



Київський міжнародний економічний форум
6-7 жовтня 2016 року

**Панельна дискусія
«Україна: час для нових інвестицій»**

Модератор – Сергій Будкін, Інвестбанкір, співзасновник та керуючий партнер FinPoint Investment Advisors (Україна)

Спікери:

- Джонатан Пасіфісі, Генеральний партнер венчурної компанії Wadi Ventures
- Рушен Четин, Голова Турецько-української ділової ради
- Василь Хмельницький, Перший віце-президент УСПП, засновник K.Fund
- Дмитро Александров, Керуючий партнер міжнародної юридичної компанії ALEXANDROV&PARTNERS
- Євген Уткін, Президент технологічного холдингу «KM Core»
- Олександр Громико, Президент Української асоціації виробників

Модератор:

Уважаемые гости, уважаемые организаторы, большое спасибо, что вас так много пришло на эту панель. Она, как мне кажется, является одной из самых важных сегодня, и уровень представительства этому соответствует. Мы собираемся в ближайшие порядка полутора часа поговорить о том, что стоит на пути привлечения инвестиций в Украину и собственно говоря, как Украина может найти и занять свое место в четвертой промышленной революции, о которой говорил Клаус Шваб в начале этого года.

Очень краткое вступление. Если позволите, я собственно говоря начну с того, что представлю моих коллег которые сидят вместе со мной на этой панели. Слева от меня господин **Джонатан Пасифиси**, он является одним из крупных венчурных инвесторов и генеральный директор компании Wadi Ventures, собственно говоря, которая инвестирует в сектор высоких технологий и потом немножко расскажет о том, почему он приехал в Украину. Далее – **Василий Иванович Хмельницкий**, крупный украинский промышленник-индустриалист, один из самых крупных девелоперов страны. Далее – господин **Рушен Четин**, глава турецко-украинского делового совета и один из тех людей, кто непосредственным образом влияет на поток инвестиций в Украину из столь близкой нам географически страны. **Дмитрий Александров**, управляющий партнер компании «Alexandrov&Partners», юрист, специализирующийся на корпоративном праве и также работающий в значительной степени во многом с иностранными инвесторами, в частности, его проекты связанные с сельским хозяйством и строительством. И господин Евгений Уткин, президент технологического холдинга «КМ Соге» – наверное, одного из самых высокотехнологичных, если можно так выразиться, индустриальных кластеров в нашей стране.

Как вы видите, у нас очень разнообразная панель, мы собираемся говорить о том, каким образом Украина может занять свое место в том будущем, которое сейчас формируется на наших глазах и которое, собственно говоря, будет происходить, которого нам не избежать. И мы сможем либо стать его частью, или сможем стать теми, кто будет впереди, либо остаться, как это говорится по-украински: «пасти задніх», и остаться на обочине прогресса.

Было три промышленных революции до этого. Первая – революция, которая привела к тому, что значительная часть ручного труда была заменена машинами, индустриальным производством. Вторая – революция электричества и бензина, которая, собственно говоря, все это привела в механизацию на уровень домохозяйств. Третья – информационная революция. То, что называлось в Советском союзе НТР. К сожалению, один из неудачных уроков Советского Союза было то, что он не смог вовремя адаптироваться и принять эту третью революцию и, собственно говоря, опоздал.

Сейчас же, по утверждению известного экономиста Клауса Шваба, с которым очень многие видные экономисты согласны, начинается Четвертая промышленная революция, которая в принципе приведет к тому, что технологические изменения настолько сильно механизуют и настолько сильно заменят значимое количество профессий, занятий и различного рода бизнесов, которые в данный момент являются привычными и традиционными, что на протяжении ближайших нескольких лет – максимум десятилетий – мир трансформируется кардинальным образом в абсолютно новое качество.

Вот я хотел об этом поговорить, и первый мой вопрос, формат нашей панели будет такой – я в начале задам первый вопрос всем нашим участникам, он будет общим для всех: собственно говоря, как вы видите место Украины в этой Четвертой промышленной революции и есть ли у нас шанс стать ее каким-либо значимым, скажем так, участником, а не просто частью множества стран или какой-нибудь территории, которая будет объектом, а не субъектом этого процесса. Поэтому я попрошу высказаться на этот общий вопрос, каждому из панелистов и второй вопрос будет более конкретный, каждому из них собственно говоря в том направлении который он знает и который он представляет. Он будет более специфическим, это будет уже вторым раундом, если позволите так. После этого пригласим участников задать вопросы из зала и надеемся, что мы сможем на них ответить. Я, с, вашего разрешения попрошу господина Четина начать. Рушен-бей является главой турецко-украинского делового совета, как я уже сказал, прошу Вас сказать, что Вы думаете по поводу того, какое место Украина может занять в Четвертой промышленной революции?

Рушен Четин:

Дуже дякую, дорогі колеги, шановні учасники, ми хотіли би привітати вас сьогодні на нашій панелі, а ви б послушали наші думки і взяли участь у цьому обговоренні. Я би хотів особисто вас привітати від імені турецько-української ділової ради. Я є її головою і мені дуже приємно бути тут і брати участь у цьому дуже важливому заході. Я хотів би ще раз подякувати організаторам, які дали можливість нам виступити тут і взяти участь у цьому форумі. Я абсолютно погоджуюсь з паном Уткіним, що світ міняється і міняється дуже швидко і це власне впливає на те як ми працюємо. Нові технології у нас запроваджуються у всіх галузях економіки і за таких обставин усі країни шукають нових політик, нових стратегій розвитку. Один із пріоритетів, тих країн, які розвиваються – вони повинні збільшувати притік іноземних інвестицій в цей період, тому що компанії із іноземним капіталом будуть приносити нові технології в країну, а вони є тим мотором, який рухає розвиток смарт-індустрії.

Ситуація в Україні не є винятком в цьому плані. Україна має величезний індустріальний і промисловий потенціал, але технологічно інфраструктура промисловості України застаріла і її необхідно модернізувати за допомогою нових інвестицій, і збільшення прямих іноземних інвестицій в різні галузі промисловості. Це буде хорошим рішенням, всіх цих проблем для України, не дивлячись на складну економічну ситуацію і військовий конфлікт в східних регіонах України. Україна все таки є привабливою для іноземних інвесторів і основні чинники, які сприяють цьому наступні: по-перше, Україна має дуже хороше географічне розміщення і вона близька до ринків європейського союзу; відносно недорога і дуже кваліфікована робоча сила; видатки на виробництво низькі і це результат девальвації національної валюти; величезний індустріальний потенціал, який не використаний і не реалізований в багатьох секторах; дуже багато корисних копалин і природних ресурсів; величезний споживчий ринок і дуже родючі землі; серйозний потенціал в розвитку інфраструктури. Ми можемо додати ще дуже багато чинників до цього переліку і коли ми дивимося на можливості інвестування в Україні вони включають наступні сектори: сільське господарство, розвиток ІТ і програмних продуктів, фінансові послуги, енергетичний комплекс, а також гірничовидобувна промисловість, а також галузь підтримки здоров'я і

хімія, логістика, транспорти, виробництво продукції харчування, виробництво станків і машин, інші речі. Коли ми говоримо про іноземні інвестиції дуже важливо сказати, що необхідно створити належні умови для інвестиції, але це важко і процес цей довготривалий. От в 2016 році Світовий банк оприлюднив свій звіт про легкість ведення бізнесу і Україна із 189 країн займає 125 місце. Вона піднялася на 4 пункти у порівнянні з минулим роком. Ті чинники, які могли би покращити таку позицію України (йдеться про захист міноритарних акціонерів – коментар перекладача) необхідно також підвищити платоспроможність і військова ситуація в східних регіонах України, збільшила ризики України і це дійсно негативно впливає на рішення про довгострокові інвестиції, але ситуація в інших регіонах України абсолютно нормальна і дуже важливо саме цю ситуацію пояснювати міжнародним інвесторам. Необхідно провадити інвестиційні форуми і таке інше, для того щоб рекламувати інвестиційні можливості в Україні, які були б спрямовані на роз'яснення реальної ситуації в країні і можливості країни і це дуже ефективний спосіб залучати нові інвестиції і тих інвесторів, які розглядають цей регіон і звичайно на цьому форумі ми також могли би організувати українсько-турецький інвестиційний форум і ми могли би провести його в Стамбулі і ми могли би на двосторонній основі продовжувати кожного року скликати такі інвестиційні форуми. Нажаль, а це дуже важливо для мене, мас-медіа негативно розповідає про ситуацію в Україні і сприйняття України стає негативним і о тут в цьому контексті треба створити і впровадити ефективне управління іміджем України, стратегію, яка би була спрямована на міжнародні ділові кола. Українські політичні ризики залишаються високими і за таких умов треба страхувати політичні ризики. Дуже невелика кількість інвестицій страхуються в Україні, тому що приватні страхові послуги дуже дорогі і тому міжнародні партнери України можуть, власне, допомагати Україні в страхуванні політичних ризиків за розумні ціни, і це дуже важливе питання. І найбільш важливе питання – це реальні реформи в законодавстві, в системі оподаткування, а також в системі митної політики та інших галузях. І звичайно дуже важливо продовжувати боротьбу з корупцією – я хотів би сказати саме це.

Модератор:

Обратимся к Евгению Уткину с той же просьбой. Евгений является президентом холдинга «KM Core» и, собственно говоря, если мы говорим об экономике знаний, которая должна быть основой движения вперед, то, наверное, он является представителем наиболее концентрированной отрасли, которая собственно говоря и представляет из себя экономику знаний в ее текущем понимании. Прошу, Евгений, прокомментируйте если можно, как Вы видите Украину в рамках Четвертой промышленной революции. Спасибо.

