



# Исследование «Деятельность японских компаний на российском рынке в 2023 году»

-Ситуация на Украине сильно повлияла на японские предприятия, в том числе на операционную прибыль, «дефицит» которой достиг рекордного уровня

Японская организация по развитию внешней торговли (ДЖЕТРО)

Департамент зарубежных исследований и анализа

Отдел исследований стран Европы

Декабрь 2023 г.

# Основные пункты исследования за 2023 г.

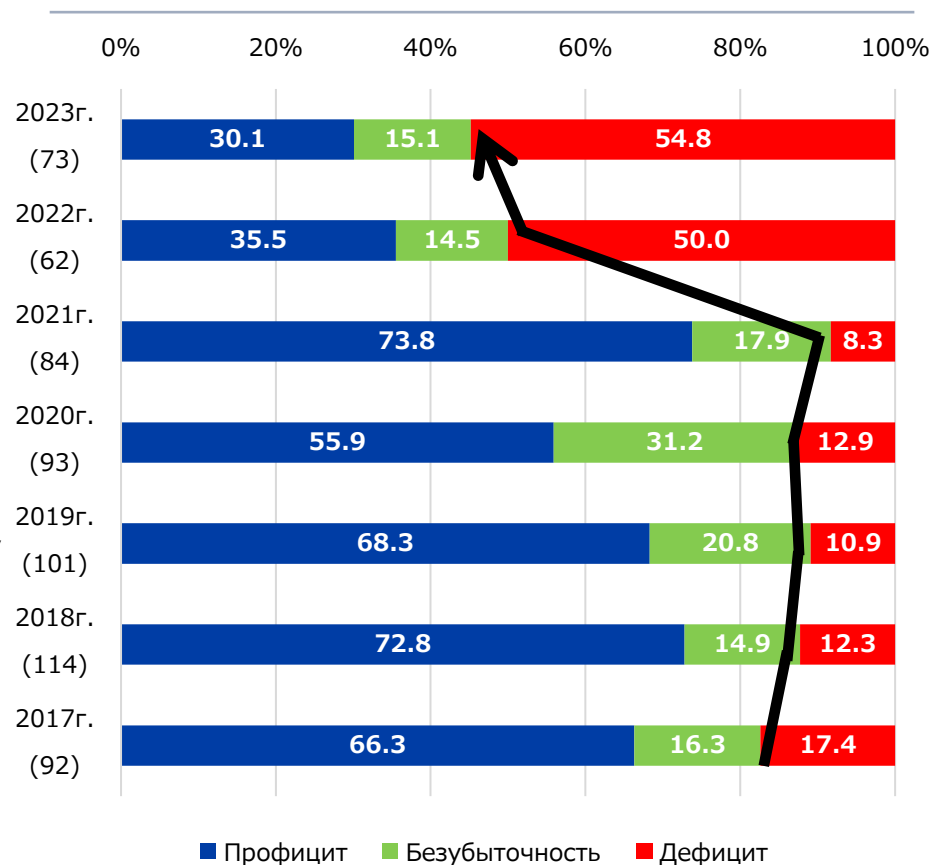
Основные результаты исследования.....	2
Обзор исследования .....	7
I. Прогноз операционной прибыли.....	11
II. Перспективы развития бизнеса.....	17
III. Проблемы в ведении бизнеса	23
IV. Преимущества и риски инвестиционной среды.....	31
V. Проблемы развития бизнеса в России	35

# Основные результаты исследования (1)

## 1. [Прогноз операционной прибыли] В 2023 году прогноз "дефицита" операционной прибыли достиг максимально высокого уровня, в то время как прогноз "профицита" достиг максимально низкого.

- Доля предприятий, ожидающих "дефицитного" исполнения бюджета, увеличилась на 4,8 п.п. по сравнению с прошлым годом и достигла максимально высокого уровня в 54,8 %. Многие отметили, что это связано с "приостановкой бизнеса" в связи с ситуацией с Украиной. [сл. 11]
- "Профицита" в 2023 году ожидают 30,1% компаний, что является рекордно низким показателем со снижением на 5.4 п.п. по сравнению с предыдущим годом.
- В прогнозах операционной прибыли доля предприятий, указавших "ухудшение" в 2023 году, снизилась на 5,7 п.п. и составила 65,3%. [сл. 12]
- Доля компаний, ожидающих "улучшения", снизилась на 6,2 п.п. до 8,3 %, что является самым низким показателем за всю историю исследований. Этот показатель ниже уровня 2020 года (10,9 %) , когда было выражено влияние пандемии коронавируса.

Прогноз операционной прибыли в разные годы



## Основные результаты исследования (2)

**2. [Перспективы развития бизнеса] Снизилась доля компаний, которые планируют "сокращение бизнеса" через 1-2 года. Доля предприятий, которые "перенесут офис в третьи страны (регионы)" или "уйдут с российского рынка" достигла рекордного уровня.**

- 28,2% компаний заявили, что они "сократят свой бизнес". Доля таких компаний снизилась на 20,1 п.п. по сравнению с предыдущим годом. Доля предприятий, которые "перенесут свой офис в третьи страны (регионы) или уйдут с рынка", составила 14,1 % (+5,8 п.п.), что является рекордно высоким показателем. [сл. 17]
- Из тех компаний, которые не выбрали "перенос офиса в третьи страны (регионы)" или "уход с рынка", 57,4 % ответили, что не планируют уход в ближайшее время, а занимают выжидательную позицию. Кроме того, 27,9 % компаний готовы продолжать свой бизнес, даже если ситуация ухудшится. В итоге более 80 % компаний не планируют уходить с российского рынка, а 11,5 % компаний отметили, что рассматривают возможность ухода, но вынуждены оставаться из-за законодательных и других ограничений. [сл. 18]

## Основные результаты исследования (3)

### 3. [Проблемы в ведении бизнеса] Основными проблемами являются "ограничения на перевод денежных средств за границу" и "поддержание мотивации сотрудников".

- Продажи: самая распространенная проблема - "снижение объема заказов от контрагентов" (21,9%, +9,2 п.п.). [сл. 27]
- Кредитно-финансовая и валютная сфера: большинством отмечены "ограничения на перевод денежных средств за границу", что составило 69,9% (+6,6 п.п.). Кроме того, компании отметили, что проблемой являются "санкции западных стран против России, препятствующие импорту продукции". [сл. 28]
- Наём и трудовые отношения: "поддержка мотивации сотрудников" - самый распространенный ответ (57,5%). Следующий по популярности - "риск призыва на воинскую службу" (35,6 %). [сл. 29]
- Сфера производства: "трудности с закупкой сырья и комплектующих у локальных поставщиков" (50,0%) - являются основной проблемой. Также отмечалось отсутствие возможности закупки комплектующих из-за санкций, что делает невозможным проведение надлежащего технического обслуживания и ремонта. [сл. 30]

## Основные результаты исследования (4)

- 4. [Преимущества и риски инвестиционной среды] Ключевые факторы риска включают "социально-политическую нестабильность", "западные санкции против России", "российские контрсанкционные меры" и т.д.**
- **Преимущества:** большинство компаний (56,2%) не смогли назвать конкретных преимуществ. Тем не менее, компании выделили такие преимущества как "масштаб и перспективы роста рынка" (21,9%) и "высокое качество персонала" (19,2%). Среди других преимуществ, данных в свободной форме, компании указали "низкую конкуренцию, поскольку из-за санкций в Россию инвестирует мало иностранных компаний". [сл. 32]
  - **Риски:** "нестабильная политическая и социальная ситуация" (87,7%), "риск введения новых санкций со стороны западных стран, включая Японию" (82,2%) и "риск введения Россией антисанкционных мер" (80,8%). [сл. 33]

## Основные результаты исследования (5)

### 5. [Проблемы развития бизнеса в России] Сильное влияние санкций.

- Санкции против России: 97,3% респондентов заявили, что пострадали от санкций. Среди конкретных последствий компании выделяют "понижение приоритета ведения бизнеса в России в головном офисе в Японии", "снижение продаж на российском рынке" и т.д. [сл. 35]
- Компании отметили различные проблемы, в том числе возможность негативного влияния на компании группы (репутационный риск), опасение замораживания финансовых активов, риск запрета импорта собственной продукции из-за дальнейших санкций западных стран, а также попасть под российские антисанкционные меры.
- Некоторые предприятия также заявили, что нестабильная нормативно-правовая ситуация в России затрудняет принятие решений.

# Обзор исследования (1)

## Цель опроса

- Исследование текущего состояния деятельности японских предприятий в России и широкое распространение результатов.

## 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

- 13 - 29 сентября 2023 года.

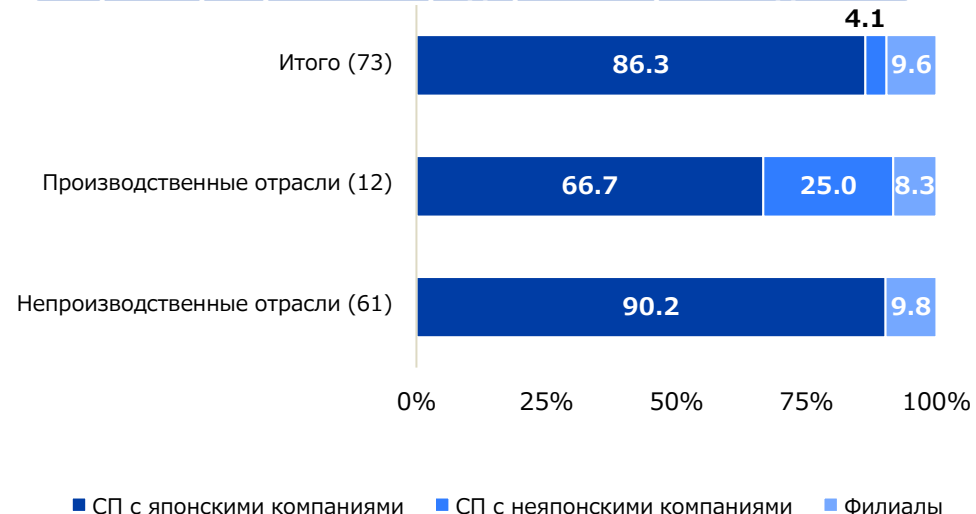
## Условия анкетирования

- Анкеты направлены 110 предприятиям, валидные ответы получены от 73 предприятий (доля валидных ответов: 66,4%).

