



Київський міжнародний економічний форум 2016
6-7 жовтня 2016 року

**Панельна дискусія
«Створення інституцій для сталого розвитку»**

Модератор – Микола Тимощук, Директор представництва УСПП в ЄС

Спікери:

- Пітер Ліндхольм, Радник з інноваційної політики Світового банку
- Артуро Бріс, Професор фінансів в IMD (International Institute for Management Development), директор IMD World Competitiveness Center
- Орхан Чомлек, Генеральний директор технопарку Tubitak Marmara
- Василь Хмельницький, Перший віце-президент УСПП, засновник K.Fund
- Володимир Панов, Член наглядової ради ПрАТ «Єврокар», директор ТОВ «Сезпарксервіс»
- Юрій Ткаченко, Голова Черкаської Облдержадміністрації

Модератор:

Я маю честь бути модератором цієї панелі, панелі, яка називається "Створення інституцій для сталого розвитку". Це досить обширна і широка назва, я хотів би трошки пояснити, про що ми сьогодні будемо говорити, і представити наших почесних панелістів. По-перше, технічне announcement, будь ласка, тримайте засоби для синхронного перекладу тим, кому вони потрібні, біля себе, тому, що я буду говорити трьома мовами на цій панелі – російською, українською, англійською. Тому, коли потрібен синхронний переклад, будь ласка, майте засоби при собі. По-друге, я попрошу наших почесних спікерів бути дуже дисциплінованими з точки зору таймінгу відповіді. Чому? Тому, що після нас обід, і аудиторія нам не пробачить. Люди, як мій досвід підказує, просто підуть їсти, а ми будемо говорити самі з собою, тому це в наших же інтересах. Сьогодні на цій панелі ми будемо говорити про один з інструментів інституцій сталого розвитку, а саме – вільні економічні зони, території пріоритетного розвитку, індустріальні та інноваційні парки. І я хотів би почати з дуже короткого огляду. Що це таке, і з чим його їдять, як то кажуть. За даними міжнародної організації ООН, сьогодні у світі існує біля трьох тисяч різного виду вільних економічних зон. Вони дають роботу більш ніж 50 мільйонам людей і, власне, світова торгівля від того має більше ніж 5% свого обігу. Звичайно, ці зони розвиваються по всіх частинах світу, в Америках, зокрема в Мексиці, у США, в Тринідаді, на близькому Сході, зокрема в ОАЕ, в Європі. Найяскравіші приклади – Польща, Угорщина та Ірландія і, звичайно – Китай. Китай і Туреччина – це одні з дуже яскравих "standalone", як кажуть, окремих прикладів розвитку вільних економічних зон та індустріальних парків. Варто сказати, що в Україні також була історія створення вільних економічних зон і функціонування, і вона має дуже контраверсійну історію, так би мовити, і післясмак. Чому? Тому, що з одного боку, за результатами функціонування в Україні вільних економічних зон з 2000 по 2005 роки було залучено понад 2 млрд. доларів інвестицій, було усвоєно інвестицій майже на 10 млрд. грн. Було створено 52 тис. і збережено більше 85 тис. робочих місць, і звичайно, ті пільги і ті умови, які надавалися вільним економічним зонам або на територіях пріоритетного розвитку, будуть дуже вигідні бізнесу. З іншого боку, з 2005 року починається системна критика та відміна вільних економічних зон через те, що на думку урядовців того часу, вільні економічні зони не виправдали себе з точки

зору вкладених пільг з боку держави, і отриманих інвестицій, але, коли йшла мова про відміну цих вільних економічних зон, одним з ключових недоліків цього кроку, тоді вже передбачалося – втрата Україною свого інвестиційного іміджу. Або погіршення інвестиційного іміджу України. Тому сьогодні ми будемо говорити з нашими панелістами, по-перше, чи дійсно вільні економічні зони, індустріальні зони, технологічні парки є інститутами сталого розвитку, чи це є точками залучення інвестицій та зростання економіки. По-друге, ми будемо мати чіткі приклади від наших гостей, які вже працюють в цьому напрямку і можуть говорити про певні досягнення. І я хотів би представити наших панелістів. Перший панеліст – Василь Іванович Хмельницький, засновник "K.Fund", та перший віцепрезидент українського союзу промисловців та підприємців (УСПП). Другий панеліст – Володимир Панов, голова наглядової ради Єврокар та директор "Сезпарксервіс". Якщо я не помиляюся, це керівна компанія одного з індустріальних парків, вірно?

Володимир Панов:

Так.

Модератор:

Далі ми маємо пана Пітера Ліндхольма, радник інноваційної політики всесвітнього банку. Прошу, вітайте. Також пан Орхан Чомлек, який є генеральним директором турецького технопарку "Тубітак Мармара". І ми маємо голову черкаської держадміністрації – Пан Юрій Ткаченко. У нас є ще один панеліст, який через свій літак спізнюється на нашу панельну дискусію, але він до нас приєднається. Це Артуро Бріс, який є професором з фінансів Міжнародного Інституту Розвитку Менеджменту. Так, як я обіцяв, я буду переходити на різні мови, і перше питання у мене до Пітера Ліндхольма. Я хотів би ще раз наголосити, будь ласка, намагайтеся вкластися у відповідь в 5 хв. Отож питання до Вас. Я допускаю, що так, як Ви є радником світового банку, то напевно розробка якихось альтернативних підходів – це ваше завдання. Для того, щоб зробити економіку більш ефективною, як Ви вважаєте, зони вільної економічної торгівлі є ефективним інструментом, щоб залучити інвестиції до країн, та до України зокрема. Так, я запитую пана Пітера Ліндхольма.

Пітер Ліндхольм:

Дуже дякую! Я хотів би сказати, так, я справді є радником світового банку. Але радникам не завжди слідують, як ви знаєте. Хочеться сказати у відповідь на ваше запитання – власне не є очевидним те, що цей інструмент завжди надає очікувані результати, і в рамках перехідних економік. Як ми бачимо в Україні, дуже часто має місце потреба, власне, те, що було зроблено 30-40 років тому у інших країнах. Власне, те ж трапилося з Росією, з Китаєм у багатьох інших містах, і ключове питання є – чи справді необхідно запроваджувати такі зони, чи потрібно приваблювати інвестиції, які не прийдуть, якщо ось такі умови не будуть існувати в країні. Отож, на мою думку, питання не в тому, щоб скопіювати те, що було зроблено в інших країнах, а зможти розробити щось, що відповідає потребам України. Що забули зробити багато країн – це адаптувати свої інструменти до їхніх власних середовищ, до їхніх власних умов. І вони просто зробили "соруpaste". Вам не потрібно організовувати таку конференцію, ні, таким чином ви зберігаєте час та кошти, але все одно ключове питання – яким чином адаптувати той інструмент, про який ви кажете (індустріальні парки, зони вільної торгівлі), з тим, щоб залучати інвесторів. Власне, чи потрібно залучати інвесторів, які б не прийшли до країни, у випадку, якби цих інструментів у неї не існувало. Власне, немає у мене тієї відповіді, але у мене є все ж таки певні поради, можливо частинка відповіді. Отож, коли ви починаєте з чистого аркуша – це може бути корисно, якщо пропозиція дійсно дуже приваблива. Іншими словами, якщо ви відкрили зону вільної торгівлі, яка в той же час є технопарком, і ви пропонуєте ряд послуг високої якості, то це може бути досить привабливо. Якщо ви створите технопарк, який пропонує послуги, тоді це може бути привабливо виключно тим компаніям, які мають потребу у таких послугах. Якщо ви відкриєте індустріальний парк, якщо ви почнете діяти у рамках мережі, у рамках системи поставок, якщо ви також будете приймати якісь ключові замовлення, то це також привабливо. Якщо ж ви не можете підтримати ваш парк якимось хорошими послугами, скажімо просто нерухомістю, то щось тут не те. Але це не буде привабливо, порівняно із Польщею, де дуже приваблива політика, де є хай-тек компанія. Або ж, якщо взяти Сербію, Хорватію, то це ті країни, які мають просто надзвичайно привабливі переваги у сенсі оподаткування. І, якщо у вас цього немає, то немає сенсу у створенні такого інструменту. Особливо сьогодні. Ну,