Євген Уткін:

Единственное, что я бы хотел сказать, я не считаю IT отраслью и что есть индустрия 4.0. Это есть среда, есть революция, которая породит множество новых, совершенно новых индустрий. Поэтому что звучит в нашей повестке дня, нашего правительства, нашего президента? Звучат реформы, звучит борьба с коррупцией. Реформировать то чего пока еще нет мне кажется невозможно, сегодня эта революция создает эти новые индустрии. Поэтому ключевое слово является новация. Новация, потому что как можно реформировать силовые органы, которые 25 лет считают, что бизнес – это презумпция виновности по отношению к бизнесу, бизнес это уже изначально преступник. Поэтому реформировать это невозможно. Я хотел, чтобы это ключевое слово – инновация было в повестке дня и правительства и всего нашего общества, потому что в этом переделе мира, 25 лет назад это коснулось только одной территории, сейчас это касается всего мира – эта революция перевернет мир. И мир, прежде всего я говорю конечно об экономической составляющей, и Украина должна найти свое место в этом мире, в этом переделе. Мы всегда говорим о повышении капитализации страны, потому что привлечение инвестиций сегодня невозможно, без того чтобы увеличить капитализацию страны. Можно привлечь инвестиции но это будет неинтересно для украинского бизнеса и, поэтому мы должны создать вот такие локомотивы или локомотив который будет двигать всю экономику. Нельзя быть сфокусированным на всем. Поэтому очень хороший пример Израиля, страны которая воюет очень давно. Поэтому мое представление, вот военно-промышленный комплекс, может быть одним из таких локомотивов. Технологии двойного

назначения, которые по примеру Израиля породили новые индустрии. Израиль сегодня №1 в микроэлектронике, если говорить о разработке, Израиль №1 в smart-agriculture, Израиль №1 в биотехнологиях, и это идет от двойных технологий. И вот последние 2 года, был некий такой моментум, к сожалению инерция уже уменьшается этого моментума, когда настроенные патриотически высококласные специалисты со всего мира, создавали технологии которые помогают нам сегодня боротся с нашим противником на Востоке Украины, но во второй части своего выступления я скажу немножко о другом: что породило этот моментум. Спасибо.

Модератор:

Большое спасибо, раз Вы заговорили об Израиле, я дам слово Джонатану Пасифиси, чтоб он прокомментировал, как он видит место Украины и роль Украины собственно говоря в текущем процессе, в текущей Четвертой промышленной революции.

Джонатан Пасіфісі:

Дуже дякую, давайте ще раз поговоримо про інновації, оскільки мені здається в тому і полягає вся суть. У вас дійсно зараз добра ситуація і добре становище. Я вже багато чув про цю індустрію 4.0, про цю революцію, про те, що ви намагаєтеся реформувати український промисловий сектор, але реорганізація промислового сектору це досягнення міжнародних стандартів в плані продукції. Це добре, але це все рівно не змінює ваше становище на глобальному рівні. Тобто, треба побудувати нові ринки, які ще не існують і саме це ми робили в Ізраїлі. У нас взагалі не було промислового розвитку, тобто ця частина була цілком занедбана. У нас було сільське господарство, ми вирощували і все. І далі почалася ось ця іноваційна революція. Іноваційна революція полягала в тому, що ми брали дуже добрі людські ресурси, тобто інтелектуальний потенціал і змінювали підхід. Підхід полягає не в тому, як я можу зробити щось краще для України і для моєї компанії. Це хороший підхід, але ми мали змінити ментальні установки абсолютно усіх молодих підприємців, усіх молодих інженерів. Підхід полягав у тому, як мені побудувати щось нове, нову технологію, таку технологію, яка би потім використовувалася у всьому світі. І що сьогодні потребує Україна – це власне зміна таких

ментальних установок, ментальних підходів, будь-яких людей, які працюють в ІТ сфері, сфері підприємництва, і робити це треба сьогодні. Треба не боятися пробувати щось нове, будувати щось нове, що може мати міжнародний успіх а не просто трошки покращити те що ви вже робите.

Хороша новина, як я вже казав вчора – ви вже це робите ми бачимо що у вас дуже багато талановитих інженерів, які працюють в аутсорсингу і часто це, нажаль, дешева робоча сила, але тим не менш вони є частиною дуже важливих, і потужних міжнародних проектів, намагайтеся використовувати цей факт, як історію успіху, намагайтеся створити місцеві компанії, які можуть мати потенціал досягнути успіху на міжнародному рівні.

Модератор:

Сейчас, если позволите, в качестве мостика между индустрией знаний и более традиционными индустриями, хотел бы дать слово Василию Хмельницкому, который представляет, наверное обе стороны этого уравнения. Он является, с одной стороны, одним из самых крупных девелоперов страны, то есть инвестором в наиболее, наверное, самой традиционной индустрии – сфере строительства и, в общем, все связанное со строительством, с другой стороны, значительную часть и сил и, собственно говоря, и финансовых ресурсов, инвестирует в индустрию знаний и в образовательные проекты, и в проекты, которые связанные с тем, что я, надеюсь, будет Украиной будущего. Василий Иванович, какое Ваше мнение, по поводу того, как Украина может найти свое место вот в этом изменяющемся мире Четвертой промышленной революции.

Василь Хмельницький:

Спасибо большое, Вы хорошо меня представили – самый крупный как-бы девелопер. Я скажу ситуация в стране сейчас такая сложная, что я сказал-бы средний девелопер. Смотрите, Вы вопрос задали чуть по-другому. То есть, какое место, перед этим говорили, а сейчас вот как Вы сказали: «Как нам достичь этого»? Вот какое место мы займем, я объективно не знаю.

Во-первых, я как бизнесмен, люблю отвечать конкретно. Если Вы зададите вопрос какое место, я могу задать вам обратно 20 вопросов:

а что будет делаться для того чтобы создавать эти точки, а какой будет кредитный процент банков, мне надо сразу иметь все поле. Могу только одно сказать, вот мое представление: представьте, что Америка едет на Тесле, Европа едет на BMW, а мы едем на Запорожце, какое место мы займем через 10 лет? Да мы еще больше отстанем, объективно. Нету другого варианта. Как сделать нам так, чтобы нам, как говорит Женя, сесть в этот поезд. Вот я вам хочу сказать, один пример. Вот, вчера звонит мой коллега и он объективно очень расстроен. У нас есть школа, Новопечерская школа, мы постарались построить школу высокого уровня, но украинскую школу и мы финансируем бесплатно, где-то 10 человек. И был один мальчик способный в химии и физике. Мы дали ему грант и мой партнер Костя Ефименко за свои деньги его профинансировал, потому что человек выиграл олимпиаду: областную, городскую страны. И в конце, когда было окончание, он ему подарил грант обучения, два года в Израиле и два года в Стэнфорде. Ну, вообще, правильно, молодец! Более того, у нас завод есть, фармацевтический, и мы хотели, чтобы он туда вернулся. А вчера звонит расстроенный, я говорю: «Что такое»? – «Та представляешь. компания американская, провела тендер, отобрала 25 человек, наших специалистов в химии, физике и проплатила обучение на 5 лет в Стенфорде бесплатно, с учетом что они там останутся. Ответим на вопрос: а какое место мы займем в Четвертой революции? Да мы отстанем. Нам надо сейчас что-то такое делать, чтоб мы просто сели в этот поезд. Вот я хочу сказать, что вот я вижу, допустим, если говорить об инвестициях, то мы страна сырьевая и мы сейчас занимаемся процессом, перехода на продуктовую линейку и есть очень хорошие новости, которые я слышу на форуме. Вот, допустим вчера мы разговаривали с директором по развитию Евросоюза, он говорит, это редко слышно: «Да, вам надо поднимать свое производство, вам надо защищать своих производителей, это уже какой-то шаг». А еще на панели, я слышал, советник мирового банка, говорит: «Да, конечно, открытый рынок надо, но в странах с переходным периодом, могут быть парки и точки роста, могут быть эффективные. Такого раньше не слышал, сейчас это уже плюс. Что мы делаем, вот сейчас мы делаем, мы стараемся привлечь инвесторов, которые, будут из сырья делать продукт. Вот допустим, если нам удастся, то мы хотим в следующем году построить завод, который

пшеницу перерабатывает в муку, муку в глютен, а глютен в сахарный сироп. Это очень такое сложное производство. Сахарный сироп – это заменитель сахара. То есть, в основном, если мы говорим про кондитерскую промышленность, то они сахар не употребляют. Они берут сахар, разводят в сироп, и потом его употребляют. И если мы вот это все сделаем, то это будет началом, какой-то Четвертой революции. Или вот пришла компания китайская и говорит: «Знаете что, вот мы хотим построить завод по переработке кукурузы в пластик». То есть, они под давлением как-то так спресовываются, получается пластик, который более экологически чистый. Через два месяца, он расщепляется в земле, а такой пластик расщепляется тысячу лет и конечно, этот заменитель, это хороший пример. Я не хочу сказать, что мы должны пойти по примеру Китая – они получили новый телефон, разобрали его и производят. И вот они как раз сели в этот поезд. Не думаю, что нам нужно забирать технологии, мы можем брать патенты. И мы должны смотреть, что самое хорошее применяется в мире и у нас это строить и обучать наш персонал. Нам надо защищать наш рынок настолько, чтоб наши талантливые ребята вернулись со Стэнфорда. Я не знаю, на сколько это возможно, насколько там контракт, но наша задача чтоб они вернулись, тогда, наверно, мы сядем в поезд, где будет Четвертая промышленная революция. Спасибо.

