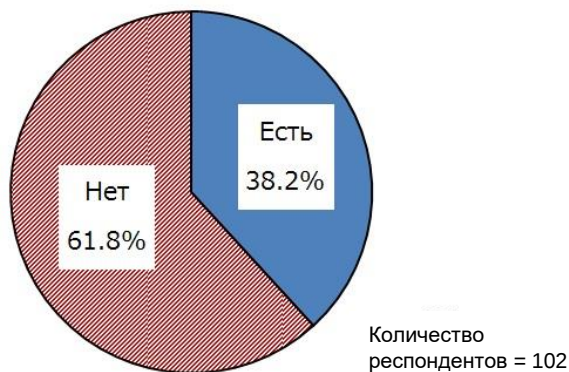
- Расширять бизнес
- Сокращать бизнес
- Сохранить статус-кво
- Перевести бизнес в другую страну (регион)/уйти с российского рынка

4. Преимущества и риски инвестиционной среды (5)

- 38,2% компаний интересуются сотрудничеством с российскими венчурными компаниями и стартапами.
- Отмечен интерес к торговле товарами, услугами и технологиями с венчурными компаниями и стартапами, а среди производственных компаний — также к совместным исследованиям и разработкам.

Сотрудничество с российскими венчурными компаниями и стартапами

Интерес к сотрудничеству
(производственная/непроизводственная сфера)



Какое сотрудничество вам интересно?*
(Производственная/непроизводственная сфера)
<множественный выбор>

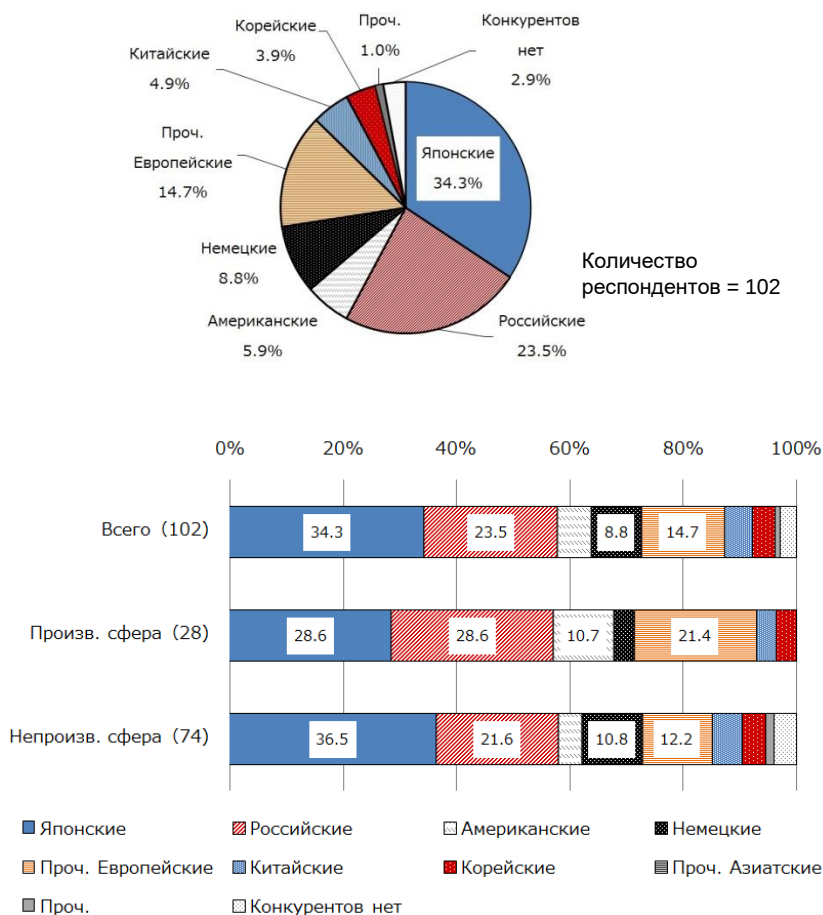


4. Преимущества и риски инвестиционной среды (6)

