

Презентация доклада

Азия и Европа

Взгляд потенциальных инвесторов на Москву

Андрей Родионов
Моисей Фурщик Дмитрий Савин
Сергей Майоров
Александр Сильницкий

Исследовательский Институт Номура
ФОК

22 декабря 2020г.

Исследовательский
Институт Номура



Выполнено
при поддержке



01

Инвестиционный климат Москвы

02

**Выделение наиболее перспективных для инвестирования отраслей экономики Москвы
Выделение и описание групп потенциальных**

03

иностраннных инвесторов для дальнейшего

**таргетирования
Изучение моделей принятия решений об**

04

инвестировании представителями иностранных компаний

05

Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику

06

Наиболее перспективные инвестиционный площадки за рубежом

07

Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику

08

Выводы и предложения

- 01** Инвестиционный климат Москвы
- 02** Выделение наиболее перспективных для инвестирования отраслей экономики Москвы
- 03** Выделение и описание групп потенциальных иностранных инвесторов для дальнейшего таргетирования
- 04** Изучение моделей принятия решений об инвестировании представителями иностранных компаний
- 05** Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику
- 06** Наиболее перспективные инвестиционные площадки за рубежом
- 07** Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику
- 08** Выводы и предложения

- 01** Инвестиционный климат Москвы
- 02** Выделение наиболее перспективных для инвестирования отраслей экономики Москвы
- 03** Выделение и описание групп потенциальных иностранных инвесторов для дальнейшего таргетирования
- 04** Изучение моделей принятия решений об инвестировании представителями иностранных компаний
- 05** Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику
- 06** Наиболее перспективные инвестиционные площадки за рубежом
- 07** Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику
- 08** Выводы и предложения

- 01** Инвестиционный климат Москвы
- 02** Выделение наиболее перспективных для инвестирования отраслей экономики Москвы
- 03** Выделение и описание групп потенциальных иностранных инвесторов для дальнейшего таргетирования
- 04** Изучение моделей принятия решений об инвестировании представителями иностранных компаний
- 05** Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику
- 06** Наиболее перспективные инвестиционные площадки за рубежом
- 07** Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику
- 08** Выводы и предложения

- 01** Инвестиционный климат Москвы
- 02** Выделение наиболее перспективных для инвестирования отраслей экономики Москвы
- 03** Выделение и описание групп потенциальных иностранных инвесторов для дальнейшего таргетирования
- 04** Изучение моделей принятия решений об инвестировании представителями иностранных компаний
- 05** Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику
- 06** Наиболее перспективные инвестиционные площадки за рубежом
- 07** Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику
- 08** Выводы и предложения

Каким образом компании принимают решения

Правильное понимание этих и других подобных вопросов позволяет решать 2 важнейшие задачи:

- Концентрировать месседж инвестору на тех позициях, которые важны для каждой конкретной целевой группы инвесторов и по которым Москва может показать позитивную картину.
- Целенаправленно улучшать те позиции, которые значимы для многих потенциальных инвесторов, но по которым Москва пока не достигла максимально возможных результатов.

При этом необходимо заметить, что основные различия в моделях принятия инвестиционных решений заметны на уровне национальной принадлежности, то есть расположения штаб-квартир. Поэтому далее эти вопросы рассматриваются применительно к каждой из стран Азии и Европы, по которым в предыдущем разделе выделялись целевые группы потенциальных инвесторов. То есть в качестве представителей азиатских стран взяты Япония, Республика Корея, Китай, Вьетнам и Индия, а европейских - Германия, Великобритания, Италия, Франция и Финляндия.