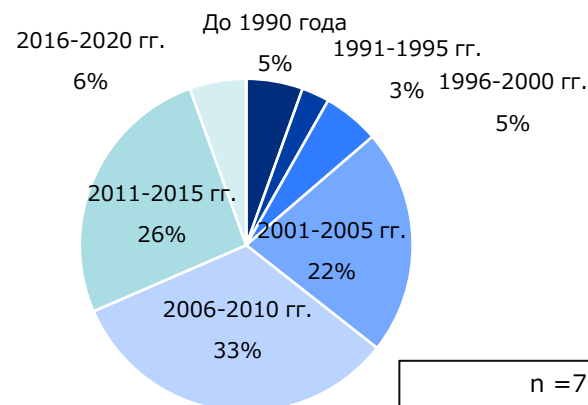
## Примечания

- Исследование проводится 11-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 предприятий-респондентов



## Год основания предприятий-респондентов





# Обзор исследования (2)

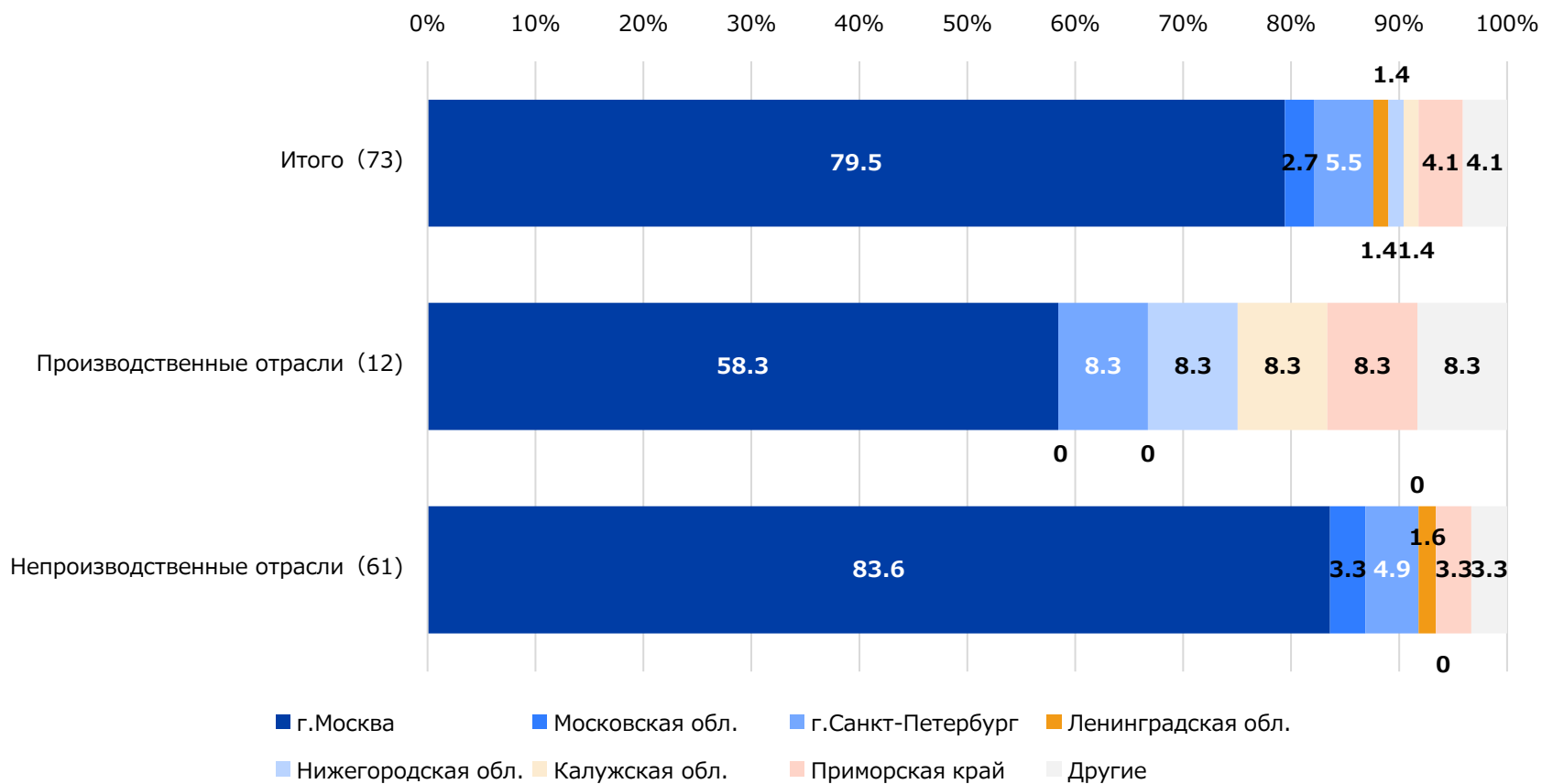
## Обзор по отраслям

Производственные отрасли	Количество
Сталь (включая литые изделия)	1
Оборудование общего назначения (в том числе производственное оборудование, станки, строительная и сельскохозяйственная техника, пресс-формы)	1
Точное оборудование	1
Электротехника и электроника	3
Запчасти для электротехники и электроники	1
Транспортные средства (автомобили и мотоциклы)	2
Комплектующие для транспортных средств (автомобилей и мотоциклов)	2
Другие производства	1

Непроизводственные отрасли	Количество
Строительство/заводы/инженерно-технические услуги	1
Перевозки/складские услуги	8
Связь/ИТ/программное обеспечение/информационные системы/цифровые услуги	3
Реклама/маркетинг/исследования	2
Оптовая торговля	4
Торговые компании	8
Дистрибьюторы	24
Банки	4
Небанковские финансовые услуги (страхование, ценные бумаги, кредитные карты, лизинг и т.д.)	3
Управление зданиями и сооружениями / кондиционирование воздуха / охрана / уборка	1
Профессиональные услуги в сфере юриспруденции, бухгалтерии, налогообложения и т.д.	1
Кадровые/рекрутинговые услуги	1
Медицина/социальное обеспечение/здравоохранение	1

# Обзор исследования (3)

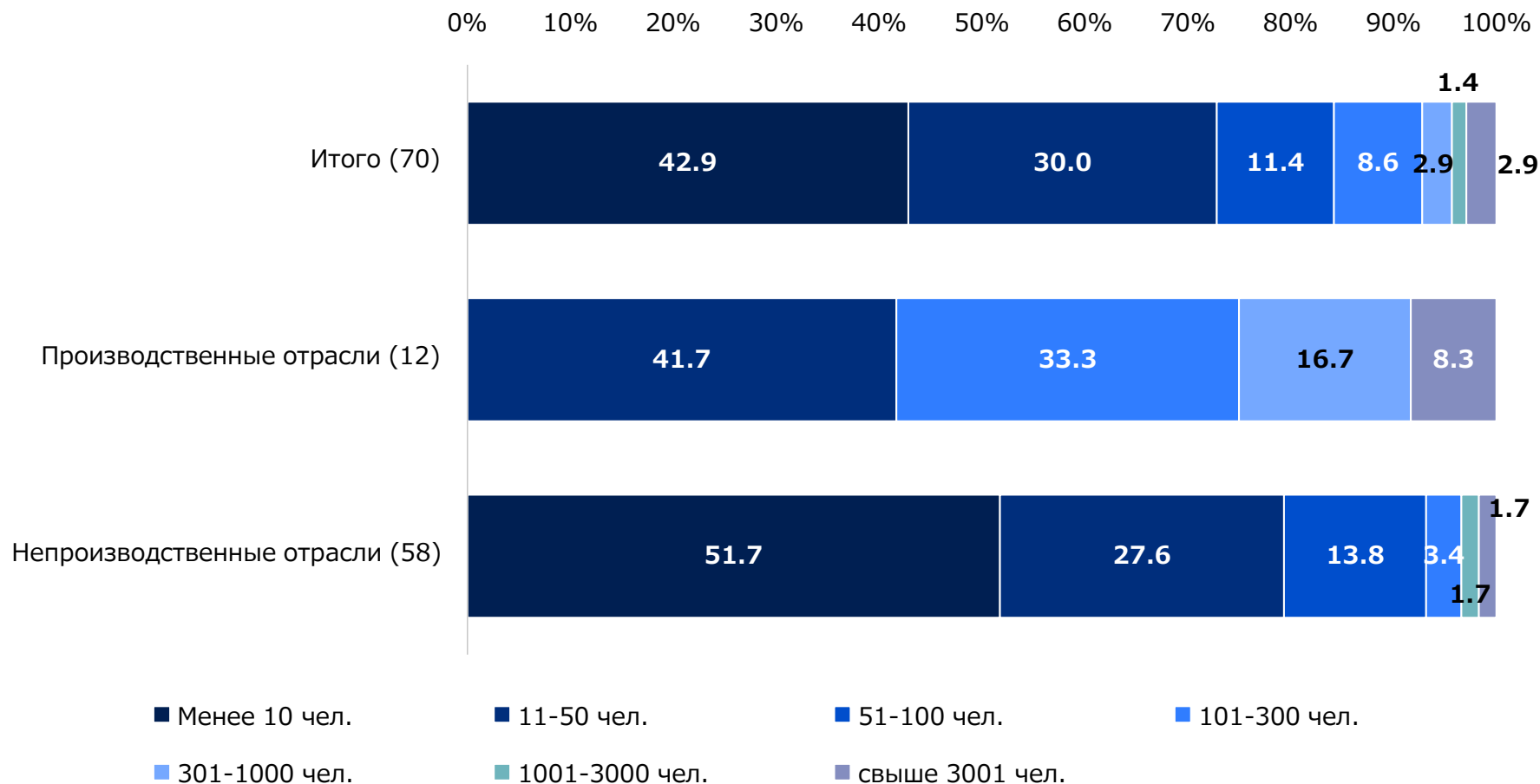
## Регионы деятельности опрошенных предприятий



(Примечание) Среди респондентов отсутствуют компании из Тверской, Ярославской, Самарской и Ульяновской областей.

# Обзор исследования (4)

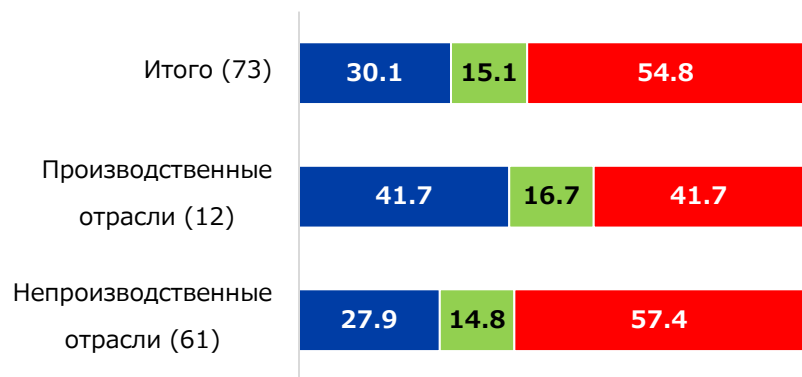
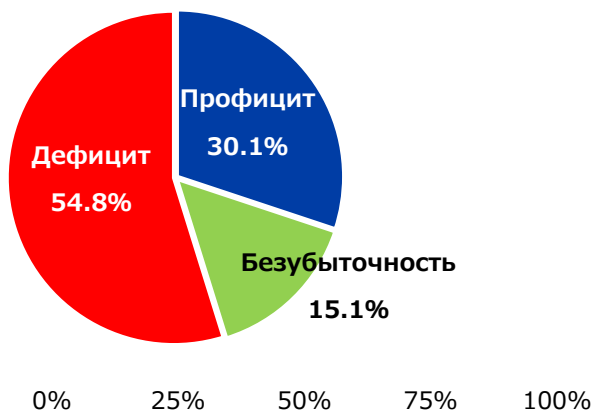
## Численность персонала на предприятиях-респондентах (производственные/непроизводственные отрасли)



# 1 | Доля предприятий, ожидающих "дефицита" операционной прибыли, составила 54,8.

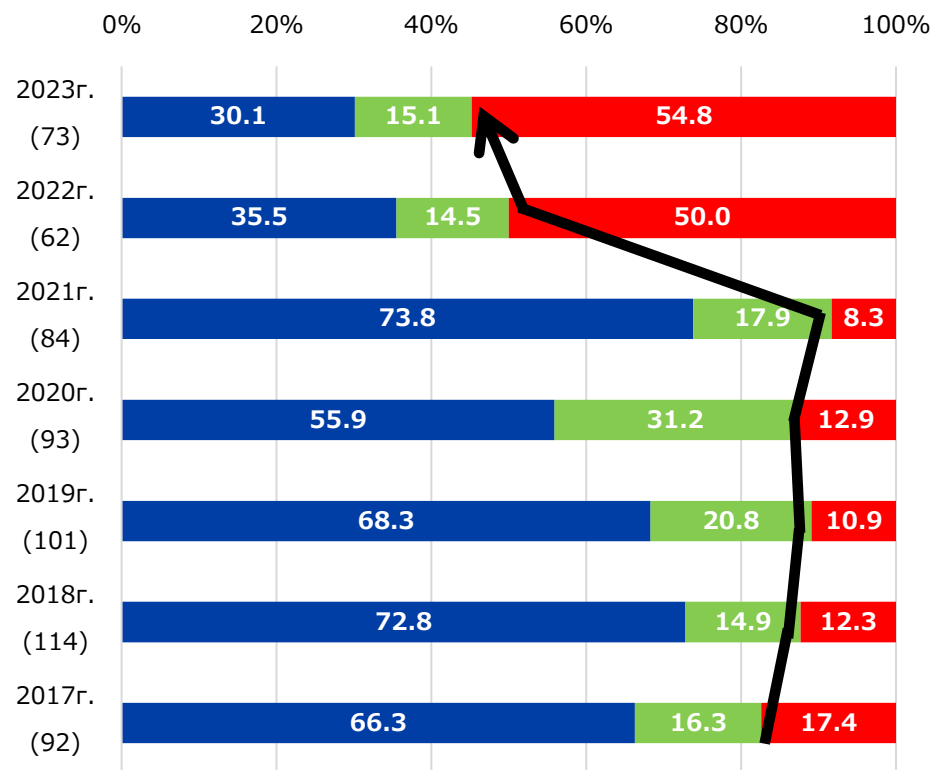
- Доля японских компаний в России, которые ожидают "дефицита" операционной прибыли в 2023 году, увеличилась на 4,8 п.п. до 54,8 %, побив прошлогодний рекорд. Многие отметили, что это связано с "приостановкой бизнеса" из-за ситуации с Украиной.
- Доля респондентов, прогнозирующих "профицит", снизилась на 5,4 п.п. по сравнению с прошлым годом и составила 30,1 %. Этот показатель также достиг рекордно низкого уровня по сравнению с предыдущими годами.