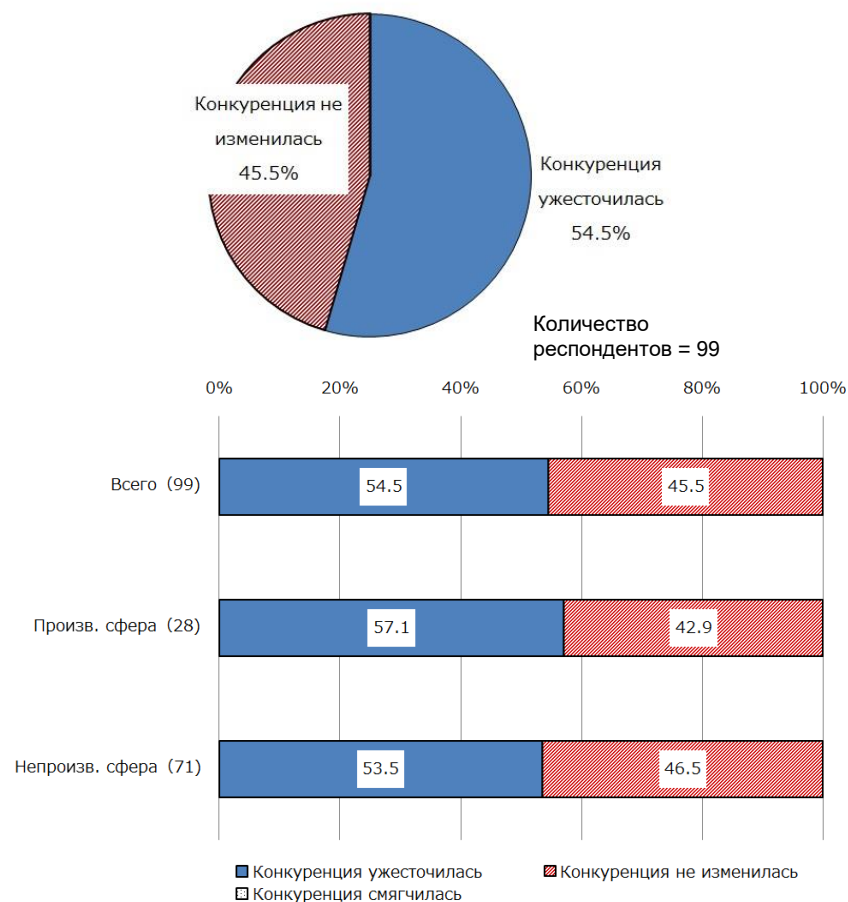
- Самыми сильными конкурентами названы японские компании (34,3%). В целом, распределение по регионам такое же, как в прошлом году, но среди производственных компаний конкуренция с российскими компаниями выросла на 16,5%.
- Доля компаний, ответивших, что конкуренция за прошедший год ужесточилась, выросла на 5,8%, а среди производственных компаний — на 10,2% до 57,1%.

Конкуренция

Наиболее серьезные конкуренты



Изменение отношений с наиболее серьезными конкурентами за прошедший год

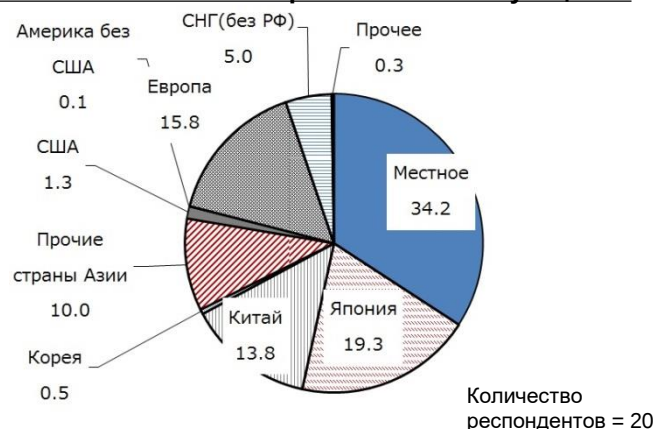


5. Снабжение сырьём и комплектующими / продажи (1)

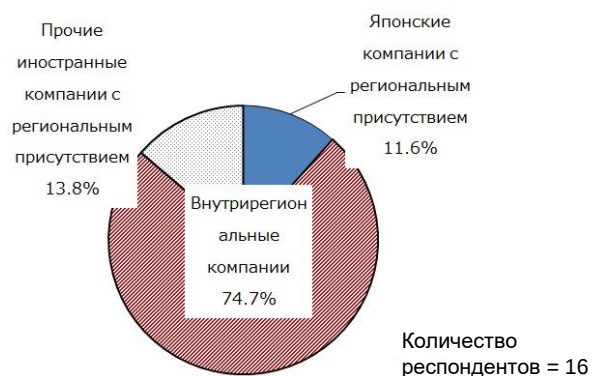
- Как и прежде, большинство компаний закупают сырье и комплектующие в России, Японии и Европе. Вариант ответа «Китай» показал рост на 3%; кроме того, многие компании планируют и дальше увеличивать долю поставок из Китая.
- Более 60% компаний планируют увеличивать долю поставок местных компаний (особенно среди производителей транспортного оборудования и запчастей).