Модератор:

Спасибо большое! Дмитрий, я прошу Вас сказать пару слов, наверно, больше сдвигаясь в сторону традиционных индустрий, которые характерны для Украины. На сколько я знаю, вы очень много работаете с сельскохозяйственными проектами, поэтому Ваше мнение о том, какую роль и какое место, в принципе, это все может занять в Украине будущего.

Дмитро Александров:

Добрый день, уважаемые участники форума. Я подготовил для Вас небольшую презентацию. Включите, пожалуйста, первый слайд. Я хотел бы посмотреть на процесс инвестирования с точки зрения практики. Мы каждый день сталкиваемся с определенными вызовами у нас в стране, поэтому, я думаю, это будет интересно и важно.

Включите следующий слайд. Сейчас в Украине, все очень много говорят о рисках инвестирования. Очень много аналитических статей, прогнозов. Если их разбить на группы, вы можете увидеть их на экране, подход бизнеса в последнее время кардинально меняется. Страхи постепенно уходят, компании осознают процессы управления этими рисками, принимают их и начинают процесс инвестирования. Следующий слайд. В Украине также создано достаточно много всяких органов, которые должны помогать инвестированию. Отделы управления в министерствах и ведомствах, управления в райдержадминистрациях, создано два новых. Но количество, на самом деле, не означает качество. Если взять примеры мирового опыта... Включите, пожалуйста, следующий слайд, спасибо. Мы считаем, что проблема взаимодействия органов государства и инвесторов находится в субъективной плоскости. Нужно, использовать очень простые принципы клиентоориентированности на потребности инвестора. И это будет давать очень хороший, положительный результат.

Покажу вам один уникальный пример, который существует в мире. В свое время, в налоговой службе Танзании были проблемы с имиджем, были проблемы с налоговыми поступлениями. Они приняли нестандартное, нетрадиционное решение: привлекли к работе консультанта, который занимается клиентоориентированностью, обновили штат, обучили персонал и получили феноменальный результат. Налоговые поступления увеличились, имидж стал положительным. Сейчас, бизнес-среда в Украине дает, в принципе, неплохие показатели, которые говорят о том, что пришло время инвестировать. Вы видите их на экране, о них тоже много говорят и пишут.

Я хотел бы более детально остановиться на одном уникальном проекте, который существует в агробизнесе. Украинский клуб аграрного бизнеса, при поддержке своих немецких коллег, внедрил новый проект, и они каждый квартал опрашивают 400 компаний-участников рынка и определяют субъективный настрой их по отношению к окружающей бизнес-среде. И за последний квартал, в августе месяце, это дало очень положительную динамику. Это говорит о том, что есть хорошие отношения в бизнес-среде. Если, эту динамику, удерживать и дальше, то мы будем тоже двигаться вперед.

За прошлый год в Украине было достаточно много успешных проектов. Не все так у нас плохо, если посмотреть издания 30-40 вы увидите. Я привел 3 более интересных: 2 из агробизнеса, 1 из сферы недвижимости. Объекты введены в эксплуатацию, они эксплуатируются, сделки закрыты, инвесторы активно работают. Если взять практику нашей компании, то последний год мы практически не получали запросов, которые касаются инвестирования и вложения денег в Украину. Активность началась вот буквально август месяц. В сентябре мы получили 5 запросов. Вы видите географию, она совершенно разнообразна, суммы которые люди готовы вложить. Мы находимся на этапе подборов объектов, по некоторым начался due diligence. В чем такая активность? Я считаю, что бизнес сейчас осознает, что мы находимся в уникальной ситуации. Мы можем использовать те трудовые ресурсы, которые есть в Украине, а также купить активы по очень хорошей цене. И в заключение, я хотел бы сказать, что мы можем очень много говорить о рисках, мы можем долго ждать изменений и улучшений. Но, есть и другая сторона. Когда бизнес принимает ситуацию, готов к изменениям и участвует в создании новой реальности – выбор есть всегда. Спасибо за внимание.

Модератор:

Ну, и заключительное выступление первой части нашей панели – Александр Громыко, президент украинской ассоциации производителей. Вы представляете тех, кто производит материальные ценности в наибольшей степени, добровольная ассоциация. Ваши задачи крайне амбициозны. Я читал, собственно говоря, то, что Вы ставили перед собой, это будет часть моего следующего вопроса к Вам. Скажите, как Вы видите, в целом, место Украины и ее роль в ближайшем будущем и ближайшем развитии, связанном с четвертой технологической революцией?

Олександр Громико:

Да, спасибо! Александр Громыко, президент украинской ассоциации производителей. Я же являюсь акционером компании Сатурн – бытовая техника. Вы знаете, 20 лет назад, когда я первый раз посетил Китай (это был конец 90-х), китайские рабочие на фабрике получали

зарплаты 40-50 долларов. Я задал вопрос (как раз было банкротство автомобильной компании Daewoo), что вот у вас тоже может настать такая ситуация, когда пройдет несколько лет и вам придется платить зарплаты не 100, а 150 долларов, как мы платим в Украине. Тогда наша рабочая смена стоила 10 долларов. И вот за прошедшие 20 лет, тогда он мне сказал: «Александр, у нас это вообще нереально в Китае, потому что я одним взмахом руки даю кадровому агентству задачу и мне 3 вагоны китайцев из Северного Китая привезут, хоть 10 000 человек, и поставят мне рабочих, и они будут по 50 долларов работать и быть счастливыми. Прошло 10 лет и зарплата у наших рабочих по-прежнему 150 долларов, а у них уже 500 долларов, в 10 раз выросла зарплата, поэтому я считаю, что нашу перспективу нужно использовать, стать Китаем. То есть, мы в Украине можем стать Китаем и мы на своем собственном примере, если говорить о нашей компании Saturn, это буквально доказали за последние пару лет. То есть, мы заместили ряд фабрик, которые поставляют подтехнику под маркой Saturn. Чайники, утюги, пылесосы мы стали выпускать сами, причем не сборочные, не отверточная сборка, а очень просто, мы посещаем наши китайские фабрики и просто фотографируем оборудование, которое у них стоит и которое делается – чайники, кондиционеры, телевизоры и тд. Дальше мы делаем простой запрос на поставщиков этого оборудования и говорим: мы хотели бы копировать ваше оборудование и сделать клон китайского завода, точно такой же, только в Украине, вы могли бы нам помочь? Китайский завод, с удовольствием естественно, имея желание продать это оборудование говорит: «Да, мы можем продать, конечно же, оборудование». Мы говорим: «Понимаете, одно только оборудование нам не поможет. Нам надо весь проект, потому что мы хотим всю технологию забрать китайцев на себя, чтобы получить китайскую себестоимость в Украине, потому что это самый важный подход. Вы же понимаете, что главная идея Китая, то что они смогли достичь очень низкой себестоимости. Естественно, они тут же советуют компанию проектанта и говорят: вот есть проектанты, которые нам проектировали вот этот завод холодильников, вот этот завод стиральных машин, которые вам сделают клон, точно такого же китайского завода. Мы открыли завод стиральных машин, мы открыли завод тепловентиляторов, чайники, на этом месте запустили три вида

мясорубок, сушки для фруктов. В общем у нас в планах сейчас постоянное развитие и замещение Китая и мы вышли на экспорт, уже продаем в Польшу, Венгрию, Румынию, во Францию уже третья погрузка пошла, в Кеггу групе, в Ашаны и эти европейские поставщики Кеггу групе, Ашаны говорят: «Как вы так быстро успели заместить, у вас надпись Made in Ukraine, вы это собираете»? Я говорю: «Нет, это абсолютно клон китайских заводов. У нас сегодня себестоимость ниже. Зарплата в 3 раза ниже в Украине чем в Китае, это нужно использовать. На нашем примере, можно создать множество заводов, мы поэтому и создали ассоциацию производителей и уже наши друзья, которые импортировали вчера обувь, сегодня ставят оборудование по обуви. То есть, вокруг нас все сделано в Китае.

Если вы глянете, любые светильники, вот этот микрофон, которым я говорю, это сегодня сделано в Китае и на 70% это будет китайское производство. На самом деле, сделать производство оказалось совершенно несложно по той технологии, что я вам рассказывал. Не надо брать в партнеры тех, которые сами производят эту продукцию, потому что те, которые сами производят, сами вам и накрутят и на оборудовании, и на всем. Гораздо проще взять в партнеры инвесторов, таких как, может быть, Василий Хмельницкий, других инвесторов. Кроме того, можно просто взять кредиты в банке. Поверьте, даже украинские ставки, на которые все жалуются, в нашем случае мы спокойно их окупаем, то есть, потому что рентабельность позволяет даже украинские кредитные ставки окупать. То есть, зачастую, ну вообще это мой подход, деньги акционеров и любых инвесторов, венчурных фондов, намного дороже чем деньги в банке. Поэтому, смело можно идти в банк, получать кредиты и ставить производство в Украине. Конечно же, для этого надо хорошо знать рынок. Как мы, например, потому что хорошие трейдеры, поставляют уже и в Африку, и во многие страны. В нашей ассоциации есть такая компания Vents, в свое время занималась вентиляционными системами. Он мне сам говорит: «Вот ты поехал в Китай, а мы вот в Европе берем вентиляционные системы, с Польши, с Германии». Я говорю: «съезди в Китай, посмотри, может ты вообще такой же завод сделаешь». Я ему посоветовал, сам жалею, что в те года еще не сделал производства, только в последние годы мы стали этим