## Прогноз операционной прибыли на 2023 год



■ Профицит ■ Безубыточность ■ Дефицит

## Прогноз операционной прибыли в разные годы

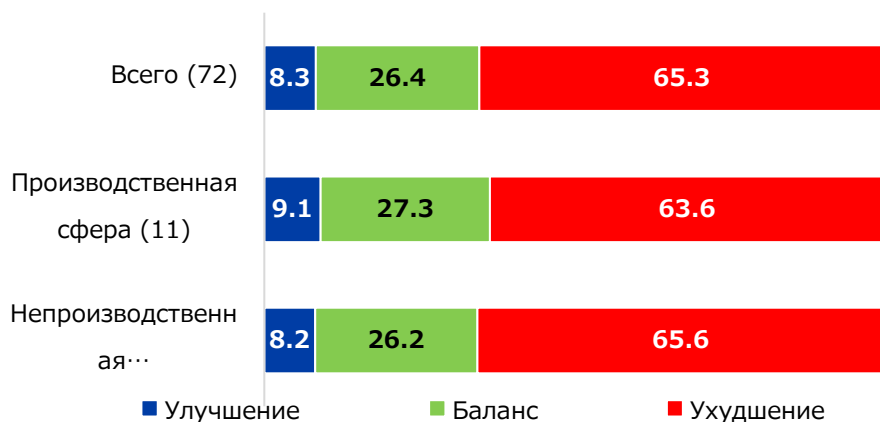
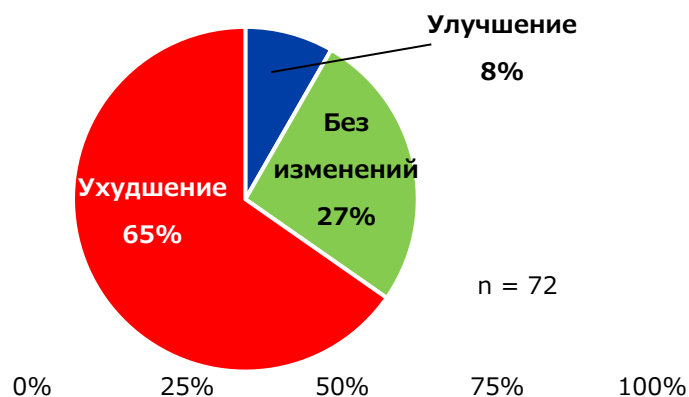


■ Профицит ■ Безубыточность ■ Дефицит

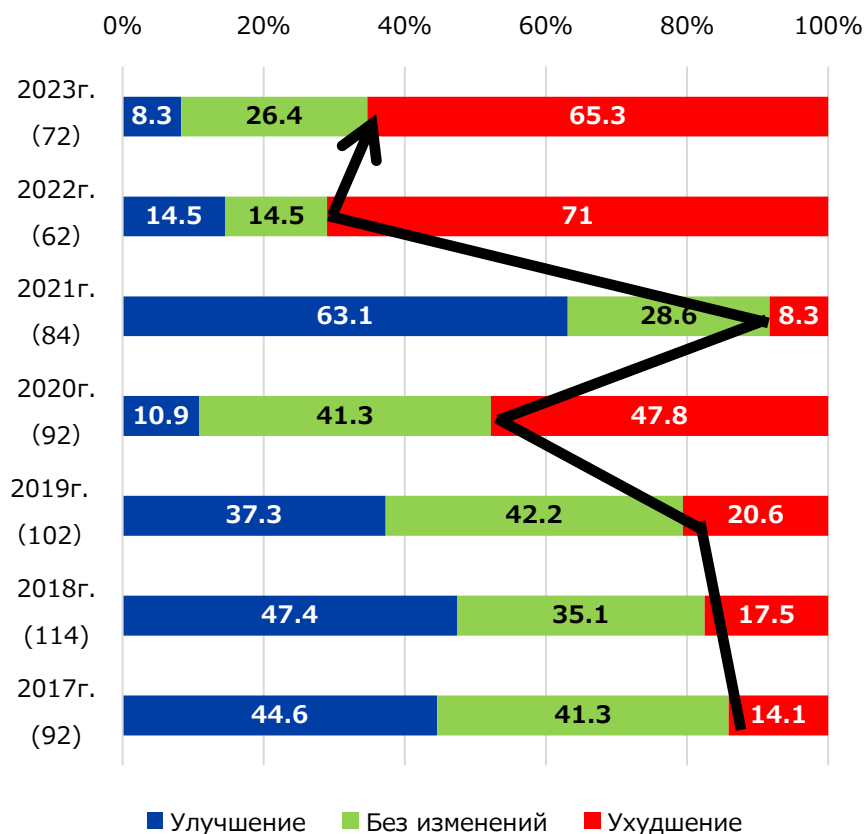
## 2 | Ожидание "улучшения" операционной прибыли на рекордно низком уровне.

- В прогнозах операционной прибыли на 2023 год доля предприятий, ожидающих "ухудшения" составила 65,3% компаний, что на 5,7 п.п. меньше, чем в предыдущем году. Доля компаний, ожидающих "улучшения", снизилась на 6,2 п.п. до 8,3 %, что является самым низким показателем за историю исследований. Этот показатель оказался ниже уровня 2020 года (10,9%), когда было выражено влияние пандемии коронавируса.

### Изменение прогноза операционной прибыли на 2023 год по сравнению с предыдущим годом



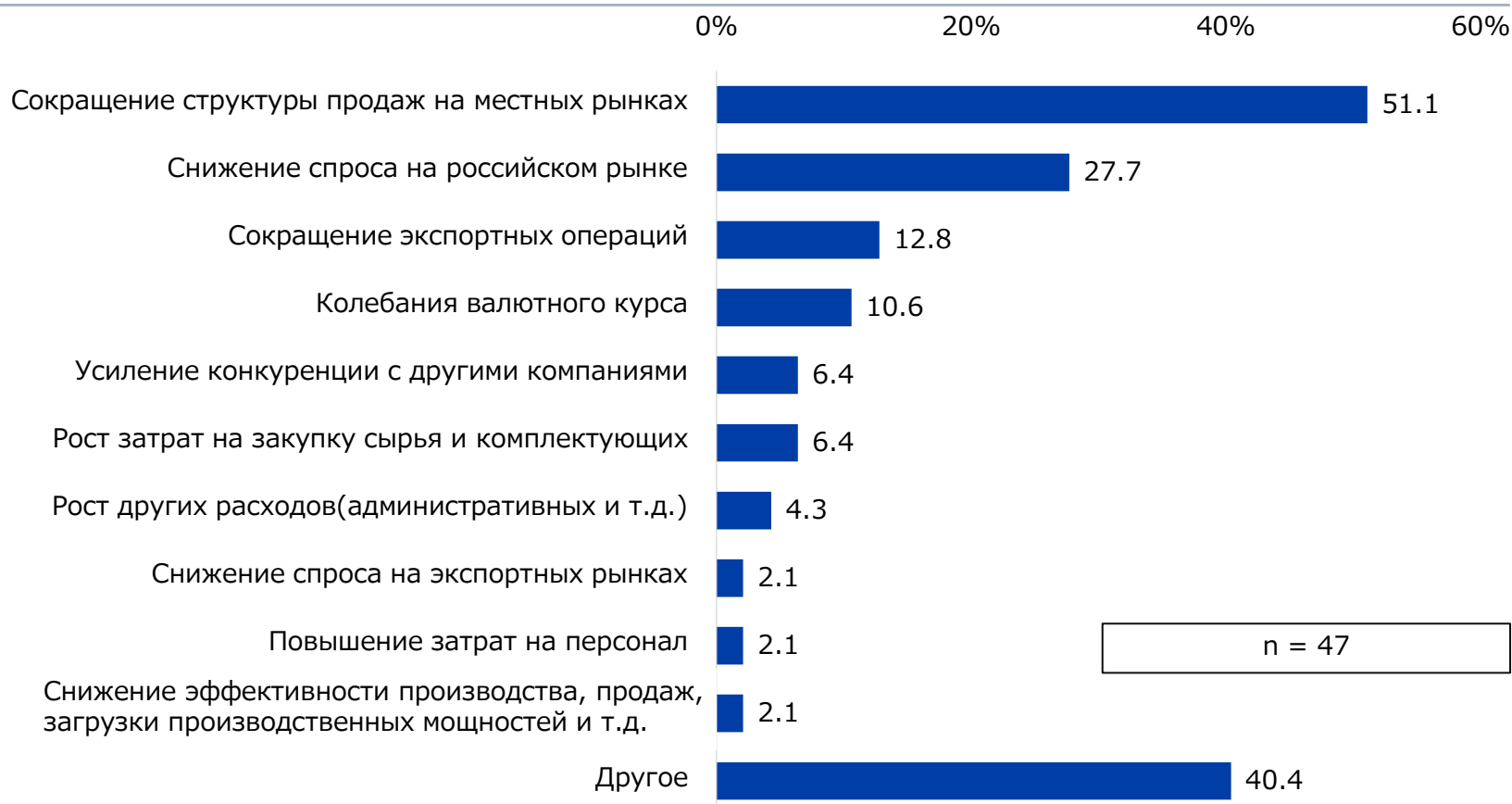
### Динамика прогнозов операционной прибыли (по сравнению с предыдущим годом)



### 3 | Основным фактором "ухудшения" прогноза операционной прибыли стало "снижение продаж на российском рынке".

- Главным фактором "ухудшения" прогноза операционной прибыли в 2023 году является "снижение торговых операций на российском рынке"(51,1%). Следующей наиболее распространенной причиной компании назвали "снижение спроса на российском рынке"(27,7 %).

#### Факторы "ухудшения" прогноза операционной прибыли на 2023 год (множественные варианты ответа)



Примечание: На этот вопрос ответили только те компании, которые указали "ухудшение".

## 4 | Получение прибыли за счет снижения расходов на персонал.

- Основным фактором "улучшения" прогноза на 2023 год стало "сокращение расходов на персонал" (50,0%).
- За ним следуют факторы "повышения спроса на российском рынке" (33,3 %) и "сокращения других расходов (административных и т.д.)" (33,3 %).

