

Инвестиционные решения для малых и средних предприятий Восточной Европы с точки зрения немецкого предпринимательства

Подготовка и проведение на
практических примерах Польши,
Чехии, Словакии и Украины



Инвестиционные решения для малых и средних предприятий Восточной Европы с точки зрения немецкого предпринимательства

1. Основания для инвестиций в Восточную Европу

- 1.1. Найти новые рынки сбыта (определить целевые страны)
 - какие товары собственного производства и в какие страны могут быть проданы
- 1.2. Структура затрат в целевых странах
 - производственные затраты
 - затраты на зарплату
 - прочие затраты
- 1.3. Близость к клиенту
 - требует ли заказчик производить в определенной стране
 - требует ли заказчик производить товар на расстоянии (вдали)
- 1.4. Реализация общих намерений с партнерами этой страны

Инвестиционные решения для малых и средних предприятий Восточной Европы с точки зрения немецкого предпринимательства

2. Решение по инвестициям в Восточную Европу

2.1. Анализ рынка отдельных целевых стран

- потребность в продукте и возможности продать товар
- инфраструктура

2.2. Анализ затрат

- инвестиционные затраты (покупка земельных участков, затраты на строительство и т.д.)
- организационные затраты
- затраты на обучение сотрудников
- затраты на приобретение материалов
- транспортные расходы и т.д.

2.3. Определение целевой страны

- если действительны пункты 1.3 или 1.4, то страна определена

Инвестиционные решения для малых и средних предприятий Восточной Европы с точки зрения немецкого предпринимательства

какие меры содействия оказывает собственная страна

какие меры содействия оказывает целевая страна

2.4. Определение целевого региона

близость к клиенту

инфраструктура (ж/д, автомобильная и воздушная связь)

цены на землю

освоение (вода, электротехника, газ, телекоммуникации)

2.5. Формы инвестиций

венчурные инвестиции

прямые собственные инвестиции

2.6. Концепция финансирования

собственный капитал

средства собственной страны

средства целевой страны

средства ЕС

Инвестиционные решения для малых и средних предприятий Восточной Европы с точки зрения немецкого предпринимательства

3. Реализация инвестиций

3.1. Поиск инвестиций в собственной стране

- множество инвестиционных возможностей (актуальные программы ЕС по «Проектам развития», www.bfai.de)

- содействие освоению рынка через Саксонский банк реконструкции (в Саксонии) и через ТПП (Программа содействия среднему бизнесу «Улучшение предпринимательских возможностей» для участия в ярмарках, тренинга и анализа рынка)

- Инвестиции Федеральное Министерство Экономики, Министерство Иностранных Дел

3.2. Заявление инвестиционных возможностей в целевых странах

- в некоторых целевых странах существуют «Инвестиционные агентства», в которых могут быть выяснены инвестиционные возможности

- инвестиционные возможности особых экономических зон со значительными налоговыми льготами

Инвестиционные решения для малых и средних предприятий Восточной Европы с точки зрения немецкого предпринимательства

Необходимо отметить, что содействие может быть оказано лишь после одобрения институциональными учреждениями (Кредитное учреждение по реконструкции, Саксонский банк реконструкции, ТПП)

- 3.3. Аренда или покупка производственных территорий
- аренда в последнее время поднялась на уровень
 - покупка выгоднее, но не во всех странах, в Польше, Чехии и Словакии - бесппроблемна
 - в особых экономических зонах покупка выгоднее всего
 - Учреждения по образованию и созданию рабочих мест
 - Освобождение от налогов на недвижимость
 - Освоенные земли по выгодным ценам
 - Бесплатная поддержка при оформлении

Инвестиционные решения для малых и средних предприятий Восточной Европы с точки зрения немецкого предпринимательства

3.4. Мероприятия по строительству или переоборудованию

- строительные фирмы имеют хорошее местоположение, цены немецких фирм в настоящее время, особенно в Польше, выгоднее
- качество строительных фирм должно быть приспособлено к собственным потребностям

3.5. Подбор и квалификация персонала

- подобрать или обучить вовремя квалифицированный персонал (в областях с развитой промышленностью это может быть проблематично)
- персонал должен осознавать необходимость собственной квалификации и понимать требования клиентов
- рассматривать требования в области автомобильной промышленности как гарантию трудоустройства
- развивать технологии
- вопросы и проблемы менталитета

Инвестиционные решения для малых и средних предприятий Восточной Европы с точки зрения немецкого предпринимательства

- 3.6. Оборудование производственных помещений и начало производства
- обучить сотрудников уже в собственной стране и вовлечь активно при пуске предприятия
 - познакомить сотрудников с первого дня с требованиями и если необходимо принять непопулярное решение

4. Резюме

- важной предпосылкой во всех странах было сотрудничество с иностранными промышленными палатами или представителями немецкой экономики
- привлечь доверенное лицо из страны (знающее минимально 2 языка) с соответствующими перспективами

Инвестиционные решения для малых и средних предприятий Восточной Европы с точки зрения немецкого предпринимательства

- руководство предприятием на первом этапе должен взять на себя немецкий сотрудник, который знает специфику немецких предприятий и который сможет реализовать ее
- осуществлять сотрудничество с государственным предприятиями