

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ
16—18 июня 2016

**РЕГИОНЫ РОССИИ: УЗКАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ ИЛИ КОМПЛЕКСНОЕ
РАЗВИТИЕ?**

17 июня 2016 г., 10:15—11:30

Павильон G, Конференц-зал G3

Санкт-Петербург, Россия

2016

Модератор:

Александр Ивлев, Управляющий партнер, EY в России

Выступающие:

Матиас Бернингер, Вице-президент по связям с общественностью, Mars Incorporated

Стефанос Вафеидис, Генеральный директор, Coca-Cola HBC Eurasia

Борис Дубровский, Губернатор Челябинской области

Алексей Дюмин, Временно исполняющий обязанности губернатора Тульской области

Александр Жуков, Первый заместитель Председателя Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации; президент, Олимпийский комитет России

Александр Калинин, Президент, Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА России»

Алексей Комиссаров, Директор, ФГАУ «Российский фонд технологического развития»

Александр Мишарин, Первый вице-президент, ОАО «Российские железные дороги»

Андрей Никитин, Генеральный директор, Агентство стратегических инициатив по продвижению новых проектов (АСИ)

Светлана Орлова, Губернатор Владимирской области

Яцек Пастушка, Президент, Baltika Breweries LLC; вице-президент по региону Восточная Европа, Carlsberg Group

Андрей Сапелин, Первый заместитель председателя — член правления, Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

Участники дискуссии:

Виктор Назаров, Губернатор Омской области

Доминик Фаш, Руководитель, Фонд «София Антиполис»

Иван Федотов, И.о. исполнительного директора, Ассоциация инновационных регионов России; проректор, Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

А. Ивлев:

Добрый день, уважаемые дамы и господа! Предлагаю начать сессию, посвященную развитию российских регионов. Тема регионального развития сейчас широко обсуждается — достаточно ознакомиться со списком форумов, которые периодически проходят в нашей стране. Эксперты постоянно говорят о том, что в России надо искать новые точки роста, развивать инфраструктуру и предпринимательство, особенно в регионах. Международный опыт показывает, что не существует единых правил, по которым можно выстроить эффективную стратегию развития регионов. Здесь все зависит от внутренних факторов и внешних условий: для одного региона подходит монопрофильная модель, для другого нужно искать диверсифицированные подходы.

С удовольствием представляю участников дискуссии: Александр Мишарин, президент ОАО «РЖД»; Борис Дубровский, губернатор Челябинской области; Светлана Орлова, губернатор Владимирской области; Матиас Бернингер, вице-президент по связям с общественностью компании Mars; Стефанос Вафеидис, генеральный директор Coca-Cola HBC Eurasia; Алексей Дюмин, временно исполняющий обязанности губернатора Тульской области; Александр Жуков, первый заместитель Председателя Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации; Александр Калинин, президент «ОПОРЫ России»; Алексей Комиссаров, директор Российского фонда технологического развития; Андрей Никитин, генеральный директор АСИ; Яцек Пастушка, президент Baltika Breweries; Андрей Юрьевич Сапелин, первый заместитель председателя, член правления Внешэкономбанка.

Для начала я бы хотел задать вопрос Матиасу Бернингеру как вице-президенту крупной международной компании Mars. Принимая решение о развитии в регионе, обычно рассматривают различные факторы, в том числе доступность технологической и сырьевой базы, логистику, спрос,

человеческие ресурсы. На что компания Mars обращает внимание в первую очередь, когда идет речь об открытии новых производственных или логистических мощностей в регионе?

M. Berninger:

Thank you, Sasha. We are glad to be here. Mars Incorporated has been in Russia for 25 years. We started to manufacture here more than 20 years ago. Looking back at our experience of having built ten factories in five regions, for us, the Number One criterion we look at is: are we close to our consumers? This is sometimes underestimated, but for a consumer goods company, that is the Number One criterion.

Secondly, in our experience, we can always look for improvements. However, looking at the regions across Russia, I would say that so many things have happened; there are more regions attractive to us, regions where we can build factories. So let us look on the bright side.

The key factor for us, of course, are people, both in terms of talent we can attract to become Mars Associates and to work in our factories. The second key factor not to be underestimated is energy supply and utilities. If I look at the problems we experience, usually we have the biggest challenges in that space, and that is because when we build a factory, we look at growing and investing in that factory year on year. Utilities and energy supply is often designed for the moment the factory is built, and not for growth. Regions should really design their infrastructure for growth.

The third topic I want to mention is, whether there is a climate where we can partner with the region for the long term? We always look for win-win solutions. We want to pay taxes, we want to be successful, we want to make a contribution in the regions we invest in, and therefore, the climate of collaboration and our ability to make a difference where we invest is truly important. That got us to a

factory network running all the way from Novosibirsk to Saint Petersburg, across Russia.

A. Ивлев:

Второй вопрос адресован Стефаносу Вафеидису, генеральному директору Coca-Cola HBC Eurasia. Вы работаете в России более 20 лет, у Вас под управлением находятся порядка 12 заводов по всей России — от Калининграда до Владивостока, в их штате более 10 000 сотрудников. Разделяете ли Вы мнение, что инвестиционная привлекательность — это один из ключевых драйверов регионального развития? Что могут предпринять регионы, чтобы увеличить свою инвестиционную привлекательность?

S. Vafeidis:

Thank you, Alexander. I would like to take the opportunity to thank you for the invitation to this wonderfully organised event.

The issue and the question you are raising is regional development—what we are talking about is attractiveness for investment. We have been in Russia as a company for twenty years. We have twelve plants across all the territory of Russia, from as far east as Vladivostok. We have more than 75 depots and processing stations and other kinds of infrastructure, so we have a well-established distribution system.

And we do know one thing: Russia is not a country, it is a continent. We have learned that the hard way, in every possible way.

In regard to what a business needs in order for a region to become attractive for investment is, first of all, good logistics infrastructure. Why? Because if you are about to set up a plant, you need to have easy access to raw materials and the products you develop need to have easy access to your consumers. Logistics development is therefore a very big priority.

There are more priorities, such as transparency and uniformity of business rules. Russia has 83 regions and republics; some of them have a tendency to apply their own rules, their own legislation, which are not always in harmony with federal rules and regulations. Imagine that each and every region has different legislation for one topic! How can you do uniform business to match this?

What we need is to make sure there is alignment between federal and regional laws. And, of course, transparency and stability of what the business rules are.

