

СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ: ВСТРЕЧА В АГЕНТСТВЕ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА КАЛУЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Калужское «экономическое чудо» во многом стало возможно благодаря «ручному управлению» привлечением инвестиций и индивидуальному подходу к развитию крупного бизнеса в регионе. В данном материале представлены ключевые тезисы встречи экспедиции НИУ ВШЭ с представителями Министерства экономического развития, Агентства развития бизнеса и Фонда развития предпринимательства Калужской области, в ходе которой участниками экспедиции поднимались вопросы привлечения инвестиций в регион, оказания государственной поддержки, инновационного развития области и др.

Ключевые слова:

Калужская область, промышленные кластеры, технопарки, крупный бизнес, привлечение иностранных инвестиций, МСП, меры господдержки.

Пинчук Игорь Владимирович, начальник отдела государственной поддержки Управления промышленности, инноваций и предпринимательства Министерства экономического развития Калужской области:

Расскажите, что вам интересно узнать в ходе этой встречи?

Орлов Игорь Борисович, заместитель заведующей Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

Перед данной экспедицией ставится несколько задач: с одной стороны, налаживание взаимодействия между «Высшей школой экономики» и регионами, с другой стороны, существует программа НУЛ исследований в области бизнес-коммуникаций и ее проект по созданию «дорожной карты» по регионам России. Главная задача лаборатории – изучить, каким образом власть и бизнес коммуницируют между собой. В третьих, с нами студенты НИУ ВШЭ, которые сейчас проходят практику. Их интересы разнятся: кто-то изучает инвестиции, кто-то экспорт, кто-то налоговые органы.

Пинчук И.В.:

Если в общих чертах сказать о взаимодействии бизнеса и власти, то пример Калужской области таков: на уровне областного правительства реализуется 10 программ развития малого и среднего предпринимательства, имеющие определенные финансовые ресурсы и мероприятия, которые направлены на его развитие. Также программы тесно связаны с национальными проектами по направлению малого бизнеса. Если более приземленно, то говоря о финансах, существуют меры по возмещению затрат, связанных с приобретением оборудования, спецтехники, по договорам лизинга. Также прямые субсидии предусматрива-

ют возмещение процентной ставки по кредитам банков. Существует ряд более мелких мероприятий: участие в выставках как продвижение предпринимателей на внутреннем и внешнем рынках. Есть мероприятия, направленные на популяризацию бизнеса, мероприятия, связанные с развитием экспорта, капитализации фондов по поддержке бизнеса. У меня вопрос к вам: лично вы хотите связать свою жизнь с бизнесом или же это для вас часть дипломных работ?

Лисица Егор Александрович, стажер-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций:

Я сейчас занимаюсь консультированием бизнеса, но больше на федеральном уровне: GR-деятельность, развитие промышленности.

Тубениляк Николай Петрович, заместитель генерального директора Агентства развития бизнеса в Калужской области:

У нас в области созданы комфортные условия, как часто мы слышим со стороны. Наш Президент недавно говорил, что Калужская область – территория бизнеса и развития. На сегодняшний день мы активно занимаемся привлечением ресурсов и занимаем 4-е место в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ. С 2006 года объем инвестиций приближается к триллиону рублей.

У нас дифференцированная экономика, мы развиваемся по кластерному принципу. Основные кластеры: автомобильный, фармацевтический, агропромышленный и др. Малый и средний бизнес чувствует себя весьма успешным. Мы входим в ТОП-5 рейтинга возможностей для открытия малой и средней компании. Если говорить об Агентстве, то у нас 3 основных

направления: работа с малым и средним бизнесом, работа с проектным сектором и экспорт. На сегодняшний день в Калужской области зарегистрировано 43 000 предпринимателей, среди которых 1800 предпринимателей ведут свою деятельность в агропромышленном секторе, а 350 – в сфере экспорта. У региона выгодное географическое расположение, на его территории проживает 20 млн. человек, есть 2 площадки для экспорта грузов. У нас создан так называемый Новый шелковый путь, по которому любая продукция доходит до Китая за 14 дней. Одними из первых в 2008 году мы приступили к созданию индустриальных парков, специальных площадок, где предприятия размещаются по кластерному принципу. Ближайшая экономическая зона, где можно получать налоговые льготы для бизнеса, также создана на территории Калужской области, что создает комфортные условия для новых проектов.

