



# ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ЕВРОПЕЙСКИХ ИНВЕСТИТОРОВ

**Моисей Фурщик**

Управляющий партнер Компании ФОК,  
Глава Экспертного совета Комитета  
РСПП по промышленной политике

Декабрь 2020 года



# ОСНОВНЫЕ ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ

Регион	Тип инвестора	Предпочтительные отрасли
Германия	Крупные компании	Машиностроение, фармацевтика, пищевая промышленность, строительство и недвижимость, инфраструктура
	Средний бизнес	Пищевая промышленность, электротехническая продукция, стройматериалы, медицина, высокие технологии (электроника, биотех, ИТ и др.)
Великобритания	Крупные компании	Пищевая промышленность, фармацевтика, высокие технологии
	Инвестиционные фонды	Строительство и недвижимость, инфраструктура, высокие технологии
Франция	Крупные производственные компании	Пищевая промышленность, машиностроение, электротехническая продукция и электроника
	Крупные ритейлеры	Торговля (от гипермаркетов до магазинов шаговой доступности), недвижимость
	Средний бизнес	Пищевая промышленность, легкая промышленность, стройматериалы, высокие технологии
Италия	Крупные производственные компании	Пищевое производство, фармацевтика и медицинское оборудование
	Средний бизнес	Легкая промышленность и модная индустрия, электротехническая продукция, пищевая промышленность, общественное питание, стройматериалы
Финляндия	Крупные компании	Пищевая промышленность, IT-отрасль, электроника и электротехника, стройматериалы, гостиничный бизнес

# МОДЕЛЬ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ – ЕВРОПЕЙСКИЕ ИНВЕСТОРЫ

## 1. Процесс принятия решения

Локальный офис



Высокий уровень локализации решений

Российский офис самостоятельно определяет стратегию работы на рынке страны и продвигает решения, исходя из прагматичных интересов бизнеса

Головной офис



В случае аргументированного обоснования принимает решение локального офиса, но может проявлять стратегическую инициативу, которая в обязательном порядке обсуждается с российским офисом (при его наличии)

## 2. Критерии принятия решений

Поддержка правительства



Позиция правительства учитывается европейскими компаниями, но не является решающим фактором.

Наличие рынка сбыта



Является важнейшим из определяющих факторов

Перспектива включения в систему глобальных закупок



Является дополнительным фактором для дальнейшего развития бизнеса и инвестирования (при возможности обеспечения достаточного качества). Особенно актуально при наличии потенциала для экспорта выпускаемой в России продукции в третьи страны.

Развитость инфраструктуры



Важное, но не доминирующее значение

Налоговые/таможенные льготы



Важное, но не решающее значение

Человеческий капитал



Активно привлекают местные кадры на всех уровнях. При этом основная проблема - обеспечение достаточно квалифицированными управленческими кадрами на производстве

## 3. Дополнительные факторы принятия решений

Негативные факторы



Наличие санкций, которые могут оказывать негативное влияние на финансирование проектов по линии Евросоюза, а также повышают общий уровень рисков

Позитивные факторы



Территориальная и культурная близость.

Большая «история успехов» европейского бизнеса в России (прежде всего, в Москве)