Японские компании обладая значительными финансовыми возможностями проявляют консервативный подход к работе на российском рынке

- Учитывая географическую особенность, России, штаб-квартиры российских представительств как правило находятся в Москве, при этом основным рынком сбыта или интересов часто рассматривается регион Дальнего Востока
- Решения по новым проектам принимаются только в головных конторах в Японии, в отдельных случаях российский рынок может находиться под управлением европейского офиса японской компании, что может с одной стороны являются фактором замедления принятия решений. При этом, в отдельных случаях управление российским рынком из Европейских офисов оказывает позитивное влияние на ускорение принятия решений и делегирование дополнительных полномочий московскому представительству

| Влияние на принятие решений | Значимость | Комментарии |
|--|------------|--|
| Локальный офис | ☆ | Низкий уровень принятия решений, многие компании имея инвестиционные проекты продолжают сохранять уровень представительства, когда все основные решения принимаются через головной офис в Токио |
| Головной офис | ☆☆☆☆☆ | Основная роль в принятии решений, низкий приоритет проектов из России в последнее время на фоне сдвига фокуса внимания в стороны стран Центральной Азии |
| Поддержка правительства | ☆☆☆☆☆ | Является важным фактором для японских компаний, иногда это может носить символических характер. В отдельных случаях Правительство Японии выделяет средства на проведение исследований зарубежных рынков, включая российский на предмет перспектив инвестирования. В таком случае результаты исследований могут носить важный рекомендательный характер |
| Наличие межправительственных проектов | ☆☆☆☆☆ | Является важным фактором, иногда пилотные проекты осуществляются именно по межправительственной линии |
| Наличие рынка сбыта | ☆☆☆☆☆ | Является важным фактором, в отдельных случаях под рынком сбыта могут также являться страны СНГ |
| Перспектива включение российского проекта в систему глобальных закупок | ☆☆☆☆ | Важна, но с в случае выполнения условия по достижении. Надлежащего качества сборки, напрямую зависящего от качества сырья |
| Развитость инфраструктуры | ☆☆☆☆ | Имеет все меньшее значение по мере того, что инфраструктура в регионах улучшается, и логистическая составляющая имеет большее значение |
| Наличие налоговых/таможенных льгот | ☆☆☆ | Важное, но не решающее значение |
| Доступность качественного человеческого капитала | ☆☆☆☆ | Как и для компаний из Европы имеет важное значение наличие руководители производственных участков, Также японские компании не привыкли сталкиваться с высокой текучестью кадров, имеющей место на российском рынке |
| Негативные факторы | ☆☆☆☆ | Наличие территориально спора зачастую служит негативным предубеждением по отношению принятий решений по Российские проектам среди возрастного топ-менеджмента японских компаний. |

Модель принятия решений в компаниях из Республики Корея во многом повторяет японскую, однако с меньшей долей консерватизма

- Во многом такому подходу могут способствовать менее строгие стандарты качества продукции. При принятии решения основное внимание уделяется возможности получения доли рынка и достижение заданных показателей. При этом очень часто корейские компании ставят целью именно конкуренцию с японскими компаниями.
- Следует отметить, что в виду того, что до 1990г. Не существовало дипломатических отношений между СССР и Республикой Корея, компании из этой страны предприняли настоящий рывок для выхода на российский рынок и были одними из первопроходцев локализации не только производства, а в дальнейшем производственных процессов, но также и центры по разработке продукции специально для российского рынка

| Влияние на принятие решений | Значимость | Комментарии |
|--|------------|--|
| Локальный офис | ☆☆☆☆ | Корейские компании быстро прошли путь по локализации решений, и офисы, расположенные в России обладают достаточным количеством полномочий по возможности повлиять на стратегические решения по инвестированию |
| Головной офис | ☆☆☆☆ | Головной офис в Корее принимает стратегические решения. |
| Поддержка правительства | ☆☆☆☆☆ | Является важным фактором, также очень важным является вопрос вынесения на уровень межправительственных комиссий |
| Наличие межправительственных проектов | ☆☆☆ | Является важным, но не решающим фактором |
| Наличие рынка сбыта | ☆☆☆☆☆ | Является основным фактором, как и для многих других компаний. Также важным являются стандарты на данном рынке |
| Перспектива включение российского проекта в систему глобальных закупок | ☆☆☆☆☆ | Данный фактор напрямую связан с возможностями сбыта, поэтому корейские компании всячески заинтересованы в возможностях экспорта на рынки с аналогичными российском у требованиями по качеству продукции |
| Развитость инфраструктуры | ☆☆☆ | Важный, но не решающий фактор |
| Наличие налоговых/таможенных льгот | ☆☆☆ | Важный, но не решающий фактор |
| Доступность качественного человеческого капитала | ☆☆☆ | Является важным фактором с точки зрения стоимости услуг персонала, корейские компании часто приглашают управленческие кадры от компаний конкурентов, что в конечном итоге может негативно сказываться на отпускной стоимости продукции |
| Негативные факторы | ☆☆☆ | Косвенная подверженность санкционной политике, поскольку рынок США является одним из основных для компаний РК. |