заниматься. Так он съездил, сделал вентиляционную компанию. Вот здесь в Боярке стоит завод на нем работают 2200 человек и поставляют в 85 стран мира, и в Китай стал поставлять вентиляцию за счет ассортимента. Поэтому, когда мы говорим о промышленной революции, она вполне реальна, что ее можно здесь осуществить. Единственное, что если мы говорим об инвестициях – процентные ставки высоки, этим мы отличаемся. Конечно, в Китае в 3 раза дешевле деньги можно получить. Но, чтоб сюда зашел инвестор, здесь должен быть абсолютно прозрачный бизнес. К сожалению, он у нас в тени. Когда мы говорим о бизнесе и 60% рынка в тени, это исправляется не сложно, мы на сегодняшний день видим, как это исправить, и мы имеем предложения от своей ассоциации. Есть ряд депутатов, которые, слава богу, поддерживают, хотя тема не очень популярна. Мы не хотим отменять единчиков, но мы хотим ввести повсеместные кассовые аппараты. И вы сегодня можете зайти в Ocean Plaza и я вам с точностью до 9/10, в любой магазин зайдете этого огромного торгового центра, там вся контрабанда продается. Одежду, обувь вы покупаете – вам не дают фискальный чек. Почему вам не дают фискальный чек? Потому что взяли по заниженной цене или контрабанда. Вы спросите: «Дайте фискальный чек». Вам дают чек. Но вам дают внутренний чек, для внутреннего учета, чтоб продавцы не воровали. Что такое, почему не выдают фискальный чек в Украине, в Танзании, например, дают фискальный чек. У нас не дают, потому что у нас разрешено частным предпринимателям не давать фискальный чек. Что дальше делает этот магазин, он дальше растамаживает на тему аутсорсинга: кто дешевле растаможит – у того и возьму. А может я могу продать вчерную, поэтому мне все равно, я фискальный чек имею право не давать. Когда введется повсеместный фискальный чек, тогда будет сложно, просто не возможно, и нет смысла какой-то контрабандой заниматься, потому что полная прозрачность до полки продаж. Поэтому мы выступаем за это, за детенизацию, когда произведут детенизацию, банки с удовольствием будут кредитовать, потому что у них будет все понятно, торговля абсолютно прозрачна и понятна, производитель тоже будет абсолютно белый и прозрачный. Зайдут несколько банков, вернутся сюда инвестиции и ставки конечно же подешевеют, поэтому мы

выступаем еще и за детенизацию, мы считаем это тоже одно из условий, которое тормозит инвестиции в Украине. Спасибо.

Василь Хмельницький:

Можно реплику?

Модератор:

Да, конечно.

Василь Хмельницький:

Поскольку я был некоторое время в парламенте и когда называют твою фамилию, сразу: "Можно реплику, можно реплику". Сначала Вы сказали про Ocean Plaza, что везде контрабанда, это не я владею Ocean Plaza. Был Китай – супер страна, была Турция – очень уважаю страну, рост 5-8% каждый год, был в Польше, очень хорошая есть практика. Я против того что мы должны стать Китаем, мы должны остаться Украиной, которая лучшие практики возьмет с этих стран, потому что мы не Китай, ну, к сожалению, мы должны это признать. Нам нужно развивать своего инвестора, свою страну, свою культуру, свой инновационный бизнес.

Олександр Громико:

Конечно, не стать Китаем, но гораздо приятнее, если вы зайдете в парижский магазин и увидите тепловентилятор не Made in China, а Made in Ukraine и это вполне реально, мы сегодня это уже делаем по всей Европе. Так почему же Made in Ukraine не может носить мебель, обувь и так далее. Сегодня все условия для этого есть. Мы можем заместить Китай. Стать Украиной, но заместить Китай на европейских полках магазинах.

Модератор:

Александр, спасибо большое, это на самом деле, наверное, очень оптимистичная, но реалистичная при этом точка зрения. А вот вторая часть, я хочу, с Вашего разрешения, попросить каждого из вас прокомментировать то, что ближе ему по специальности. Вот Евгений, Вы упомянули о том, что Вы считаете правильным значительный фокус военно-промышленного комплекса на двойных технологиях и

Вы считаете, что это один из тех локомотивов, который может вывести нас вперед. А где деньги взять на это? Есть четыре источника инвестиций: частный, корпоративный, государственный и иностранный. Вот что Вы видите источником инвестиций для такого развития?

Євген Уткін:

Спасибо. Слайд включите, пожалуйста. Вот у нас сегодня такая тема: локомотивы, поезда, мерседесы, запорожцы. Вы знаете, вот эти 25 лет, в этом поезде Украина всегда была пассажиром. А для того чтобы привлекать инвестиции, для того чтобы занять достойное место в разделении труда, для того чтобы не быть сырьевой страной, мы должны создать свой локомотив. Мы должны понять, что революция создает новые индустрии. Поэтому нужно инновационно посмотреть на то, что происходит в мире. Я с великим пиететом отношусь к людям, которые зарабатывают вообще деньги. Неважно на чем, честно зарабатывают деньги, вот хотя бы одну гривну. Но важно, для всей страны создать не просто одну компанию, не важно в какой отрасли, которая применяла бы современные технологии, которая применяла бы те продукты, которые рождаются благодаря промышленной революции 4.0, виртуальная реальность, Big data, роботы.

Но мы должны понять, где мы можем стать чемпионом? И ответ очень простой, говоря о ВПК, говоря о войне. Да, это трагедия, которая дает нам возможности, возможности, что бы мы проснулись все. Проснулись, объединились, увидели, что ну сколько можно быть пассажирами, сколько можно работать повторяя чьи-то модели: китайские и тд. Сколько можно капитализировать, если говорить об IT индустрии, компанию которая находится совершенно не в Украине. Поэтому нам нужно понять и ответ очень простой. Это на первый взгляд звучит банально, но действительно, если посмотреть на Украину, что мы имеем? Самое главное богатство – это земля. Сегодня Украина в топ 3, если говорить об сельском хозяйстве, топ 3 в мире, как домашний рынок, который производит продукцию. Хотелось бы, конечно, чтоб она была не первого передела, чтоб мы продавали не просто там зерно, а что-то более значительное. Второе – это интеллектуальный капитал, человеческий капитал. Если говорить

о Пало-Альто. В Пало-Альто 3 процента населения говорит по-русски, украинскую мовою, наверное, половина из них, это выходцы из Украины, которые сегодня капитализируют компании, известные компании: Microsoft, Google, Apple и тд. И поэтому новая индустрия рождается на стыке знаний, на стыке различных индустрий.

Я абсолютно уверен, что то, что называется Agritec – технологии для сельского хозяйства, это та индустрия, которая рождается, в которую 3 года назад было проинвестировано меньше 50 000 долларов. Это все связано с технологиями такими как дроны, различные сенсоры, самые разные системы управления автоматизацией сельского хозяйства. Так вот, венчурные капиталисты проинвестировали 3 года назад около 50 000 долларов. В прошлом году 4,5 миллиарда долларов проинвестировано в стартапы, которые занимаются технологиями для сельского хозяйства.

У нас такой огромный домашний рынок. Огромный, потому что чемпионов ты можешь вырастить только тогда, когда станешь чемпионом на домашнем рынке. Единственный рынок в Украине, который имеет мировое значение – это сельское хозяйство. И сегодня, вот говоря о пассажирах, в Украине есть такая хуторская, большая традиция. Я не говорю о культуре, я не говорю о других аспектах, я говорю сейчас о экономике. И вот этот хуторской подход был всегда. 25 лет назад, каждый банк, извините за выражение, банчок, создавал свою систему, систему управления банком. Каждый. Есть такой пример, очень хороший пример – Сити Банк. Когда-то у него была компания, IFlex которая создавала вот этот самый банковский день, управления банковскими системами. И они, сделав такой якорный заказ у этой компании, вырастили эту компанию, которая была продана впоследствии за миллиарды долларов. И сегодня IFlex благодаря тому, что была опора, благодаря тому, что был такой якорный заказчик, создала лидирующую компанию в автоматизации банковских систем. Сегодня у нас есть возможность создать не одну компанию, а экосистему, которая будет порождать украинские компании, с украинской капитализацией, которые будут чемпионами мира. При этом подход инновационный. То есть, сегодня какая проблема в Украине, если говорить о стартапах, о бизнесе. Основная проблема в том, что достаточно просто можно найти хорошего разработчика. Сейчас, если говорить о разработчиках программного

обеспечения, Украина лидирует и в тройке мира в аутсорсинге. Военная ситуация очень сподвигнула и очень много у нас появилось разработок hardware и разработок аппаратуры. Но очень сложно найти предпринимателя, который увидит бизнес-идею не просто для местного рынка, а которую можно масштабировать. Поэтому здесь подход должен быть сетевой. Вот эта экосистема, она сетевая. Это на примере как раз ВПК, когда патриоты, которые работают в Силиконовой долине, в Голландии, в Норвегии, в Сингапуре объединились, и мы создавали разработки для нашего ВПК. То есть, мы попробовали, что это работает. Сегодня возможно идти и инвестировать. Потому что один из элементов экосистемы – это фонд, seed fund, венчурный фонд, который будет инвестировать не только в компании, которые находятся в Украине, но в компании, которые находятся в Израиле, в Силиконовой долине, предлагая им доступ на наш украинский рынок сельского хозяйства, потому что он огромный и предлагает им перемещение сюда центров разработки, R&D центров.