Obviously, less bureaucracy will always help. By that I mean, when you are about to extend a facility, or have a development activity, the number of required licences can potentially be more than one.

And, of course, what always helps is a positive attitude towards investment, any kind of investment: international investment, local investment. Investments, in the end, bring development which brings jobs. This is what is expected in order for regional investments to become attractive. How can business contribute to that? It is a two-way street.

We believe that first of all, particular in tough times like this, a business needs to maintain and, if possible, increase, the number of jobs available. How do we do that? We can do that by looking to the long-term potential of the country. Everyone in this room and more around the country believe in the long-term potential of Russia. And a business can, of course, contribute through innovation. The other thing we can do to contribute to regional development is by developing the workforce through training in best practices, systems, procedures and training systems that we can introduce in the country.

Furthermore, we can, of course, promote the region, the country and the business to other foreign investors or to other investors in general. To make sure that we as businesses are not only collecting every tax payment, but to become models of responsible corporate citizenship, if possible, for others to follow.

We can contribute by sharing our practices and our experience. As Coca-Cola Hellenic, in particular, doing business in 28 countries across Europe, we have

plenty of experience to share in any possible way, from dealing with legislation to business practices.

In closing, I wanted to say that, at Coca-Cola Hellenic, we are extremely optimistic in regard to the long-term potential of this country. Downturns will always come in businesses, but we are looking to the future, and so far, we are investing and we will continue to invest, because of the long-term opportunities of this country.

What is expected to accelerate this and for it to become more attractive to investors is what I mentioned before: a good, cooperative and collaborative spirit. We need to know that the future is already here. We want it to change, and we want it to change now.

А. Ивлев:

Большое спасибо. Городские агломерации действительно могут стать локомотивом роста российской экономики. Исследования показывают, что производительность труда в пределах агломераций может быть намного выше, чем в среднем по стране. Однако у нас численность населения, которое проживает в крупных городских агломерациях, часто бывает ниже, чем в ряде других стран, что является одним из сдерживающих факторов для регионального развития.

Следующий вопрос к Александру Мишарину, ОАО «РЖД». Справедливо ли считать крупные агломерации катализатором инновационной деятельности и насколько интегрирован план развития «РЖД» с аналогичным планом развития регионов?

А. Мишарин:

Развитие агломераций — очень интересная тема. Мы всегда говорим о том, что нужно развивать инфраструктуру, и в этой части «РЖД» делает немало. Предыдущий оратор сказал о доступе к ресурсам, к освоению новых

территорий; в этом плане в стратегию развития транспортной системы заложены вполне понятные направления: это БАМ, Транссиб, подходы к портам.

Но я хочу сказать о другом. Сегодня развитые страны, в первую очередь западные, переходят к пятому и шестому укладу технологического развития. Россия все еще живет по четвертому, энергетическому, укладу. Одним из главных двигателей является наличие развитых агломераций. Агломерация, с точки зрения транспорта, — это объединение территорий в пределах часовой доступности. В агломерациях действительно выше производительность труда (удвоение численности приводит здесь к увеличению производительности труда на 5%) и выше уровень жизни. По исследованию Всемирного банка, к 2030 году 80% населения будет жить в крупных агломерациях.

Так что же можно и нужно делать в России? На мой взгляд, необходимо принципиально изменить подход и понимание транспортной системы. Наша транспортная система — это не только и не столько перевозка грузов, потому что материалоемкость и ресурсоемкость постепенно снижаются, это прежде всего мобильность населения. Высокоскоростное движение, раздвигающее границы агломерации на 200—250 километров в час, является комплексным фактором развития: с одной стороны, это вовлечение новых территорий, что для России очень важно, а с другой — возможность применения и создания новых инновационных продуктов, связанных с увеличением скорости, энергоемкости, новых материалов, новых исследований.

В свое время по этому пути пошли Япония и Западная Европа, сегодня самые большие успехи делает Китай. Приведу цифры: в 2008 году Китай запустил первую высокоскоростную железную дорогу. 20 000 километров магистрали уже построено, и буквально на днях была принята программа о строительстве еще 10 000 километров до 2020 года. Китай объединяет все

города с населением в 500 000, в результате появляются мощнейшие агломерации с населением до 50 миллионов человек. Вот наглядный пример успешного развития: город Чэнду — когда-то рисовая провинция — стал лидером компьютерной и космической индустрии, сегодня там производится каждый третий компьютер мира.

Одним словом, агломерации — это перспективное направление, которое России стоит развивать.

А. Ивлев:

Спасибо. У меня вопрос к Борису Дубровскому, губернатору Челябинской области. Ваш регион специализируется на металлургии и промышленности. В чем заключаются плюсы и минусы такого положения и насколько актуальна сейчас задача диверсификации экономики региона?

Б. Дубровский:

Начну с вопроса, который заключен в нашей сегодняшней теме: узкая специализация или комплексное развитие? Для меня это вопрос риторический. Я на своем опыте знаю, что такое «узкая специализация»: в 90-е годы экономика Челябинской области на 90% состояла из металлургии, и был небольшой машиностроительный сектор. Когда в соответствующий период все стало меняться, мы столкнулись с рядом сложностей, которыми чревата узкая специализация при падении экономики. В России узкая специализация допустима только в некоторых регионах — в первую очередь тех, где добываются углеводороды, а также в Калининградской области с ее совершенно особой логистической направленностью и отдельных рекреационных зонах. Все остальные регионы должны развиваться комплексно.

Если мы посмотрим на Челябинскую область, то увидим, что, вопреки или благодаря работе руководителей, которые принимали решения, наша

экономика сильно изменилась: на сегодняшний день она всего на 50% состоит из того, что мы имели вначале. Объемы производства падали — мы их подняли и теперь снова гордимся нашими чемпионами: Магнитогорский металлургический комбинат, Челябинский трубопрокатный завод, завод «Урал».

Я не буду сейчас вдаваться в подробности, рассказывая о других отраслях, потому что важнее понять, что мы можем сделать для того, чтобы обеспечить комплексное развитие региона. Крайне важно создать условия для бизнеса, о которых до меня говорили коллеги. Каждый должен понять, как сделать территорию комфортной для проживания. Сегодня регионы и страны конкурируют не за бизнес и инвестиции, а за мозги. И тот, кто первым создаст условия для привлечения кадров, в перспективе станет лидером.