Если говорить про взаимодействие бизнеса и власти, то помимо поддержки налоговыми преференциями, в области большая поддержка имущественной составляющей предпринимательства. Создана единая база площадок, земель, которые могут быть переданы бизнесу: на сегодняшний день таких площадок более 130. Задача, которая стоит перед нами, как перед регионом, в 10-дневный срок подобрать площадку под те требования и условия, которые существуют. Когда вопрос с территорией решен, встает вопрос о получении разрешительных документов. Здесь наша задача заключается в том, чтобы перевести монолог контрольно-надзорных органов в диалог и ускорить получение всех документов в два раза.

Существующая целевая модель развития контрольно-надзорной деятельности в Калужской области выполнена на 100%. Речь идет о сокращении срока предоставления документов и уменьшении количества

проверок. С индустриальными площадками работает большое количество регионов, не только Калужская область, но перед нами стоит задача не только привлечь проект, но и сделать его успешным, в том числе, создавая максимальное количество льгот и других элементов господдержки. Всю информацию о мерах господдержки, на которые может рассчитывать проект, мы собрали в единый информационный буклет.

Как результат нашей работы – положительная динамика кредитования. Больше чем на 10 % вырос объем кредитования малого бизнеса. По линии сельского хозяйства и экспорта объем финансирования также растет. На сегодняшний день общий объем финансирования составил более 4,5 млрд рублей, а число получателей выросло на 10%.

Для повышения уровня бизнес-квалификаций мы проводим ряд обучающих мероприятий в области. Было проведено 72 мероприятия по обучению не только для тех, кто создал, но и кто планирует создать свой бизнес. Большое внимание уделяется различным рынкам сбыта, где региональные власти также оказывают финансовую поддержку. У нас есть возможность софинансирования участия в международных бизнес-миссиях и различных выставках, создания сайтов, патентования продукции и прочего. Сложился большой рынок услуг для компаний, ищущих новые рынки сбыта, что позволяет сократить финансовые затраты на входе.

Агентство было создано в 2018 году, но свою деятельность мы начали еще в 2014 г. с сельского хозяйства, а сейчас только расширили сферы деятельности. Расширяется объем услуг не на основании наших желаний, а на основе обратной связи от бизнеса.

Гончарова Наталья Александровна, эксперт Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

Объем инвестиций сейчас в регионе меньше, чем был в прежние годы. С чем это связано?

Тубениляк Н.П.:

Это связано с тем, что индустриальные парки и особые экономические зоны появились именно в Калужской области. Далее было создано Агентство стратегических инициатив, и опыт индустриальных парков был принят за некую догму, которая должна тиражироваться в различные регионы. Соответственно, те преференции и условия, что были только в Калужской области, на сегодняшний день появились и в других регионах. В связи с этим у инвестора появилось больше выбора. Кроме того, с 2014 года наступил кризис, и инвестиционная активность упала в целом.

Орлов И.Б.:

Правильно ли я понял, что особые условия для бизнеса повлекли привлечение игроков с соседних региональных рынков? Свои корни бизнес при этом оставляет у себя в регионе?

Тубениляк Н.П.:

С одной стороны, Вы правы, но с другой стороны, для большинства мер поддержки необходима регистрация юридического лица непосредственно на территории РФ. Вся поддержка должна быть возвратной: возврат ее должен быть осуществлен через улучшение социальных и экономических условий, и через налоговые отчисления. Если мы видим, что проект не аккумулирует больших отчислений для будущего развития региона, то мы говорим о необходимости

сти перерегистрации компании в Калужской области. Первая роботизированная ферма, появившаяся в Тульской области, была через год закрыта и переехала юридически в Калугу, чтобы весь пакет инвестиций был у нас. Таких примеров очень много. Конечно, проблема существует, но есть разные механизмы стимулирования компании.

Орлов И.Б.:

В регионах есть технопарки, но во многом они играют роль создания бренда региона. В чем у вас заключается поддержка технопарков?

Тубениляк Н.П.:

У нас промышленные парки были площадками с подведенной инфраструктурой. В 2006 году было много обращений от бизнеса: «Мы готовы зайти на территорию, но создайте нам условия: электричество, вода». Мы провели расчеты и пришли к выводу, что подведение инфраструктуры для одной площадке намного выгоднее и привлекательнее, чем создание инфраструктуры для каждого проекта отдельно. Когда в область пришел Volkswagen, то он сам организовал дуальную систему образования, когда студенты 3 дня учатся теории и 2 дня проводят на производстве, получая стипендии от региона. В фармацевтическом кластере схожий принцип. Bosco тоже отдельную кафедру создал для подготовки кадров.