чотири роки тому я б сказав щось інше. Двадцять років тому зовсім інше я б сказав. А чому я кажу це сьогодні саме таким чином? Власне тому, що в реальності, в рамках глобалізації вам більше не потрібні ці речі. Ви можете розвивати свій бізнес настільки різними шляхами, зовсім відмінними від того, як ви це робили 20 років тому. Коли ви будете літак, вам все одно потрібен метал, але потрібно це будувати десь там, де це буде вигідно. Якщо ви хочете стати привабливими, вам потрібно робити щось більше. Тобто країни, які є справді успішними у цих питаннях – це ті країни, які створюють інструменти, інструментарії, які, власне, справді будуть допомагати компаніям зростати, або сконцентровуватися на якихось сильних сторонах. Давайте приведемо приклад. Це Польща. У Польщі була система, де ми 1000 фірм опитували, з тим, щоб зрозуміти, якими будуть їхні фактори зростання. І у нас були консультанти, області, інші інституції, аби надавати якісь послуги. 20% цих компаній дійсно швидко почали зростати, 10% – не зовсім, ну інші на загальних підходах.

Модератор:

Дякую за Вашу виняткову дисципліну, це вражає і це дійсно заслуговує наших оплесків. І дуже дякую за Вашу відкриту відповідь. Я хотів би зараз передати слово панові Чомлеку. Ви почуєте багато думок з приводу того, що колись було краще. Ви зараз маєте діючий технопарк, тобто Ви з країни, яка може багато все ж таки сказати про індустріальні парки, адже цей інструмент дозволив вам зрости за останні десятиліття, і питання до Вас перш за все. Якими є абсолютно критичні умови, щоб індустріальний технологічний парк був успішним? І друге питання: на скільки цей інструмент дійсно став внеском до економіки вашої країни, порівняно з іншими інструментами, які було введено вашим урядом.

Орхан Чомлек:

Власне кажучи, я хотів би надати відповіді та використати свій час. У мене зараз є відповідна презентація. Я генеральний директор одного з технологічних парків у Туреччині, і у своїй промові я хотів бнадати відповіді, так, тобто можна я переключусь одразу і на презентацію? Я хотів би сказати, власне, про переваги, адже дуже важко дати відповіді на усі ті питання. Отож перше ключове слово – це конкурентна спроможність. Власне, ми розробили модель сталого розвитку, і це

полягало у розробленні механізму, який би надавав конкурентну спроможність в рамках усіх аспектів. Для цього потрібно мати відповідні знання та екосистему, тобто екосистему, яка створює синергію, яка базується на співпраці усіх компаній, ми це називаємо "кластеринг", тобто компанії, які залучені до виробництва і відповідних зацікавлених сторін, це науковці, це громадянське суспільство, які, допомагають розробляти товари, які базуються на знаннях.

В рамках отаких кластерів ми розробляли інфраструктуру і створювали та створювали комісії для неформального обміну інформацією між фірмами. І ці кластери можна назвати науковою сферою, інноваційною сферою, техноселищем, техносферою. Можна по-різному називати цей кластер. І дозвольте сказати про переваги технопарків. Це відповіді на ваше запитання. Основні переваги технопарків полягають у створенні місточка між університетами та промисловістю для забезпечення конкретної співпраці із залученням науковців, а також збільшення вкладів у підвищення якості послуг, розробка передових технологій з боку фірм, створення середовища для кластерів для підвищення можливості співпраці та синергії між компаніями. А також на дуже ранніх стадіях казали про відтік мізків, "brain drain". Для того, щоб його попередити, власне, і організовувалися відповідні дослідження. Коли розбудовується економіка – тоді ви вберігаєте людей від того, щоб вони забажали покинути країну. Власне, цим ми і займаємося у Туреччині, і законодавство на цьому концентрується. І, безумовно, всі ці зусилля покликані на покращення добробуту у регіоні за допомогою зарубіжного капіталу, а також підвищення робочих та життєвих стандартів учасників за допомогою розвитку інфраструктури, послуг та створення середовища для сталого розвитку. Таким чином, ми створюємо конкурентоспроможність у всіх сферах. І дозвольте сказати, якщо ми подивимося на світ, ми можемо побачити, що більше 4 тисяч технопарків існує у світі, в тому числі і інкубаційні центри. Існують різні типи технопарків, не буду детально про це розповідати. Більшість із них було засновано наприкінці 80-х. Отож 82 із технопарків – це неприбуткові організації, 62 із них мають інкубаційні центри для підприємців, а також 70 з них були зареєстровані державними фондами і 70 з них також здійснюють свою діяльність через оренду землі. 26 технопаркових компаній залучені до інформаційних технологій цієї сфери, тобто ось цих саме підходів приблизно 50% у моїй країні. Багато в

електроніці, у навколишньому середовищі, матеріалохімія, 9% у сільському господарстві, та багато іншого в інших секторах. Якщо ми подивимося на сектори, то це ключові сектори для досягнення сталого розвитку. І 51% таких компаній надають послуги. Коли ми кажемо про послуги, то це розробка програмного забезпечення. Далі 18% залучені до виробництва, 26% – це компанії, що займаються розробкою та дослідженнями. Ось ви бачите картинку найбільших технопарків. І якщо ми подивимося на Туреччину, то вона запровадила нове законодавство, і відповідно до нього ми заснували 64 технопарки, 13 з них наразі ще споруджуються, але 51 з таких технопарків вже діють. Майже половину з них можна назвати великими технопарками. І у Туреччині, у нас є технопарки всередині університетів, а також, у нас є технопарки всередині індустріальних, промислових зон. І у нас є технопарки всередині відповідних інститутів дослідження. Я представляю Турецьку Національну Дослідницьку Раду. У нас 15 різних підпарків, у нас 35 тис. науковців, які в рамках інститутів здійснюють відповідні дослідження. І, власне, наші винаймачі мають змогу використовувати їхні знання, різноманітні експериментальні майданчики, і, власне, у нас також є вільна зона, на відміну від інших технопарків.

Так, ми маємо таку технозону, вільну зону, але вона відрізняється від 17 інших вільних зон у Туреччині. В рамках нашої вільної зони, щоб потрапити до вільної зони, вам потрібно здійснити власне дослідження та розробку, мати власних спеціалістів, інакше ви не зможете потрапити до цієї вільної зони. Саме тому ми називаємося технологічна вільна зона. Що ми робимо? Ми приводимо підприємців до інкубаційного центру, а далі просимо їх обрати якісь прототипи. Тобто чи можуть вони так само масово виготовляти якусь продукцію. Якщо так, то ми все ж таки приймаємо їх до технологічної вільної зони і ми прохаємо їх комерціалізувати їхню продукцію, за допомогою цих інструментів які, тут перелічені: полегшення, послаблення в оподаткуванні. Якщо ми візьмемо 182 зарубіжні компанії, то наразі вони здійснюють проекти в рамках наших вільних зон. 4176 фірм оперує в рамках наших зон. 41 тисяча людей із розробки та дослідження. Якщо у вас будуть технопарки, ви зможете створити конкурентне середовище та досягнути сталого розвитку. Також, якщо ви подивитесь на загальні продажі, то це 35 млрд. доларів США, а експорт із технопарків 2,5 млрд. доларів США. І

проекти, які було здійснено у рамках цих парків – приблизно 28856 проектів.