### Факторы "улучшения" прогноза операционной прибыли на 2023 год (множественные варианты ответа)



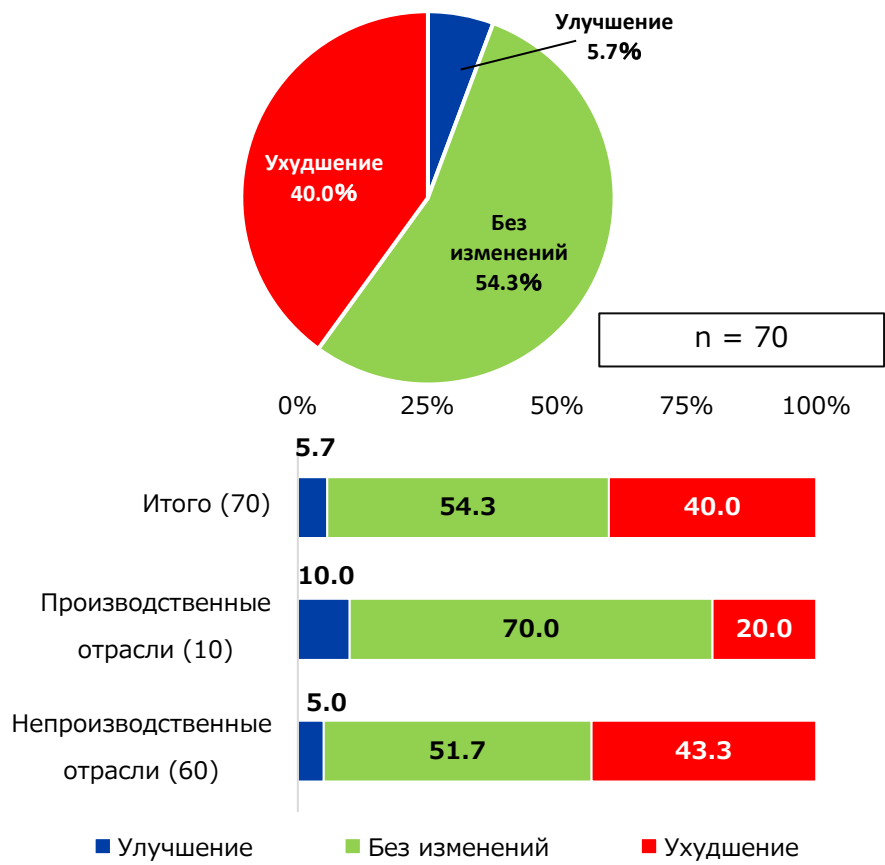
(Примечание 1) На этот вопрос ответили только те компании, которые указали "улучшение".

(Примечание 2) Ни одна из компаний не выбрала следующие варианты ответов: "совершенствование экспортных операций", "повышение спроса на экспортных рынках", "снижение затрат на закупку сырья и комплектующих" или "другое".

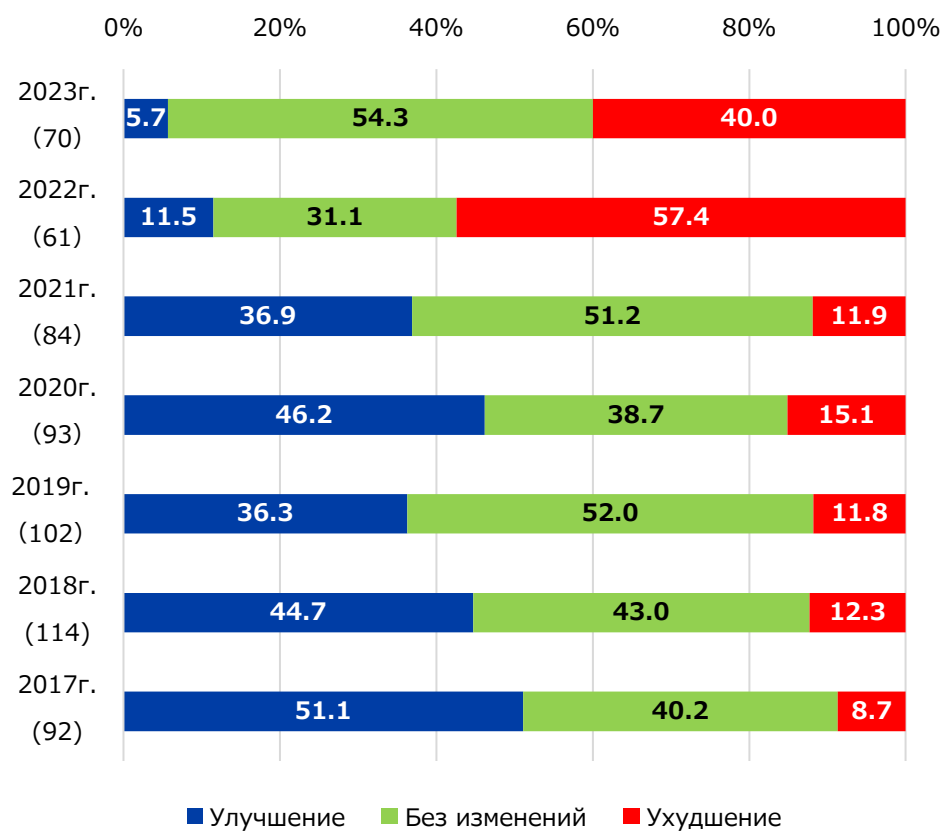
# 5 | Больше половины предприятий-респондентов ожидают, что операционная прибыль на следующий год останется "без изменений".

- Доля предприятий, ожидающих, что операционная прибыль останется "без изменений" в 2024 году, увеличилась на 23,2 п.п. по сравнению с прошлым годом и составила 54,3%.
- Доля компаний, прогнозирующих "улучшение" снизилась на 5,8 п.п. по сравнению с прошлым годом до 5,7 %, что является рекордно низким показателем за историю исследований.

**Прогноз операционной прибыли на 2024 год**



**Динамика прогнозов операционной прибыли на следующий год**





## 6 | Тенденция к сокращению бизнеса в России

- Основными факторами "ухудшения" прогноза операционной прибыли на 2024 год стали "снижение торговых операций на российском рынке"(35,7%) и "снижение спроса на российском рынке"(35,7%) . Многие компании рассматривают возможность сокращения своего бизнеса в России.
- Следующей по распространенности причиной стал "рост затрат на закупку сырья и комплектующих" (17,9 %).

### Факторы "ухудшения" прогноза операционной прибыли на 2024 год (множественные варианты ответа)



(Примечание 1) На этот вопрос ответили только те компании, которые указали "ухудшение".

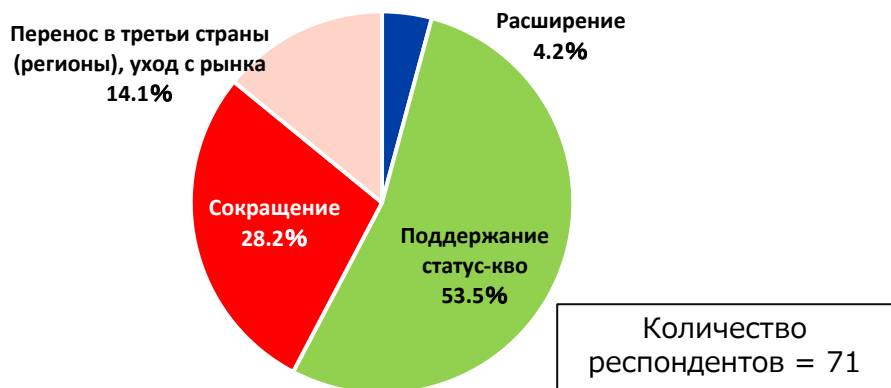
(Примечание 2) Ни одна фирма не ответила "снижение спроса на экспортных рынках" или "снижение эффективности производства, продаж, загрузки производственных мощностей и т. д.".

# 1

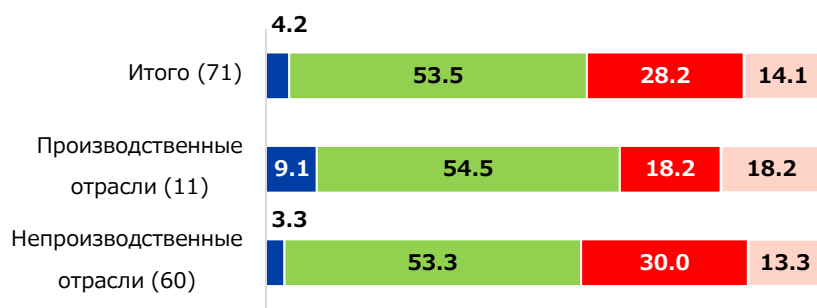
## Процесс "сокращения" бизнеса замедлился, в то время доля компаний, планирующих "перенос бизнеса в третьи страны" или "уход с рынка" достиг своего максимума.

- Доля предприятий, которые заявили, что в ближайшие 1-2 года "перенесут бизнес в третьи страны" или "уйдут с рынка", достигла рекордного уровня в 14,1% (+5,8 п.п). 28,2 % (-20,1 п.п.) планируют "сокращение" бизнеса.

Тенденции развития бизнеса на ближайшие 1-2 года

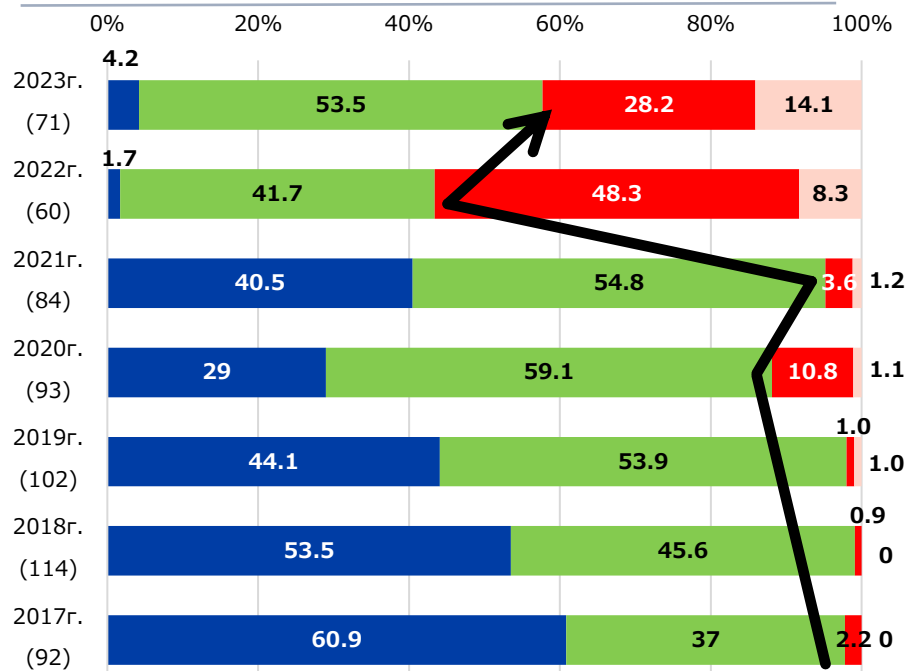


0% 25% 50% 75% 100%



- Расширение
- Поддержание статус-кво
- Сокращение
- Перенос в третьи страны (регионы), уход с рынка

Динамика тенденций развития бизнеса в ближайшие 1-2 года

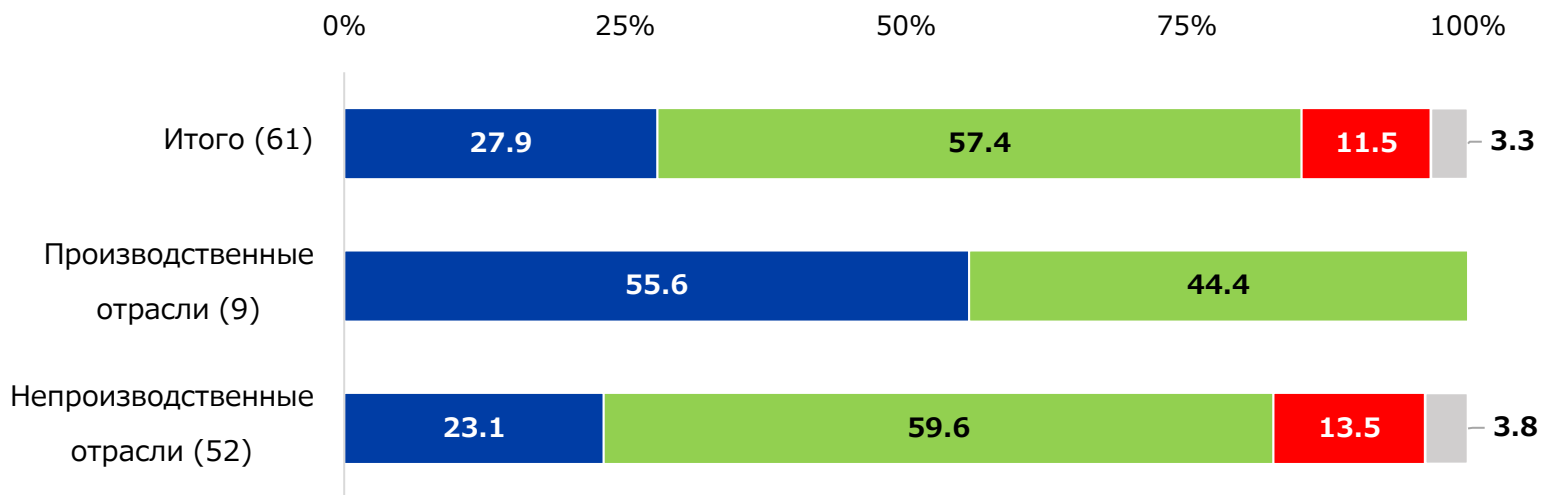


- Расширение
- Поддержание статус-кво
- Сокращение
- Перенос в третьи страны (регионы), уход с рынка

## 2 | Более 80% предприятий не планируют в ближайшее время выходить с российского рынка.

- Среди компаний, ответивших "расширение", "поддержание статус-кво" или "сокращение" с точки зрения развития бизнеса в ближайшие 1-2 года, 57,4% заявили, что не планируют уходить в ближайшее время и придерживаются выжидательной позиции. 27,9% предприятий заявили, что готовы продолжать свой бизнес, даже если ситуация ухудшится.
- В итоге, более 80% из оставшихся компаний не рассматривают возможность немедленного выхода с российского рынка.