Шатрабаева Светлана Михайловна, студентка 2 курса ОП «Социология публичной и деловой сферы» НИУ ВШЭ:

Расскажите, как вы работаете с молодежью? Привлекаете ли вы ее в бизнес?

Пинчук И.В.:

Если говорить о промышленных парках, то в первую очередь они направлены на

аккумуляцию ресурсов, увеличение налоговой базы. Что касается привлечения студентов, то у нас заканчивается строительство технопарка в сфере высоких технологий. В рамках инновационной площадки, куда будут привлекаться инновационные кластеры (IT, химическая промышленность), планируется широкое привлечение студентов. Из бюджетных средств мы поддерживаем стартапы. Помните, раньше создавались бизнес-инкубаторы: у нас в области 5 бизнес-инкубаторов, один из них студенческий. Мы считаем, чем больше площадок, тем больше у молодежи возникает дополнительных идей по развитию проектов. Также созданы центры молодежного творчества в виде инжиниринговых центров, то есть мы приобрели специальное оборудование, на котором студенты ведут разработки. Не буду подробно рассказывать, но есть специальные семинары для студентов по созданию собственного бизнеса, где мы рассказываем, с какими проблемами можно столкнуться, какие вопросы возникают к отчетам, что делать с контрольно-надзорными органами и т.п.

Саломатин Юрий Владимирович, студент 3 курса ОП «Политология» НИУ ВШЭ:

Я хотел спросить про национальный проект «Международная кооперация и экспорт». В рамках нацпроекта запланировано заключение 350 соглашений о конкурентоспособности, то есть власть говорит, что мы даем вам субсидии, а вы берете обязательства по экспорту?

Тубениляк Н.П.:

Если говорить о национальных проектах, то есть показатель количества субъектов региона, которые принимают участие в комплексном повышении конкурентоспособности. На сегодняшний день у нас в Калужской области заключены соглашения с

22 компаниями, то есть мы занимаем 3-4-е место по стране. Следующий ключевой показатель – не менее 59 субъектов МСП должны получить ту или иную поддержку в рамках деятельности по поддержке бизнеса. Если говорить про Агентство развития бизнеса, то на его базе действует Центр поддержки экспорта. Региональная структура та же, что существует на федеральном уровне. У нас порядка 44 организаций из 59 подтвердило выполнение контрактов. К концу года будет даже перевыполнение планов. Если говорить о другом показателе – появлении новых экспортеров, то их более 10.

Лисица Е.А.:

Какие сферы с точки зрения экспорта наиболее успешны?

Тубениляк Н.П.:

На первом месте промышленность (НЛМК-Калуга, Samsung, Volkswagen, Nestle Purina), за ней – фармацевтика, химия и АПК. Сельское хозяйство в меньшей степени, потому что Калужская область находится в зоне рискованного земледелия.

Гончарова Н.А.:

С какими бизнес-ассоциациями вы работаете?

Тубениляк Н.П.:

Мы проводим много мероприятий с Торгово-промышленной палатой. Калужская ТПП является одной из самых сильных в стране. ТПП имеет практику бизнес-завтраков, которые проводятся 2 раза в месяц, где говорят о проблемах, с которыми сталкивается бизнес. Часто решения находятся на месте. Если говорить про Опору России, то между министерством экономического развития и федеральной Опорой

России заключен договор о том, что они являются операторами по программе работы с молодежью. Опора много мероприятий для молодежи делает. С РСПП мы работаем меньше, потому что у них крупный бизнес, а у нас все же МСП.

Евсеев Максим Константинович, студент 3 курса ОП «Государственное и муниципальное управление» НИУ ВШЭ:

Вы говорили, что пытаетесь содействовать сокращению сроков получения документов. С помощью каких механизмов вы это делаете?

Тубениляк Н.П.:

С помощью «ручного режима». У нас на сегодняшний день норматив по подключению к электричеству составляет 30 дней, в то время как по факту зачастую бумага лежит 27 дней. Как только поступает письмо за подписью министра, губернатора, агентства, что письмо является важным для региона, то у нас появляется возможность управления сроками. Есть, например, целевая модель работы контрольно-надзорных органов.

Мироник Валентина Николаевна, эксперт Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

Как сложилось, что именно Калуга стала регионом-лидером по привлечению иностранных инвесторов? Насколько Вы чувствуете поддержку от центра? Насколько Вы чувствуете поддержку «снизу»? Как принимается решение о том, что здесь будет подобная зона?