Дозвольте сказати більш поглиблено про наші технопарки. Ми сказали, що у нас є технологічна вільна зона – 62 га, і, власне, ми маємо величезну територію і ми майже потроїли зону та територію. Також фірми можуть будувати свої власні будівлі, приміщення і компанії, які можуть це робити – вони вже це роблять. Зараз 187 патентів було отримано в рамках нашого парку. Далі кількість працівників – 1657. І ви знаєте, що компанія Ford дуже популярна у всьому світі і вона також долучилася до нашої технічної зони.

У нас 1475 інженерів, і на разі вони розбудовують приміщення, їм потрібно більше простору. Також ми віддаємо перевагу крупним компаніям в рамках нашого технопарку, але також ми хотіли б долучати і малий та середній бізнес, щоб економіка зростала загалом. Отож загальний торговий об'єм склав майже 2 млрд, а загальний експорт – 409 млн. доларів США. Загальна кількість проектів – 383. І знову ж таки, патенти, які було отримано з наших технопарків – 187. І якщо ви подивитесь на ось цей графік, це ще одна відповідь на ваше питання. В рамках нашого технопарку вже після 2007 року, після того, як ми заснували технопарк, ви побачите, що експорт став у 10 разів вище. Це і призводить до сталого розвитку, і тому я показав вам ось цей графік. У технопарках є офіси, передачі знань. І якщо ви подивитесь на картинку, то офіс передачі технологій – це той шлях, який починається з ідеї, з прогресу в правління проектом та переходу до комерціалізації.

Таким чином, вам необхідно супроводжувати вашу компанію з початку і до кінця. Отож що ми робимо? Ми організуємо навчальні програми, різні заходи для відповідних підприємців, зустрічі науковців і також активний веб-портал. Компанії можуть показувати свою продукцію і отримувати гроші від компанії. Також у нас є ІТ-класеринг та краудфандинг, і також у нас є соціальні різноманітні перепони, зустрічі, з тим, щоб краще розуміти один одного, та інші види діяльності. Для прикладу – двосторонні зустрічі, візити делегацій. Із Саудівської Аравії у нас представники, із Білорусі приїздили, з Перу, Канади, Англії, Росії, і у нас активна співпраця з цими країнами. І що ми хочемо – це залучити відповідні технологічні компанії. Наступного місяця у нас плануються підрозділи на чотирьох материках світу. І у нас є міжнародні інкубаційні центри у Чикаго. Його нещодавно було відкрито. У нас є особлива

модель в рамках нашего технопарку. Що ми робимо? Ми інвестуємо у технопарки різними чинами. Ми здійснюємо бартер, ми отримуємо відповідну допомогу від наших компаній, і ми інвестуємо у них кошти, і ми вкладаємо наші кошти у їхні проекти, і ми спільно організуємо ці проекти. Ми також підсилюємо їхню спроможність науковцями, ми обговорюємо ці проекти, ми надаємо якісь нові матеріали, і тому подібне.

Модератор:

Дуже вражаюче, дякую. А сейчас я хочу вернуться с Турции на землю и перейти к нашей стране к нашим предпринимателям. У меня вопрос к Василию Ивановичу. Василий Иванович, Вы, безусловно, один из самых успешных, известных предпринимателей в нашей стране. Вы работали в Украине в то время, когда существовали и свободные экономические зоны, и территории приоритетного развития. Первый мой вопрос: скажите, Вы или Ваши коллеги чувствуете существенную разницу в условиях тогда и сейчас?

Василь Хмельницький:

Ну сначала, я хотел бы поблагодарить наших спикеров. Мой коллега, советник Мирового банка, сказал, что индустриальные парки могут быть успешны для стран с переходной экономикой, то есть для нас. Это первый раз. В основном мировые банки, МВФ нас консультируют и говорят про свободный рынок, про свободную торговлю. Это хорошая новость. Я на протяжении всех лет узнал про свободные экономические зоны, когда их закрыли, я не работал в этих зонах. Но если проанализировать задним числом, то, наверное, были какие-то ошибки сделаны и можно было закрыть зоны, или поправить законодательство, потому, что свободные экономические зоны, парки, это длительный процесс.

Я был в Турции. Это вообще моя любимая страна в плане экономики. Там есть парк, где находится 600 заводов, но они его строили 30 лет. Это не быстрый вариант, но я хотел бы сейчас говорить не про льготы, а про конкуренцию за инвестиции. Есть сосед, которого мы любим, вот лично я, может быть, потому, что я поляк. Я люблю Польшу, я часто туда езжу. Точно поляки любят нас и делятся с нами технологиями. И что мы видим? В течение 10 лет Польша показывает экономический рост от 3

до 5 процентов. Это самый большой экономический рост в Евросоюзе. Польша – страна Евросоюза. Что у них есть в этой сфере? У них есть 81 индустриально-технологический парк, у них есть 14 свободных экономических зон. У них такое правило, что если депрессивный район, то там дополнительные льготы есть, чтобы затащить туда инвестора. И если ты строишь завод, то ты можешь получить кредит под 2-3%, но если ты высокотехнологичная отрасль, то до 30%, а может до 50%, тебе государство дает субсидии. Я сам был на таком заводе, который делает солнечные панели между стеклом для рамы. И кто-то придумал, получил, по-моему, до 75% безвозвратных субсидий от государства. Так я хочу сказать, конечно надо сотрудничать с Польшей, она наш партнер, мы должны конкурировать за инвестиции. Какие тогда должны быть у нас условия? Понимая наш рынок, понимая, что у нас еще есть дополнительные риски (мы не такие, как Польша), нам надо условия чуть лучше. Инвестор будет выбирать – вложить деньги в Польшу или в Украину.

Что нам советует Мировой банк? Они говорят: «Вот вы производите пшеницу, вот вы в этом профессионал, а Италия, профессионал переработки, делает спагетти. Вы должны профессионально производить пшеницу и поставлять в Италию. Они будут делать из нее муку, а из нее будут делать спагетти». А потом спагетти будут завозить и продавать нам. Я считаю, что это неэффективно. Мне больше нравится рынок Польши и рынок Турции. Потому, что свободный рынок – это при равных условиях. У нас кредит должен быть 2% и у них должен быть 2%. Вы знаете, есть парк в Польше, где ты от 50% до 70% можешь вернуть налога на прибыль и отбить инвестиции. Если инвестор будет выбирать, то мы тоже должны иметь такой инструмент. Поэтому, я считаю, что на этом переходном этапе, это суперэффективный инструмент. И нам надо сделать так, чтобы мы здесь произвели пшеницу, потом переработали ее в муку, получили рабочие места, получили налоги, потом сделали макароны, макароны продали Италии, а они нам продали спагетти. Вот это равные условия. Нам надо защищать свое производство, у нас нет вариантов. Если люди не будут ходить на работу, не будут получать заработную плату, мы всегда будем страной с переходным периодом. Важный фактор, который недооценен в индустриальных парках. Все говорят: «У нас коррупция, у нас коррупция». Да, у нас есть коррупция. Бизнес – значит коррупция.