### Планы по выходу с российского рынка



- Готовы продолжать бизнес, даже если ситуация ухудшится
- Не планируют уходить с российского рынка, но отслеживают ситуацию
- Рассматривают возможность выхода с российского рынка, но вынуждены остаться из-за законодательных и других ограничений

### 3 | Компании предпринимают различные меры по подготовке к ухудшению ситуации.

- 33,3% предприятий заявили, что не предпринимает никаких конкретных мер по подготовке к ухудшению ситуации. 23,3 % "готовы уйти с рынка в любой момент" и 18,3 % "разработали руководство по мерам безопасности и уходу с рынка".

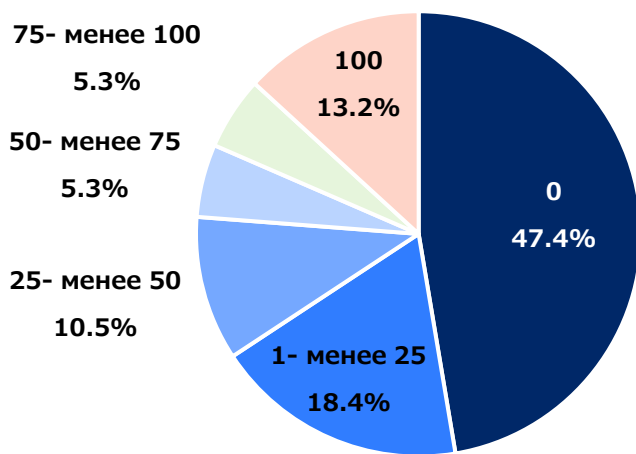
#### Меры, предпринимаемые вашим офисом и головным офисом компании для подготовки к будущему ухудшению ситуации



## 4 | Большинство компаний не закупают товары, комплектующие и материалы на российском рынке.

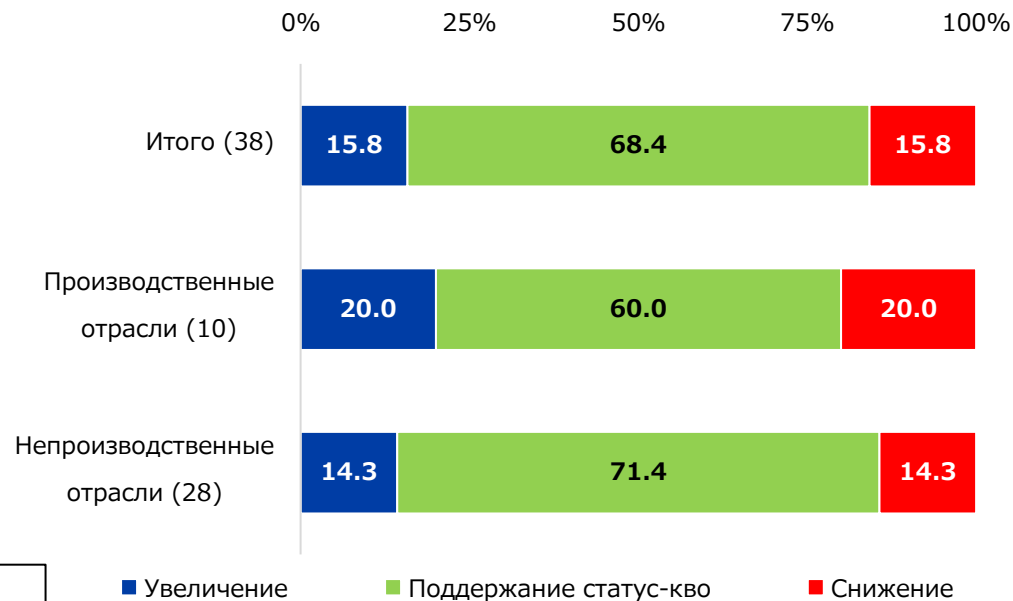
- 47,4% японских предприятий не закупают комплектующие и материалы на российском рынке. У 18,4 % предприятий процент закупок составляет от 1 до 24% от общего объема закупок. 13,2 % компаний все материалы закупают на российском рынке.
- Большинство компаний (68,4 %) планируют сохранить в будущем текущую долю закупок на российском рынке.

**Доля закупок на российском рынке от общего объема закупок (%)**



n = 38

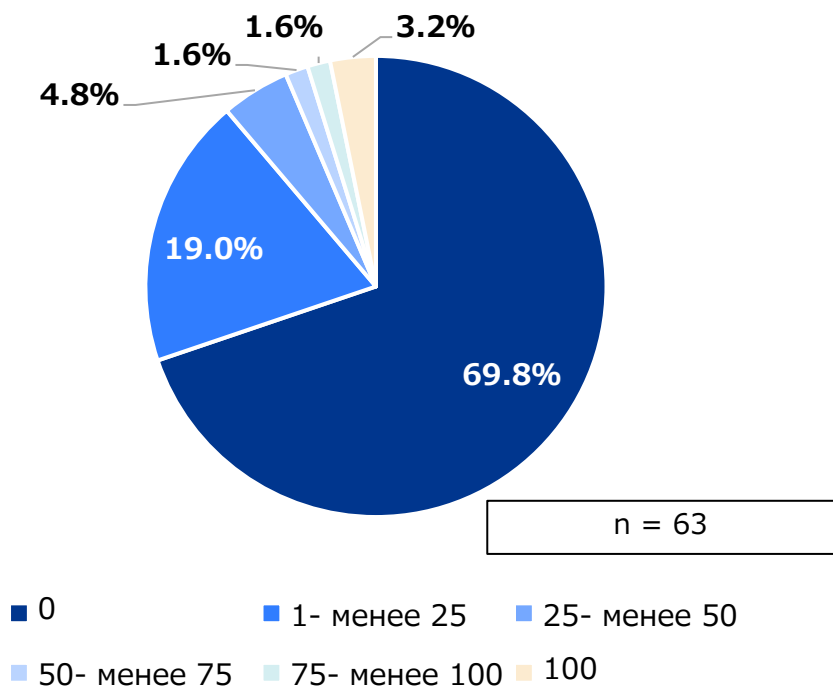
**Перспективы роста доли закупок на российском рынке**



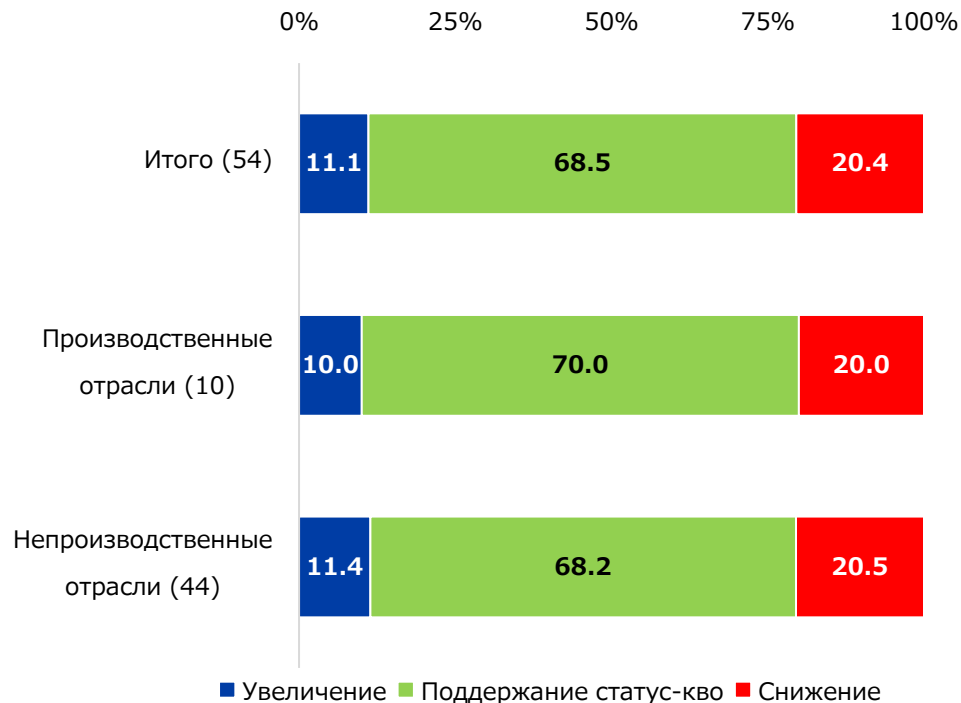
# 5 | Японские компании в России, как правило, продают товары на внутреннем рынке, а не экспортируют.

- Большинство японских предприятий (69,8%) продают товары на российском рынке. 19% экспортируют в промежутке от 1 до 24%, что свидетельствует о явной тенденции к высокой доле продаж на внутреннем рынке.
- 68,5 % респондентов заявили, что планируют сохранить текущую доля экспорта в ближайшие один-два года . 11,1 % компаний отметили, что планируют увеличить долю экспорта.