Тубениляк Н.П.:

Все решают кадры. В Калужской области первым якорным инвестором был Volkswagen, который участвовал в тендере. Тогда и возникла идея индустриальных

парков, то есть создавать некие парки, предоставляя всю инфраструктуру. Автомобильный кластер был самым первым, якорным, после чего область зарекомендовала себя лучшим образом. Мы создали региональную корпорацию развития, которая взяла 40% займ от «Внешэкономбанка». Был кредит на создание промышленного парка, был огромный риск, который брал на себя регион под гарантии Правительства. На тот момент в успешность предприятия не было большой веры, но потом проект реализовался, и стали появляться компании-партнеры Volkswagen. Следом пришел Peugeot, затем Volvo зашли в регион. Пошла возвратность по кредиту, который мы привлекали. Регион увидел, что опыт положительный. Никто на федеральном уровне нам не подавал эту идею. Это решение шло «снизу», ведь тогда мы были дотационным регионом. Уже в 2011 году, благодаря налоговым поступлениям, мы перестали быть дотационным регионом. По-прежнему все идеи по созданию чего-либо идут «снизу» в соответствии с теми федеральными программами, которые есть. Есть программы по созданию технопарков. Понимая, что это интересно региону, мы создаем подобный технопарк. Был поддержан проект по тепличным объектам в ЦФО. Увидели, что есть такая возможность, смогли привлечь инвестора – сеть автомобильных салонов.

Мироник В.Н.:

Какие отрасли экономики наиболее привлекательны для инвестора?

Тубениляк Н.П.:

IT, любое производство. Есть приоритетные отрасли, но к ним относится почти все: фармацевтика, обрабатывающее производство. Любой из этих проектов получает

поддержку. Что угодно, лишь бы проект был экономически обоснованным.

Мироник В.Н.:

Какие трудности встают перед иностранными инвесторами?

Тубениляк Н.П.:

Об этом лучше спрашивать самих инвесторов. Они не имеют права приобретать землю, существует ряд ограничений по попаданию в реестр МСП, например, доля иностранного капитала должна быть не более 50% у юридического лица.

Матюненко Юлия Алексеевна, стажер-исследователь Научно-учебной лаборатории исследований в области бизнес-коммуникаций НИУ ВШЭ:

На каких условиях происходит предоставление земли бизнесу?

Тубениляк Н.П.:

Вся земля – муниципальная, но есть и частная земля. Муниципальная земля почти вся разобрана, но бывает так, что частную землю купить дешевле, чем ввести муниципальную в оборот. Муниципальная земля проходит через торги. Если инвестор подобрал участок, то готовятся документы для подачи в Фонд имущества, который выставляет его на торги по минимальной ставке от 1,5% до 5% кадастровой стоимости. Далее инвестор получает землю по цене, которая получилась в результате торгов. Существуют крупные инвестиционные проекты для инвестирования от 500 млн рублей, есть механизмы прямого получения земли в аренду по ряду условий: по сроку выплаты задолженностей, количеству рабочих мест, средней заработной плате. Если они проходят во всем этим критериям, то есть возможность

получения земли вне конкурса. Сейчас такой механизм действует во всех регионах.

Матюненко Ю.А.:

На какой срок предоставляется льготная система использования земли?

Тубениляк Н.П.:

До 49 лет с правом выкупа части земли при условии строительства объектов на участке. Если вы получаете землю, платите 1,5% от кадастровой стоимости и строите ферму, то вы имеете право за 15 лет ее выкупить.

Дерябина Любовь Витальевна, студентка 4 курса ОП «Государственное и муниципальное управление» НИУ ВШЭ:

В каком процентном соотношении локальный бизнес выигрывает крупные муниципальные закупки?

Тубениляк Н.П.:

Существует 44-ФЗ и 223-ФЗ, у нас есть четкое понимание минимального количества субъектов МСП, которые должны получать заказы в рамках госзакупок. От 20% до 40% субъектов МСП принимают участие в реализации, от этого никуда не уйдешь.

Дерябина Л.В.:

Насколько это локальный бизнес?

Тубениляк Н.П.:

Любое обозначение – локальный или нет – будет ограничением, мы ничего не запрещаем. Мероприятия по бизнес-форумам лучше делает Тула и пр. Критерии торгов – цена, кто даст лучшие условия.