Индустриальный парк очень эффективен, как механизм, когда управляющая компания ограничивает инвесторов от общения с чиновниками, с коррупцией. То есть, где есть индустриальный парк – там есть и вода, и электричество, и железная дорога. Больше того, мы сейчас разрабатываем системы индустриального парка. И когда мы создадим сервис, который может позволить нам вместе с инвестором ходить по инстанциям (потому, что мы местные бизнесмены, мы много знаем всяких там ухищрений), мы будем ходить вместе с ним, чтобы вместе с ним получить разрешение на строительство, на пожарников. Нам надо очень успешные первые проекты, нам надо история успеха. Поэтому я, наверное, больше поддерживаю Турцию и Польшу.

Модератор:

Спасибо большое, Василий Иванович. Вопрос к второму украинскому предпринимателю. Владимир Панов, вот собственно вопрос такой же. Даже, возможно, вопрос из речи Василия Ивановича. Какие же должны быть тогда условия в Украине, для Вас, как для предпринимателя, и опять же для компании, управляющей одним из индустриальных парков, какие же мы должны создать условия, чтобы привлечь инвестора, особенно с такими конкурентными соседями, как Турция и Польша.

Владимир Панов:

Я вообще не знаю, какие еще нужны яркие примеры нашему Кабинету Министров, и Верховному Совету, чтобы они начали действовать. Прекрасные примеры, весь мир прошел это, а мы чего-то боимся. Мне так кажется, что каждому новому правительству Украины нужно делать прививку от "инвестфобии", потому что такой нелюбви к инвесторам, которая есть сегодня в Украине, ну, тут трудно понять почему. Прекрасный опыт рассказали коллеги, я с удовольствием слушал, но мы можем учиться на собственном опыте. Модератор рассказал нам в целом картину по Украине. Я могу рассказать вам историю успеха одного региона, (а с регионов и состоит наша Украина), где буквально за 3 года были чудеса экономического преобразования. Это Закарпатская область. 19 тысяч рабочих мест за 3 года, 150 миллионов прямых иностранных инвестиций за три года, тогда, когда до законов принималось где-то 10 миллионов. Внешнеторговый оборот вообще фантастический. 250 миллионов, 1 млрд. 300 млн. в год. Эти примеры,

которые приводятся, на закарпатском поле появляются такие предприятия, как "Skoda", "Volkswagen", американская компания "Jabil", японская компания "Ядзаки", "Flextronics", "Philips", "IKEA". То есть, идет наращивание бизнеса в Украине. И тут в одну ночь объявляется, та даже без объявлений войны, а просто ликвидируются все льготы! Все неожиданно! И интерес к Украине падает. После этого ни одного инвестиционного проекта в Закарпатье не пришло. Потому я хочу сказать, что да, есть мировой опыт, есть опыт наш, украинский, который мы можем изучить и внедрить его в жизнь. Поэтому, для меня совершенно ясно и понятно, что мы можем стабилизировать экономику и подниматься вверх только в том случае, если мы будем принимать прямые иностранные инвестиции, если мы займемся очень серьезно переносом высокотехнологического производства из Европы, Америки в Украину. Это позволит нам создать совершенно другой плацдарм. Буквально через три года будет совершенно другая страна. Поэтому, я настаиваю на том, что нам необходимо сегодня возродить свободные экономические зоны и адаптировать их к новому законодательству. Я настаиваю на том, что нам необходимы территории приоритетного развития и специальные режимы инвестиционной деятельности, адаптированной к новому законодательству. И нам нужен закон про индустриальный парк, настоящий закон. Я с благодарностью хочу рассказать про Галасюка, который занимался этим законом и, в конце-концов, продавил его вместе со своими соратниками. Но этот закон еще не позволит инвестору прийти в Закарпатье. Это не тот закон, который создает условия лучше, чем те, о которых говорит Василий Хмельницкий. Если у нас такие условия, как у них – пойдут к ним, а не к нам.

И вот еще два примера, о которых мы говорим. О борьбе за инвестора. Мы вообще ничего не делаем для инвестора. Вот подумайте сами и ответьте на вопрос. Что может Кабинет Министров сегодня вывесить на свой сайт? Почему надо инвестору идти в Украину? Дешевая рабочая сила? Постыдный тезис, от которого надо отказываться. Больше ничего показать не может. Поэтому, необходимо создать набор инструментов, и на эти инструменты приглашать людей. Посмотрите, несколько примеров. Венгрия, Словакия. "Мерседес" решает перенести свое производство, выигрывают две страны тендер, решается вопрос – или Венгрия или Словакия. Вице-премьер объявляет всем, что "я все сделаю, чтобы инвестиции были в Венгрии". За 5 дней собирает парламент, вносит

законодательную базу, голосуют единогласно – "Мерседес" в Венгрии. То есть, практически принимается закон преференции одного производителя. И еще один пример, он еще более интересный. То же самое на финише – "Ягуар", Польша, Словакия. Словакия принимает решение – 10% инвестиций компенсировать производителю. Ягуар в Словакии. Это 1 млрд. 700 млн. долларов инвестиций. Поэтому, за инвестора надо бороться, ему надо создавать условия. То, что говорил Василий Хмельницкий. Да мы готовы их тут на руках носить, мы все сделаем документы, лишь бы они пришли. Но они придут только в том случае, если у нас с вами будут нормальные условия.

Модератор:

Спасибо Вам большое за "пристрасну промову".

До речі, щодо Угорщини, хотів би додати, тому що, коли я готувався до панелі, я читав, що у середньому в індустріальних парках Угорщини ефективність праці була на 70% вища, ніж в середньому по Україні. А якщо ми говоримо про Ірландію, то в 50-х роках це була так само країна фактично з аграрною сировиною і масовою трудовою еміграцією. Після 30-ти років функціонування, 60-ти спеціальних економічних зон, середня заробітна платня робітника по Ірландії була 60-70 тис. доларів на рік. Тобто рівень Сполучених Штатів навіть у деяких секторах вище. Я хотів би від Закарпаття перенестися до Черкащини. У нас на панелі є голова Черкаської держобладміністрації, Юрій Ткаченко. Пане Юрію, до Вас просте питання. Ви в області відчуваєте таку ж саму потребу, дуже термінову і гостру в інвестиціях? І найголовніше, що Ви готові для цього робити у Вас в області. Прошу.