**Экспорт (продажи за границу) от общего объема продаж (%)**



**Перспективы роста доли экспорта в ближайшие 1-2 года**

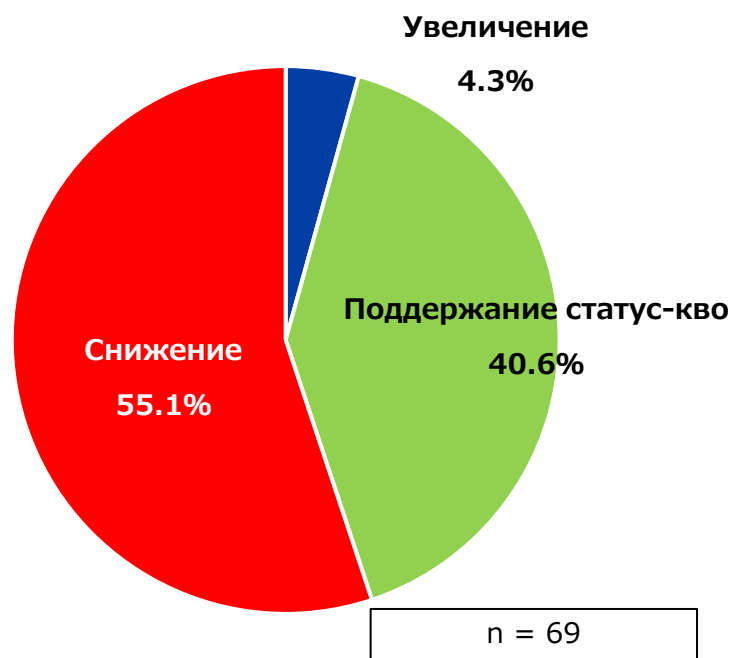


## 6

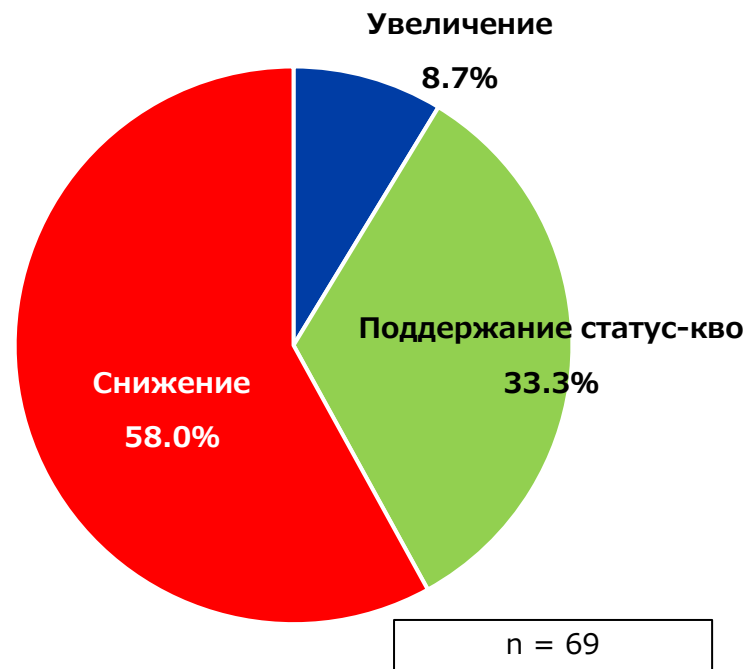
## Ожидается, что доля продаж международных японских компаний, которая приходится на российский рынок, будет снижаться.

- Большинство респондентов (55,1%) заявили, что в ближайшие два-три года доля, которая приходится на российский рынок, в общем объеме продаж группы компаний "снизится". Доля компаний, заявляющих, что процент "снизится" в ближайшие пять лет и позднее, больше и составляет 58,0%.

Продажи в России в процентах от общего объема продаж группы компаний.  
Перспективы роста доли продаж (в ближайшие 2-3 года)



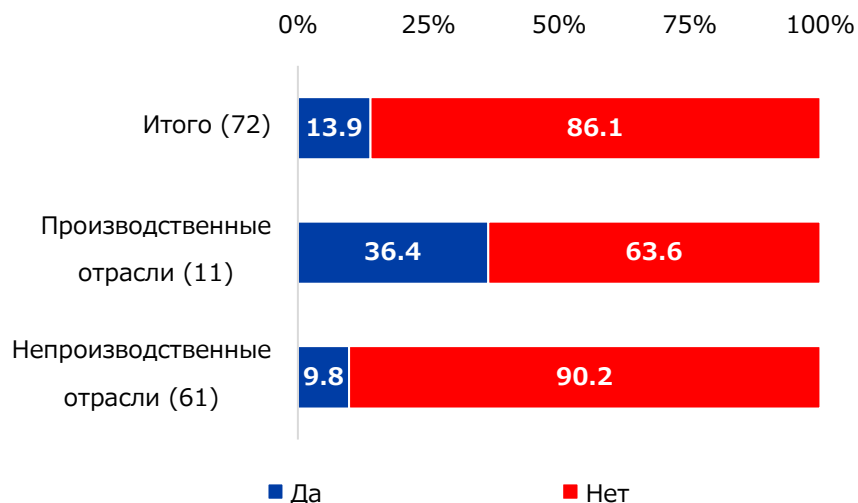
Продажи в России в процентах от общего объема продаж группы компаний.  
Перспективы роста доли продаж (в ближайшие 5 лет и позднее)



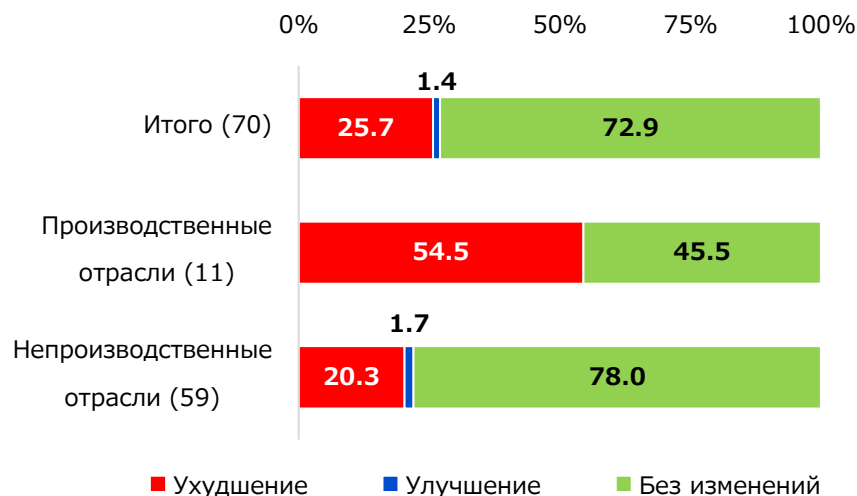
# 1 | Меншинство компаний столкнулись с дефицитом кадров.

- Меншинство компаний столкнулись с проблемой дефицита кадров (86,1% всех компаний ответили "нет").
- 72,9 % компаний отметили, что ситуация с трудовой занятостью не изменилась, однако 25,7 % предприятий заявили, что ситуация ухудшилась.

Вы столкнулись с проблемой дефицита кадров?



Изменение ситуации с трудовой занятостью по сравнению с августом-сентябрем 2022 года





## 2 | Проблемы, связанные с закреплением персонала.

- Несмотря на влияние внешних условий, компании пытаются удержать персонал, проводя индивидуальные беседы и внутренние мероприятия, повышая заработную плату и предлагая гибкие условия труда.

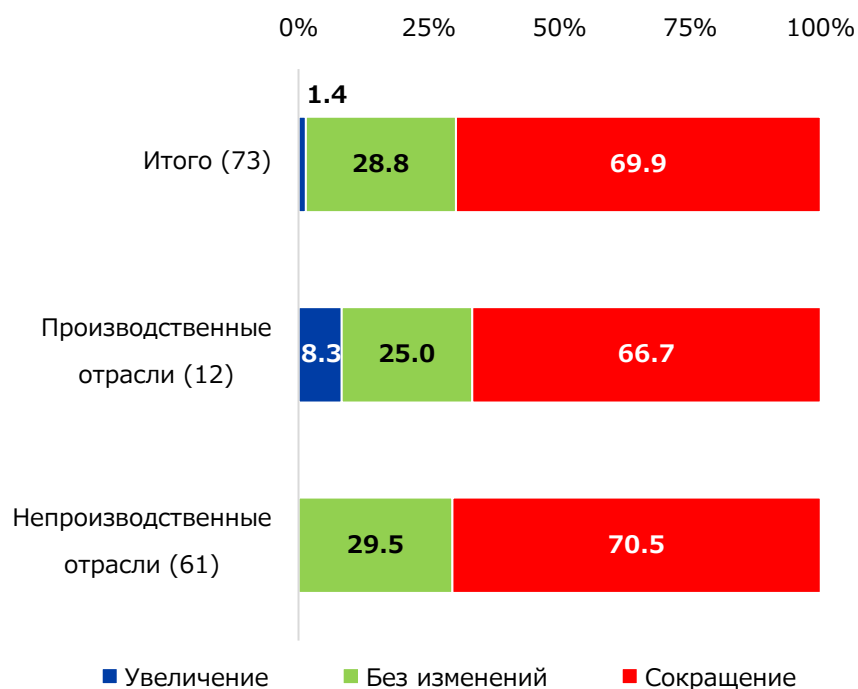
### Конкретные меры в области найма и закрепления персонала (свободный ответ)

Тип отрасли	Комментарий
Торговая компания/оптовая торговля	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Руководство проводит регулярные индивидуальные встречи с каждым сотрудником для обсуждения его карьеры и будущей работы, что находит отражение в кадровых перемещениях и смене обязанностей.</li> </ul>
Транспортные средства	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Число увольняющихся растет, но в то же время поступают заявки на вакансии, и персонал набирается.</li> </ul>
Электротехника и электроника	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Пересмотр заработной платы инженеров</li> <li>• Продолжение гибридного режима со совмещением офисной и удаленной работы</li> </ul>
Дистрибьютор	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Уровень заработных плат поддерживается за счет индексации.</li> </ul>
Дистрибьютор	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Продолжение работы в гибридном режиме</li> <li>• Гарантированное выходное пособие при увольнении сотрудников по причинам, связанным с сокращением деятельности компании.</li> </ul>
Строительная компания	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Постоянное обучение</li> <li>• Карьерная дорожная карта (например, введение системы оценок, использование ролевых моделей)</li> </ul>

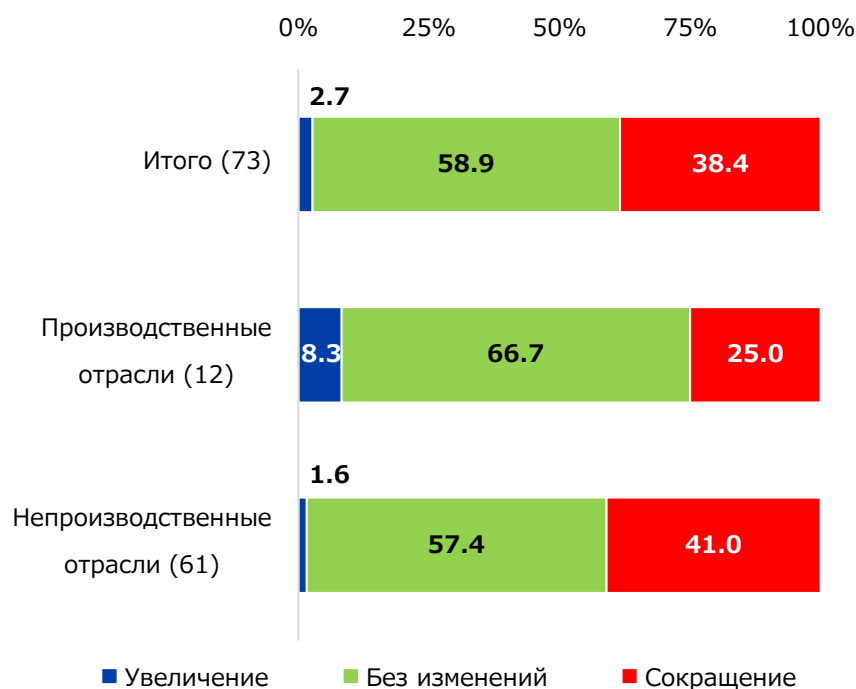
# 3 | Тенденция к сокращению числа местных сотрудников завершилась.

- Что касается изменений в количестве местных сотрудников за последний год, то большинство компаний выбрали ответ "сокращение" (69,9%).
- С другой стороны, наиболее распространенным ответом на вопрос о планах на будущее был "без изменений" (58,9%), что говорит о том, что тенденция к сокращению числа местных сотрудников завершилась.