Снабжение сырьём и комплектующими (только произв. сфера)

Источники снабжения сырьём и комплектующими*

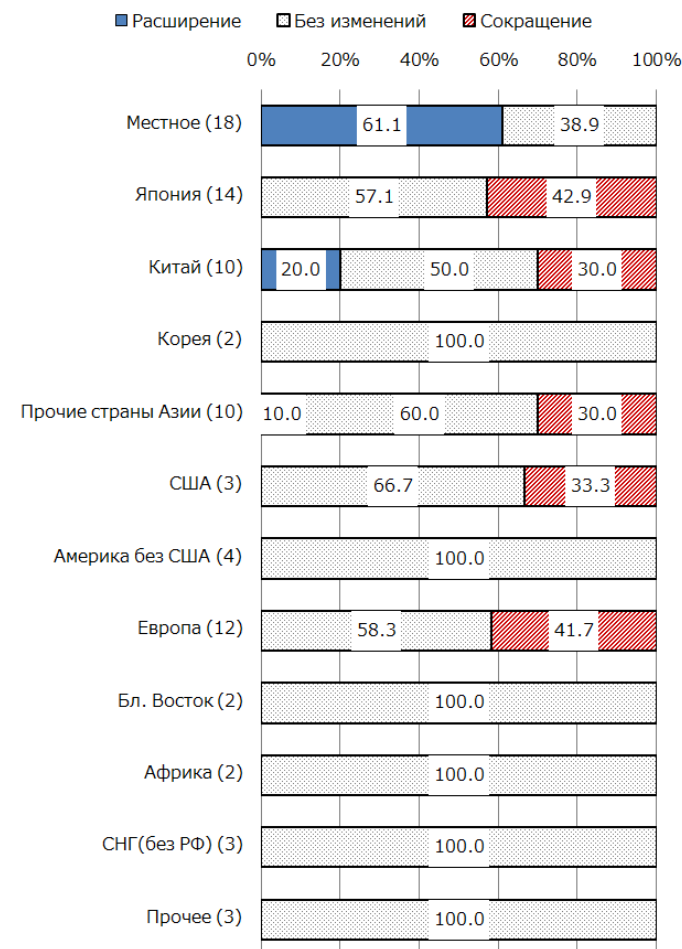


Внутрирегиональные источники снабжения сырьём и комплектующими*



* Посчитаны округленные значения для того, чтобы ответы в сумме давали 100.

Перспективы снабжения сырьём и комплектующими

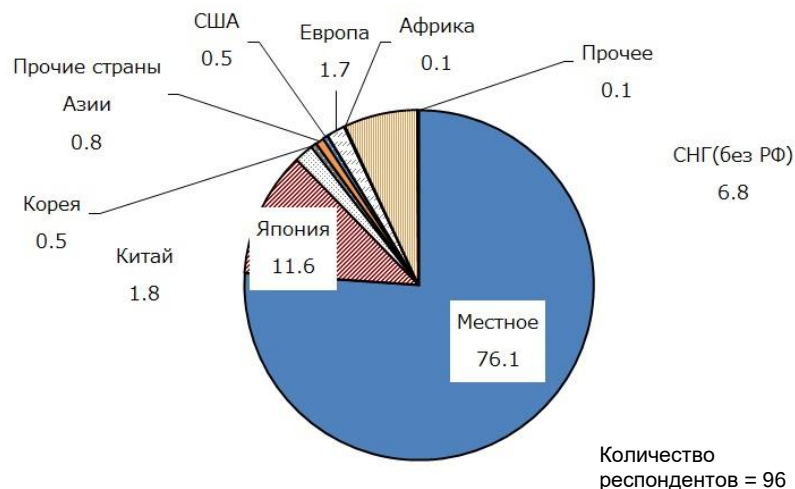


5. Снабжение сырьём и комплектующими / продажи (2)

- Более 70% компаний продают продукцию местным компаниям, далее следуют Япония и страны СНГ.
- Многие компании планируют увеличивать долю продаж в Россию и другие страны СНГ.