Пилипенко Анастасия Николаевна, студентка 4 курса ОП «Государственное и муниципальное управление» НИУ ВШЭ:

Какие есть меры поддержки инновационного бизнеса?

Пинчук И.В.:

По поводу инноваций ситуация неоднозначна. Несколько лет назад целевым образом направлялись средства на ассигнование финансирования инновационных проектов. Сейчас даже на законодательном уровне об этом сложнее говорить, потому что есть инновации. Формулировок много, но считается, что инновация – нововведение, дающее прибыль. Есть позиция, что инновация – социальный фактор. На федеральном уровне есть Фонд Бортника, у нас же инновации отражены в рамках госпрограммы МСП. Четко такого названия нет, но инновационные компании мы поддерживаем. Более того, в Калужской области есть Агентство инновационного развития, которое занимается поддержкой компаний с инновационными технологиями, то есть тех, которые в первую очередь связаны с химией, IT. На федеральном уровне было направление по финансированию субъектов РФ по продвижению инновационных проектов, но сейчас этого стало меньше.

Пилипенко А.Н.:

А какая господдержка предоставляется при строительстве технопарка?

Пинчук И.В.:

Технопарк строится за счет областных средств и финансирования федерального бизнеса. Поддержка компании на стадии стартапа осуществляется, как в рамках наших областных программ, так и муниципальных программ. У нас есть и софинансирование муниципальных программ из об-

ластного бюджета. Это сделано, потому что ресурсов на местном уровне не так много, там есть проблемы и с социальной сферой. Чтобы стимулировать муниципалитеты на оказание имущественной поддержки для МСП, предусмотрены межбюджетные трансферты, направленные на поддержку бизнеса.

Пилипенко А.Н.:

Почему сократилось количество резидентов в индустриальных парках?

Пинчук И.В.:

Происходит укрупнение компаний, слияние, но факторы бывают, безусловно, разные. Позвольте представить государственный фонд поддержки предпринимательства. Он был создан за счет областных ресурсов для развития МСП.

Лесина Наталья Степановна, заместитель исполнительного директора, начальник кредитного отдела государственного Фонда поддержки предпринимательства Калужской области:

Фонд поддержки предпринимательства Калужской области работает в рамках нацпроектов, федеральной программы по реализации финансовой поддержки и повышения доступности кредитных ресурсов для субъектов МСП. У фонда существует два финансовых продукта: микрофинансирование и гарантийное поручительство, поддержка по кредитным обязательствам МСП. Микрозаймы регулируются 209-ФЗ, микрофинансовая деятельность осуществляется в рамках 151-ФЗ. Деятельность в рамках микрофинансирования контролируется ЦБ.

Фонд является саморегулируемой организацией, мы являемся членом СРО-МИР. Есть нормативные акты Минэкономразвития РФ, которое является получателем под-

держки программ. В рамках этих нормативных документов мы и работаем. Существует определенная сложность, потому что нормативные документы Минэкономразвития, с одной стороны, пытаются улучшить климат для субъектов под льготные процентные ставки. С другой стороны, есть нормативные правовые акты Центробанка, которые устанавливают определенные нормативы, причем более жесткие. Мы для ЦБ считаемся такой же организацией, которая выдает деньги быстро и под большой процент. Требования к нам одинаковые. Мы предоставляем продукт в виде микрозаймов. Сейчас у нас минимальная сумма – 5 млн рублей на срок 3 года, которые разделили по ключевой ставке, то есть по приоритетным направлениям. Так как средства целевые, то предприниматели должны отчитаться. Второй продукт – поручительство фонда в случае недостаточного залогового поручительства, когда проекты финансируются в банках, где есть возможность взять кредит. Фонд может давать до 50% покрытия ресурсов. Есть у нас еще корпорация МСП в союзе с фондом. Там обеспечиваются до 70% субъектов МСП.

Пинчук И.В.:

Предприниматель может оформить микрозайм до 5 млн рублей до 3-х лет, по ставке от 5-10%: 5% для тех, кто занят в сфере производства, 10% - для торговли. Если у вас нет залогового обеспечения перед банками за тот кредит, что вы хотите привлечь, то за 50% поручается фонд. Сейчас один предприниматель может взять поручительство на сумму до 25 млн рублей по 1 сделке. Срок рассмотрения заявки на микрозаймы составляет до 10 дней.

Орлов И.Б.:

Какие критерии существуют для компании, чтобы получить микрозайм?

