

Мониторинг актуальных событий в области международной торговли

№ 93

10 октября 2023 года



**ВСЕРОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ
ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ**

ИНСТИТУТ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКИ И ФИНАНСОВ

КЛЮЧЕВЫЕ ВОПРОСЫ

Развитие энергоэффективных технологий является одной из ключевых задач «зеленого» развития и климатической политики, рассматривается в качестве одного из инструментов достижения углеродной нейтральности. В начале сентября 2023 г. между ЕАЭС и КНР состоялись первые консультации по вопросам сотрудничества в рамках климатической повестки, где были затронуты в том числе вопросы энергоэффективности. **КНР и государства-члены ЕАЭС обладают значительным потенциалом повышения энергоэффективности, но несмотря на принимаемые меры,** существует ряд сдерживающих факторов, препятствующих быстрому энергетическому переходу в указанных странах.

Одним из индикаторов влияния санкций на российскую экономику является выручка компаний. Исследование, проведенное с использованием данных по деятельности фирм за 2014-2021 гг., показало, что снижение доли выручки в совокупном выпуске сектора заметно для подсанкционных фирм горнодобывающей промышленности, обрабатывающей промышленности и строительства, особенно начиная с 2018 г., когда вводились более жесткие санкции в отношении России. Анализ влияния санкций на деятельность российских фирм позволил определить, что **высокая степень открытости фирмы делает ее более уязвимой для негативного влияния санкций.**

С конца февраля 2022 г., из-за проведения специальной военной операции (СВО) России на Украине, некоторые иностранные компании начали делать заявления о приостановке бизнеса в России вплоть до ухода с российского рынка. Помимо непринятия странами СВО, ограничений и запретов в области внешнеторгового сотрудничества, причинами решений зарубежных компаний относительно прекращения/изменения формата ведения деятельности на российском рынке является целый ряд сопутствующих проблем экономического характера (нестабильность валютного курса, проблемы с логистикой, сложности в проведении транзакций и др.).

I. Проблемы достижения энергоэффективности в КНР и ЕАЭС

Энергоэффективность в контексте изменения климата

В начале сентября 2023 г. между ЕАЭС и КНР состоялись первые консультации по вопросам сотрудничества в рамках климатической повестки, где были затронуты в том числе вопросы энергоэффективности, низкоуглеродного регулирования и меры по сближению подходов в реализации климатической повестки в целях содействия взаимной торговле. Стороны подчеркнули важность работы по выявлению и поддержке энергоэффективных технологий, в том числе в формате реализации климатических проектов.

В последнее время энергоэффективность напрямую связывается с объемами выбросов углекислого газа и рассматривается в качестве одного из инструментов достижения углеродной нейтральности, а также сохранения природного климатического баланса. Энергоэффективность можно определить как рациональное использование энергетических ресурсов или достижение экономически оправданной эффективности использования топливно-энергетических ресурсов при существующем уровне развития технологий.

Энергоэффективные технологии

КНР и ЕАЭС обладают значительным потенциалом улучшения энергоэффективности и снижения уровня выбросов углекислого газа. К примеру, Китай является одним из лидеров по развитию сектора ВИЭ. По оценкам аналитиков, в 2022 г. объем произведенной электроэнергии за счет ВИЭ в Китае был равнозначен сокращению выбросов углекислого газа на более чем 2 млрд т.

По данным Международного энергетического агентства (МЭА), среди основных предпосылок развития рынка «зеленых» технологий в Китае можно выделить лидирующие позиции в производстве ключевых компонентов в сфере ВИЭ, наличие значительной доли критически важного сырья, таких как никель, литий, графит, а также поддержку со стороны крупнейших энергетических компаний в развитии данной отрасли, среди которых China Huaneng Group, State Power investment company, Shenhua energy company, Yanzhou coal mining company и др.

Другим перспективным направлением в рамках политики по повышению энергоэффективности является развитие зеленого строительства, направленного на снижение энергопотребления в зданиях. Помимо законодательных актов, затрагивающих тот или иной аспект проблемы энергоэффективности зданий (Закон КНР об энергосбережении, Закон КНР о ВИЭ, Закон КНР о строительстве и др.), в Китае также разработаны многочисленные стандарты, являющиеся техническим ориентиром для решения вопроса энергосбережения зданий (технический стандарт для внешней изоляции JGJ144-2004, технический стандарт для оценки эксплуатационных характеристик зданий GB/T50362-2005 и др.).