Порядок принятия решений в СРВ осуществляется на государственной уровне, все государственные и частные компании тесно связаны с государственными структурами путем перекрестного владения акциями

- СРВ находится в начале своего развития в качестве международного инвестора. Приток инвестиций весьма невелик. Большая часть проектов касается простейших торговых операций, а также сделок с недвижимостью и пищевой промышленностью
- Наличие вьетнамской диаспоры в Москве и других регионах страны позволяет на определенном этапе работать в достаточно автономном режиме. Зачастую многие сделки являются непрозрачными, закрытой остается и порядок коммуникаций. Очень часто на предварительном этапе необходимо привлечение высокого уровня чиновников с обеих сторона для запуска весьма простых проектов.

| Влияние на принятие решений | Значимость | Комментарии |
|--|------------|--|
| Локальный офис | ☆ | Очень ограниченное число вьетнамских компаний имеет полномасштабные операции. |
| Головной офис | ☆☆☆☆☆ | Все основные решения принимаются в Головном офисе и согласовываются с правительством страны |
| Поддержка правительства | ☆☆☆☆☆ | Поддержка правительства является неотъемлемой частью взаимодействия с компаниями и СРВ |
| Наличие межправительственных проектов | ☆☆☆☆☆ | Придание проекты межправительственного статуса во многом способствует его успешной реализации. |
| Наличие рынка сбыта | ☆☆☆☆☆ | Рынок сбыта является определяющей составляющей для ведения бизнеса |
| Перспектива включение российского проекта в систему глобальных закупок | ☆☆☆ | Выход на новые рынки с привлечением российский производственных проектов является приоритетным направлением |
| Развитость инфраструктуры | ☆☆☆ | Является важным, но не решающим фактором |
| Наличие налоговых/таможенных льгот | ☆☆☆ | Является важным. Но не решающим фактором |
| Доступность качественного человеческого капитала | ☆ | Возможность использовать свою рабочую силы по максимуму может являться одним из условий инвестиционного проекта |
| Негативные факторы | ☆☆☆☆☆ | Негативное отношение к ведению дел с вьетнамской стороной, сообщения в СМИ о нелегальных иммигрантах и поставках нелегальной продукции имеют достаточно отрицательное влияние на перспективу выбора вьетнамского предприятия в качестве партнера |

Особенностью принятий решений государственных компаний из КНР является необходимость согласования на уровне не только Головного офиса, но и на уровне Министерства коммерции КНР.

- Известны случаи, когда компании принимали решения о выходе на рынок без экономических предпосылок, руководствуясь при этом только стратегическим решением Правительства КНР.
- Частные компании более ориентированы на экономические обоснования, но конечное решение в любом случае принимается в головном офисе.
- Стоит отметить, что многие компании из КНР на стадии выхода на российский рынок ведут себя достаточно закрыто. Решение о найме на работу российских граждан принимается часто на этапе, когда уже бизнес налажен и проекты запущены. Китайские компании по всему миру отличаются тем, что прежде всего ищут сотрудников среди диаспоры на средние и средние управленческие должности. Топ-менеджмент ретируется из Китая, а в случае необходимости можно обеспечить любое количество рабочих из Китая.