Только что Александр Сергеевич рассказал о высокоскоростной магистрали — мы тоже увлечены идеей построить трассу Екатеринбург — Челябинск, соединить два города-миллионника в часовой доступности. Это глобальная задача, и мы надеемся, что нам удастся с ней справиться. Но я подчеркиваю: главная цель проекта — создать условия для того, чтобы в перспективе на этой территории было бы комфортно работать тем, кто будет генерировать идеи.

Разумеется, нельзя забывать об инфраструктуре и энергетике. Другой вопрос, в каких целях это все применяется. Комплексное развитие должно оставаться в приоритете. В Челябинской области находим идеальный пример, и это не легенда. Все знают, что у нас есть три атомных города. Когда они уже были обустроены, академик Курчатов предложил открыть в Челябинске театр. Ключевая фраза была такая: «Не будет театра — не будет науки — не будет бомбы». То есть надо учитывать запросы творческих людей, за которых мы сейчас и боремся. Поэтому я выступаю за комплексное развитие.

А. Ивлев:

Большое спасибо. У меня вопрос для Светланы Орловой, губернатора Владимирской области. Промышленность — это ведущая отрасль экономики Владимирской области, на которую, по оценкам экспертов, приходится 40% валового регионального продукта. При этом хорошо развиты стекольная, легкая промышленность, машиностроение, металлообработка. В экономике региона сбалансированы все виды промышленности, в том числе с высокой добавленной стоимостью. Как обеспечить дальнейшее развитие промышленного потенциала Владимирской области и повысить ее конкурентоспособность? Повлиял ли экономический спад на основные показатели деятельности региона?

С. Орлова:

Первое и самое главное — это красивая область, которая находится в 170 километрах от Москвы, с блестящей инфраструктурой. Мы серьезно занимаемся энергоэффективностью, создаем для людей хорошие условия: в прошлом году сдали три школы, в этом году — три спортивных комплекса. По поводу агломераций могла бы поспорить. Россия — великолепная страна, у нас много прекрасных малых городов и сел, привлекательных для инвесторов, удобное федеральное законодательство, — компания Coca-Cola могла бы заинтересоваться. Объем инвестиций в этом году составит около 80 миллиардов рублей. Алексей Леонидович Кудрин удивился тому, что экономический рост у нас составляет 1%, спрашивал, учли ли мы инфляцию.

У Владимирской области большой промышленный и инновационный потенциал. У нас есть замечательные компании, которые сданы в начале 2014 года, например «СТЭС-ВЛАДИМИР», которая производит экономичную теплоизоляционную продукцию на основе пеностекла, — в понедельник на этом предприятии был Председатель Правительства

Дмитрий Анатольевич Медведев. Конкуренты «СТЭС-ВЛАДИМИРУ» — только американцы. У нас делают стекло, которое при строительстве домов удерживает тепло, разработана инновационная пленка. Также у нас работает завод проектной компании «РОСНАНО» «РМ Нанотех», который производит мембранное полотно и фильтрующие модули, — это передовые технологии очистки воды. Мы всерьез занимаемся станкостроением, и сейчас Ковровский электромеханический завод совместно с японской компанией Takisava собирает станки седьмого поколения. Наши мастера собирают уже даже точнее, чем японские. Каждый станок обслуживает шестнадцать специалистов — это готовые обученные кадры.

В области представлены компании, которые являются мировыми лидерами: «Нестле», «БауТекс», «Ферреро», «Мон'дэлис Русь», «Де Хёс». Мы совместно с ними учим кадры.

Мощнейший кластер — это фармацевтика. К нам приехали уже 50 ученых со всего мира. Месяц назад мы сдали новейшее предприятие — биотехнологический центр «Генериум», где разрабатывают лекарства от рака, гемофилии и других тяжелых заболеваний, а также «Диаскинтест». Кроме того, «Генериум» активно работает над суспензией, которая может вылечить рак почки. В 2018 году лекарство должны запустить в производство. Компания «Эббот» сдает в этом году фабрику по производству медикаментов, будет сделано 50 видов лекарств. Мы пользуемся поддержкой Президента России. И конечно, важен не только промышленный потенциал, но и инновационный. Мы не настолько богаты, чтобы делать продукцию, которая не будет конкурировать на мировых рынках. Кстати, китайцы уже закупили по контракту лекарств на 1,5 миллиарда.

Теперь по поводу высокоскоростной магистрали. Александр Сергеевич абсолютно прав — это супервещь, и я надеюсь, что мы ее построим. По

плану в области должно быть пять остановок, за 55 минут можно будет доехать из Владимира до Москвы.

Разумеется, магистраль способствует развитию туризма. Владимирская область — это уникальный исторический регион, Владимир — одна из древних столиц Руси, и нам есть что показать туристам. Скоро отпразднуют тысячелетие — Суздаль, 850 лет — Гороховец. В этом году в область приехало на 800 000 туристов больше, чем в прошлом; было разработано 16 новых туристических маршрутов.

Еще одна точка притяжения для гостей области — это курорт «Доброград». Это целый город, построенный на частные инвестиции, спортивный центр с полями для гольфа, велотрассой протяженностью 20 километров и голландскими горками. 28 сентября там будет проходить мировой форум «Россия — спортивная держава».

Мы поддерживаем кооперацию крупных компаний, корпораций и малого бизнеса. В небольшом городе Гусь-Хрустальный возобновил свою работу старейший завод им. Мальцова по производству хрустала. Также там находится арматурный завод «Гусар» — сегодня в этом зале присутствует его директор Александр Александрович Березкин. Компания «Гусар» вышла на мировой рынок, заключив договор с шотландской компанией Plexus. Один из наших ключевых партнеров — компания «Газпром». Владимирские предприятия будут поставлять «Газпрому» 319 наименований продукции.

Мы увеличили экспорт на 57%, малый и средний бизнес сегодня дают 109,7% налогов (и это не только торговля, а разнопрофильный бизнес). За первые пять месяцев 2016 года регион прибавил 10% по валовому выпуску продукции и 18% по налогу на прибыль. В условиях кризиса необходимо сделать так, чтобы бизнес развивался, несмотря на низкие цены на нефть. В этом нам могут помочь инвесторы, для которых российский рынок стал очень перспективным из-за падения рубля.