Юрій Ткаченко:

По-перше, це найголовніше завдання влади – збільшити покупну спроможність, для того, щоб сьогодні і бізнес, і громада відчували себе спокійно. Я знаю, що таке вкладення інвестицій, тому що свого часу сам вкладав в інвестиції, це непростий, довгий процес. Це саме там, де тебе чекають. Це як ту дівчину, яку потрібно зустріти, подарувати квіти, привести в ресторан і домовитися. Тому ми і почали працювати над тим інструментом, який би дав можливість сьогодні по-справжньому системно залучати інвестиції, залучати інвесторів до нашої області. Є недовіра до влади, є корупція. Це ті реальні речі, з якими сьогодні

працює наш інвестор, або іноземний інвестор, який приходить в Україну. Коли ми почали працювати над стратегією розвитку області до 2020 року, ми залучили 200 ініціативних людей від громадськості, від бізнесу, від науки, від освіти. Але зіштовхнулися з однією проблемою. Перша проблема – тотальна недовіра до влади. Друга проблема – неосвіченість. І третя – більше працювали якраз ініціативні групи над залученням бюджетного ресурсу, а не над залученням альтернативного ресурсу. І ми тоді зрозуміли, що для цього необхідна та інституція, яка дасть можливість сьогодні залучати і системно працювати самим інвесторам. І це якраз є досвід іноземних країн, досвід, який розпочався в середині минулого століття в європейських століттях. Це створення агенцій регіонального розвитку. Якраз нам необхідні були ті партнери, які пішли б з нами в ногу і до яких є довіра. Першим таким партнером, з яким ми вже працюємо не один рік – це Українська Бізнес Асоціація, з якою ми розпочали роботу, створення інвестиційного клімату в Черкаській області. Але нам ще були потрібні партнери. І наступним партнером став Український Союз Промисловців і Підприємців, який, до речі, допоміг нам презентувати нашу стратегію 2012 в Брюсселі, і ми таким чином почали працювати ефективно, в тому числі з експертом Євросоюзу, допомагаючи якраз створювати агенцію розвитку. І коли Український Союз Промисловців і Підприємців почав з нами співпрацювати, у нас склалися наші пазли. Тобто ми отримали такі дві потужні організації, до яких сьогодні в дійсності є довіра, з якими ми і створили цю агенцію. В цю агенцію входять правління, бізнес, науковці, громада і органи влади. Зараз тимчасово виконує обов'язки керівника агенції Володимир Чеповий – це керівник Української Бізнес Асоціації. І не даремно було прийнято таке рішення, до моменту обрання самого керівника, прозорості обрання керівника. В чому перевага цієї агенції? Все дуже просто. Довіра – це перше. Друге – це мотивовані працівники. Третє – це саме ті, хто сьогодні гнучко, незалежно може приймати рішення і працювати, в тому числі популяризувати нашу Черкащину, наш регіон в інших країнах. І така можливість є. Є ресурс, що найголовніше. Ми долучили ресурси бізнесу, і влада долучилася зараз до цієї агенції. І основне очікування від цієї агенції – це якраз складання цих інтересів громади, бізнесу і влади, і залучення ресурсу, мобілізації цього ресурсу для розвитку нашої області. І основні завдання, які будуть – це, безумовно, PR-агенція, це консалтингова робота для прийняття

відповідних рішень, стратегічних рішень для безпосередньої стратегії розвитку нашої області. Це супроводження, залучення інвесторів. Я вірю в те, що саме таким інструментом ми зможемо системно працювати з інвестором. Коли мені задають питання: "Так це робота органів влади?", я ще раз хочу сказати, як підприємець, як бізнесмен у минулому, що довіра саме до тих, хто створює, хто робить, у якого є історія успіху.

На останок хочу сказати, що конкуренція між регіонами вже розпочалася. Але у нас вже є інструмент – це наша Агенція Розвитку. І у нас вже сьогодні є концепція, яка розроблена Асоціацією Індустріальних Парків, концепція розвитку індустріальних парків у черкаській області. Тому найближчим часом я вірю в те, що у нас перший індустріальний парк вже з'явиться буквально в наступному році. Дякую за увагу!

Модератор:

Чудово, дуже Вам дякую, пане Юрію. Коротка ремарка від Володимира Панова і я представлю нашого учасника панелі, який до нас приєднався.

Володимир Панов:

Я просто немножко оптимизма хотел бы добавить. Кто заставит Кабинет Министров и Верховный Совет работать? То есть, у нас объединяется бизнес. У нас мощно выглядит УСПП, у нас мощно выглядит Федерация Работодателей Украины. Это две институции, это практически формируется гражданское общество, где на уровне экспертов это очень мощно. И второе, вот после этого доклада, я прихожу к выводу, что регионы не должны быть пассивные. Регионы не должны заглядывать власти в рот, а оттуда ничего не услышат, поэтому активность регионов и активность объединенного бизнеса, я думаю, позволит нам прорваться и выйти на новый и качественный уровень. Спасибо.

Модератор:

Пані та панове, я хотів би представити вам нашого нового панеліста – Артуро Бріса, професора фінансів у IMD та директор IMD Центру Світової Конкуренції. Отож, хотів би сказати, що ми говоримо про сталий розвиток, і ми хочемо говорити про окремі економічні зони, український дослід, особливо в сенсі економічних парків і тому подібне, як інструментів, і ми вже почули дуже багато думок з Польщі, ми почули, що правильно і що неправильно використовується, тобто ми почули

певні історії успіху від наших турецьких колег, щодо результатів, яких було ними досягнуто. Також ми почули досить прямі слова від наших українських бізнесменів, що нам потрібно ставати удвічі потужнішими, ніж наші сусіди, тоді до нас прийдуть інвестори. Також ми заслухали черкаську регіональну адміністрацію, яка зазначала, що Україна може конкурувати не тільки зі своїми сусідами, але і з сусідніми регіонами, і так вже розпочато таку конкуренцію. Як вважаєте Ви? Як Ви розглядаєте вільні економічні зони, індустріальні парки, чи є це інструмент, власне, для України?

Артуро Бріс:

Що стосується особливих зон, ви знаєте, такий досвід є дуже різним у різних країнах. Я так загалом тільки відмічу, що, по-перше, ось я вже від вас чув, що є небезпека такої надто значної децентралізації. В Азії це відбулося у 50-х, 60-х, коли децентралізація призвела до того, що індустріальні парки, які спеціалізувалися у різних секторах, у різних регіонах, не сконсолідували свої зусилля. Для прикладу – виробництва автомобілів на заході, а сталь на сході. Вони не мали належної співпраці. Тобто одна важлива річ, про яку ми повинні сказати – це, по-перше, уряд, економіка та бізнес повинні більше співпрацювати. Далі важливий аспект для мене – державний сектор не може взяти на себе все. Дуже важливо, щоб було все ж таки партнерство держави та бізнесу. Щоб вживалися відповідні зусилля для експорту, інновацій. Державний сектор має таку роль. Але він, можливо, тільки сприяє, але не є рушійною силою. І також, я думаю, для України моя порада незмінна – це країна, яка вимагає спеціалізації. Тобто, що відбувається у решті Європи, що відбувається у всьому світі. Це те, що економіка починає ставати спеціалізованою. А спеціалізація вимагає інновацій, зміни мислення. Нам необхідно вирішити, в чому ми найкращі, в чому ми перші з перших. Який доступ, який ринок? Чи це ІТ-інфраструктура, чи це технологія, чи це обладнання і тому подібне. Тобто на тому, чи спеціалізуємося. Для мене це така собі порада. Італія, Перу, Австрія, думаю, вони так і роблять, спеціалізуються на дечому. Ось такий мій внесок у вашу дискусію. Оптимальна децентралізація, також важливість партнерства приватної та державної сфер і спеціалізація.

Модератор:

Дуже дякую. І друге питання до пана Ліндхольма. Пане Ліндхольме, як Ви вважаєте, ми говоримо про перехідну економіку, таку, що розвиваються. Чи зможуть такі інструменти спрацювати в Україні? Якщо так, то чому? А якщо ні, то що ж Україні потрібно, щоб бути успішною та запобігти поганому досвіду?