| Влияние на принятие решений | Значимость | Комментарии |
|--|------------|---|
| Локальный офис | ☆ | Низкий уровень принятия решений |
| Головной офис | ☆☆☆☆☆ | Полномасштабное рассмотрение стратегических проектов и согласование с Министерством коммерции КНР |
| Поддержка правительства | ☆☆☆☆☆ | Неотъемлемая часть реализации проектов со стороны КНР |
| Наличие межправительственных проектов | ☆☆☆☆☆ | Вынесение проекта на межправительственный уровень предоставляет больше возможностей для последовательной реализации |
| Наличие рынка сбыта | ☆☆☆ | Важный фактор, но решение по выходу на рынок РФ может быть принято также стратегическим решением руководства страны и соответственно компании о необходимости присутствия на данном рынке |
| Перспектива включение российского проекта в систему глобальных закупок | ☆☆☆☆☆ | Российский рынок также рассматривается как полигон решений для европейского рынка, поэтому имеет важное значение в ряде проектов |
| Развитость инфраструктуры | ☆☆☆ | Предпочтение будет отдаваться участкам, имеющим хорошую логистическую составляющую |
| Наличие налоговых/таможенных льгот | ☆☆ | Важно, но не имеет решающего значения |
| Доступность качественного человеческого капитала | ☆ | Возможность восполнить любые пробелы в рабочей силе за счет специалистов и рабочих из КНР |
| Негативные факторы | ☆☆☆☆☆ | Многие российские партнеры имеют негативный настрой на перспективу ведения бизнеса с партнёрами из КНР, в основном это распространяется на новые проекты по линии частных предприятий. |

С точки зрения принятия решения компании из Индии ближе к европейским

- Многие компании из Индии имеют хорошо налаженную систему поставок своей продукции на рынок России еще со времен бывшего СССР. Военно-техническое сотрудничество является отдельным пунктом взаимодействия между странами и лежит в особой плоскости. При этом по мере развития технологической составляющей экспорта товаров из Индии все больше компаний в области машиностроения и ИКТ рассматривают российский рынок в качестве приоритетного направления.
- Традиционно высоким потенциалом обладает фармацевтическая промышленность. Индийские компании заинтересованы в развитии сотрудничества в области вакцины от COVID-19. Крупные производители сельхозтехники также уделяют высокое внимание рынку России и рассматривают возможность локализации производства. Компании ИКТ сектора скорее рассматривают рынок России в качестве реципиента своих услуг.

| Влияние на принятие решений | Значимость | Комментарии |
|--|------------|---|
| Локальный офис | ☆☆☆ | Индийские компании обладают длительной цепочкой обработки информации, поэтому информация местных офисов имеет большое значение. |
| Головной офис | ☆☆☆ | Паритетное отношение с Головным офисом в индийских компаниях можно назвать одной из особенностью. Сближающих их подход с европейским |
| Поддержка правительства | ☆☆☆ | Для проектов, частного сектора поддержка правительства не столь важна, но тем не менее основной организацией объединяющей индийских бизнесменов в России остаётся Торговое представительство при Посольства Индии в Москве. |
| Наличие межправительственных проектов | ☆☆☆☆ | Наличие межправительственных проектов будет в значительной степени способствовать принятию решения по инвестированию |
| Наличие рынка сбыта | ☆☆☆☆☆ | Наличие рынка сбыта является ключевым фактором для производственных компаний в Индии при разработке стратегии. Компани обладают большими мощностями производства, которые полностью не задействованы. |
| Перспектива включение российского проекта в систему глобальных закупок | ☆☆ | Зависит проекта и его содержания. На данном этапе основной приоритет это рынок РФ |
| Развитость инфраструктуры | ☆☆ | Важное, но не решающее значение |
| Наличие налоговых/таможенных льгот | ☆☆☆ | Важное, но не решающее значение |
| Доступность качественного человеческого капитала | ☆☆☆☆ | Важное значение, так ка индийские компании стараются нанимать местных специалистов |
| Негативные факторы | ☆☆☆ | Отсутствие информации о современных возможностях компаний из Индии и уровне качества продукции и услуг. |