Мы поддержали наших предпринимателей тем, что понизили налоговую ставку на землю сельхозназначения с 2,5 до 1,5% для субъектов малого и среднего бизнеса и при этом повысили ставку арендной платы за землю под торговыми центрами, банками и стоянками.

Я приглашаю всех во Владимирскую область — приезжайте к нам, будем вместе работать.

А. Ивлев:

Большое спасибо. Следующий вопрос к исполняющему обязанности губернатора Тульской области Алексею Дюмину. В 2015 году Тула продемонстрировала один из самых высоких показателей роста индекса промышленного производства — плюс 9,4%, несмотря на его падение на 3,4% по России. Позитивную динамику можно связывать с государственным оборонным заказом, однако многие эксперты считают, что дали свои плоды усилия по диверсификации экономики и улучшению делового климата в регионе. В каких случаях развитие, помимо профильных сценариев глубокой специализации, может опираться на конкурентные преимущества региона?

А. Дюмин:

Добрый день, уважаемые дамы и господа. Исторически в каждом регионе сложилась своя структура промышленности, многие регионы имеют узкую специализацию. Для кого-то монопрофильное развитие органично, а для кого-то это единственно возможный путь развития. Тульская область, которую я представляю, нацелена на диверсификацию экономики. На этом пути мы достигли достаточно хороших результатов. Пять лет назад на долю пяти основных отраслей промышленности у нас приходилось 85%, в нынешнем году — 80%. Кроме оборонно-промышленного комплекса, мы развиваем другие отрасли, например бумажную. Наш оборонный комплекс

составляет 35% от всей оборонной промышленности страны, он всегда был локомотивом Тульской области, но это не может продолжаться вечно. Предприятия, находящиеся в сложном положении, мы встраиваем в производственную цепочку флагманов. Приведу конкретный пример: компания «Промет», гражданское предприятие, которое производит сейфы и металлические шкафы, заключило контракт с Министерством обороны. Другой пример — Ревякинский металлопрокатный завод, предприятие-банкрот, которое регион поддерживает заказами. В результате мы имеем гарантированные объемы производства арматуры, обеспечивающие жилищное строительство. Это особенно важно для развития программы по переселению людей из ветхого аварийного жилья. Также мы разрабатываем систему трансфера технологий из оборонной промышленности в гражданскую и наоборот, в том числе через малый бизнес.

Малое предпринимательство динамично развивается. Мы увеличили госзаказ для создания спроса на продукцию малого и среднего бизнеса. Малый бизнес обеспечивает у нас 43% госзакупок Тульской области — это более 5,5 миллиардов рублей, в то время как большинство регионов не дотягивает до 20%. Для новых предпринимателей, которые впервые зарегистрировались как индивидуальные предприниматели на упрощенной или патентной системе, в области действует нулевая налоговая ставка. Также расширен перечень видов предпринимательской деятельности, в отношении которых может применяться патентная система налогообложения. Есть специальная инфраструктура поддержки предпринимательства: в Туле работает бизнес-инкубатор, второй на очереди. Наша цель — довести долю малого бизнеса в валовом региональном продукте до 40%.

У нас активно развивается экспорт, мы сохраняем положительное торговое сальдо — более двух миллиардов долларов США. Экспорт региона

превышает импорт почти в три раза. Совместно со стратегическим экспортным центром мы формируем программы поддержки экспортеров, удерживаем положительный тренд в привлечении инвестиций. За 2015 год было привлечено больше 100 миллиардов рублей, для Тульской области это достаточно существенный показатель. Сейчас мы реализуем порядка 50 проектов на общую сумму более 150 миллиардов рублей.

Так что у каждого региона свой опыт развития. Как говорится, дорог много, а путь один. Добро пожаловать в Тулу, нам есть чем поделиться и что показать! Спасибо.

А. Ивлев:

Консультативный совет по иностранным инвестициям заинтересовался Тульской областью, так что в ближайшей перспективе мы обязательно к вам приедем вместе с иностранными компаниями, чтобы обсудить возможность ведения бизнеса в вашем регионе.

А. Дюмин:

И чем быстрее, тем лучше!

А. Ивлев:

Большое спасибо. У меня вопрос к Александру Дмитриевичу Жукову, представляющему законодательную власть. Каким образом в принятых за последнее время законах учитывается региональная составляющая?

А. Жуков:

Добрый день, уважаемые дамы и господа. Действительно, за последнее время было принято довольно много законов, которые дают возможность всем регионам одновременно применять различные инвестиционные льготы, возможность использовать свои конкурентные преимущества.

Перечисление этих законов потребует много времени, но некоторые я упомяну. Это прежде всего закон для территорий опережающего социально-экономического развития, так называемых ТОР, который дает возможность применять пониженные ставки налога на прибыль, освобождение от налогообложения по земельному налогу, по налогу на имущество, специальный понижающий коэффициент по налогам для добычи полезных ископаемых. С момента принятия этого закона создано довольно много таких территорий, хотя прошло чуть больше года. Закон о промышленной политике также принят совсем недавно, он дает целый ряд преференций инвесторам, заключившим специальный инвестиционный контракт на создание, модернизацию или освоение производства на территории России, в том числе гарантирует льготы по налогам, льготы по уплате арендной платы за пользование государственным муниципальным имуществом, право инвестора быть единственным поставщиком промышленной продукции. В прошлом году был принят закон, направленный на стимулирование притока инвестиций в инновационную сферу, подразумевающий налоговые льготы по налогу на доходы физических лиц, на прибыль организаций. То есть принято много законов, которые стимулируют инвестиции на региональном уровне.

Существуют и специальные законы, принятые для отдельных регионов. Например, законы по мерам налогового стимулирования, принятые для Дальневосточного региона. Этот регион имеет серьезные особенности, там введен институт региональных инвестиционных проектов. Для участников этой программы в течение десяти лет реализации проектов действует нулевая ставка налога на прибыль в части, зачисляемой в федеральный бюджет.

Для Калининградской области, имеющей статус особой экономической зоны, был принят специальный закон с целью сохранения налоговой нагрузки на налогоплательщиков, которые осуществляют там деятельность,

— освобождение от уплаты НДС таможенными органами при помещении товаров под таможенную процедуру выпуска для внутреннего потребления. Как законодатель с большим стажем я считаю, что законодательная база для регионов в части инвестиций на федеральном уровне создана на 100%. Регионы могут успешно использовать федеральное законодательство, синхронизируя его с региональным. Однако главная задача — улучшить инвестиционный климат. Из выступления Светланы Юрьевны Орловой стало понятно, что в создании инвестиционного климата важную роль играют муниципалитеты. Конечно, есть и положительные, и отрицательные примеры. Инвесторы это чувствуют и идут туда, где для них созданы все условия, не только на законодательном, но и на правоприменительном уровне.