В ЕАЭС популярным инструментом становятся умные энергоэффективные технологии. В их основе – автоматизированная система управления, которая подразумевает наличие помимо цифровой составляющей, компоненты «искусственного интеллекта». Спектр их применения достаточно широк, среди ключевых направлений можно выделить «умные» электросети, здания, системы транспорта и производства.

Проблемы

Вопреки заявленным планам сторон по повышению уровня энергоэффективности за счет масштабных преобразований в области климатического регулирования, существует ряд сдерживающих факторов, препятствующих быстрому энергетическому переходу.

КНР

– **Сложность** в достижении баланса между сокращением потребления угля, доля которого в структуре потребления первичных энергоресурсов превышает 50%, и обеспечением энергетической безопасности населения страны и стратегических важных промышленных отраслей;

– **Преобладание** и значение в экономике Китая энергоемких отраслей производства (металлургия, производство цемента, пластмасс, химическая промышленность и пр.);

– Строительство новых угольных электростанций мощностью 50 ГВт. в 2022 г. (основная часть строительства была сосредоточена во Внутренней Монголии, провинциях Цзянси, Анхой,

Шэньси, где ключевыми промышленными отраслями являются производство минеральных удобрений, добыча угля и метана);

- **Необходимость** масштабных инвестиций в трансформацию энергетической отрасли страны, объем которых по различным оценкам может варьироваться в диапазоне от \$5 до \$21 трлн.;

- Невозможность в полной мере использования природного потенциала, к примеру лесонасаждение, ввиду сложности и длительности процесса и др.

ЕАЭС

- В странах ЕАЭС отсутствует единое и согласованное определение концепции «углеродная нейтральность», ввиду чего страны-участники в разной степени анализируют текущее состояние окружающей среды, а также используют разные **подходы** к решению вопроса в области климатического регулирования. Так, РФ и Казахстан в большей степени делают акцент на мерах, применяемых в энергетике, Армения – в с/х и окружающей среде, Беларусь и Кыргызстан – на мерах общего характера. В то же время среди мер, заявленных всеми странами сразу, можно выделить развитие сектора ВИЭ, электрификацию транспорта, строительство энергоэффективных зданий;

- Не до конца реализованный **потенциал** сектора ВИЭ, что обусловлено такими факторами, как ограниченная правовая база по использованию ВИЭ, риски при инвестициях в отрасль, отсутствие соответствующего кадрового потенциала по установке мощностей, ограничения при подключении источников к энергосистеме и др.;

- Разноплановый **вектор** развития отрасли ВИЭ в странах-членах ЕАЭС: по **оценкам** ЕАБР, объем установленных мощностей на основе ВИЭ в

ЕАЭС в настоящий момент составляет примерно 71 ГВт или 2,5% общемирового объема; при этом для региона характерны большие возможности в реализации гидроэнергетики, солнечной, ветровой энергетики и др.;

- Слабый **опыт** в развитии рынка «зеленых» облигаций, отставание от других стран как по объему, так и по сложности в сфере «зеленого» финансирования. К примеру, объем выпуска «зеленых» бумаг в 2022 г. в Армении составил почти \$14,4 млрд, Кыргызстана – более \$300 тыс., Беларуси – \$70 млн, РФ – более \$3 млрд. (2020-2022 гг.), Казахстана – более \$500 млн за аналогичный период;

- Сложность **сохранения** баланса между энергетической безопасностью стран и снижением выбросов парниковых газов промышленностью, объем которых в регионе в среднем составляет почти 3%;

- Сохранение экологических **рисков** при использовании электротранспорта: в рамках ЕАЭС прорабатываются меры по переходу на электротранспорт, включая освобождение от уплаты таможенных пошлин на ввозимые электромобили для граждан Армении, Беларуси, Казахстана и Кыргызстана до 2024 г., но несмотря на кажущуюся экологичность, их использование не предотвращает проблемы в области климатического регулирования, поскольку производство осуществляется за счет энергии, генерируемой на угольных электростанциях и др.

Несмотря на сдерживающие факторы, характерные для каждой из сторон, сотрудничество между ЕАЭС и КНР в сфере энергоэффективности обладает достаточно большим потенциалом, что обусловлено пересечением интересов в области климатического регулирования, наличием соответствующих ресурсов и опыта, а также законодательной базы, формирующей условия для их реализации.