Одним из важных элементов системы являются вот те самые агрохолдинги, которые сегодня точно так же, как и банки 20 лет назад или 15 лет назад, создают свои системы. Каждый, понятно, беспокоится о том, чтобы повысить свою эффективность – сегодня объединение этих вот элементов, то есть университетов, инкубаторов, вот этих крупных агрохолдингов, фермеров позволит создать индустрию, которая будет давать миллиарды долларов капитализации, налогов и так далее для Украины. И вот мы находимся в таком моменте, когда это нужно делать сейчас – не завтра, не послезавтра, потому что это будет поздно. Еще раз повторю в заключение, о том, что для того, чтобы создать инвестиционный климат где-то, чтобы просто кто-то успел попасть в отходящий поезд этой революции 4.0, нужно создать и свой локомотив. Потому что, когда мы будем чемпионами – а это совершенно очевидно, что мы можем, у нас есть все для этого, земля и люди – только тогда к нам будут относиться соответствующе, только тогда мы получим реальные инвестиции. Спасибо.

Модератор:

Если позволите, тогда очень короткий вопрос. Что делать тогда с мораторием на продажу земли, на оборот сельхозземли?

Евген Уткін:

Вы знаете, у нас много есть чего менять, но, во-первых, нужно правильных людей избирать. Это звучит банально, но это действительно так, а, во-вторых, в этой ситуации означает по-новому и инновационно к этому подходить. Я не хочу это подробно расписывать, но есть инструменты, которые позволят даже в той ситуации, в которой мы находимся, создавать то, о чем я говорил, эту экосистему.

Модератор:

Спасибо. Дмитрий, если позволите, у юриста редко спрашивают, откуда взять деньги, обычно в юриста спрашивают: "Вот у нас есть деньги, мы хотим их каким-то образом инвестировать, помоги нам, собственно говоря, оформить это все". Но тем не менее, с Вашей точки зрения, сельское хозяйство как часть того локомотива, поезда, в который мы должны запрыгнуть. Где оно сейчас может взять деньги на свое собственное развитие?

Дмитро Александров:

Сейчас, в первую очередь, происходит очень много процессов, связанных с оптимизацией работы внутри компаний. Внутри компаний находятся деньги, недоработки, связанные с внутрикорпоративным мошенничеством, с хищениями, идет оптимизация процессов с помощью IT-технологий. То есть, в принципе, есть достаточный внутренний ресурс. Некоторым компаниям даем советы, помогаем. Если, допустим, внедрить систему внутрикорпоративного противодействия внутри корпоративного мошенничества, экономия очень значительна: 20-30% на количестве материалов и каких-то других расходных вещах.

Если посмотреть на ситуацию в целом, для активной работы и для продвижения вперед нашего локомотива аграрного бизнеса, нужно чтоб государство создавало определенные условия. Проблематика аграрных компаний сейчас очень большая. Поддерживая коллегу

скажу, что люди – это колоссальный ресурс, которого им не достает, то есть, в принципе, это очень важный фактор. И хотел добавить два слова чтоб прокомментировать ситуацию с рынком земли, поскольку этот вопрос больше заполитизированный. Я, как практикующий юрист, могу сказать, что у нас дискуссия вокруг двух вопросов: рынок должен быть, рынок закрыт, но рынок есть. Используются совсем другие технологии для концентрации земель. Сейчас в практике очень много заключаются договоров аренды на 49 лет с выплатой сразу аренды наперед. Потом, конкуренция заказчиков и взаимодействия очень высоки: сейчас поля поджигают конкуренты, потому что кто-то больше заплатил арендную плату. Если раньше с заказчиком за продления договора аренды земли начинали взаимодействовать за полгода, то сейчас за 6 лет начинают вести переговоры, чтобы продлить договора. А некоторые делают каким образом? Если конкурент их не продлевает, вот допустим договора заканчиваются в 2020 году, он идет и заключает договор с 2021 года. Уже пошла судебная практика, то есть, борьба у нас очень активно усиливается. Ну продлили мы на три года, через три года будет ситуация, что 50% участков будет покрыта договорами аренды на 49 лет. То есть, рынок будет двигаться вперед. Это серьезно ограничивает, например, развитие портовой инфраструктуры, потому что не решен вопрос смены целевого назначения. Территория порта замкнута, она закрыта, есть участки, которые примыкают, их развивать нельзя, потому что легального способа изменить целевое назначение на сегодняшний день нет. Вчера прочитал на фейсбуке такую хорошую фразу, что мораторий происходит от слова мор: "Мы ждем, когда все собственники земли умрут, а потом рынок земли откроют". Спасибо.

Модератор:

Внутренними силами справимся, каждая компания, если посмотрит вдоль себя, то, наверно, найдет достаточно средств для своего собственного развития. Но мне все-таки кажется, что это часть ответа на вопрос господина Четина. Вы представляете Турцию. Турция, с точки зрения экономических отношений с Украиной, является, уникальной страной, одной из немногих стран, которая отличается тем, что в Украине с ней положительный торговый баланс, то есть Украина больше экспортирует в Турцию, чем импортирует из Турции.

По крайней мере, если судить легально, если мы не заходим на 7 километр в Одессе. Первое – это то, о чем мы можем спорить, то, о чем мы уже упоминали и говорили. Но турецкие компании, которые здесь оперируют, которые представлены в экономике Украины, "Turkcell", например, одна из самых крупных операторов мобильной связи, крупная строительная компания. Но, все-равно, по сравнению с другими соседствующими странами по отношению к Турции, уровень инвестиций крайне низок.

(К Рушену Четину) Скажите, пожалуйста, в дополнение к тому, с чего Вы начали, буквально в двух словах, видите ли Вы рост интереса Турции к Украине, видите ли Вы рост интереса к инвестированию в Украину, и если да, то в каких отраслях? Вы перечислили причины, Вы перечислили проблемы до этого и вопросы, на которые Украина должна ответить для того, чтобы лучше привлекать инвестиции из Турции, но теперь о позитиве, если можно, где Вы видите будущее турецких инвестиций?

Рушен Чечин:

Ви хочете, щоб я позитивно відповів на це питання? Добре. Ну, по-перше, наші стосунки, тобто, стосунки українського народу і турецького народу дуже позитивні, хороші і у нас хороші стосунки на рівні компаній, а також у нас теж дуже позитивні стосунки на урядовому рівні. Що стосується інвестицій, то є різні види інвестицій. Якщо ви подивитесь на цифри, то ви можете побачити, що у нас там 200 мільйонів тільки обсяг інвестицій, і це прямі інвестиції в Україну, але є треті країни і інвестиції через треті країни, і більшість турецьких компаній зараз стали міжнародними компаніями в Туреччині, і у них є дуже багато дочірніх компаній і філій у інших країнах, і через це, коли вони приходять з інвестиціями в Україну, то турецькі компанії, деякі з них, не напряму приходять із Туреччини, але вони використовують свої інші дочірні компанії чи якісь філії із Європи чи з всього світу. Якщо тоді ми подивимось на такі види інвестицій, то тоді це вже 2 мільярди. І це більше, ніж 500 турецьких компаній, які, власне, працюють в Україні. Я можу назвати різні галузі промисловості, сектори, деякі компанії, деякі вам дуже відомі, це і Turkcell і сільськогосподарські компанії, агрокомпанії, і авіаційні знову ж таки, і також виробництво харчових продуктів, і управління готелями,

будівництво і таке інше. Тобто в Україні працює багато турецьких компаній. Крім того, будівельний бізнес. От ми в 90-их роках починали, і це було 4.5 мільярди по всіх секторах, але Туреччина цінує те, що ми є друзями і ми покращили наші стосунки. За останні два роки Туреччина і Україна стали стратегічними партнерами, і це дуже важливо. Тобто таке партнерство на рівні державних органів існує, і це дуже добре. Будуть нові галузі, де ми могли би покращити інвестиції Туреччини в українську економіку, в різні її сектори: в авіаційну промисловість, в авіоніку, у виробництво устаткування і в інші галузі. Є дуже багато турецьких компаній. Може вони поки що не оголошують, що вони будуть інвестувати в Україну, але ми весь час, кожного дня, чуємо про плани компаній працювати в Україні. Давайте я подивлюсь, може я щось упустив.

Коли ми говоримо, що важко інвестувати в Україну, то повірте, це не так, яка різниця? Різниці нема: чи в Україну, чи в Туреччину, чи в США, чи в Європу, чи в Китай, чи в Африку. Треба бути добре організованою компанією, спершу треба провести дослідження, яка ситуація в країні, яким чином можна працювати з місцевою бюрократією, місцевими органами влади, тобто різниці нема. Ми оптимістично налаштовані, і ми вважаємо, що Україна буде успішною державою. Ще є одна річ, це Угода про вільну торгівлю між Туреччиною та Україною, це дуже важливо. Ми вже довгий час намагаємося завершити цю угоду, поки що ми цього не зробили, на жаль, з обох сторін. І Туреччина, і Україна хотіли би завершити підписання цієї угоди. Крім того, ще коли ви підписали Угоду з Євросоюзом щодо зони вільної торгівлі, це дуже важливо. Ви знаєте, що і Туреччина, і Україна дуже сильні сільськогосподарські країни. Саме в цьому секторі наші всі обговорення ідуть. Я думаю, що в наступному році ми завершимо підписання цієї угоди. Ми говорили про торгівельний баланс, ну Україна дуже багато продає в Туреччину, більше, ніж Туреччина продає в Україну, але це може також впливати на наш бізнес. Після того, як Україна і Європейський Союз підписали угоду, то, власне, ми стаємо членами митного союзу з Європою, і це серйозне питання для Туреччини в її стосунках з Європейським Союзом. Ми якраз обговорюємо це питання з Європейським Союзом і хотіли би завершити ці переговори підписанням певних угод. Якщо ви подивитесь на Європейський Союз, на угоду України про вільну