А. Ивлев:

Спасибо. Общаясь с иностранными партнерами последние семь-восемь лет, мы заметили определенную динамику. До 2009 года иностранные компании при ведении бизнеса в России сталкивались с наибольшими проблемами именно на региональном уровне, а на федеральном уровне получали значительную поддержку. С 2009 года ситуация изменилась: регионы повысили качество взаимодействия с инвесторами, тогда как на федеральном уровне возникает все больше препятствий.

Вопрос к Александру Калинину, президенту «ОПОРЫ России». Мы оба активно сотрудничаем с Консультативным центром по иностранным инвестициям, и вот на днях были получены новые результаты PSBI за второй квартал. В течение последних двух лет индекс постоянно падал, стабилизировался только весной, и все равно был ниже 50 пунктов. Сейчас, насколько я знаю, зафиксирован рост. Можете ли вы сказать, какие регионы стали лидерами роста и связано ли это с их специализацией?

А. Калинин:

Благодарю Вас. «ОПОРА России» уже два года проводит замеры самочувствия малого и среднего бизнеса в Российской Федерации. Для нас особо показательны четыре позиции: кадры, продажи, доступность финансов и готовность к инвестициям. Мы опрашиваем владельцев и топ-менеджеров российских предприятий малого и среднего бизнеса в российских регионах и составляем некоторое среднее значение в целом по стране. Нужно отметить, что за второй квартал этого года индекс действительно вырос на 1,8 пункта, хотя он все еще ниже 50% и составляет 44 пункта.

Можно ли говорить о качественных изменениях? Во-первых, хороший прирост показал компонент «продажи» — 3,5 пункта за квартал. Это значит, что в будущем продажи бизнеса увеличатся. Кроме того, на 3,5 пункта вырос индекс «доступность финансирования». Это говорит о том, что кредиты стало получать легче, причем это подтвердили 55% респондентов, по сравнению с 45% в прошлом квартале. Опасаются, что им откажут в выдаче денег, только 12%, по сравнению с 30% в прошлом квартале. Компонент «кадры» достиг даже 51% — это говорит о том, что ситуация с кадрами на российском рынке сегодня достаточно благоприятная. Действительно, произошедшие сокращения персонала в ряде отраслей и сохраняющаяся в стране стагнация способствуют тому, что сегодня тем людям, которые хотят заниматься бизнесом в России, достаточно просто найти качественный квалифицированный персонал по приемлемым ценам. Но что же тормозит развитие? Это индекс «готовность к инвестициям». По сравнению с первым кварталом, он упал. Доля предпринимателей, планирующих расширять свой бизнес за счет прибыли, сократилась с 17% в первом квартале до 14% во втором квартале. Доля предприятий, которые не хотят расширять бизнес, выросла с 75% до 80%. Доля респондентов,

которые хотят взять кредит для того, чтобы развивать свое дело, составляет всего 19%, хотя еще год назад этот показатель равнялся 40%.

Несмотря на то, что в стране наметилась некоторая стабилизация, малый и средний бизнес в массе не готовы к инвестициям. Что с этим делать? Как заставить людей перейти из режима ожидания в режим инвестиций? Возможно, сейчас это ключевой вопрос в экономической повестке России. Все предприниматели говорят о том, что у них кардинально поменялась экономическая модель, маржа на их рынках серьезно упала. Несмотря на то, что доступность кредитов стала выше, существующая маржа на традиционных рынках не дает экономического стимула для инвестиций в малый и средний бизнес.

В регионах мы фиксируем серьезную разницу в самочувствии малого и среднего бизнеса: по нашим замерам, она достигает 30 пунктов. При этом есть ряд регионов, где малый и средний бизнес стремятся к показателю 50%, то есть находятся на стадии, очень близкой к экономическому росту. Это Татарстан, Краснодарский край, Санкт-Петербург, Московская область, Новосибирская область, Нижегородская область.

Надеемся, что участники Санкт-Петербургского экономического форума задумаются о том, что нужно сделать, чтобы бизнес пошел в инвестиции.

С. Орлова:

Я бы хотела заметить, что нельзя недооценивать роль отечественных инвесторов. Во Владимирской области развиваются ремесленничество, туризм (за год прирост составил 800 000 человек). Первая программа была связана с культурными мероприятиями для детей, а за детьми поехали взрослые. Малые ремесленные предприятия стали брать микрозаймы, торговые сети — кредитовать сельхозпроизводителей под готовую продукцию, это гораздо эффективнее. В области серьезно выросли малый и средний бизнес, и если раньше рос только торгово-закупочный, то сейчас

— строительный и инновационный бизнес. Транспортная компания «КИТ», которая начинала с малого, вышла на мировой рынок и сегодня уже работает в Европе, и таких компаний очень много. Да, моногород Камешково получил 700 миллионов на строительство индустриального парка из федерального бюджета — но остальные деньги даем мы. Для инвесторов очень важно, чтобы не менялись правила работы. И меня радует, что инвесторы в Камешково все владимирские, местные: КЭС, «Владимирский стандарт», словенское предприятие по производству линолеума, «Вояж». Это очень хороший признак, пусть даже пока в одном городе.

А. Ивлев:

Согласен с Вами. Инвесторам нужна предсказуемость и стабильность. Бизнес может вести работу практически в любых условиях, но инвесторы должны понимать, что у них есть возможность планировать на пять-шесть лет вперед. К сожалению, так бывает не всегда.

Вопрос к Алексею Комиссарову, директору Российского фонда технологического развития. В 2015 году ваш фонд выделил компаниям 20 миллиардов рублей на реализацию проектов, и более 60 регионов заключили с вами соглашения о сотрудничестве. Можно ли говорить о том, что сложился определенный формат проектов, которые поддерживает фонд, как с точки зрения регионов, так и с точки зрения отраслей?