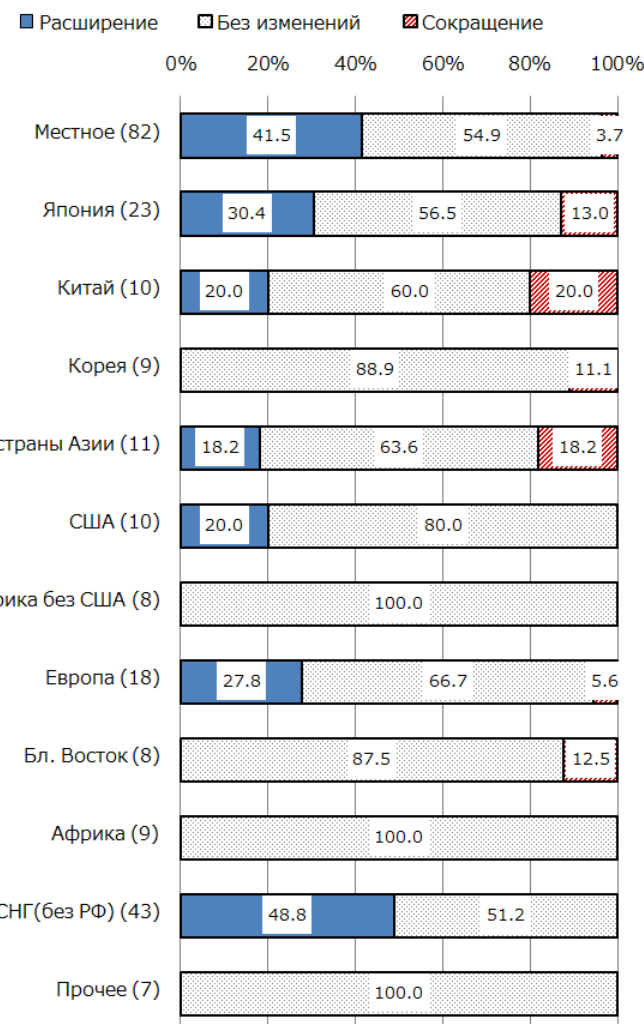
Покупатели товаров

Регионы продажи продукции*



* Посчитаны округленные значения для того, чтобы ответы в сумме давали 100

Перспективы регионов продаж

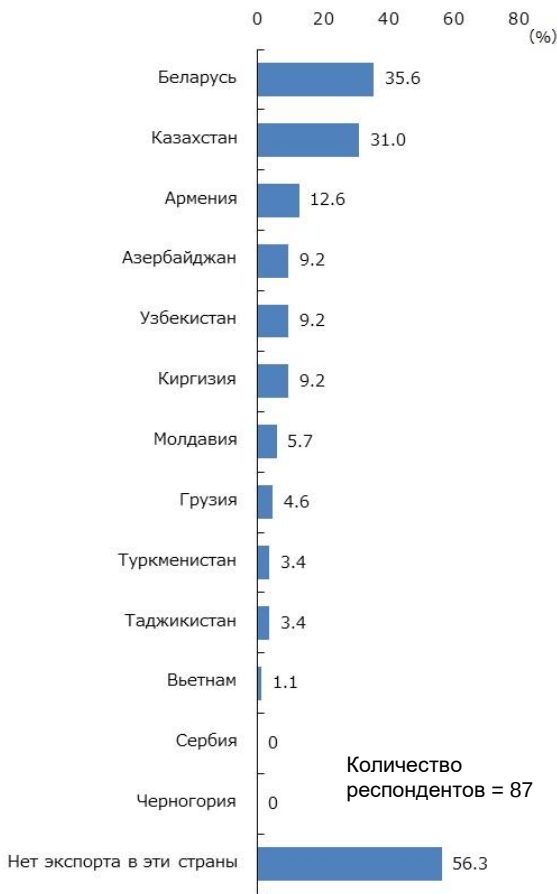


6. Использование режимов свободной торговли (1)