Долгое присутствие на российском рынке и высокий уровень локализации решений

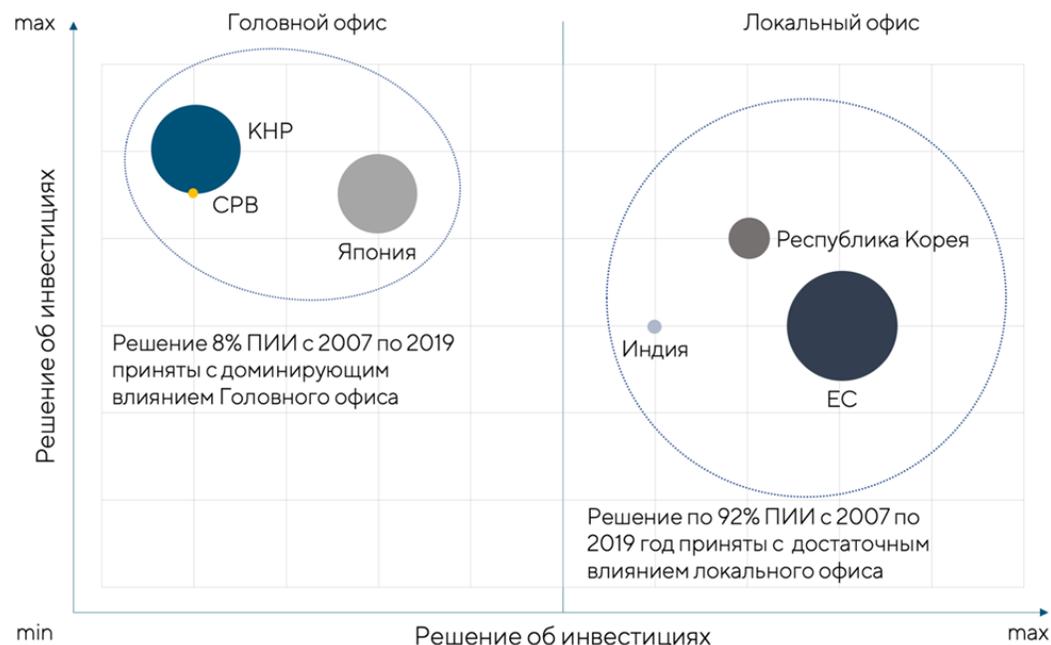
- Европейские компании работающие на рынке РФ отдают предпочтению равных возможностей и обладают высоким уровнем делегации полномочий сотрудникам российских подразделений. г
- Сотрудники компаний, и принимаемые ими решения в случае аргументированного обоснования имеют равную силу при стратегическом планировании

| Влияние на принятие решений | Значимость | Комментарии |
|--|------------|---|
| Локальный офис | ☆☆☆☆ | Высокий уровень локализации решений Локальный офис европейских компаний как правило самостоятельно определяет стратегию работы на рынке РФ и продвигает решения, исходя из интересов бизнеса |
| Головной офис | ☆☆☆☆☆ | В случае аргументированного обоснования принимает и поддерживает решение локального офиса |
| Поддержка правительства | ☆☆ | В случае с компаниями из ЕС решение на уровне государства может отличаться от общей политики Евросоюза |
| Наличие межправительственных проектов | ☆☆ | Является важным, но не решающим фактором для принятия решения |
| Наличие рынка сбыта | ☆☆☆☆☆ | Является одним из определяющих факторов |
| Перспектива включение российского проекта в систему глобальных закупок | ☆☆☆☆ | Является дополнительным фактором для дальнейшего развития бизнеса и инвестирования |
| Развитость инфраструктуры | ☆☆☆☆ | Имеет важное, но не решающее значение |
| Наличие налоговых/таможенных льгот | ☆☆☆ | Имеет важное, но не решающее значение |
| Доступность качественного человеческого капитала | ☆☆☆☆☆ | Основная проблема для производственных компаний, заключается в наличии управленческих кадров на производстве |
| Негативные факторы | ☆☆☆ | Наличие санкций, которые могут оказывать негативное влияние на финансирование проектов по линии Евросоюза |