А. Комиссаров:

Добрый день, уважаемые коллеги. На сегодняшний день наш фонд поддержал 94 проекта. Буквально каждый день я узнаю о запуске нового проекта, и среди них много интересных, с участием наших и иностранных инвесторов. Из тех проектов, что были поддержаны в прошлом году, шесть уже реализованы. Все они из разных областей: топливные насосы,

флисовое полотно, фармацевтика, новые станки. Что касается лидирующих отраслей, то на первом месте у нас машиностроение, на втором — «Медбиофарм», дальше идут металлообработка и электроника. Есть и регионы-лидеры по количеству одобренных проектов: это Санкт-Петербург, Москва, Московская область, Владимирская область, Калужская область и Татарстан. Конечно, ситуация с инвестициями во многом зависит от региональных властей и лично от губернатора. Десять лет назад я решил создать свой завод и ездил по разным областям в поисках площадки для строительства. Тогда на нас никто не обращал внимания, хотя мы были готовы инвестировать два миллиарда рублей. Прошло каких-то десять лет, и все кардинально изменилось. Любой инвестор знает, что сейчас те регионы, которые я назвал, и многие другие не просто помогают, а фантастически помогают бизнесу.

Вчера я вернулся из Владимира, где благодаря поддержке Светланы Юрьевны Орловой постоянно появляются и развиваются новые производства. Мне удалось посидеть за рулем экскаватора-погрузчика, это был опытный образец, созданный при содействии Фонда развития промышленности. Очень симпатичный, очень красивый погрузчик — уверен, что это будет надежный и востребованный помощник. В нем все отечественное, кроме двигателя.

Калужская область привлекает инвесторов своими высокотехнологичными проектами. В этом году у нас большие планы совместно с Ассоциацией инновационных регионов России. Также мы начали активно работать с Тульской областью, и я тоже уверен в успехе. Сейчас запускается новая программа — так называемые региональные фонды развития промышленности: сегодня в присутствии Бориса Александровича Дубровского мы подпишем первое соглашение с Челябинской областью, которая выступает лидером в этом направлении, и с Республикой

Татарстан. Это будут два первых фонда, совместно с которыми мы будем финансировать проекты.

В заключение хотел бы сказать следующее. Сейчас ведется много разговоров про импортозамещение. В зале присутствуют иностранные инвесторы, и некоторых из них этот вопрос всерьез беспокоит. Должен признаться, что мы сами заинтересованы не только в том, чтобы российские компании развивались, но и в том, чтобы на наш рынок приходили западные компании и локализовывали производство в России.

Пользуясь случаем, я хочу напомнить, что наш фонд является оператором специнвестконтракта, и наши сотрудники готовы проконсультировать вас относительно того, как можно заключить специнвестконтракт и какие преимущества он дает.

И последнее: я держу в руках книгу Глеба Архангельского «101 высказывание иностранцев, ведущих бизнес в России», в которой собраны самые яркие высказывания иностранцев, работающих в России, в совершенно разных отраслях. Думаю, что всем спикерам будет интересно ознакомиться с этим сборником, представляющим беспристрастный взгляд со стороны на российскую экономику.

А. Ивлев:

Спасибо, Алексей. Я только что открыл эту книгу и подумал, что эпилогом к ней могла бы стать фраза, которую мне сказал один иностранец в 1995 году, когда я только начал работать в международной компании: «Ты знаешь, Саша, иностранцы плачут два раза в жизни: первый раз, когда приезжают в Россию, а второй раз, когда уезжают». Действительно, приехав сюда, они с трудом понимают нашу культуру, но после продолжительного пребывания в России они расстаются с нами с большим сожалением.

Следующий вопрос о работе в регионах адресован Андрею Никитину, генеральному директору АСИ. Года три назад мы начали вместе работать

над проектом регионального рейтинга. Рейтинг действительно удался на славу, и завтра вы сможете с ним познакомиться. Первый рейтинг был сделан в рамках пилотного проекта: мы анализировали ограниченное количество регионов, в прошлом году был практически полномасштабный рейтинг, а теперь будет представлен исчерпывающий рейтинг. Итак, вопрос заключается в следующем: на каких основаниях принято сравнивать регионы-лидеры с отстающими или средними регионами и в чем их ключевые отличия?

А. Никитин:

Коллеги, мне не слишком нравится дихотомия «узкая специализация или комплексное развитие», потому что под словами «комплексное развитие» очень легко скрыть бездеятельность, отсутствие стратегии. На мой взгляд, ключевое отличие регионов-лидеров от неуспевающих регионов заключается в наличии осознанной программы действий у руководства. Если руководитель и его заместители могут в трех предложениях сформулировать, каким регион хочет быть через десять лет, то это регион-лидер. Понимание того, куда регион хочет идти, гораздо важнее, чем узкая или комплексная специализация. Это мы видим во Владимирской области. В Тульской области за последние полгода коллеги провели огромнейшую работу: они выработали свою стратегию не с помощью кучки экспертов, а на основе общественных опросов, было учтено мнение всех социальных слоев. Регион-лидер обладает инвестиционной и кадровой стратегией, пониманием того, какого качества жизни люди хотят добиться.

Александр Калинин задал вопрос: чего не хватает инвесторам для того, чтобы прийти в регионы? Я считаю, что им прежде всего не хватает доверия. Давайте не будем обвинять в наших трудностях ставку или другие макроэкономические показатели, две ключевые вещи — это доверие и понимание целей. И там, где власть способна четко сказать, куда она ведет

регион, это доверие формируется. Может быть, чуть медленнее, чем нам бы хотелось, но формируется.

А. Ивлев:

Андрей, я согласен, инвесторы приходят туда, где им комфортно и где есть доверие. Впрочем, об этом лучше спросить у Яцека Пастушки. Компания Baltika Breweries присутствует в восьми регионах России — какие региональные практики запомнились Вам лучше всего, какие компании Вы оцениваете высоко?

J. Pastuzka:

Definitely there are. Thank you for the invitation and thank you for the question. I would say that we are not only a regional company in Russia, but we are also operating in a quintessentially regional category. We have regional brands, we have local consumers, so we are very close to the regions.

Today, we operate eight breweries. Representatives of some of those regions are either on the panel or in the room. After today's discussion, I regret a little bit that we do not have a brewery in Vladimir. Not that this is any kind of commitment, but I was really intrigued by the introduction of the region.

Let me talk very briefly about one of the examples. We obviously have very good collaboration in all of the regions where we operate: there is a high level of trust in relation to the local authorities. I would like to highlight one example. There are more, but I would like to talk about one of them, which is our collaboration in Tula.