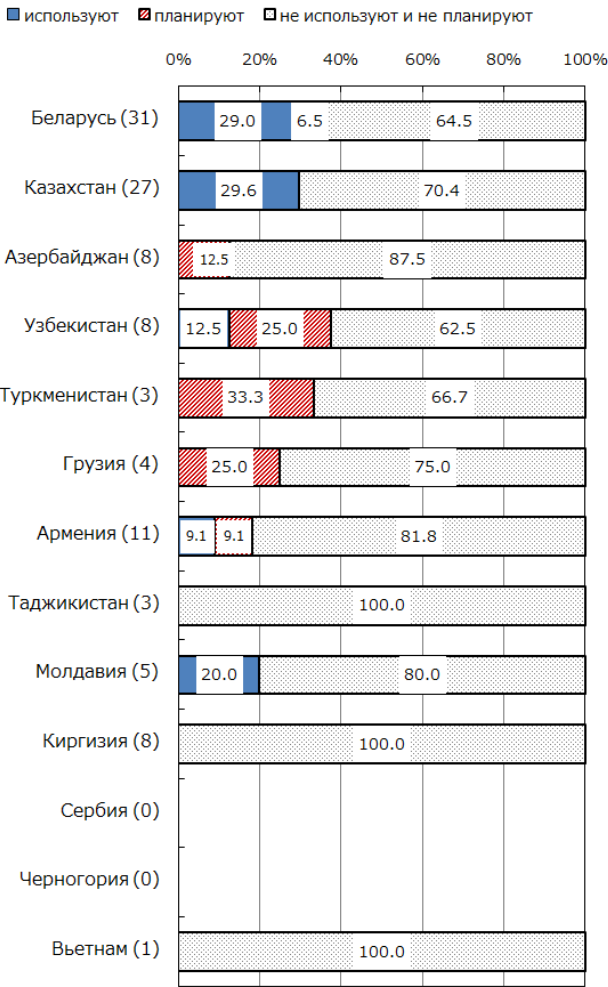
- Налоговые льготы по ЗСТ используют в отношении Беларуси и Казахстана, являющихся членами ЕАЭС*. Использовать льготы планируют в торговле с Узбекистаном, Туркменистаном, Грузией.
- *Членами ЕАЭС являются Россия, Беларусь, Казахстан, Киргизстан, Армения. В рамках Союза гарантируется свобода перемещения продукции, услуг, капитала и рабочей силы, а также осуществляется общая экономическая политика.

Экспорт

Экспорт в страны, с которыми у России подписано соглашение о свободной торговле или аналогичные договоры
(возможны несколько вариантов ответа)



Использование налоговых льгот (согласно ЗСТ или аналогичным соглашениям) при экспорте



6. Использование режимов свободной торговли (2)

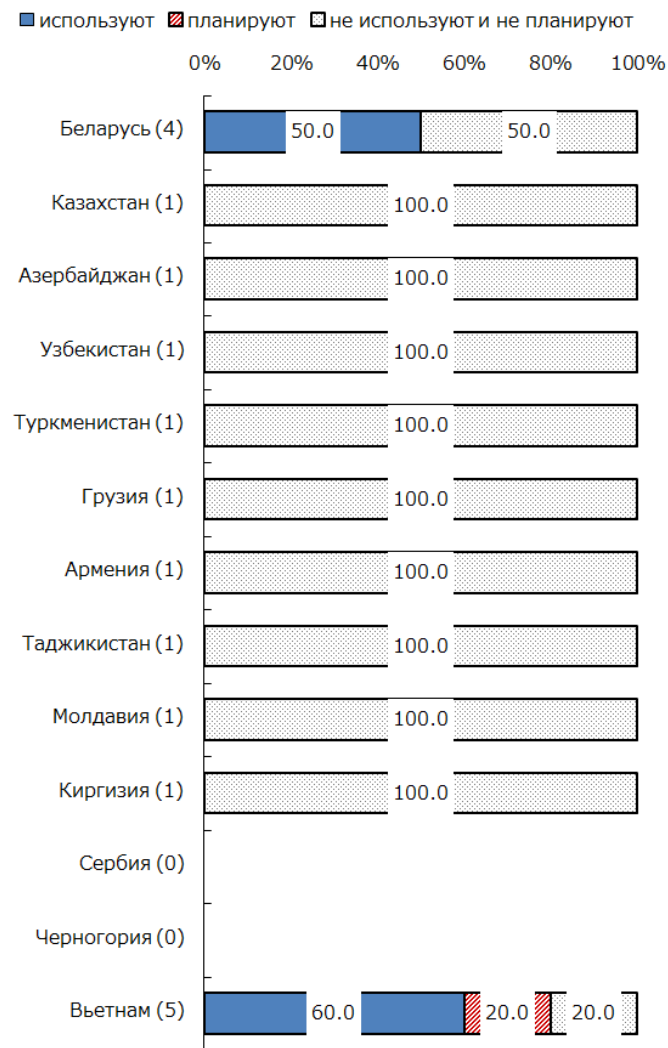
■ Импорт с применением условий соглашений о ЗСТ по-прежнему осуществляется в торговле с Вьетнамом и членом ЕАЭС — Белоруссией.