II. Влияние санкций на выручку российских фирм

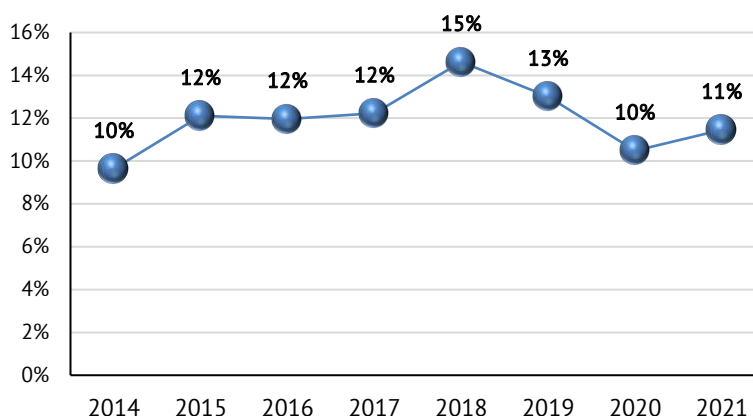
Обзор статистики

Санкции в отношении России начали масштабно вводиться с 2014 г., но с февраля 2022 г. достигли беспрецедентных масштабов. Наибольшая часть санкций против России приходится на страны ЕС (13,7% введенных ограничительных мер), Норвегию (11,5%), Лихтенштейн (10,1%), Швейцарию (9,9%), США (9%) и Северную Македонию (8,8%).

Поскольку на текущий момент данные по показателям деятельности фирм за 2022 г. как в базе данных СПАРК, так и в открытых источниках, представлены

недостаточно, анализ деятельности подсанкционных фирм ограничен периодом 2014-2021 гг. Попытка проследить динамику доли выручки подсанкционных фирм в совокупном российском выпуске позволит сделать выводы относительно замещения подсанкционных фирм другими фирмами сектора. В целом, до 2018 г. включительно наблюдалось нарастание доли выручки подсанкционных фирм сектора, однако, в 2019-2020 гг. было отмечено её снижение, что, вероятно, можно объяснить тем, что другие несанкционные компании замещают фирмы подсанкционные.

Динамика доли выручки подсанкционных фирм в российском выпуске



Источник: составлено авторами на основе данных базы СПАРК и Росстата.

Среди подсанкционных компаний в 2022 г. 360 фирм принадлежали сектору профессиональной, научной и технической деятельности, 330 фирм – обрабатывающей промышленности, 171 фирм – сектору финансовой и страховой деятельности, 105 – сектору оптовой и розничной торговли, 93 – транспортно-логистическому сектору.

Снижение доли выручки в совокупном выпуске сектора заметно для подсанкционных фирм горнодобывающей промышленности, обрабатывающей промышленности и строительства, особенно с 2018 г., когда вводились более жесткие санкции в отношении России и российских фирм. Для фирм сектора профессиональной, научной и технической де-

ятельности и оптовой и розничной торговли характерно увеличение доли выручки в выпуске сектора в 2021 г., что может свидетельствовать об улучшении экономического положения данных подсанкционных фирм.

Доля подсанкционных фирм в экспорте РФ велика, поскольку санкции были направлены, главным образом, против российских экспортирующих компаний, приносящих наибольшую выручку, налоговые отчисления которых вносят существенный вклад в российский бюджет. К 2019 г. доля экспорта подсанкционных компаний в экспорте РФ сократилась до 38,2%, что свидетельствует о замещении другими компаниями подсанкционных в качестве экспортеров.

Динамика экспорта подсанкционных фирм



Источник: составлено авторами на основе данных базы СПАРК и Росстата.

Наибольший объем выручки за 2021 г. имеют подсанкционные фирмы сектора оптовой и розничной торговли (11 трлн руб.), горнодобывающей промышленности (9 трлн руб.), профессиональной, научной и технической деятельности (2,5 трлн руб.), транспорта и складирования (2,4 трлн руб.), обрабатывающей промышленности (0,87 трлн руб.).

Оценка влияния санкций

ВАВТ была проведена оценка влияния санкций на выручку российских компаний. В качестве главного показателя деятельности компаний выбрана именно выручка, а не прибыль, поскольку прибыль является слишком волатильной и зачастую одномоментное (в рамках одного года) снижение прибыли не является свидетельством ухудшения экономического состояния компании, а результатом значительных расходов, связанных, например, с расширением производства, закупочной базы, проведением инвестиций в основные фонды и т.д. Выручка является более стабильным показателем, по которому можно провести анализ влияния санкций на доходную часть фирмы и возможности реализации своей продукции.