We have a large brewery in Tula, and together with the local authorities, we have managed to create an agricultural cluster that completely supports our barley needs. We have complete import substitution on all raw materials in Tula, complete localization of the raw materials, including investment in the malt-producing plant, and investment in the wastewater treatment plant. This means

that we have a high level of trust and commitment in Tula. This was built over years of mutual collaboration that has allowed us to invest USD 40 million over the last few years in this location. And we also paid RUB 40 billion in excise in the last five years.

So, this is an excellent example of how, in collaboration with the local authorities, we can create a cluster in which small businesses – SME businesses – are also supported along the way.

Coming back to your comment, Sasha, if at any point you really wanted to bring FIAC to Tula, we will be ready to host it: I hope that together with Alexei Diginadovich, we will be able to prepare this visit by FIAC.

There is another example, however. As you may know, Baltika Breweries LLC used to have more breweries – we used to have ten breweries, now we have eight. We had to close Chelyabinsk, and we have Boris Alexandrovitch with us today. We had to close that brewery not because of the quality of local collaboration – actually, our collaboration with the local authorities has been excellent in the region, both before and after the closure. We collaborated closely in the outplacement of the workers we had to dismiss and also to take care of the property. So the reason was not regional collaboration. The reason was the fact that the whole beer industry is under tremendous regulatory pressure, and much of this pressure comes from the federal level, obviously.

Coming back to Boris Alexandrovitch's comment therefore, I completely agree that it is not an 'either/or dilemma', federal or regional, specialisation or comprehensive development: it is about both. We need both strong collaboration at the regional level and support for the business, but we also need balanced regulation from the legislator, balanced legislation from the government and other authorities, in order to avoid more brewery closures and more decisions that do not support regional development.

So it is more about a balance between these two things rather than an 'either/or dilemma'. Thank you very much.

С. Орлова:

Можно дополнение?

А. Ивлев:

Да, конечно.

С. Орлова:

Я хотела бы пригласить компанию Baltika Breweries во Владимирскую область, хотя бы для того, чтобы попробовать наше пиво: «Лакинское» или «Юзберг». У нас есть 260 гектаров неиспользованной земли, где можно засеять ячмень. Недавно мы засеяли лен и сделали два цеха по производству льняного масла — кстати, всем советую покупать, оно очень полезно для здоровья. Логистика и инфраструктура в области очень удобные, так что мы будем рады сделать с вами новый проект.

А. Ивлев:

Я уже понимаю, что у Консультативного совета теперь не только Тула на повестке дня, надо будет и во Владимир съездить.

Возвращаясь к теме нашей дискуссии, я хотел бы задать вопрос Андрею Сапелину, первому заместителю председателя Внешэкономбанка. Важное отличие Внешэкономбанка от коммерческих структур в том, что все проекты, которые он финансирует, рассчитаны на долгосрочную перспективу. Они становятся бюджетообразующими для многих регионов и формируют значительный объем налоговых поступлений. Расскажите, каковы итоги работы банка по данному направлению на сегодняшний момент?

А. Сапелин:

Добрый день, коллеги.

Сейчас «Внешэкономбанк» находится на стадии коренной перестройки: мы формулируем предложения по новой стратегии, которые будут в ближайшее время вынесены на рассмотрение нашего акционера — Правительства.

Что касается темы дискуссии: мы сторонники того, что экономику регионов нужно диверсифицировать. С финансовой точки зрения, это очевидным образом снижает риски. К тому же все отрасли живут разными циклами, и для того, чтобы экономика была стабильной, необходима диверсификация, вопрос — какая. Многое зависит от руководства региона. Я согласен с Андреем Никитиным: должна быть четкая формулировка того, куда расти, чтобы в долгосрочной перспективе иметь конкурентные преимущества.

Коллега из Coca-Cola говорил о том, что Россия — очень большая страна, и в этом есть как плюсы, так и минусы. Регионы все разные, каждый должен найти себя, в чем он конкурентоспособен, и кто, как не местные лидеры, должны сформулировать стратегию развития.

Проблема не всегда заключается в нехватке средств. Вот показательный пример: недавно мы общались с мэром одного небольшого города, где у нас есть проект, и говорили о том, что необходимо сделать для диверсификации экономики, — вы знаете, что при Внешэкономбанке есть Фонд развития моногородов, который занимается этой проблемой. Мэр привел нам два факта: 1) бюджет города составляет три миллиарда рублей с учетом федеральных дотаций; 2) на депозитах в местных отделениях банков, где лежат средства населения, постоянный остаток составляет 43 миллиарда рублей. Почему же в город не приходят инвесторы? Ответ прост: нет лидерства на уровне аналитической оценки того, в каком направлении целесообразно развиваться в долгосрочной перспективе.

Я абсолютно убежден, что малый и средний бизнес не справятся с этой задачей. Нигде в мире они не выполняют аналитическую функцию. Это обязанность руководителя — сформулировать стратегию развития и прийти

с ней либо в коммерческие банки, либо, если проект долгосрочный, во Внешэкономбанк, и мы, безусловно, окажем поддержку.

Спасибо Светлане Юрьевне Орловой, которая прорекламовала завод «СТЭС-ВЛАДИМИР», где позавчера проходило заседание Правительственной комиссии. Этот завод был построен как раз на кредитные средства Внешэкономбанка. Регион продемонстрировал четкое понимание того, какие факторы производства влияют на то, чтобы предприятие было конкурентоспособным, и не только на российском рынке. Лучшее мерило эффективности — это продажа на экспорт.

Для новых предприятий мы ставим определенную планку: минимум 20—30% продукции отдавать на экспорт. Если предприятие не справляется, значит, бизнес неконкурентен, и инвестировать в него не имеет смысла. Другие факторы производства тоже нужно анализировать. Почему был создан завод «СТЭС-ВЛАДИМИР»? Потому что регион известен своей традицией стекольного производства. Во Владимирской области нет нефти и газа, зато много стекольного боя, отходов, которые можно использовать как сырье для совершенно новой продукции. Все эти детали нужно учитывать.

С. Орлова:

Нужно добавить, что «СТЭС-ВЛАДИМИР» использует инновационные технологии, и крупные компании, такие как «Газпром», «Транснефть», «Роснефть» и «Ямал», уже заключили с нами контракты. Также очень важно, что этот уникальный завод возник на месте старого предприятия, то есть традиция не прервалась.