**Изменение числа местных сотрудников за последний год**



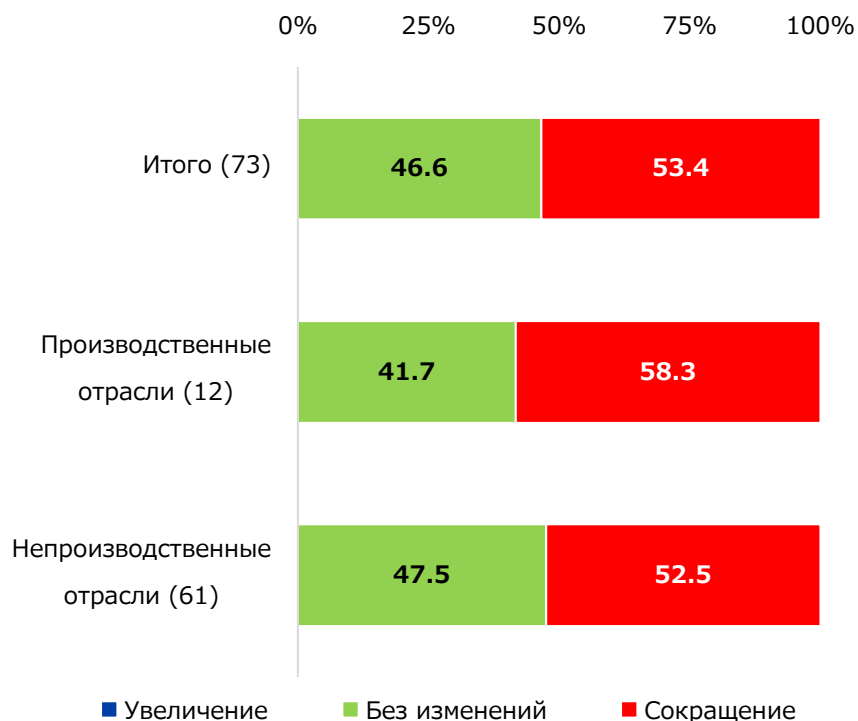
**Планы на будущее в отношении изменения численности местных сотрудников**



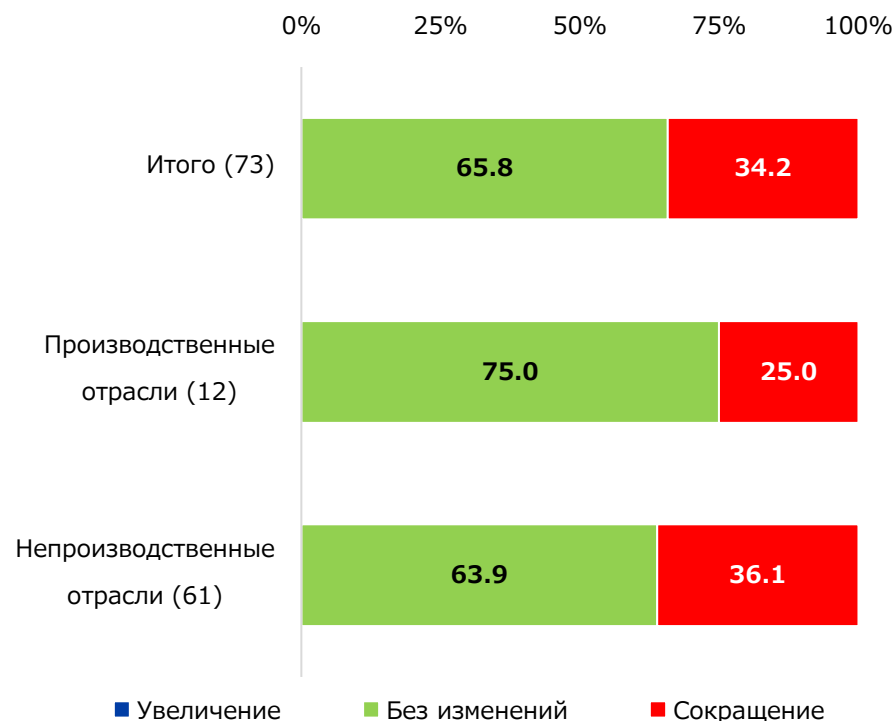
# 4 | Тенденция к сокращению численности японского персонала остановилась.

- Больше половины компаний (53,4%) сообщили, что за последний год уменьшилось число японских сотрудников.
- С другой стороны, наиболее распространенным ответом на вопрос о планах на будущее был "без изменений" (65,8 %), что говорит о том, что, как и в случае с местными сотрудниками, тенденция к сокращению числа экспатриантов остановилась.

**Изменения численности японского персонала за минувший год**



**Перспективы увеличения/уменьшения численности японского персонала**



## 5 | В сфере продаж компании выделяют проблему "сокращения заказов от контрагентов".

- Наиболее часто упоминаемой проблемой в области продаж стало "сокращение заказов от контрагентов" (21,9%). Следующие два вопроса - "медленная разработка новой клиентуры" и "появление конкурентов (ценовая конкуренция)" - отметили по 19,2% предприятий соответственно.
- Среди комментариев в качестве проблемы были отмечены "санкции западных стран против России, препятствующие импорту продукции".

**Проблемы в сфере продаж (множественные варианты ответа)**



## 6 | Ограничения на перевод денежных средств за границу является проблемой для многих компаний.

- Среди проблем в кредитно-финансовой и валютной сфере большинство (69,9%) отметили в качестве проблемы "ограничения на перевод денежных средств за границу". Для многих (34,2%) также вызвали трудности "колебания обменного курса местной валюты к доллару/евро".
- Кроме того, встречались такие комментарии, как «сделки с капиталом заморожены из-за экономических санкций Японии, Европы и США и контрсанкций России», что свидетельствует о значительном влиянии санкций.

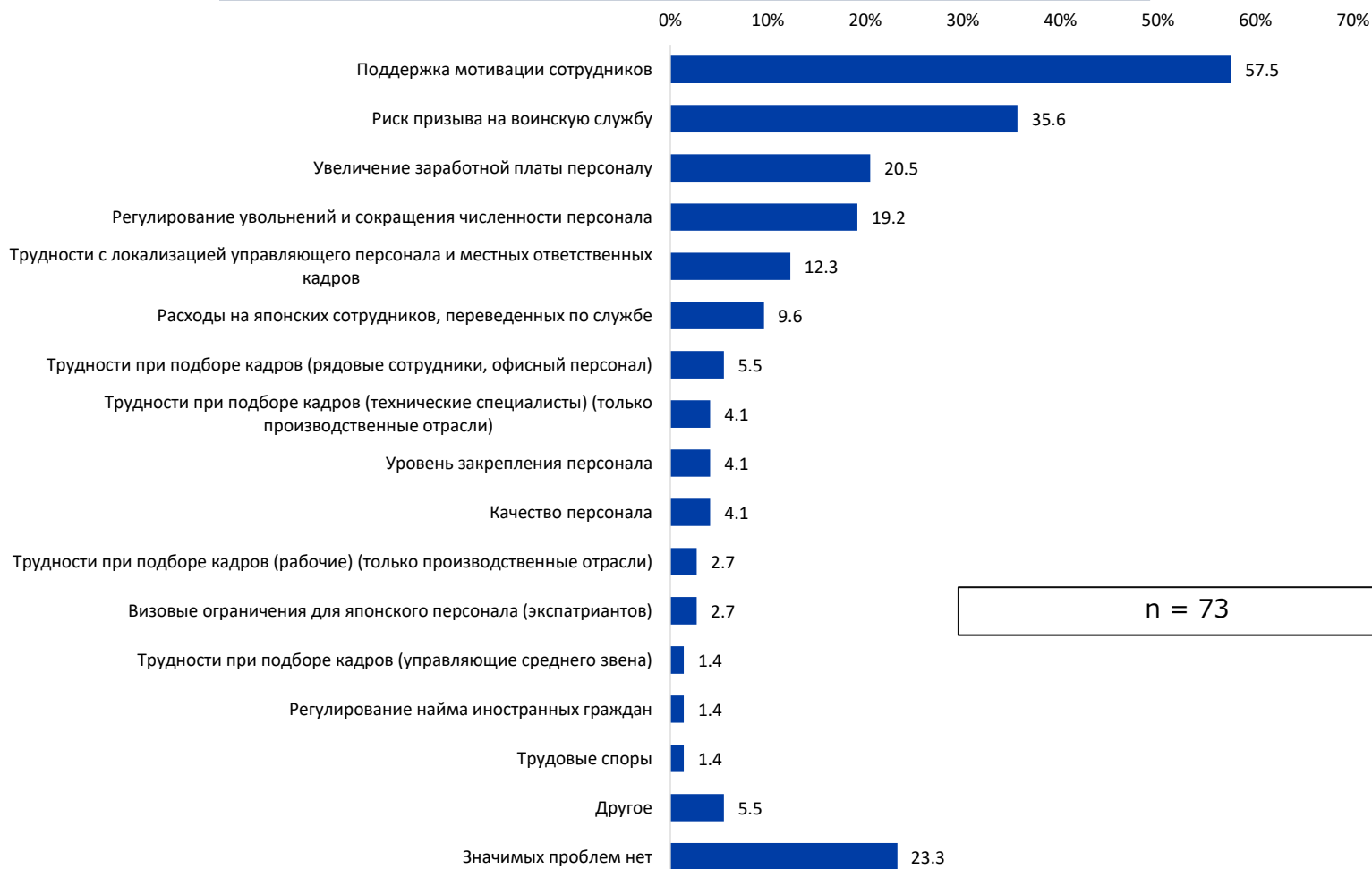
**Проблемы в кредитно-финансовой и валютной сфере  
(множественные варианты ответа)**



# 7 | Компании столкнулись со сложностями с "поддержкой мотивации сотрудников".

- Наиболее часто упоминаемой проблемой в сфере занятости и труда была "поддержка мотивации сотрудников" (57,5%). На втором месте находится "риск призыва на воинскую службу" (35,6 %) в связи с продолжающейся военной операцией.

## Проблемы в сфере занятости и труда (множественные варианты ответа)



# 8 | Японские предприятия испытывают трудности с закупкой сырья и комплектующих на российском рынке.

- Половина компаний считают "трудности с закупкой сырья и комплектующих у локальных поставщиков" значимой проблемой. 16,7 % компаний также столкнулись с "ростом затрат на закупки".
- Некоторые компании из производственной отрасли отметили, что из-за санкций они не могут закупать комплектующие, что делает невозможным проведение надлежащего технического и сервисного обслуживания.

**Проблемы в производственной сфере (множественные варианты ответа)**



(Примечание: Ни одна из компаний не отметила следующие ответы: "сложность смены производственного ассортимента в короткие сроки", "высоких пошлины на импорт капитальных и промежуточных товаров", "недостаточное электроснабжение и его отключения", "слаборазвитая логистическая инфраструктура" и "ужесточение природоохранного регулирования".

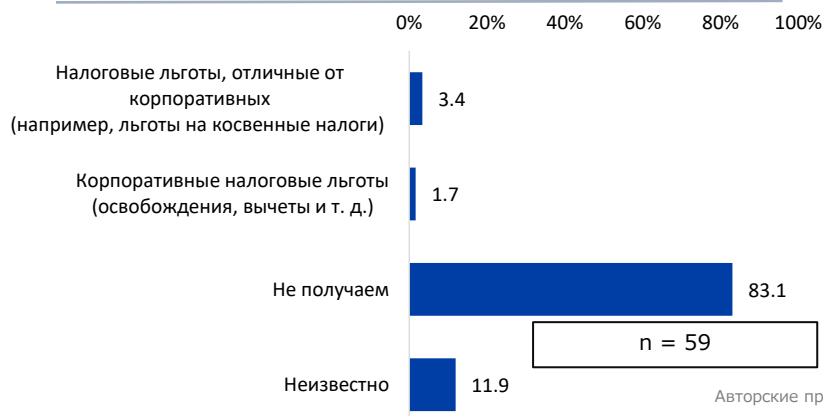
# 1 | Большинство компаний не имеют опыта получения преференций.

- Что касается преференций, полученных от государственных органов и органов местного самоуправления, то большинство предприятий-респондентов заявили, что не получали и не планируют получать никаких преференций на момент выхода на рынок, в настоящее время (на момент проведения анкетирования) и в будущем (2-3 года).