В целом, производительность, возраст фирмы и ее размер положительно влияют на выручку подсанкционных фирм, т.е. с ростом производительности, размера фирмы и с каждым годом существования фирмы растет ее выручка. Рост капиталовооруженности труда оказывает понижающий эффект на выручку, вероятно, по причине устаревания используемого капитала и необходимости его наращивания, что может свидетельствовать о снижении получаемого фирмой дохода. Увеличение доли экспорта в

выручке также положительно сказывается на росте объемов выручки.

Является ли фирма импортером или нет и какова доля подсанкционного импорта в совокупном импорте фирмы – эти факторы не оказывают влияния на рост выручки. Аналогичные выводы можно сделать о влиянии того, насколько большая доля экспорта фирмы направляется в недружественные страны. Среди различных санкций значимое влияние оказывает только заморозка активов: при замораживании активов фирмы ее выручка сокращается. Стоит отметить, что во всех трех спецификациях получен примерно одинаковый коэффициент при переменной заморозки активов, что свидетельствует о надежности полученной оценки.

Что касается долгосрочного эффекта, то, как и ожидалось, фирмы с большей производительностью труда, много лет проработавшие на рынке, более крупные по размеру имеют большую выручку. Можно говорить о том, что, если фирма импортирует оборудование, сырье, материалы и другие необходимые для производства товары, она имеет большую выручку, чем фирма, не являющаяся импортером.

Фирма с большей капиталовооруженностью труда имеет более низкую выручку. Интересно, что в долгосрочном периоде чем больше фирма ориентирована на экспорт в недружественные страны, тем больше ее выручка. Это свидетельствует о том, что, во-первых, санкции в отношении закупок недружественными странами товаров у российских подсанкционных фирм являлись до 2019 г. довольно мягкими, учитывая неоднозначность и нестрогость соответствующих формулировок в законах этих

стран, а, во-вторых, о тщательном отборе российских компаний для введения в отношении них санкций.

По оценкам ВАВТ, доля подсанкционного импорта также положительно значимо влияет на выручку подсанкционных фирм, т.е. чем больше фирма импортирует подсанкционных товаров из недружественных стран, тем больше у нее выручка, что

также можно объяснить относительными мягкими санкциями и возможностями для их обхода у российских фирм. Подсанкционные фирмы имеют большую выручку в случае, если их доля импорта, покрытого санкциями, выше.

III. Уход зарубежных компаний с российского рынка

С конца февраля 2022 г., из-за проведения специальной военной операции (СВО) России на Украине, некоторые иностранные компании начали делать заявления о приостановке бизнеса в России вплоть до ухода с российского рынка. Помимо непринятия странами СВО, ограничений и запретов в области внешнеторгового сотрудничества, причинами решений зарубежных компаний относительно прекращения/изменения формата ведения деятельности на российском рынке является целый ряд сопутствующих проблем экономического характера. К ним **относят** нестабильность валютного курса, проблемы с логистикой, репутационные риски, сложности в проведении транзакций и др. (ЦСР, 2022).

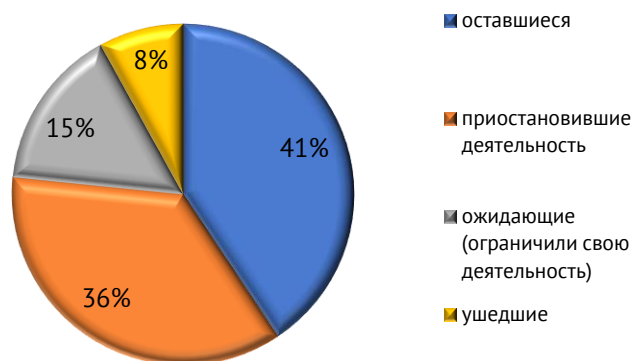
В первую очередь российский рынок начали активно покидать ритейлеры, к примеру, Ikea (Швеция), Adidas (Германия), H&M (Швеция). Ряд зарубежных производственных предприятий приостановил свою деятельность в России, выжидая, что делать дальше, другие приняли решение уйти с российского рынка. Инвесторы начали избавляться от производственных активов в России (ЦСР, 2022).