торгівлю з Євпропейським Союзом, то він встановлює певні квоти, бар'єри на торгівлю певними товарами. У них така ситуація як з Туреччиною, власне, здається, так і з Україною. Кажуть, що, так би мовити, в них є угода про вільну торгівлю, там є дуже багато обмежень. Це дуже важливо і для України, і для Туреччини – працювати саме над цими питаннями, це дуже важливо для наших ринків, бо ми з вами такі безпосередні сусіди. Після того, як Туреччина повідкривала свої ринки, то, власне, стало легше реалізувати проекти на основі спільних підприємств, це також один із напрямків співпраці з Україною. Україна може інвестувати в Туреччину. Є можливість доступу до українських промислових товарів на ринках Євпропейського Союзу, Африки, і турецькі компанії мають величезний досвід роботи з цими регіонами. Починаючи з цього року, коли прем'єр-міністр, і міністр приїжджав до України, і ми обговорювали на зустрічах питання партнерства з Україною. Ми вважаємо, що Україна могла би бути дуже хорошим партнером, тому що у вас низька вартість робочої сили, а Туреччина може, власне, передавати свій досвід в розвитку технологій, інновацій в Україну. Ми могли би співпрацювати по цих питаннях разом з Україною. І ще я хотів би сказати наступне: наша економіка сильна, не дивлячись на спробу перевороту 15 липня. Туреччина є і буде країною, в якій є сприятливий клімат для інвестицій. Туреччина дійсно хотіла би, щоб турецькі компанії інвестували в Україну. Дякую.

Модератор:

Василий Иванович, если позволите, вопрос Вам, тот же самый: где взять деньги на развитие страны? Из четырех источников государства, иностранные инвестиции, корпоративные инвестиции, то есть, фактически, инвестирования прибыли и сбережений населения. Государство, наверно, у нас вряд ли способно что-либо инвестировать, кроме предоставления каких либо специальных режимов. Из трех остальных, где Вы видите прежде всего источник для дальнейшего развития в Вашем бизнесе.

Василь Хмельницький:

Вот в Турции и в Израиле два инвестора уже есть. Я думаю, что скоро деньги пойдут. Я хотел бы добавить с моим коллегой, другом, я часто

бываю в Турции. Я многому у них научился, причем даже школы нам строили по турецкому проекту. Турция очень конкурентная страна, они за каждую копейку будут бороться, что б вы поняли. Я хочу с ними сделать какой-то первый и успешный проект. И вот мы обсуждаем с ними по поводу строительства здесь мукомольного завода. Вот смотрите, Турция производит 20 миллионов тонн пшеницы, а мощности на 30 миллионов тонн переработки. То есть, они покупают у нас пшеницу, перерабатывают, поставляют в 100 стран. Вот я, как экономист, понимаю, что, конечно, преимущество за забором построить мукомольный завод, а не вести пшеницу в порт, там разгружать ее, потом на корабле вести в Турцию, потом снова разгружать, потом доставлять. Точно здесь преимущество. Они говорят: "Так, у вас большие риски". Я говорю: "Хорошо, давайте я вам найду местного партнера". Они говорят: "Кто будет?" Я говорю: "Ну я, например". Они: "Ага, так, Вы партнер! Ну, все-равно большие риски". Я говорю: "Ну, хорошо! Давайте я вам прогарантирую, что, если связаны риски с государством, то я вам отдам деньги, потому что завод не очень много стоит. Они говорят: "Так, ты партнер, ты отдашь деньги. А какие привилегии есть для строительства завода?" Я говорю: "Ну какие? Никаких". Они говорят: "О, так у нас, допустим, если ты перерабатываешь пшеницу, там 50 лир тебе дает государство, там льготы на то, льготы на то"...

Надо понять, если мы хотим с Турцией инвестиции – им должно быть это выгодно. Это не то, что: "Нам нудно инвестиции! Заходите". Да, нам нужно, а бизнес настроен на прибыль, то есть, нам надо создать конкурентную среду чуть-чуть лучше, чем у них, и у нас будут инвестиции, мы готовы. А где взять деньги? Ну я понял, что в Турции уже не возьмешь, там понятно.

Смотрите, где взять деньги. Что мы имеем ввиду, когда говорим "инвестор"? Мы все время думаем, что какой-то дядя придет с Америки – 100 миллионов долларов, 500 даст. Ко мне часто приезжают фонды: "Я управляю 10 миллиардами". Я говорю: "Давайте сначала начнем с миллионов". "Да не, миллионы не интересно". И это все в течении 10 лет: ходят и уезжают, ходят и уезжают, нечего нет. Инвестор вот сидит в зале, на самом деле, что б вы поняли. Это украинский маленький инвестор. Вот если у него будет все хорошо, придет большой. Саша Громыко – инвестор, Женя Уткин – инвестор,

вот молодой человек, он делает электромашины, вот мы с ним часто спорим, он инвестор. Если у него будет хороший бизнес – придет большой инвестор. Вот это есть деньги. Надо создать условия, и условия должны быть не для иностранного инвестора, это обман.

Мы сейчас в фонды госимущества разрабатываем программу, где на тендере могут участвовать только иностранные инвесторы. Почему? А чего украинские не могут участвовать? Потому что инвестиция – это 5 тысяч долларов, 10 тысяч, выпуск книги – это инвестиция. И мы должны вот тут на основные деньги создать условия для нашего маленького инвестора. Бизнес не может быть большим, большой бизнес не вытянет страну. 90% должно идти от маленького и среднего бизнеса. Вот, допустим, куда я иду потихонечку. Так что хочу вам сказать, вот мы с инвесторами общаемся... Кстати, поднимите руку, у кого есть маленький или средний бизнес. Вот наша задача, чтоб в следующий раз было 90% людей, у которых есть маленький и средний бизнес. Кто поднял руку – это от вас зависит инвестиционный климат.

Модератор:

Спасибо. Оптимистично. Через год, неверно, будем начинать с поднятия рук для того, чтобы проверить исполнения ключевых показателей эффективности.

Василь Хмельницький:

Нет, не через год. Работать начнем сегодня после конференции. Через год не надо.

Модератор:

B2B встречи будут во второй половине сегодняшнего дня, но проверку через год надо будет осуществить обязательно. Спасибо большое.

Джонатан, питання до Вас. Де гроші? Де легко дістати гроші?

Джонатан Пасіфісі:

А що це таке "легкі гроші"? Що Ви маєте на увазі?

Модератор:

Я в аеропорту вчора був, в Борисполі. Оце один із найбільш важливих речей. Там були величезні натовпи ізраїльських громадян, які в Умань їхали. Ми би хотіли, щоб отак літаки були повні інвесторів, як ті, хто в Умань їздили. Яким чином інфраструктуру для венчурного капіталу побудувати в такій країні, як Україна?

Джонатан Пасіфісі:

Ну, по-перше, я казав, що треба збудувати, так би мовити, об'єкти, в які будуть інвестувати інвестори, компанії. Буває, що компанія може складатися з пари якихось хлопців з прекрасними ідеями, але грошей нема, не можуть компанію побудувати.

Секрет вам розкрию: із тисяч стартапів, які у нас є в Ізраїлі, більшість із них починали з нуля, грошей не було зовсім. Більшість компаній, які в нас просять дати інвестиції, це стартапи, і в них немає абсолютно нічого на банківських рахунках, але вони вірять, що їхні ідеї і сумлінна праця дозволять їм зробити дуже важливі речі. Якщо вони можуть розбудувати певні технології, то вони також знайдуть інвестора. Давайте чітко прояснимо: можливо, що хтось іще там в Штатах чи в Ізраїлі працює над цією самою проблемою, а грошей в них більше, але це означає, що ті, хто працюють без грошей чи з невеликою кількістю грошей, не можуть досягнути успіху. Ну у нас в історії повно таких прикладів, і проблеми ці вирішувались з обмеженими ресурсами, а величезні, скажімо, компанії, де би було дуже багато грошей, не могли би ці проблеми вирішити. Сьогодні хороша новина полягає тому, що в Інтернеті люди з хорошими ідеями, молоді люди, працюють більш ефективно. Ну, наприклад, які гроші отримують стартапи? Коли почалася революція в галузі ІТ, то от найбільше заробляли стартапи в інтернеті. Більшість капіталу, який вони підняли був в Інтернеті, на, так би мовити, на декількох машинах. Це безкоштовний storage. І Amazon, і все. У них програми для стартапів, і вони ці програми вам дають безкоштовно.

Дуже багато інструментів є безкоштовними, і ви можете дуже добре працювати з цими безкоштовними програмами поки ви не отримаєте інвестора. Так, звичайно, спочатку треба знайти якогось, може, місцевого інвестора: "ангела" чи якогось підприємця, чи венчурний якийсь фонд, який у своїй галузі інвестує. І завжди в певний час вам

треба намагатись розбудувати всі ті речі, які роблять життєздатною систему, екостему життєздатною. Це, по-перше, захист інтелектуальної власності. Якщо певна людина непевна, що її інтелектуальна власність не буде захищена, вона не буде працювати. І от всі стартапи базуються на здоровому глузді, так би мовити, ну іноді не дуже здоровому, але все ж таки.