Пітер Ліндхольм:

Дуже дякую. Це навіть більш важливе ніж попереднє. Я, безумовно, погоджуюся з нашими спікерами, щодо двох речей. По-перше, держава не може зробити все, але ви не можете прохати у приватного сектора залучатися, якщо немає довіри, як ви сказали, правда ж? Якщо немає ініціатив для приватного сектора працювати в Україні. Я уточню, до чого я хилю, я приведу приклад. Я працював із рядом інвесторів із Польщі, які були зацікавлені в Україні. Отож, проблема корупції величезна і так далі, але врешті-решт люди розуміють, як це працює. Тобто життя не зупиняється через корупцію. Навіть, якщо корупція є, і це погано. Вони прийняли рішення не приходити в Україну, бо вони не віднайшли тут належних умов, з тим, щоб впроваджувати бізнес. І вони почали з дуже простої речі. Чи будуть у мене якісь стимули, фінансові, фіскальні, чи віднайду я правильних людей, які б тут працювали? Відповідь – ні. Чи знайду я належну наукову складову, адже чи є організації із досліджень та розробок. Чи буде правильна атмосфера, правильна поведінка наукового сектору, який би був готовий зі мною працювати та надавати послуги, розробляти інновації? І відповідь також ні. І так далі і тому подібне. Отож, якщо подивитися на це, то ми маємо вже відповідь на важливі елементи питання. Якщо ви хочете створити екосистему, вам потрібно створити її від а до я. Ви не можете зробити цього у одній країні подібно, як і в іншій країні. Країні потрібно 30 років, щоб відформуватися, зрозуміти, якого результату прагнути. Не знаю, яка рекомендація, я не буду вдавати, що я спеціаліст по Україні, але коли я працював у інших країнах, які поруч із Україною, можна починати із простого. Можна сказати: ось, у мене перелік того, що я хочу мати: технопарки тощо. знову ж таки, легко зрозуміти, якими будуть побажання. Що ви хочете бачити, це історії успіху. Я хочу зараз дещо конкретніше сказати. Отож, коли ви хочете розпочати з якихось стартапів – починайте із академічного сектору, наукового сектору.

Можливо, ви погодитесь, що тільки науковці, люди із наукового сектору, мають справжнє розуміння. Та навіть менше 1% має розуміння, що і як потрібно створити. Не покладайтеся на кожен університет. Можливо, у вас будуть якісь офіси, сприяння, можливо, якісь централізовані центри передачі даних.

От якщо повернутися до того, що сказав колега, щодо децентралізації та спеціалізації. Коли ви хочете допомогти існуючим фірмам зростати, можливо, вам не слід мати так багато агенцій з розвитку, скільки у вас регіонів. Можливо, вам потрібно мати якісь хабові центри, логістичні центри. Я зараз скажу, що існують обмеження, правові обмеження. Можливо, вам потрібно створити кілька таких центрів, які будуть допомагати зростати. За моїм досвідом, що змушує систему розростатися – то не сама система, це люди, які важко працюють. І в рамках перехідних економік, мільйони людей мають спроможність створити стартапи, розробляти фірми, виходити на міжнародний ринок, чи ж навпаки – допомагати фірмам у цьому всьому. Моя ідея: сконцентруйтеся на кількох фруктах, які висять низько, які легко зірвати. Створіть історію успіху і розвивайте все вперед на основі ось таких історій успіху. Я добре пам'ятаю, що трапилося Туреччині, коли я працював там. Я працював там дуже давно. Тоді була така ж ситуація. Сказали: "Давайте подивимося, як ми можемо продемонструвати наші вміння, і як ми можемо змусити все працювати. Тим, що ми створимо маленькі групи, які дуже ефективні у допомозі тим, кому ми хочемо допомогти". І врешті-решт ви вийдете не на таку вже й велику кількість компаній. Ви хочете допомогти стартапам, які мають потенціал розвиватися, далі – малому, середньому бізнесу, який зростає і тими, хто експортує. Розумієте про що я? Чи я відповів?

Модератор:

Так, але якщо потрібно підсумувати, то потрібно сконцентруватися на тих фруктах, які висять низько, а, значить, історії успіху. Давайте досить коротенько, пане Чомлек, чи можете Ви надати також якісь приклади успіху? Якби Ви хотіли надати дуже коротеньку пораду Україні для розвитку економічних зон, якою була б та порада?

Орхан Чомлек:

Ви знаєте, то був наш урок, і я саме про наш урок говорив. І офіси передачі технологій, не знаю, чи правильне це рішення. Не потрібно мати їх в рамках усіх університетів. Байдуже, скільки їх. Але усі офіси передачі технологій якимось чином повинні спілкуватися між собою та належним чином використовувати ресурси для охоплення всіх, адже ресурсів у нас зайвих немає. Так, у нас науковці розкидані по всій країні, по університетах і вони працюють у різних дослідницьких університетах. Ресурси також, знову ж таки, розкидані. Вам потрібно використовувати, винаходити ресурси з кожного офісу передачі технологій, якимось спільно їх сполучати, та сконцентруватися на дослідженнях. Я не дуже використав свій час, давайте я ще додам свій приклад, щоб проілюструвати сказане. У колишній Східній Німеччині ми створили відповідний офіс для 7 університетів і це згенерувало 30 млн. доларів для університетів за рік.

Модератор:

Чудово, це чудово. И у меня опять вопрос к нашим украинским предпринимателям. Василий Иванович и Владимир, вот представьте, что у меня есть индустриальный парк. И я вас зову разместить там производство. Вот что вам необходимо №1, что у меня должно быть в индустриальном парке, или №3, чтобы вы туда зашли со своим производством?

Василь Хмельницький:

А у тебя есть индустриальный парк?

Модератор:

Ну допустим.

Василь Хмельницький:

Я сейчас отойду немножко от темы, а потом займусь твоим вопросом. Я поддерживаю моего коллегу. Дело в том, что я сам был в Ужгороде. Мы с ним ходили по заводам, смотрели, как это физически работает. Больше того, я видел, как там японское производство внедрило лин-технологии – это каждый рабочий делает какие-то улучшения. Это очень

эффективно. Я думал, это сложно нам, украинцам применить, но это возможно, если работать.

О чем я хотел бы сказать. Чтобы это было осторожно. Потому что мы, украинцы очень "нетерплячі". Вот пришел премьер-министр, мы говорим: "Где реформы? Нет реформ! Новый премьер-министр! Где губернатор? Ага, надо искать нового губернатора". Мы были в Польше, и они нам делали презентацию и говорили, после 87 года, когда у них случились вот эти изменения, когда они отошли уже больше от Советского Союза, они потеряли 17% ВВП. И быстренько, за 8 лет это вернули. Вот представляете, мы потеряли 34%. Какое время должно прийти для того, чтобы мы это вернули. Поэтому, нам с властью надо прекращать жаловаться, больше сотрудничать, потому что долго шел закон, но он же принят был позавчера, да очень сложно это было, но все-таки льготы какие-то уже где-то близко. Поэтому, я бы исходил из того, что власть должна быть как партнер, потому что новая власть, как правило, еще может быть хуже. Что хотел бы посоветовать по паркам. Управляющая компания, наверно, главное. Потому что управляющая компания – это люди. Хорошие эффективные люди – хороший парк. Если придут неэффективные коррупционеры – это не работает.

Модератор:

Владимир, как вы считаете, управляющая компания, инфраструктура, льготы?

Володимир Панов:

Абсолютно. Эффективный бизнес управляющей компании. Очень четко надо понимать, что иностранный капитал реагирует на вопрос земли, земельный вопрос надо отрегулировать, чтобы они четко знали – это является арендой, или эту землю можно приобрести в частную собственность, и как развивать там бизнес. Вот эти два главные вопроса. Но для того, чтобы мы могли с Василием притянуть сюда инвесторов, условия должны быть другие. Смотрите.

Василь Хмельницький:

В Колин парк, кстати.