Импорт

Импорт из стран, с которыми у России подписано соглашение о свободной торговле или аналогичные договоры (возможны несколько вариантов ответа)



Использование специальных налоговых ставок (согласно ЗСТ или аналогичным соглашениям) при импорте





7. Проблемы развития бизнеса в России

- На данном слайде собраны ответы компаний, данные в свободной форме, о проблемах ведения бизнеса в России. Общим для производственных и непроизводственных компаний стало опасение влияния антироссийских санкций и нестабильного курса валют.
- Среди производственных компаний можно выделить проблемы с получением разрешительных документов, сложности административных процедур и закупок оборудования у местных компаний.
- Среди непроизводственных компаний: сложности с наймом и развитием персонала, таможенными процедурами.

Производственные компании

Отрасль	Комментарий
Производство (транспортное оборудование)	• Так как в автомобильной промышленности преференции отдаются российским производителям, мы оказываемся в невыгодных ценовых условиях. • Сложность взаимодействия с местными партнерами и администрациями по вопросам обеспечения инфраструктуры для строительства завода и получения лицензий.
Производство (транспортное оборудование)	Закупка запчастей для ремонта и обслуживания оборудования из Японии. При закупках из Японии растут издержки.
Производство (транспортное оборудование)	Трудность найма местных сотрудников, которые могут говорить по-английски.
Производство (транспортное оборудование)	Зависит от перспектив антироссийских санкций.
Производство (транспортное оборудование)	Трудно активно инвестировать в условиях жесткой конкуренции при незначительном росте экономики и объема рынка.
Производство (резиновые изделия)	Увеличение цен на импортное сырье из-за колебаний обменного курса.
Электроника	Международные правила (в отношении слияний и поглощений) известны, но законодательство не всегда соответствует им. Медленная работа ФАС.

Непроизводственные компании

Отрасль	Комментарий
Торговля	Санкции США, европейских стран и Японии.
Торговля	Введение налога на утилизацию продолжило политику исключения иностранных компаний, занимающихся импортом / продажей, что оказывает существенное влияние на продажи их продукции.
Торговля	Сложность и неопределенность таможенного регулирования, нестабильные курсы валют.
Торговля	- Компании с иностранным капиталом не могут использовать упрощенную налоговую систему. Это минус для МСП. - Если иностранный работодатель увольняет работника, суды, скорее всего, станут на сторону сотрудника, что создает риски при увольнении. - Иностранные резиденты обязаны зарегистрировать свой адрес, но не могут сделать это самостоятельно, за них это должен сделать владелец недвижимости. Однако на практике большинство владельцев недвижимости не реагируют, а многие иностранцы нарушают закон. Это риск сам по себе, требуются дополнительные затраты, чтобы его избежать.
Финансы/страхование	Мы обеспокоены тем, что продолжающееся введение антироссийских экономических санкций может не только стать фактором сокращения масштаба нашей деятельности, но и привести к ухудшению макрофинансовой среды.
Финансы/страхование	Экономические санкции, внутренняя политика российского правительства, отсутствие экономической политики для повышения внутреннего спроса.
Недвижимость	Взращивание сотрудников.
Прочее	Бухгалтерия компании, куда мы инвестируем, не соответствует международным критериям.



Вопросы и замечания по данному исследованию просьба направлять по адресу:
Японская организация по развитию внешней торговли (ДЖЕТРО)
Представительство ДЖЕТРО в Москве
Тел: +7 (495) 580-73-20, e-mail: rsm-doc@jetro.go.jp
URL: <https://www.jetro.go.jp/russia/>

Все риски, связанные с использованием представленных в настоящем исследовании данных, несет пользователь. ДЖЕТРО прикладывает все усилия для обеспечения достоверности представленных данных, однако не несет ответственности в случае, если те или иные лица понесли ущерб вследствие использования информации, приведенной в данном исследовании.