І що стосується відкриття ринку для глобальних інвесторів. Ви говорили про витік мізків, але в Ізраїлі є дуже багато міжнародних компаній, які заходять в Ізраїль і забирають дуже хороші інтелектуальні ресурси, вивозять їх за межі нашої країни. Я не думаю, що витік мізків – це теж така негативна річ. Давайте поміркуємо над цим трішки. Ну от нобелівські премії. От ви знаєте, що євреї складають 2% населення землі, а у нас 20% відсотків нобелівських лауреатів. Вони зараз в Ізраїлі проживають. Ще один секрет: багато хто із нобелівських лауреатів в Ізраїлі починали свої дослідження в американських університетах чи інших університетах, і ми дуже пишаємося тим, що вони є частиною нашої екосистеми. Це саме стосується і тих талантів, які виїжджають за кордон, або компаній, які в певний момент часу переїжджають до Сполучених Штатів або інших країн. Важливо, щоб ми переконалися, що ці люди відчувають зв'язок зі своєю батьківщиною, тобто, з місцевою екосистемою. І тоді вони можуть стати своєрідними послами вашої країни на інших ринках. Вони можуть бути тією рушійною силою, яка приведе інновації, інвестиції зі Сполучених Штатів або інших країн в Україну. Повертаючись до прикладу ваших студентів, які отримали стипендію або гранти в Сполучених Штатах, я думаю, що ви маєте пишатися цими молодими людьми. Я думаю, що, знову ж таки, це може стати хорошим ресурсом для вашої країни, для її пропагування на закордон.

Василь Хмельницький:

Вот я сейчас открыл IT-институт, где ребята бесплатно обучаются. Одно условие: чтоб 3 года после института остались у нас работать. Я думаю, потому что я уверен, что после этого института будут очень хорошие специалисты. И через 3 года я считаю, что я создам условия, чтобы они здесь остались. И конечно, может кто-то семью найдёт и останется, потому что это для нас важно. Я бы вот-то, что сказал Женя Уткин "земля и люди", поменял бы местами – "люди и земля", потому

что люди главное. Я не знаю, как бы вы отнеслись, если бы я сегодня приехал в Израиль и сказал: «Знаете, это для вас очень хорошо, что все умные израильтяне выезжают в Украину». Это точно не хорошо, это наш основной ресурс, умные люди. И, конечно, мы тут не построим страну, если все самые талантливые едут работать за границу, а потом мы ещё и не создадим условия, чтобы они вернулись. У меня к вам какая просьба: мы точно любим инвесторов, точно нам необходимы реформы, это ценность, мы открыты. Ну давайте так, если вы нашли инвестиции, вложили, значит развивайте их у нас в стране. Потому что пример Харькова – там в Харькове был супер стартап, там молодые ребята открыли, достигли и продали его за 40 миллионов долларов. А реально – что это для страны? 40 миллионов с одного офшора перешло на другой офшор, и вся команда вместе с семьёй уехала работать в Америку. Вот так приехал инвестор и мы ничего не получили, кроме того, что наши талантливые ребята уехали и развивают сейчас другую страну. Можно так как вы рассуждать, но я, как патриот Украины, хочу, чтобы все эти люди были здесь, это мое мнение.

Джонатан Пасіфісі:

Можна невеличкий коментар? Я би просто хотів пояснити, що я хотів сказати. Я не кажу, що люди мають їхати за кордон. Я хочу сказати, що в нас дійсно багато ізраїльтян, які досягнули успіху за кордоном. Вони продали компанії, працюють за кордоном, але ми хочемо, щоб вони інвестували в Ізраїль, повернулися і стали активною частиною нашої екосистеми. Якщо люди з будь-яких інших країн, наприклад, виїжджають зі своєї країни за кордон, то я хотів сказати, щоб вони підтримували зв'язки зі своєю Батьківщиною і не забували Батьківщину.

Євген Уткін:

И проблема не в том где живёт человек, а проблема в том, кто является бенефициаром вот этого самого главного капитала, человеческого капитала. Это Украина или какие-то другие страны, это человек, который наш: допустим ты, мой друг или вот Билл Гейтс. Поэтому неважно где наши люди будут работать, важно чтобы они работали в конечном итоге на страну, важно чтобы здесь был

фондовый рынок, чтобы мы могли капитализировать, не просто получить какой-то "кэш" (cash), а мы могли капитализировать свой бизнес и свои мозги в конечном итоге.

Василь Хмельницький:

Жень, но я часто слышу от своих друзей, которые живут за границей, они говорят: "Ой, мы так переживаем за вас". Говорю: «Ну так приезжай!»! А они: "Нет, нет, нет, у меня тут хорошо". Жень, так переживаешь – приезжай, ставай вместе с нами, работай, развивай страну. Что переживать?

Євген Уткін:

Поэтому нужно создавать эту экосистему, создавать условия, чтобы люди сюда возвращались, работали, и не только для того, чтобы обычно вот так возвращаться сюда...

Василь Хмельницький:

То есть, я согласен, теперь и ты, и Билл Гейтс – мои друзья.

Олександр Громико:

Я тоже как раз хотел добавить по поводу создания этих условий, этой экосистемы. Вы знаете, есть позитивные моменты. Например, после вчерашней конференции мы собрались, и губернатор Черкасской области говорит: "Ребята, давайте создадим условия хотя бы в нашей области, чтобы вот не было того, что вы говорите "не мешайте", когда вы только начали строить завод, а к вам уже на уровне котлована приехала прокуратура и говорит, что вы не так котлован копаете и так далее". То есть, говорит, давайте в нашей области сделаем так, чтобы заходили инвесторы и не сталкивались ни с прокуратурой, ни с милицией, ни с санстанцией, ни с пожарниками, чтобы они открывали, делали всё максимально быстро и максимально оперативно, чтобы им никто не мешал. И это было приятно слышать от власти, и вчера было принято решение, и я, и Василий, тоже, решили, войти в это сообщество, сделали агентство по развитию Черкасской области, конкретно этого региона, для того чтобы, если мы видим поддержку власти, то мы понимаем, что инвестор действительно может зайти в

эту конкретную область, где будет максимальный режим благоприятствования.

Но я хотел ещё обратиться... Тут поднимали руки предприниматели. Опять же, поскольку я производственник, я считаю, что это действительно будущее и на своём примере я это доказал. Более того – жалею что не занялся этим раньше (производством). На самом деле оно на столько простое. Как многим может показаться, что это очень сложно. Вот мы запускаем в следующем году, в первом полугодии, завод холодильников. Многим кажется: "О! Ты уже запускаешь холодильники" – Да, мы в Черкассах купили как раз завод 50 000 метров. Запускаем там класс A+++, самые последние классы энергоэффективности, уже европейский холодильник. Говорят: "Как же ты будешь продавать в Европу?" Я говорю: "Как? Электролюксу"! "Как Электролюксу"? "То есть, потому что они покупают сегодня эти бренды в Китае", – я говорю. Не надо даже развивать свой собственный бренд, очень несложно – не надо вкладываться в маркетинг. Можно спокойно как OEM сделать качественный продукт и производить для известных европейских брендов. Тоже самое касается не только вопросов холодильников. Понятно, что у нас они будут носить и наш бренд Saturn. Как и сегодня нашу продукцию, мелкую технику выпускаем уже десяток брендов под европейскими брендами, но так же касается и всего. Есть сильные бренды. Всё распределено в этом мире. Есть сильные бренды при той же одежде – Zaga, обувь – Ecco. Они уже ничего не выпускают, они заказывают на производствах Турции, Китая, на разных десятках, а то и сотен заводах эту одежду и обувь. Почему не стать этим производителем и не производить для Zaga? Не надо раскручивать свой собственный бренд. Поставьте это оборудование в Украине, наймите эту рабочую силу и отправляйте в Европу под известными брендами, и вы будете стоять по всей Европе, автоматически и сразу, с любой там майкой или обувью, чайником или пылесосом. Поэтому я хотел сказать, что еще кроме того надо не бояться предпринимателям вообще входить в этот производственный бизнес. На самом деле, во-первых, он не сложный, если вы чётко понимаете распределение. Потому что не надо делать всё. Вот мы, например, не делаем компрессоры и не собираемся из выпускать для холодильников. Это был советский пережиток прошлого, когда строили заводы и надо делать всё от

винтика. Мы будем делать полностью шкаф, естественно современный, энергосберегающий, но компрессоры, электронику будем покупать у самых известных европейских компаний. Потому что нет просто смысла производить компрессоры на заводах, которые совместно с Toshiba построены выпускать 15-20 миллионов единиц в год, а мы выпускаем 300 000 в год. Норд когда-то пошел по этому пути, так его краматорский компрессор был сделан вдвое дороже, у него себестоимость обходилась больше, чем просто покупать в Китае гораздо более качественный компрессор, поэтому всё распределено. Можно комплектующие покупать у известных заводов, здесь производить корпус, делать свой дизайн, собирать и продавать под известными другими брендами, не вкладываясь в маркетинг. Мы в свою очередь, как ассоциация производителей, готовы вам помочь во всех начинаниях, особенно если мы говорим про агентство развития Черкасской области, от подбора площадки, подбора оборудования в Китае и даже можем предложить сбыт. Вам главное знать, куда продавать. Вы продаете заколки, обувь проекторы – обратитесь к своему шефу и скажите: "Шеф, а может мы это здесь начнём делать?" Я сколько примеров знаю – бывший сотрудник, который получал 50 долларов зарплату, таких множество, бывший менеджер создал свой собственный завод. Сегодня он получил 50 долларов, просто став на конвейер Северного Китая. Приехал в конце 90-х, уже через год стал начальником участка. Ещё через год – главным инженером, проходит 4 года и он создаёт собственный завод пылесосов. Я говорю – как ты так успел? Ты вчера ещё, 4 года назад, был наёмным сотрудником, а сегодня у тебя уже собственный завод. Он говорит: "Мне это абсолютно не сложно. Я знаю производство, я прекрасно знаю в нашем сбыте людей, которые продают, куда они продают. Я пошел и нашёл инвестора, предложил другому: "Давай, я знаю, как хорошо производить и куда продавать, дай мне денег 50 на 50, мы сделаем производство. Понятно, что у него нету большого капитала. Создал производство, потом ещё капитализировал, привлёк дешевые деньги и расширил производство. И таких примеров масса в Китае. Поэтому этих заводов миллионы. Потому что бывший сотрудник легко создаёт завод и продаёт. Тоже самое в Украине. На самом деле не сложно арендовать, создать производство и продавать в Европу, не вкладываясь даже в бренды. Можно производить под чужими

брендами. Наша ассоциация – добро пожаловать. Пишите письма, мы вам во всём поможем. И я абсолютно уверен, что это большая перспектива для Украины. Спасибо.