Володимир Панов:

Да. Причём, у нас тоже хороший парк, будем делиться партнерами, приглашать в другой парк, тут мы можем объединяться, создавать социацию индустриальных парков и двигать эти вопросы. Во втором чтении приняли закон про индустриальный парк. НДС на технологию, будут льготы, потому что 5 лет можно будет отдавать, платить за этот НДС. Ну где в мире есть НДС на технологию, НДС на инвестицию? Ее не обкладывают. Тут придет "Mercedes", разместит свое производство, скажем, в Хмельнице, и придет в Киев выбивать порядок. Каким образом ему вернут этот НДС? Поэтому я настаиваю на том, что в индустриальных парках Украины должны быть такие условия, от которых инвестор просто не сможет отказаться. И тогда то, что сказал Василий, и то, что добавил я, будет работать очень даже неплохо.

Модератор:

Спасибо большое. Пане Ткаченко, до Вас питання. От Ви казали, що Ви вже найближчим часом сподіваєтеся, що буде розпочато будівництво або відкриття першого індустріального парку в Черкаській області. Ви на що будете робити ставку, перш за все, що будете пропонувати інвесторам?

Юрій Ткаченко:

Ми, в дійсності, маємо сьогодні перше – це концепція, яка є розроблена. І наступне – ми в очікуванні. Нещодавно оптимістично нас налаштував Віктор Галасюк. Ми запрошували на наш інвест-форум. Все-таки ми в очікуванні прийняття змін до Закону про індустріальні парки. І хотів би підтримати, до речі, колег, і сказати про те, що на ІТ-технології працюють практично, використовуючи свій потенціал не на нашу країну. І починають працювати вже фіскальні органи, ми починаємо захищати наших ІТ-шників, а тут повинна бути абсолютна, повна пільга. Тому що, якщо ми хочемо, щоб наші ІТ-шники залишилися в країні, то треба кардинально змінювати оподаткування, бо це перспектива. ІТ-технологія – це одне з важливих ланок індустріального парку. У нас сьогодні який інструмент є, яким ми можемо користуватися? Це податок на землю і податок на нерухомість. Але цього мало. Тут повинна бути повна пільга податку на прибуток, бо без цього не зможе інвестувати сам підприємець, сам інвестор. І найголовніше – це дешевий ресурс. У нас на

сьогодні, на превеликий жаль, немає дешевих ресурсів у наших банківських установах. Тут треба державі над цим дуже добре подумати. Ми вже підготували ті земельні ділянки. Ми найближчим часом плануємо побувати в Туреччині і Польщі. І приємно те, що якраз тут знаходяться представники цих країн, тому що там найкращий досвід, де ми можемо це побачити. Дякую за увагу.

Модератор:

Дякуємо дуже. Тож ви чули дискусію. Пан Ткаченко зазначив, що у нас немає легкого доступу до фінансових ресурсів в Україні. Давайте допустимо, що Україна має найкращий пакунок, пакунок, який включає все, для створення вільної економічної зони, інфраструктури, ІТ і все таке. Чи є якісь фінансові інструменти, які б могли допомогти Україні? І чи радо, чи все ж таки фінансували інвестори в Україну?

Артуро Бріс:

Отож, безумовно потрібно ставати привабливою країною, щоб туди полився капітал, але потрібно бути сталими. Саме результатом такої сталості буде притік. Знаєте, нещодавно було проведено у Швейцарії відповідне мультинаціональне дослідження, опитували, чому інвестори вирішили інвестувати в Швейцарію. Ну, безумовно, Швейцарія – це такий приклад, трішки не схожий на Україну. Але що здивувало в результатах цього дослідження, то це те, що зарубіжні інвестори не йдуть до Швейцарії через низькі податки, через фізичну інфраструктуру, і основним поштовхом прийти до країни і інвестувати є політична стабільність. Це не політична стабільність, а стабільність у політиках навіть. Тобто інвестиції вимагають стабільності. Мені здається, що саме потрібно подумати про це. Капітал прийде, капітал шукає, де йому осісти. Але капітал приходить тоді, коли є впевненість, що фіскальна політика, що якісь стимули, що економічні політики, промислові політики залишатимуться такими, як вони є, а не стрімко змінюватимуться весь час. Що ця політика залишатиметься в рамках тривалого часу однаковою, незмінною. Ось це і є основною привабою для багатьох інвесторів. Це ж саме і на близькому Сході, і в Латинській Америці. Власне, там дуже такий волатильний, змінний світ.

Модератор:

Пані та панове, ми тепер відкриті до питань та відповідей, будь ласка, підіймайте руки, до вас будуть підходити наші колеги з мікрофоном. Коротко та голосно називайте, будь ласка, своє ім'я та звідки ви. І чітко задавайте питання, бажано комусь конкретному на панелі.

Учасник (Власюк Володимир):

Дякую! Доброго дня, я – Власюк Володимир, керую консалтинговою дослідницькою компанією. Ми також готуємо рішення для індустріальних парків. У мене питання до pana Чомлека. Наскільки важливо прийняти правильне рішення щодо належної локалізації, тобто яким чином віднайти міст, щоб заснувати технопарк. І якими для вас були основні критерії, коли Ви обирали локалізації для ваших технологічних парків? Оскільки ми вважаємо, в Україні може бути розгорнуто цілий ряд технологічних парків. Але може це і помилка, може ми неправильно обираємо перспективу у цій локації. Отож, наскільки важливо роль відіграє локація?

Орхан Чомлек:

Та, власне кажучи, компанія обирає, компанія вирішує, де вони можуть отримати ресурси. Адже у випадку з Туреччиною, були хороші університети і компанії, якщо вони займалися бізнесом R&D, тобто дослідження та розробки, їм потрібні були лабораторії. І вони шукали такі технопарки, чи то створення таких технопарків. Вони розміщали їх там, де їм буде легко знайти лабораторії та працівників, а також зони, де здійснюються випробування та розробки. Також потрібно дивитися на питання транспорту, це дуже важливе питання. Для прикладу, ми говорили про відтік мізків "brain drain". Транспортники, то чудові люди, вони не хочуть витратити час на якісь сільські зони, ні. Вони шукають великі міста, вони будують склади біля великих міст. Тобто і вам, напевно, слід концентруватися на цих зонах. Технопарк повинен мати поруч усі ці послуги. Їм потрібно легко знайти поруч те, що їм потрібно. І тоді у вас буде спроможність утримувати ваших чудових працівників, які з задоволенням будуть ще залучатися до роботи технопарків. Адже саме такої підтримки потребують технопарки. Що стосується мого технопарку, то ми дуже перебірливі, ми не приймаємо усіх, хто хоче виробляти свої продукти. Ні, ми шукаємо сталості, ми хочемо, щоб вони здійснювали

дослідження та проекти із розробки. Якщо вони не здійснюють жодних дослідницьких проектів, то ми їх відпускаємо. Адже ми намагаємося залучити нових, з новими ідеями.

Учасник (Андрій Бринзило):

Добрый день, Андрей Брынзыло, индустриальный парк, Белая Церковь. У меня вопрос к Питеру Линдхольму. Питере, у мене була честь спілкуватися з Вами місяць тому. З мене хороший обід за Ваші коментарі до моєї презентації в Білій Церкві. І зараз я хотів би попрохати, чи можете Ви надати якийсь чіткий приклад інтеграції між індустріальним технопарком та освітнім центром. Ви сказали про Східну Німеччину, мені дуже цікаво послухати більш детально з приводу цього питання, дякую.