Обобщение

Распределение принятий решения решений между головным и локальным офисом

- Общий рассматриваемый объем инвестиций 95 920 млн. долл. США, из них около 86 000 млн. долл. США или 90% приходится на 4 государства Евросоюза.
- Основные решения по инвестициям из ЕС, Республики Корея и Индии принимаются со значительным учетом экспертизы местных офисов, что составляет 87 797 долл. США или 92% от общего количества инвестиций.
- Решения касательно 8 125 млн. долл. США или 8% от общего количества инвестиций принимаются с доминирующим решением Головных офисов.
- Компании из ЕС являются крупнейшими инвесторами в экономику РФ, и большая часть решений принимается на местах.
- Компании из Республики Кореи совершили рывок по выходу на российский рынок после 1990г., и с начала 2000 годов принимают решения на основе предложений российских офисов.
- Компании из Индии ориентированы на найм местных сотрудников и уделяют основное внимание развитию бизнеса с учетом мнения местных сотрудников.
- Компании из Японии демонстрируют тенденцию к увеличению локальных решений по мере увеличения инвестиционных проектов на российском рынке.
- Компании из КНР также увеличивают штат российских сотрудников, в том числе на руководящих должностях, что в дальнейшем, возможно, повлечет за собой большее влияние локальных офисов на принятие решений.
- Объем инвестиций из СРВ невелик. В ближайшее время компании из этой страны будут придерживаться ограниченного принятия решений на местах.



Размер пузыря = размер ПИИ в экономику РФ с 2007 по 2020 г. По (по данным ЦБ РФ).

ЕС = Германия, Франция, Италия, Великобритания, Финляндия (согласно предмету данного исследования, то есть без учета Brexit).

Сравнительный анализ ключевых бизнес ассоциаций

- Ключевые зарубежные бизнес-ассоциации, осуществляющие свою деятельность в России и Москве, можно сегментировать следующим образом:

■ Сегмент № 1: Национальные ТПП (Торгово-промышленные палаты)

1. Российско-Германская внешнеторговая палата
2. Франко-российская торгово-промышленной палаты
3. Российско-британская торговая палата
4. Итало-российская торговая палата
5. Финско-российская торговая палата
6. Японская ассоциация по торговле с Россией и новыми независимыми государствами
7. Японской организации по развитию внешней торговли (ДЖЕТРО)
8. Корейское агентство содействия торговле и инвестициям (КОТРА)
9. Союз китайских предпринимателей в России
10. Ассоциация вьетнамских бизнесменов в России
11. Торговый отдел Посольства КНР в РФ

■ Сегмент №2: Независимые (многонациональные организации)

Следует отметить два многонациональных объединения зарубежных предпринимателей в Российской Федерации особенностью которых является наличие среди своих членов как компаний, представляющих другие страны, так и многопрофильные организации из Сегмента №1 (ДЖЕТРО, КОТРА).

1. Ассоциация Европейского бизнеса
2. Американская торговая палата в России

Сравнительный анализ бизнес международных бизнес-ассоциаций в РФ

- На основании проведенного анализа можно сделать вывод, что страновые и региональные бизнес ассоциации и их члены имеют различие источники финансирования, и подходы к деятельности на российском рынке. Среди основной составляющей можно выделить общую направленность на лоббирование интересов своих компаний-членов в Российской Федерации. Однако ряд организаций также рассматривает возможность привлечение инвесторов для реализации проектов в РФ.

| № | Название | Финансирование | | Компани члены | | Фокус | | Транспарентность |
|----|---|----------------|-------------|----------------|------------|--------------|---------------------------|------------------|
| | | Зарубежное | Независимое | Иностранн е | Российские | Лоббирование | Привлечение инвестиции | |
| 1 | АЕВ (Ассоциация европейского бизнеса в РФ) | - | ◆◆◆◆◆ | ◆◇◇◇◇ | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◆ | ◆◆◆◆◆ |
| 2 | РОТОБО | ◆◆◆◆◆ | - | ◆◆◆◆◆ | - | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◇◇ | ◆◆◆◇◇ |
| 3 | ДЖЕТРО | ◆◆◆◆◆ | - | ◆◆◆◆◆ | - | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◇◇ | ◆◆◆◆◇ |
| 4 | Японский бизнес-клуб | ◆◆◆◆◆ | - | ◆◆◆◆◆ | - | ◆◆◆◆◆ | ◆◇◇◇◇ | ◆◇◇◇◇ |
| 5 | КОТРА | ◆◆◆◆◆ | - | ◆◆◆◆◆ | - | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◆ |
| 6 | Канцелярия советника по торгово-экономическим вопросам посольства КНР в РФ. | ◆◆◆◆◆ | - | ◆◆◆◆◆ | - | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◇◇ | ◆◆◆◇◇ |
| 7 | Ассоциация вьетнамских бизнесменов в России | ◆◆◆◆◆ | ◆◇◇◇◇ | ◆◆◆◆◆ | - | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◇◇ | ◆◇◇◇◇ |
| 8 | Торговое представительство Индии в России | ◆◆◆◆◆ | - | ◆◆◆◆◆ | - | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◇◇ | ◆◇◇◇◇ |
| 9 | РБТП | | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◇ |
| 10 | РГВТП | | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◇ |
| 11 | ФРТПП | | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◇ |
| 12 | ИРТП | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◆ | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◇ | ◆◆◆◆◆ |