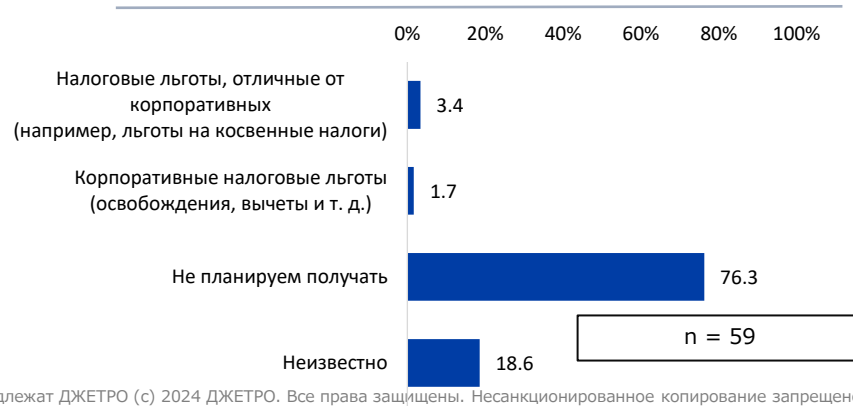
**На момент выхода на рынок (множественные варианты ответа)**



**В настоящее время (множественные варианты ответа)**



**В будущем (2-3 года) (множественные варианты ответа)**

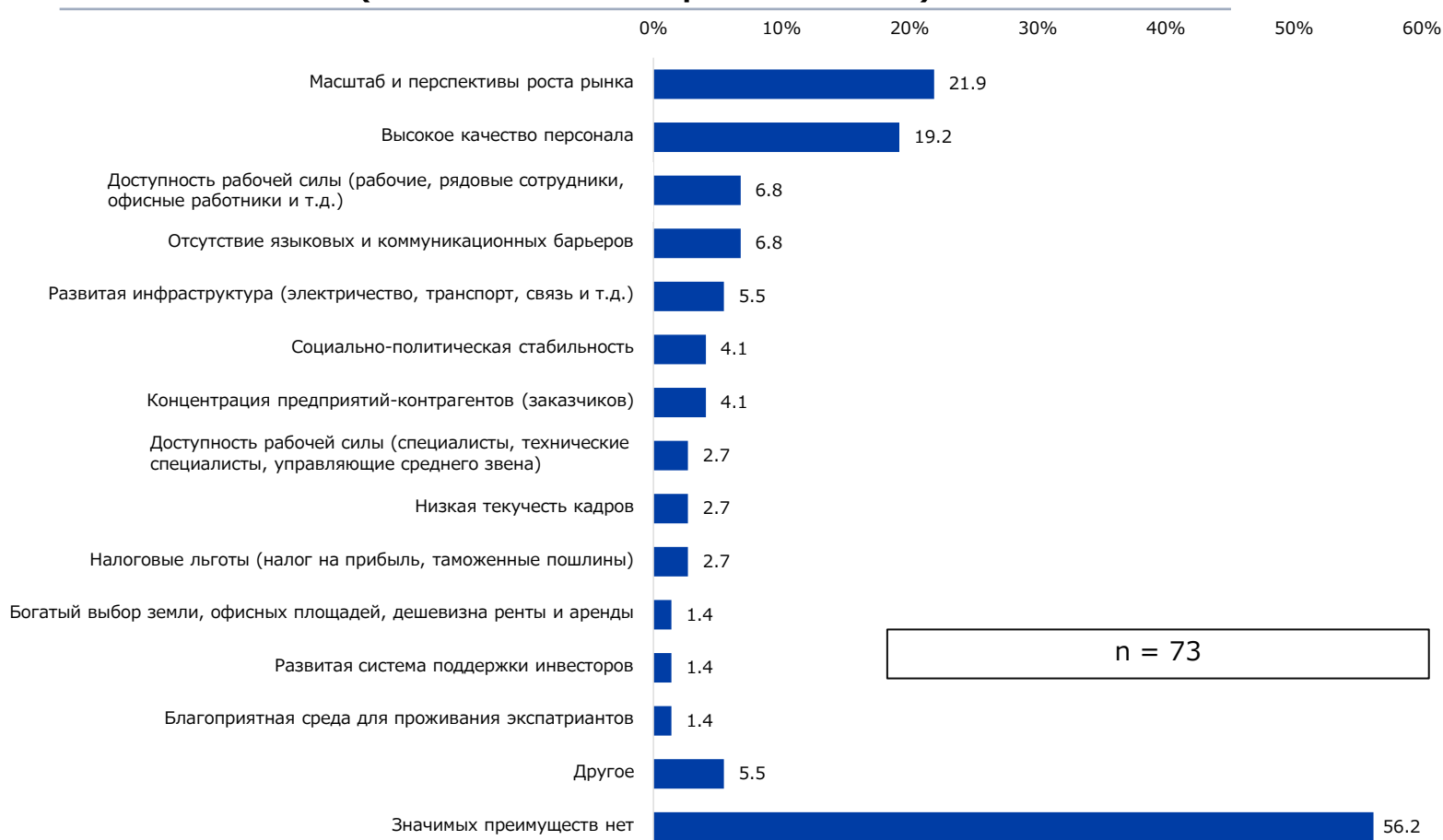




## 2 | Больше половины компаний не смогли назвать конкретных преимуществ инвестиционного климата.

- 56,2% предприятий не смогли назвать конкретных преимуществ в российской инвестиционной среде.
- С другой стороны, 21,9 % и 19,2 % компаний указали такие преимущества, как "масштаб и перспективы роста рынка" и "высокое качество персонала" соответственно.

### Преимущества инвестиционной среды (множественные варианты ответа)



(Примечание: Ни одна фирма не ответила на вопросы "концентрация вспомогательных отраслей (легкость местных закупок)" или "быстрота процедур и т.д.". )

### 3 | Санкции и антисанкционные меры являются важными факторами риска.

- Доля компаний, которые выделяют "социально-политическую нестабильность" в качестве значимого риска инвестиционного климата, составила 87.7%. Кроме того, предприятия опасаются "введения новых экономических санкций со стороны западных стран, включая Японию" (82,2 %) и "введения Россией новых антисанкционных мер" (80,8 %).

**Риски инвестиционной среды  
(множественные варианты ответа)**



(Примечание: ни одна компания не выбрала ответ "недостаточные меры поддержки инвесторов".

# 4 | Конфликты, в том числе этнические и религиозные - один из основных рисков в сфере безопасности.

- Большинство респондентов отметили, что есть риски связанные с "конфликтами, этническими/религиозными противостояниями", а также с "терактами, нарушением общественной безопасности". Первый риск увеличился на 9,5 п.п. по сравнению с предыдущим годом, а второй на 15,9 п.п.
- Доля компаний, выбравших вариант ответа "риски в сфере безопасности незначительны", снизилась на 3,2 п.п.

**Риски в сфере безопасности  
(множественные варианты ответа)**



(Примечание: ни одна компания не выбрала вариант ответа "загрязнение окружающей среды".

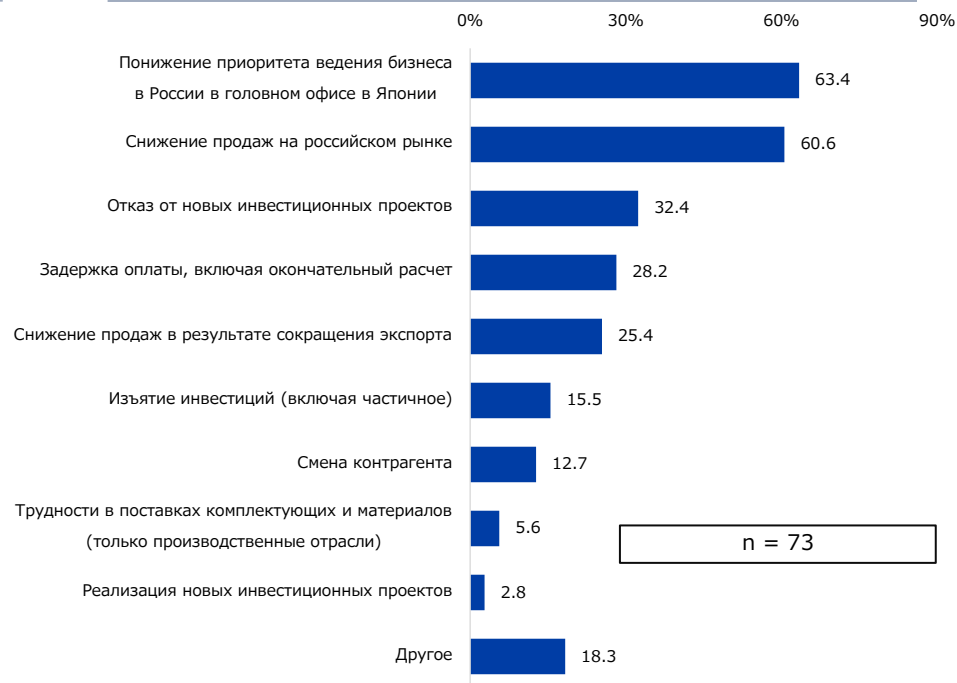
# 1 | Большинство предприятий пострадали от санкций против России

- 97,3 % компаний заявили, что пострадали от западных санкций и российских антисанкционных мер.
- Среди конкретных последствий присутствует "понижение приоритета ведения бизнеса в России в главном офисе в Японии" (63,4 %) и "снижение продаж на российском рынке" (60,6 %).

## Влияние западных санкций и российских антисанкционных мер



## Конкретные последствия (множественные варианты ответа)



(Примечание: Ни одна из компаний не выбрала следующие ответы: "рост продаж на российском рынке" и "рост продаж за счет увеличения экспорта").

## 2 | Продолжающаяся военная операция на Украине привела к решению о прекращении деятельности.

- Среди ответов, данных в свободной форме, общими проблемами стали вопросы, связанные с российским правительством и внешней средой.
- Что касается проблем, связанных с российским правительством, компании отмечали политическую нестабильность и недоверие. В категорию "внешняя среда" попали неопределенность перспектив развития ситуации на Украине, негативное влияние экономических санкций на бизнес и репутационные риски, связанные с продолжением бизнеса в России.

### Проблемы развития бизнеса в России (свободный ответ)

Тип отрасли	Комментарии
Дистрибьютор	Потенциальное негативное влияние на компании группы в других странах (репутационный риск); опасение замораживания местных финансовых активов; дальнейшие санкции западных стран могут помешать импортировать собственную продукцию; опасение быть наказанными ответными мерами с российской стороны.
Торговая компания/оптовая торговля	Следующие пункты оказывают значительное влияние на будущие деловые операции: (1) Для компаний из недружественных стран требуется разрешение правительства на продажу активов и т. д., но мы слышали, что оно выдается не всегда гладко. (ii) Существуют ограничения на погашение кредитов, полученных из-за рубежа. (iii) Мало банков, которые могут обрабатывать такие финансовые операции, как денежные переводы и вклады в валютах недружественных стран (включая японскую иену). (iv) Невозможность использования западных кредитных карт.
Комплекующие для транспортных средств	У нашей компании тесные отношения с США, поэтому работа в России сама по себе является негативным фактором для других наших предприятий.
Транспортные средства	В сложившихся обстоятельствах головной офис не может возобновить бизнес из-за существенных негативных аспектов, включая репутационные риски. Компания сокращает бизнес (сокращение персонала, перенос офисов) и внимательно следит за ситуацией, однако нельзя исключать возможность выхода из бизнеса в зависимости от дальнейших обстоятельств. Другие японские компании также внимательно следят за ситуацией. Мы надеемся, что прекращение огня, окончание военной операции и отмена экономических санкций позволят нам возобновить бизнес как можно скорее.
Финансы/страхование	Даже если военная операция закончится, отмены финансовых санкций нельзя ожидать до тех пор, пока российское правительство не начнет компенсировать Украине убытки, а это, как ожидается, займет от нескольких лет до десяти. Кроме того, даже если это будет достигнуто, российская сторона точно выработает политику, препятствующую приостановке бизнеса в случае повторного введения экономических санкций, а принятие такой политики со стороны компании, скорее всего, невозможно, если учесть геополитические риски.
Торговая компания/оптовая торговля	Увеличение риска ведения бизнеса в России в связи с невозможностью переводить дивиденды и другие платежи в Японию.

## По вопросам, связанным с отчетом, пожалуйста, обращайтесь;

Японская организация по развитию  
внешней торговли (ДЖЕТРО)  
Представительство ДЖЕТРО в Москве



**+7-495-580-7320**



**rsm-doc@jetro.go.jp**



**Российская Федерация, 121059  
Москва Брянская ул. 5**

### ■ Отказ от ответственности.

- 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.

Все права защищены.