Пітер Ліндхольм:

Ну добре, тоді два обіди з Вас. Трошки багато часу буду відповідати. Отож, будь ласка, два приклади. Коли це вибудовується з нуля, і ще один, коли, як Ви сказали, все разом. Отож, скільки там тисяч працівників, то ми базувалися на французькому прикладі. Там був університет. Він був середнього розміру, і з часом, у нас був ось такий основний аеропорт у Франції. То другий великий аеропорт, поруч із французькою рів'єрою. Інтеграція між університетом, щоб розбудувати систему інтеграції, зайняла у нас 20 років. Зараз все працює. Можемо взяти ще один приклад, який був збудований. Тоді ж це був науковий парк Кембриджа. Це, бачите, все ж більш науковий, ніж технологічний парк, і екосистема вже давно існувала, і науковий парк, скажімо, покладався на життя університету, так, як у нас в Оксфорді. Якщо у вас дуже потужний університет, для прикладу, Сибіру, де в нас і так вже дуже хороша наукова атмосфера, то не важко створити такий парк. Якщо ж ви не в такому середовищі, тоді ви не можете з нуля нічого збудувати за 1 день. Мій прогноз – Вам потрібно 20 років.

Модератор:

Дякую, знову ж таки.

Учасник:

Страчак Сергей Александрович, Федерация Работодателей Горников Украины. Украина еденственная, наверное, страна мира, в которой

заскладирован 1 млрд. запасов окисленной руды. Этот объем больше добычи добычи всех стран мира вместе взятых. Украина единственная страна мира, которая имеет практически достроенный горно-обогатительный комбинат в Кировоградской области, который уже 20 лет мы никак не можем довести до ума и запустить в работу. Я хотел бы задать конкретный вопрос, понимаете, не теоретический. Это прекрасные высказывания на тему, как нам нужно строить бизнес. Знаете, мы тоже много читаем литературы на эту тему. А здесь совершенно конкретный вопрос. Есть готовая, добытая руда. Вы понимаете, что такое добыть руду? Необходимо построить шахту, надо построить горно-обогатительный комбинат или карьер. Здесь добытая и заскладированная руда. Практически построен горно-обогатительный комбинат. Можете ли вы нам кратко здесь дать какие-то советы, что мы можем сделать для того, чтобы реанимировать и запустить это все в дело?

Модератор:

А к кому Ваш конкретно вопрос?

Страчак Сергій Олександрович:

Я думаю, что это к нашим экспертам, которые приехали к нам из зарубежа.

Модератор:

Отж, не знаю, чи хтось із вас хотів би все ж таки відповісти на це запитання? Отж, питання в тому, що у нас є руда, яка виготовляється та складується в Україні, а також відповідний збагачувальний комбінат, який майже вже розбудований поруч з цією рудою. І ніхто не знає, що з цим робити. Тобто ви можете дати пораду?

Артуро Бріс:

Ну, навіть не знаю. Тобто, можливо, не має потреби? Може просто цей ринок не дуже розвивається? Розумієте, ринок руди, навіть не знаю, як сказати.

Пітер Ліндхольм:

Отож одна ще річ – закрити і відкрити повторно. Що ми бачили по всьому світові, то це те, що Ви сказали. Зараз не дуже хороший час, можливо для цього бізнесу нема такої потреби, тобто бізнес не працює. Але якщо ви зможете ввести інновації і підготуватися до того дня, коли цей товар знову буде у потребі, а це трапиться якогось дня, не знаю коли, тоді, можливо, вам потрібно буде вдихнути нове життя. Подумайте, що таке інновації у нашому бізнесі. Подумайте, як зробити це швидше, чистіше, кращої якості. Власне, це зробили китайці. Знаю, що так і в Індії зробили. Це єдиний шлях вижити. Інакше не буде інших причин продовжувати.

Модератор:

Дякую, ще питання?

Учасник (Дмитро Стригун):

Мене звать Дмитро Стригун, представник Громадської Організації "Ініціатива Е+", колишній експерт з комерційної нерухомості "UniCredit Bank". У мене питання, скажімо, або ремарка до наших практиків з України, до пана Хмельницького. Як всім відомо, притік до України іноземних капіталів в тому плані і в технопарки і в будівництво обмежений недовірою до України, як країни, через корупційні ризики, невирішенні питання з інвестиціями, які так само були зроблені через іноземні банки. Як відомо з 2005 року більше ніж на 500 млн. доларів США є невирішених кредитів, які не повернулися до міжнародних банків. "УкрСиббанк", "UniCredit Bank", "Procredit Bank". Цей список можна продовжувати. Потім ще анексія Криму туди додалася, з цими втратами. Тобто country risk до України зараз перевищує більше 7%. Питання в тому, чи планує зараз організація підприємців і девелоперів, УСПП займатися допомогою у вирішенні цих питань. Це домашньої роботи, яку має створити Україна, як з точки зору бізнесу, так і держави. По поверненню, грошей, скажімо, цих іноземним інвесторам, щоб вони вдруге захотіли до нас прийти в цей ресторан, на наш обід, не в приватному, а в загальному сенсі.

Модератор:

Дякую. Чи буде УСПП повертати гроші іноземних інвесторів?

Василь Хмельницкий:

Ну, я точно нет, в УСПП надо спросить. Смотрите, Вы правильный вопрос задали, потому что доверие идет через бизнес. Почему я сказал маленькие, но успешные проекты? Нам надо какие-то истории успеха. Но прежде всего мы на форумах собираемся, чтобы это обсудить, чтобы мы друг-друга видели и друг-другу помогали. Я хочу сказать, у меня сидит мой хороший товарищ, Борис. Мой любимый китаец. Мы полгода назад сделали китайский форум. Приехало 20 компаний, у Бориса был спич, он мне запомнился. Он говорил: "Вы знаете, уважаемые коллеги, меня жена не пускала в Украину, мы смотрели про Украину по телевизору. И вообще я считаю, что все, кто приехал с Китая не боятся здесь умереть!" Я чуть со стула не упал, Борис. Я не знаю, что ты имел в виду. Мы прекрасная страна, у нас образованные люди, у нас суперлокация, мы очень много работаем. И если ты проанализируешь, то у нас полицейских на улице меньше, чем в Брюсселе, объективно. Да, у нас есть проблемы, но мы хотим это обсудить и вместе должны их решать. Мы открыты для инвестиций, мы занимаемся возможностями. Конечно, я знаю историю вашего банка. Это катастрофа, когда там по каким-то поддельным документам забирают недвижимость и не возвращают. Это, конечно, плохие примеры. Мы будем поддерживать, но вернуть, к сожалению, мы не можем. Ну, в принципе, какие-то письма, какие-то совместные совещания – мы точно готовы это делать. Спасибо.

Модератор:

Спасибо, Василий Иванович. Я хотел бы, чтобы мы все поблагодарили наших панелистов за отличную, очень динамичную, на самом деле информативную панель, и вопросы из зала очень конкретные и емкие. Еще раз хочу представить всех наших участников. Василий Иванович Хмельницкий, вице-президент УСПП и глава K.Fund, пожалуйста, аплодисменты. Владимир Панов, член наблюдательного совета "Еврокар" и директор "ООО Сезпарксервис". Господин Питер Линдхольм, советник по инновационной политике всемирного банка. Господин Орхан Чомлек, генеральный директор инновационного парка "Тубитак Мармара". Глава черкасской облгосадминистрации, Андрей Ткаченко. И Артуро Брис, профессор финансов в Международном Институте Развития Менеджмента. Спасибо всем большое!