Общие вопросы касательно подхода к бизнес ассоциациям

- Стоит отметить, что в последнее время иностранные бизнесмены расценивают инвестиционный климат в регионах России как примерно одинаковый, при этом предпочтение отдаётся наличию составляющей бизнес проекта, а также возможностями по дальнейшему развитию бизнеса в данном регионе.

| | Аспекты | Рекомендация | Важность | Комментарии |
|---|----------------------|---|----------|--|
| 1 | Язык обращения | Английский | Высокая | Важно не только подоставать материал на английском языке, но и показать возможность выделить сотрудника, способного вести дальнейшую коммуникацию без переводчика |
| 2 | Формат обращения | Электронная почта Мессенджеры Социальные СМИ Телеконференции | Высокая | Формат общения при помощи современных средств в значительной степени ускоряет скорость обмена информацией. Общение посредством мессенджеров дает возможность получить более проработанный ответ, чем телефонный звонок. После проработки вопроса можно перейти к обсуждению деталей в режиме телеконференции или прямого общения |
| 3 | Содержание обращения | Возможности для компании в данном регионе Наличие рынков или близость к рынкам сбыта Наличие местных партнеров, способных оказать содействию в реализации проекта | Высокая | При рассмотрении предложения представители бизнеса все больше уделяют внимание рыночной составляющей. Рейтинг региона проводится самостоятельно, исходя из потребностей проекта, поэтому внутренние рейтинги самих компаний часто отличаются от публикуемых. Оценка рисков производится также самостоятельно, а для региона важно показать возможность защиты от рисков путем развития партнерства |
| 4 | Статус обращения | Поддержка региональных властей | Средняя | Наличие поддержки местных органов власти является важным, но не решающим фактором. Более значительным является закрепление юридического статуса проекта в долгосрочной перспективе |

«Рoad-шоу» - прямой выход к зарубежному инвестиционному сообществу

- С целью оптимизации механизмов привлечения новых инвесторов считаем целесообразным обратить внимание на такие форматы презентации, как инвестиционные «роад-шоу» отдельных проектов.
- На основании экспертных интервью с представителями бизнеса, просматривается следующий макет презентации проекта для «роад шоу»
- Презентация должна содержать актуализированную актуальную информацию по следующим блокам проекта:

Управленческий

| | Актуальные вопросы | Решения |
|---------------------|--|---|
| Управленческий блок | 1 • Учет прибыли по российской системе, возможный отток прибыли | • Работа по международным стандартам |
| Финансовый блок | 2 • Нецелевое использование инвестиций | • Обеспечение надлежащего контроля со стороны японского инвестора |
| Юридический блок | 3 • Рост рисков, на фоне малого оборотного капитала | • Участие в финансовом управлении СП |

Финансовый

| | Актуальные вопросы | Решения |
|---------------------|--|---|
| Управленческий блок | 1 • Негативное влияние действующие судебных процессов | • Участие в финансовом управлении |
| Финансовый блок | 2 • Непрозрачность организации серые сегменты | • Возможность устранения |
| Юридический блок | 3 • Понимание compliance | • Гармонизация с международными стандартами |

Юридический

| | Актуальные вопросы | Решения |
|---------------------|--|---|
| Управленческий блок | 1 • Перспектива и взаимная выгода сотрудничества | • Совместное управление, контроль за осуществлением продаж • Развитие и подготовка кадров • Условия по закрытию сделок |
| Финансовый блок | 2 • Непредсказуемая передача бизнеса или неожиданный выход из проекта российскими участниками | • Прозрачность управления • Регулярное участие ГД в собрании акционеров |
| Юридический блок | 3 • Ограничения по принятию решение иностранными партнерами | • Правовое закрепление за инвестором решения по ключевым вопросам • Наличие юридической поддержки со стороны инвестора • Вопрос организации данной поддержки в рамках СП или другой формы партнерства |