Решения зарубежных компаний

По данным на начало сентября 2023 г. из 3407 исследуемых компаний только 8% ушли из России, 15% компаний ограничили тем или иным способом свою деятельность в России и ожидают, что делать далее, 36% – приостановили свою деятельность в России, а 41% – остались в России (рисунок ниже).

По оценкам (на основе **базы** данных Йельского университета и других открытых источников), на иностранные компании, которые полностью ушли из России, приходилось: примерно 30,3% персонала, занятого в общем числе исследуемых иностранных компаний, около 18,4% активов зарубежных компаний и 17,8% капитала. В 2021 г. такие компании получили доход в размере \$64,4 млрд (21% от общей выручки наблюдаемых компаний), и уплатили \$4 млрд налогов (15,7% от общей суммы налогов, уплаченных наблюдаемыми компаниями).

Решения зарубежных компаний относительно прекращения/изменения формата ведения деятельности на российском рынке, по данным на 4 сентября 2023 г.



Источник: основано на **базе** данных Йельского университета и других открытых источниках.

Большинство ушедших из России компаний – это компании из США (20,1% от всех ушедших компаний), Германии (12,1%), Финляндии (11,7%), Великобритании (9,2%) Франции (6,6%), Швеции (4,8%) и Дании (4,4%). На эти страны приходится 59,7% всех ушедших компаний. 8,8% ушедших из России компаний относится к автомобильной промышленности, 6,2% – к производству потребительских товаров и одежды, 6,2% – к производству электроники, 6,2% – к сфере энергетики, добычи нефти и

газа, 5,9% – к производству еды и напитков, 5,5% – к сфере финансов и платежей, 5,1% – к химической промышленности. На данные сектора приходится 44% ушедших компаний.

Часть компаний продолжает выжидать и ограничивать деятельность в России. К примеру, откладывают инвестиции и развитие бизнеса, сокращают текущие операции, проводят реструктуризацию финансов или ограничивают поставки в российские дочерние компании, ищут новых поставщиков и т.д.

В основном занимают выжидательную позицию компании из США (29%), Германии (9,4%), Великобритании (5,3%), Японии (5,0%) и Франции (4,8%) – на данные пять стран приходится 53,4%. Компании, которые тем или иным образом ограничивают свою деятельность в России и продолжают ждать, в основном относятся к таким секторам, как финансы и платежи (12% ожидающих компаний), фармацевтика и здравоохранение (8,4%), энергетика, нефть и газ (8,2%), потребительские товары и одежда (6,5%), ИТ (6,1%), автомобильная промышленность (4,4%), электроника (4,4%) и обрабатывающая промышленность (4,2%). На эти сектора приходится 54,2% ожидающих компаний.

По данным Университета Санкт-Галлена (Швейцария) на конец 2022 г., российский рынок **покинуло** менее 9% компаний из стран ЕС и G7. Из России ушли дочерние предприятия компаний из США (менее 18%), Японии (15%), ЕС (8,3%). Швейцарские экономисты делают выводы, что прекращение деятельности фирм из этих стран в России является весьма ограниченным.

Для некоторых отраслей влияние ухода зарубежных компаний может иметь большее значение. К области технологически сложного производства товаров и услуг (в том числе ИТ) **относились** 39% заявивших об уходе с российского рынка зарубежных компаний (большинство из европейских стран: Германии, Швейцарии, Дании, Швеции и Финляндии). Некоторые иностранные фирмы, которые заявили об уходе с российского рынка, вели деятельность в рамках крупнейших промышленных кластеров России, обеспечивая не менее 65 тыс. рабочих мест (шинный завод в Московской области, автозавод в Москве и др.). На июнь 2022 г. до 2 млн человек были заняты в зарубежном бизнесе. Около 3% рабочих мест в экономике России формировались иностранными компаниями. Кроме того, примерно 5 млн человек через различные трудовые цепочки были **связаны** с зарубежными фирмами.

По оценкам **ЦСР** на сентябрь 2022 г. 34% крупнейших иностранных компаний, которые вели деятельность в РФ, ограничили бизнес на российском рынке, 44% продолжают работать, 15% решили уйти из России, передав новому собственнику российское подразделение, и 7% заявили о полном уходе с российского рынка без продажи бизнеса. В 69% случаев иностранные фирмы, которые решили уйти с российского рынка, продают локальные подразделения новому собственнику (как правило, из России или из нейтральных **стран** (ОАЭ, Турции и Ливана)). Не менее 30% таких сделок предусматривают возможность возврата подразделения исходному собственнику (к примеру, через опцион на обратный выкуп).