А. Жуков:

Хочу поддержать и развить то, что было сказано. Мне кажется, что речь должна идти не об узкой специализации регионов, а о том, что каждый

регион должен понять и определить свои конкурентные преимущества. Я очень люблю Владимирскую и Тульскую область, но хотел бы сказать несколько слов о Новосибирске и Новосибирской области. Некоторые регионы изначально имеют колоссальное преимущество в человеческом ресурсе, и Новосибирская область, где находится Сибирское отделение Академии наук, относится к их числу. Там сосредоточено порядка 40 ведущих институтов. В 90-х годах они еле-еле сводили концы с концами, а сегодня на их базе создана новая программа реиндустриализации области. Теперь область может похвастаться научными разработками в самых передовых отраслях, таких как нанотехнологии, биотехнологии, медицинский кластер, производство медицинской продукции, и так далее, — можно выделить десять флагманских проектов. Некоторые продукты, среди них нанотрубки и изделия на их основе, уже сейчас выходят за рамки импортозамещения и с их помощью можно освоить до половины мирового рынка.

Программа функционирует таким образом: есть передовая научная разработка, она передается малому предприятию, которое доводит ее до ума. Для этого создана вся инфраструктура — биотехнопарки, технопарк в Академгородке, медицинский кластер. После этого приходит время для серьезных инвестиционных решений и заключения контрактов. Для поддержки этой программы существуют инфраструктуры на федеральном уровне и региональном уровне. В первую очередь, это, конечно, Федеральная корпорация по развитию малого и среднего бизнеса.

На мой взгляд, узкой альтернативы, специализация или комплексное развитие, нет. В Советском Союзе и потом в России экономики регионов всегда очень сильно зависели друг от друга. Поэтому самый лучший путь — это кооперация и развитие, базирующиеся на конкурентных преимуществах каждого региона. Причем развитие будет происходить в условиях уменьшения нашей зависимости от цен на нефть. Большинство наших

регионов не имеет природных ресурсов, тем более их рост должен основываться на высоких технологиях.

Спасибо.

А. Ивлев:

Большое спасибо. У нас в зале присутствуют эксперты, которые могли бы прокомментировать эту тему. Доминик Фаш, основатель технопарка «София-Антиполис» и Российского технологического фонда, уже много лет работает в России. Как охарактеризовал мне его один французский коллега, это русский, который хорошо говорит по-французски. Расскажите, чем сегодня занимается технопарк и можно ли использовать ваш опыт в российских регионах?

Д. Фаш:

Спасибо, Александр. Я не плакал, когда 25 лет назад приехал в Россию, не собираюсь плакать и сегодня, потому что шесть месяцев назад создал новую компанию, которая занимается проблемами трансфера технологий. Думаю, это болезненная тема для России.

Расскажу о своем собственном опыте. В течение 20 лет я участвовал в проекте «София-Антиполис», имел честь принимать там кое-кого из губернаторов, им было интересно. Это хороший пример вот по каким причинам. Во-первых, он показывает, что нужна долгосрочная стратегия. «София-Антиполис» — это 50 лет работы. Во-вторых, нужны большие вложения в образование, культуру и науку. Новое поколение университетов, которое вы пытаетесь создать в России, — это ключевой для страны вопрос, в том числе для регионов. С одной стороны, вы достигли замечательных успехов, например в математике: за последние 20 лет Fields Medal получили шесть русских и семь французов. С другой стороны, России

очень трудно трансформировать высокий уровень науки в конкретные продукты, и это большая проблема.

Над вами, как и над многими, тяготеет проклятие столицы. Все проекты технопарков в столицах, в том числе в Париже, развиваются плохо. А проект «София-Антиполис» базируется в провинции. Все знают мое мнение о «Сколково», которая была создана шесть лет назад: я еще тогда сказал, что лучше опираться на развитие регионов. У вас есть замечательные города — Томск, Новосибирск, Калуга, Казань, которая сегодня развивается, потому что здесь отсутствует специализация. В каждом таком городе должно быть по семь-десять новых проектов.

И второе. Сегодня сильные университеты в основном находятся в провинции. Взять, например, Америку: настоящая научная жизнь локализуется за пределами Нью-Йорка и Вашингтона. А университет будущего — это вообще cloud university, цифровой университет.

В заключение хочу поблагодарить губернатора Челябинской области за то, что он вспомнил слова Курчатова о театре. Тридцать лет назад я возглавлял фестиваль, куда пригласил Ростроповича, высланного из СССР. Так что культурное развитие дает приток талантов, а без них у вас ничего не получится.

А. Ивлев:

Большое спасибо. Вопрос к Ивану Федотову, представителю Ассоциации инновационных регионов России. У Вас большой опыт взаимодействия с регионами. Что же все-таки более важно — специализация или комплексное развитие?

И. Федотов:

Уважаемые коллеги, в ассоциацию входят 14 регионов, которые суммарно дают 22% ВВП страны. Среди этих регионов нет ни одного с

моноспециализацией, у всех хорошо диверсифицированная экономика. Но даже самый богатый, самый успешный регион не может одновременно развиваться во всех направлениях. Этих направлений может быть два, три или четыре, но не сто. Также для развития специализации очень важна интеллектуальная подпитка. Мы видим это на примере Новосибирской и Томской областей, где имеется внушительная научная база.

Сегодня инновационное развитие очень часто основано на кластерной системе, которая существует при поддержке Правительства Российской Федерации. Многие кластеры сформировались на основе советских предприятий, которые в последнее время были сильно модернизированы. Некоторые кластеры признаны Министерством экономики и Министерством промышленности, некоторые являются региональными, но тем не менее это отличный инструмент для развития, привлекательный для инвесторов. Поэтому я рекомендую рассматривать кластерное развитие с учетом научной школы, производственной базы и инвестиционно перспективных инструментов, в том числе инфраструктурных.

А. Ивлев:

Большое спасибо. Я хотел подвести итог нашей беседы, но Иван это сделал гораздо лучше. Всем понятно, что единого подхода к регионам нет: у каждого из них своя специфика, требующая комплексных мер. Нам остается только надеяться, что российские регионы действительно станут драйверами экономического роста, и пожелать всем прибыльных инвестиций и успешного ведения бизнеса. В завершение я обращаюсь к губернаторам и прошу их оказывать поддержку региональному бизнесу. Благодарю всех за участие.