Кадровый

| | Актуальный вопросы | Решения |
|---------------------|---|---|
| Управленческий блок | 1 • Текучесть кадров | • Обеспечение преемственности в управлении • Балансировка процесса принятия кадровых решение |
| Финансовый блок | 2 • Задержка и невыплата зарплат | • Устранение вопроса на этапе принятия инвестиционного решения |
| Юридический блок | 3 • Ряд норм ТК РФ, затрудняющих организацию бизнес процессы | • Проработка коллективного соглашения |

Наиболее перспективные инвестиционные площадки за рубежом, а также рекомендации по форме участия Москвы в их работе

- С учетом достаточно большого количества проводимых мероприятий считаем целесообразным подходить более взвешенно к выбору площадки, исходя из упомянутых уже пожеланий по презентации более детально проработанных проектов.
- Развитие ИКТ и онлайн онлайн-платформ вносит свои коррективы в скорость коммуникаций и открывает новые возможности для общения сторон. Такие возможности должны быть использованы в полной мере с целью выработки понимания и рамок взаимного ожидания от участия в мероприятии.
- Многие страны создают собственные онлайн онлайн-платформы для заинтересованных зарубежных партнеров, поэтому предлагаем использовать следующую сегментацию площадок:

| № | Вид платформы | Описание | Доступность участия | Возможность презентации | Возможность развития контактов |
|---|--|--|-------------------------------------|----------------------------|---|
| 1 | Онлайн-платформы | Созданы при поддержке правительства и бизнес-ассоциаций для улучшения обмена информацией | Простая | После договорённости | Установление контактов возможно в случае подтверждения заинтересованности Развитие общения может быть ограничено онлайн-форматом в качестве преграды для выхода на следующий уровень |
| 2 | Онлайн-версии запланированных выставок и форумов | На этапе пандемии заменяют запланированные мероприятия | Простая | По условиям договоренности | Обмен контактов в электронном виде |
| 3 | Форумы и выставки | Запланированные мероприятия | Требует уточнения (фактор пандемии) | По условиям договоренности | Возможность установления прямых контактов |

- 01** Инвестиционный климат Москвы
- 02** Выделение наиболее перспективных для инвестирования отраслей экономики Москвы
- 03** Выделение и описание групп потенциальных иностранных инвесторов для дальнейшего таргетирования
- 04** Изучение моделей принятия решений об инвестировании представителями иностранных компаний
- 05** Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику
- 06** Наиболее перспективные инвестиционные площадки за рубежом
- 07** Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику
- 08** Выводы и предложения

- 01** Инвестиционный климат Москвы
- 02** Выделение наиболее перспективных для инвестирования отраслей экономики Москвы
- 03** Выделение и описание групп потенциальных иностранных инвесторов для дальнейшего таргетирования
- 04** Изучение моделей принятия решений об инвестировании представителями иностранных компаний
- 05** Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику
- 06** Наиболее перспективные инвестиционные площадки за рубежом
- 07** Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику
- 08** Выводы и предложения

01

Инвестиционный климат Москвы

02

**Выделение наиболее перспективных для инвестирования отраслей экономики Москвы
Выделение и описание групп потенциальных**

03

иностраннных инвесторов для дальнейшего

**таргетирования
Изучение моделей принятия решений об**

04

инвестировании представителями иностранных компаний

05

Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику

06

Наиболее перспективные инвестиционный площадки за рубежом

07

Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику

08

Выводы и предложения

01

Инвестиционный климат Москвы

02

**Выделение наиболее перспективных для инвестирования отраслей экономики Москвы
Выделение и описание групп потенциальных**

03

иностраннных инвесторов для дальнейшего

**таргетирования
Изучение моделей принятия решений об**

04

инвестировании представителями иностранных компаний

05

Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику

06

Наиболее перспективные инвестиционные площадки за рубежом

07

Общее влияние пандемии COVID-19 на экономику

08

Выводы и предложения