Так, доля французской компании Renault в АвтоВАЗе была передана ФГУП «НАМИ», московский завод «Рено Россия» – Правительству Москвы, а американский McDonald's был продан компании «Гид». Продажа McDonald's сопровождалась обязательством нового владельца сохранить имеющиеся рабочие места. Сменилось название на «Вкусно – и точка», а также некоторые поставщики (зелень **поставляют** из Ирана, овощи и фрукты – из южных регионов России, а также Турции, Ирана, мясо закупает у местных фермеров в регионах присутствия). Такая практика часто использовалась при продаже бизнеса новым владельцам из России. Компании, проданные новым собственникам, тратят ресурсы на адаптацию работников к новым технологическим и трудовым условиям, на реорганизацию производства. К примеру, возобновление производства автомобилей «Москвич» на базе бывшего завода Renault. В конце марта 2022 г. компания Renault приостановила деятельность на территории России, затем продала свои активы. По объемам продаж автомобилей для Renault Россия находилась на 2 месте после Франции (**ЦСР**, 2022).

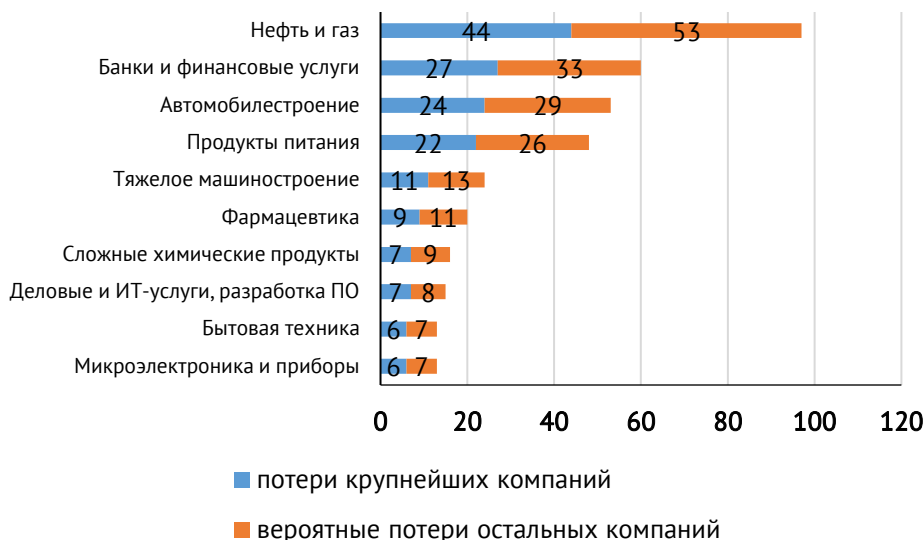
Для того, чтобы покинуть российский рынок, зарубежная компания **должна** получить разрешение специальной комиссии Министерства финансов РФ. С вырученных от продажи средств фирма обязана выплатить добровольный взнос в бюджет не менее 10% рыночной стоимости активов. В случае если скидка меньше 90%, то размер выплаты составляет не менее 5% от рыночной стоимости активов. В октябре 2023 г. **сообщили** о повышении взноса до 15%.

Оценки потерь зарубежных компаний

Существуют различные оценки потерь зарубежных компаний от приостановления бизнеса в России и ухода с российского рынка, ниже представлен обзор таких оценок.

С начала СВО к сентябрю 2022 г., по оценкам **ЦСР**, зарубежные компании, которые ограничили свой бизнес на российском рынке потеряли \$200-240 млрд, из них \$70-90 млрд потеряли фирмы, которые решили уйти из России. Больше всего потеряли компании из США, Великобритании и Германии. Если отнести убытки к ВВП, то больше всего потеряли компании из Финляндии, Швеции, Великобритании и Дании. Наибольшие потери понесли фирмы в таких отраслях, как нефть и газ (\$44 млрд для крупнейших компаний и \$53 млрд для остальных компаний), банки и финансовые услуги (\$27 млрд и \$33 млрд), автомобилестроение (\$24 млрд и \$29 млрд) и продукты питания (\$22 млрд и \$26) (рисунок ниже).