Пинчук И.В.:

Гарантии мы выдаем банку. Предприниматель идет в банк, который оценивает все риски. Если он считает, что будет обеспечение, то идет одобрение. Фонд также имеет свою службу безопасности и инструменты для проверки гарантов благонадежности компании. У фонда есть реальные финансы – 532 млн рублей, эти деньги живые. Для банка взять гарантию фонда также крайне привлекательно.

Орлов И.Б.:

При прохождении тендера раньше зачастую было социальное обременение. Используется ли социальное обременение в Калуге?

Пинчук И.В.:

Нет, такого у нас нет. Это дополнительные условия для сделки, у нас надзорные органы за этим следят. На тендере выставляются только те условия, которые прописаны в контракте.

Орлов И.Б.:

Корпоративная социальная ответственность в чьей сфере находится?

Пинчук И.В.:

У нас есть ТПП, много и других организаций. Все зависит от желания бизнеса помочь. Это очень развито на муниципальном уровне. Там, где не хватает ресурсов для окончания застройки объекта, то предприниматель просит помочь. Понятно, что никаких дополнительных условий быть не может.

Орлов И.Б.:

В Рязани работает модель, где власть обращается к бизнесу для реализации каких-либо проектов. Второй пример – Свердловская область, где крупный бизнес сам приходит к властям и предлагает построить дорогу, школу. Есть примеры, когда для работодателя социальная ответственность заканчивается тем, что он дает работу. Как в Калуге с этим обстоят дела?

Пинчук И.В.:

Это происходит в основном на уровне муниципалитетов.

Тубениляк Н.П.:

У нас есть программы по строительству жилья, поддержке молодых специалистов. Государство этому уделяет большое внимание, но мы избегаем любых обременений, которые могут быть наложены на бизнес. У нас есть компании, где отдельно строятся детские сады для детей сотрудников. Это личное решение каждого руководителя.

Орлов И.Б.:

Что мотивирует бизнес делать собственные программы по поддержке сотрудников? Льготные программы обслуживания в поликлинике, покупке льготных земель и пр.?

Тубениляк Н.П.:

Есть реальная история. Ехал один руководитель предприятия на работу и попал в серьезную аварию, а после попал в больницу. Пролежал там 3 дня, перевелся в платную клинику. Ему сказали, что если бы он еще на один день остался в больнице, то лишился бы ноги, потому что его лечили неправильно. После он построил собствен-

ную больницу. Каждый раз – частная история. Кто-то понимает, что работники уезжают и платят зарплату выше, чем в среднем на рынке. Кто-то говорит, что создаст лучшие условия. Кто-то говорит, что у него куча желающих на место. Регион эту область не регулирует. Это решение муниципалитета. Есть региональные программы: будет ферма – будет дорога. Если приходит инвестор и собирается строить завод, то будет строиться дорога.

Саломатин Ю.В.:

Согласно нацпроекту, в следующем году будет затрачено 4,5 млрд рублей на сельское хозяйство. Вы говорили, что у Калуги есть проекты с Китаем, расскажите о них, пожалуйста.

Тубениляк Н.П.:

Есть корпоративные программы повышения конкурентоспособности. Есть отдельная программа для сельского хозяйства, именно экспорта, на участие в которой заявились уже 17 участников, но официальный конкурс еще не объявлен. Всего 10 организаций получили сертификацию на поставку продуктов в Китай, и одна из них – калужская. Если говорить про поддержку сельского хозяйства в целом, то эта поддержка составила более 3 млрд рублей именно в регионе. Мы на 2-ом месте по объему поддержки сельского хозяйства. При выходе на экспорт есть много рисков, которые понимаешь с опытом, но в регионе очень много механизмов поддержки сельского хозяйства.

Орлов И.Б.:

Большое спасибо за столь интересный круглый стол!

BUSINESS SUPPORT SYSTEM AT THE REGIONAL LEVEL: MEETING AT BUSINESS DEVELOPMENT AGENCY OF THE KALUGA REGION

The Kaluga “economic miracle” was made possible in many respects thanks to the “manual management” of attracting investments and an individual approach to the development of a large business in the region. This material presents the key points of the meeting of the HSE expedition with representatives of the Ministry of Economic Development, the Agency for Business Development and the Entrepreneurship Development Fund of the Kaluga Region, during which the expedition raised questions of attracting investment to the region, providing state support, innovative development of the region and other.

Keywords:

Kaluga region, industrial clusters, technology parks, big business, attracting foreign investment, SMEs, government support measures.