Модератор:

Александр, большое спасибо. У нас, к сожалению, время подходит к концу. Я немножко рассчитывал, что мы чуть раньше закончим. Обычно бывает дискуссия, когда панелисты говорят, а потом начинается дискуссия с залом. Поэтому, с вашего разрешения, только 2 вопроса из зала и на этом ограничимся. Потому что, к сожалению, расписание есть расписание, и мы должны каким-то образом обратно в него попытаться войти. Давайте 2 вопроса из зала всё-таки возьмём, я обещал и не могу отступить от своего обещания.

Учасник:

Здравствуйте, большое спасибо за полезные советы, очень приятно то, что мы только что услышали. Мы занимаемся 10 лет модернизацией промышленности и вопрос к вам, как получить доверие? Любая экономика по всему миру процветает на основе доверия. К сожалению, в этой стране очень много произвола и у нас успехи есть, но я должен сказать, что доверие, которое отсутствует является большим препятствием. Поэтому, вопрос – как получить этот климат доверия?

Модератор:

Представьтесь, пожалуйста.

Учасник:

Жан Бах, фирма "Гютнер", я из Германии, и мы по всему миру занимаемся модернизацией промышленности. Наш приоритет здесь – это металлургические заводы, это установки, которые позволяют отказаться от природного газа из России. Срок окупаемости до 2 лет.

Василь Хмельницький:

Я поддерживаю Александра Громыко. Мне самому было интересно, но хорошего не сказал. Представьте, вы начинаете открывать завод, фундамент и к вам не приходит ни милиция, ни полиция, ни

налоговая. Так скучно, как в Европе почти. У нас так не бывает, мы к этому привыкли, мы уже этого не боимся. Я вам советую: не бойтесь этого.

Основная проблема у нас сегодня – кредитная ставка. Если бы мы имели кредит под 1-2%, как в Европе, поверьте, это был бы толчок. Потихонечку то, что вы сказали, уходит. Я был в Польше и смотрел, я в прошлый раз это говорил, может кто-то слышал, что случилось в Польше, в 1988 году, когда они пошли на преобразование. У них падение экономики было на 17%. Так они быстро-быстренько за 8 лет – это быстро очень – вернули экономику. У нас было на 34% падение, то есть, это не быстрый процесс. Вот мы собрались, обсуждаем, что вчера был принят закон про рейдерство – это маленькие шажки, которые точно будут улучшать ситуацию. Подождите, мы будем все работать или участвуйте вместе с нами. Потихонечку ситуация будет улучшаться. Но мы любим, чтоб это было завтра, прям завтра утром. Завтра утром это не будет. Пройдёт может быть 5, 6 лет, 7. И потихонечку доверие будет улучшаться. Это вот моё мнение.

Олександр Громико:

Знаете, еще один вопрос, вопрос инвестиций. Василий сказал, а я был в Лондоне, в ЕБРР. Он говорит, что денег валом, денег много, у нас они бесплатные, мы в Украину готовы давать. Так вот нету проектов, а кому давать? Некому давать дешевые деньги! Мы готовы дать – берите, только дайте нормальный проект, дайте нормальную компанию, которая сделает нормально аудит, а у вас весь рынок теневой, в тени. Опять же возвращаясь к тому, что надо провести детенизацию и сюда зайдут инвестиции, вернуться западные банки и ставки подешевеют. Поэтому, это уже к вопросу детенизации. Надо детенизировать, уровнять права, чтобы не было этих произволов, чтобы все платили на равных налоги. И каждый инвестор будет себя чувствовать, что он пришёл и он такой же как украинский инвестор, в тех же равных правилах игры. Пойдут инвестиции, пойдёт вал инвестиций. Я вам точно это говорю. Поэтому, детенизация – это тоже один из важных вопросов и фискальный чек, я считаю, очень важен.

Василь Хмельницький:

Но Банк Реконструкции и Развития в Украине под 9 % процентов говорит: "Ну так риски, большие риски", а в Европе по 2%. Так валом денег – 9, 10%. Я говорю о том, что нас должны вогнать в конкретные условия – это равная среда. Там 2% и у нас тоже. Тогда мы конкуренты. Если у нас валом денег, но под 10%, то мы не конкурентные.

Модератор:

Я очень извиняюсь, мы действительно перебираем время, поэтому, я прошу последний вопрос. Я извиняюсь перед всеми, кто не смог задать вопрос, я вижу руки, я действительно понимаю, но...

Учасник (Валерій Фіщук):

Валерий Фищук Cisco. У меня не вопрос, извините, у меня важный комментарий. Я 2 дня здесь сидел – слушал. Всё очень интересно. Очень свежие месседжи. Я представитель компании, которая входит в топ 5 мировых IT-компаний мира. И позвольте взгляд с нашей стороны, взгляд со стороны потенциальных инвесторов, "девелоперов", и т.д. Смотрите – 2 дня говорят про экономику, про климат, про погоду, всё очень важно, это очень классно, что об этом говорят. Есть ещё одна самая важная вещь, самая важна из всего из сказанного. Эта вещь состоит из двух слов – называется "я хочу". Я объясню, о чём говорю. 10 лет назад, когда Катар создавал Qatar Foundation (Катар фондейшн), королеве пришли и сказали: "Построй университет в своём foundation". А королева сказала: "Нет, я хочу 30 лучших университетов". Когда премьер-министр Моди в Индии слушал презентацию о пилотном проекте в образовании, компьютеризации, он сказал: "Нет, я не хочу компьютеризировать провинцию, я хочу, чтобы у каждого школьника был планшет с лучшими мультимедиа контентом в мире". Когда Моххамед строил Дубай, он думал тоже и мечтал точно так же. Они все говорили фразу "Я хочу". Что это значит? Они говорили – "Я хочу трансформаций, не тушь и гуашь, а я хочу трансформаций". Вот, когда мировые IT компании слушают об этих уникальных трансформациях, они бегут в эту страну. Почему? Потому что трансформации – это их жизнь, это их ДНК. И страна которая говорит трансформация – это тоже наше ДНК,

мы тоже туда хотим идти. Я хочу лучшую систему агропромышленности, образования, медицины и так далее. Если из таких "я хочу" будет состоять вся страна, тогда здесь будут компании, которые будут приходить и будет происходить это экономическое чудо. Это – первое. И второе – одно предложение "Я хочу", приводит к тому, что на рынке появляются возможности для этих компаний, возможности для капитализации, для роста. Reference из этих возможностей будут переводиться на другие рынки, потому что это трансформационные проекты. Спасибо.

Модератор:

Спасибо. Я даже подозреваю, что я Вас позову на следующую конференцию в качестве одного из участников панели. Последний вопрос.

Учасник:

Здравствуйтесь, меня зовут Александр. Собственно, обращаюсь к Александру (Громыко), он выступал, он мене знает, мы состоим в одной организации. Я хочу сказать в поддержку Александра, что, находясь в Лос-Анджелесе, я видел рубашку Hugo Boss made in Ukraine. Все, спасибо.

Модератор:

Друзья, если позволите, тогда действительно уже последний вопрос.

Учасник:

Друзья, меня зовут Олесь. Меня интересует образование и экономика. Я верю в эту страну. Я хотел бы к словам "я хочу" добавить "я верю". Эти два дня прекрасного экономического форума говорят о том, что здесь есть уже такой уровень дискуссий. То, что сюда приехал Премьер-министр, то, что здесь есть инвестор, говорит о том, что эта страна меняется. Кризис – это всегда новые возможности. Сейчас мы уже прошли ту фазу, в который в любом случае наличие гражданского общества, наличие такой дискуссии, наличие такого внимания ко всем этим изменениям сделает невозможным поворот обратно. Сейчас именно то время, когда нужно начинать присматриваться к этим возможностям, когда нужно начинать смотреть в новые потенциалы,

когда нужно начинать инвестировать. То, что касается образования, я могу сказать: моя семья создала структуру Малой академии наук, в которой учится 120 тысяч самых талантливых детей каждый год и тысячи детей, которые патентуют тысячи новых патентов, выходят с нашей стороны каждый год. У нас есть огромный потенциал, у нас есть огромная территория, у нас есть чиновники, которые наконец то вместо того, чтобы говорить, что нужно делать бизнесу, уже сегодня спрашивают бизнес, как создать ту атмосферу и ту экосистему, в которой этому бизнесу будет комфортно. Поэтому, я бы хотел, чтобы вся эта дискуссия имела еще и положительную оптимистическую ноту, в которой прошу вас всех – хотите и верьте, что эта страна – страна большого потенциала, новых возможностей, и место для ваших инвестиций. Спасибо!

Модератор:

Так у нас и не получилось второго вопроса, у нас получилось несколько, в общем, достаточно жизнеутверждающих и оптимистических, если так можно выразиться, заявлений с мест. Большое спасибо, мы действительно перебрали со временем, но я надеюсь, что это было не зря. Большое спасибо всем участвующим, большое спасибо моим коллегам по панели.