Потери зарубежных компаний, по секторам, млрд\$, по данным на сентябрь 2022 г.



Источник: ЦСР, 2022.

По оценкам аналитического центра «Акцент», наибольшие потери понесли финансовый, сырьевой и автомобильный сектор. По данным за первый квартал 2022 г., убытки компании BP (Великобритания) оцениваются в \$25,5 млрд, Shell (Великобритания) – \$4,2 млрд. Значительные потери связаны со строительством «Северного потока-2»: Uniper (Германия) – €3,2 млрд, OMV (Австрия) – €2 млрд, Wintershall Dea (Германия) – €1,1 млрд, Engie (Франция) – €1 млрд. Западные банки также понесли существенные убытки: Societe General (Франция) – €3,1 млрд, UniCredit (Италия) – €1,3 млрд (кроме того, возможные потери при уходе из России в €5,3 млрд), JPMorgan Chase (США) – около \$1 млрд, Nordea (Норвегия) – более €600 млн. Группа Raiffeisen Bank International (Австрия) зарезервировала под убытки €320 млн. Среди убытков более мелкого бизнеса называют производителя игрушек Hasbro (США) – потери в \$100 млн, поставщика садового оборудования Husqvarna (Швеция) – почти €12 млн и др.

По оценкам Financial Times, за 1,5 года с начала СВО, потери от санкций для европейского бизнеса в России составили не менее €100 млрд. Больше всего понесли убытков компании из Великобритании, Германии, Франции, Финляндии и Италии. Среди причин, по которым европейские компании возможно могут завышать свои потери: объективные трудности с выводом денег, невозможность свободно распоряжаться имуществом (у ряда компаний, к примеру, Danone (Франция) и Carlsberg (Дания) активы забрали в принудительном порядке); необходимость одобрения правительства РФ для продажи крупных активов в связи с их высокой важностью для экономики (доля BP в «Роснефти»); морально-этические обязательства перед

европейским сообществом; оптимизация налогов и экономия на дивидендах.

На энергетический сектор приходится около 42% потерь европейского бизнеса, на коммунальные услуги – около 17%, на банковский сектор – около 15%, на химическую промышленность – 11%, кроме того, значительные потери в автомобильном секторе. На три энергетические компании (BP (Великобритания), Total (Франция) и Shell (Великобритания)) приходится €40,6 млрд потерь. На BP (от списания ее доли в «Роснефти») приходится примерно 25% убытков европейского бизнеса. Потери Total оцениваются в \$14,8 млрд. Отмечается, что основная часть этих потерь пока остается только на бумаге. К примеру, Total пока не продала свои 20% в одном из наиболее перспективных российских газовых проектах («Ямал СПГ»). Кроме того, существенные убытки понесли следующие фирмы: энергетические компании Uniper (Германия, €5,7 млрд), Fortum (Финляндия, €5,3 млрд) и Equinor (Норвегия, €1 млрд); нефтегазовая компания OMV (Австрия, €2,5 млрд); автомобильные компании Renault (Франция, €2,3 млрд); Volkswagen (Германия, €2 млрд), а также конгломерат Société Générale (Франция, €3,1 млрд).

По оценкам Statista на май 2022 г., наибольшая доля российского рынка в выручке зарубежных компаний, которые приостановили деятельность или инвестиции на российском рынке из-за СВО на Украине, наблюдалась в случае: LPP (Польша, продажа одежды) – с долей российского рынка в выручке компании 19,2%, Renault Group (Франция, автомобилестроение) – 10%, McDonald's (США, общественное питание) – 9%, Inditex (Испания, мировой

лидер в области розничной торговли одеждой) – 8,5% и др.

К 2025 г., упущенная выручка крупнейших компаний, которые объявили об уходе или приостановки бизнеса на российском рынке, оценивается **экспертами** из «Яков и Партнеры» в \$500 млрд. Более 80% зарубежных фирм не отказались от своих активов в России. На апрель 2023 г., потери крупнейших компаний от ухода с российского рынка **оцениваются** в \$80-100 млрд.

Выводы

По оценкам российский рынок покинуло не более 10% зарубежных компаний. Часть зарубежных фирм приостановила свою деятельность на территории России, некоторые объявили об уходе, другие выжидают, ряд иностранных компаний ограничил так или иначе свою деятельность на российском рынке, некоторые компании сделали меньше заявленного. Пока часть компаний теряет миллиарды долларов от решения приостановить бизнес в России, другие компании решают воспользоваться

возможностью занять освободившиеся от конкурентов ниши российского рынка. Некоторые компании меняют собственника на российского или из нейтральных стран. Решения об уходе/приостановке деятельности зарубежного бизнеса может быть стимулом для развития отечественных предприятий и технологий.

Решения зарубежных компаний относительно прекращения ведения деятельности на российском рынке не оказывает разрушительного влияния на экономику России. Существенное воздействие может быть оказано в некоторых отраслях на рабочие места и уровень занятости (**выделяются** такие отрасли, как автомобильная промышленность, ИТ, пищевая промышленность и общественное питание). Кроме того, значительное влияние уход зарубежных компаний может оказать на доступ к новейшим и передовым технологиям (автомобильная промышленность, тяжелое машиностроение, электрооборудование). Важными **остаются** вопросы необходимой квалификации сотрудников, а также сервисного обслуживания в ряде секторов.

Главные новости

– В октябрьском докладе ЮНКТАД **прогнозируется** замедление темпов роста мировой экономики с 3% в 2022 г. до 2,4% в 2023 г. с небольшими признаками оживления в 2024 г. В большинстве регионов будет наблюдаться значительное замедление темпов роста. Хотя Бразилия, Китай, Япония, Мексика и Россия будут противостоять этой тенденции, сильного роста в них не ожидается.

– 5 октября **опубликован** прогноз ВТО по мировой торговле. Прогнозы роста мировой товарной торговли в 2023 г. снижены на фоне продолжающегося спада, начавшегося в IV кв. 2022 г. Ожидается, что в текущем году объем мировой торговли товарами вырастет на 0,8%, что меньше половины прогнозируемого в апреле увеличения на 1,7%. Прогнозируемый на 2024 год рост на 3,3% практически не изменился по сравнению с предыдущей оценкой.

– Годовая инфляция в еврозоне упала до самого **низкого уровня** за два года в сентябре 2023 г. Потребительские цены в 20 странах, использующих евро, выросли на 4,3%, что является самым медленным темпом с октября 2021 г., по сравнению с 5,2% месяцем ранее. Инфляция без учета продуктов питания, энергоресурсов, алкоголя и табака упала до 4,5% с 5,3%.

– 2 октября ЕС обновил правила о запрете на импорт продукции железа и стали (Article 3g(1)(d)), переработанной в третьих странах, включающей в себя железо и сталь из России.

– США ввели **экспортные ограничения** в отношении пяти российских организаций – «ВСМПО-АВИСМА», Device Consulting, Grant

Instrument, SMT-iLogic, Streloy. Санкции коснулись также компаний из Германии, Китая, ОАЭ, Омана, Пакистана и Финляндии.

– BIS гармонизирует спецификацию по экспортному контролю. Опубликовано **руководство** для промышленности и научных кругов (Exporting Commercial Goods. Guidance for Industry and Academia). Австралия, Канада, Новая Зеландия, Великобритания и Соединенные Штаты Америки («Пятерка по обеспечению экспортного контроля» или «Е5») вместе с международными партнерами, включая Европейский Союз и Японию, договорились об установлении списка высокоприоритетных товаров, используемых Россией в военных целях.

– 7 октября президенты России, Казахстана и Узбекистана **запустили** поставки российского газа в Узбекистан транзитом через территорию Казахстана. Ранее экспорт газа в страны Средней Азии не осуществлялся. Объемы поставок оцениваются в 6 млрд куб. м газа в год.

– Лукойл **предоставит** кредит азербайджанской государственной нефтяной компании Socar в размере \$1,5 млрд в рамках более широкой сделки, которая позволит НПЗ Socar в Турции мощностью 200 тыс. барр. в сутки вновь перерабатывать российскую нефть.

– По **данным** Минпромторга РФ, продажи новых автомобилей в России в январе - сентябре 2023 г. выросли на 49% по сравнению с аналогичным периодом 2022 г. и превысили 900 тыс. авто. При этом доля транспортных средств, изготовленных в стране, составляет порядка 50%.

Выпуск подготовлен экспертами Института международной экономики и финансов ВАЭТ:

Баева М.А., Зайцев Ю.К., Кнобель А.Ю., Лощенкова А.Н., Пономарева О.В., Попова В.Н.