

# ПРЕДСТАВЛЯЕМ РЕГИОНАЛЬНЫЕ БИЗНЕС- АССОЦИАЦИИ

## Беседа с директором департамента поддержки предпринимательства и внешнеэкономической деятельности Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири Владимиром Николаевичем Саловаровым

*Саловаров С.Н.:* Я расскажу про нашу структуру, про то, как мы взаимодействуем с бизнесом и властью, а дальше буду отвечать на вопросы. ТПП - это старейшая организация, бизнес-сообщество, общественное образование в РФ. Первые ростки были еще при Екатерине, которой хотелось создать такую структуру, чтобы из Сибири продавать свою пушнину. Это международная, объединенная сеть с соответствующим взаимодействием на государственных уровнях, с хорошей репутацией и авторитетом. В РФ ТПП регулируется отдельным федеральным законом, в отличие от других общественных организаций (Опоры России, Деловой России), они действуют на основе закона о НКО. Почему отдельный закон? Потому что есть ряд направлений, которые выходят за рамки российской темы, а действуют на международном направлении. В каждом субъекте РФ есть региональные отделения ТПП, а в региональных - муниципальные. У нас такие отделения есть в Ангарске и Братске. Называемся ТПП Восточной Сибири, потому что были первыми в стране и включали Красноярск, Якутию и др. В связи со структурными изменениями и

распределения полномочий между регионами (Красноярск, Чита, Бурятия, Якутия), мы остались только в рамках Иркутской области. Тем не менее, считаем, что имеем право называться ТПП Восточной Сибири. Но в скобках надо писать - Иркутской области.

Наша ТПП одна из старейших, в следующем году исполняется 50 лет. У нас есть несколько функциональных блоков. Первый - общественно-политический блок, где мы отстаиваем интересы бизнеса перед властью, ведем диалог с властью. У нас подписано соглашение о сотрудничестве с Правительством области. Их полномочные органы обязаны участвовать на наших общественных площадках. Второй блок - у ТПП есть право законодательной инициативы на региональном уровне. Мы пока ничего не внесли, но принимаем участие в разработке, когда требуется консолидированное мнение. Также у нас подписано коммерческое соглашение с Опорой России. С уполномоченным по защите прав предпринимателей мы чуть ли не каждый день созваниваемся.

Все проблемы выносятся на обсуждение в Палату. У нас есть площадки - это профильные комитеты. У нас их 12.

Состав их периодически меняется, в зависимости от ситуации. На своей площадке комитеты обсуждают проблематику по целевому направлению, предложения, организацию форумов. Достаточно большой объем работы у комитетов. Кто входит в состав комитетов? Руководители, учредители, владельцы компаний, которые принимают решения. Председатель комитета избирается коллективно. Это человек, который является авторитетом, к которому коллеги и законодатели прислушаются. Например, Комитет по туризму у нас возглавляет предприниматель, один из владельцев туристского объекта – очень инициативная женщина, которая объединила весь турбизнес региона, входя в любые комитеты Заксобрания, является советником губернатора по туристическому направлению. Проблем у нас много: Байкал красивый, но бизнес там вести просто невозможно в связи с природоохранным законодательством. Было время, когда имелось около 100 исковых требований о сносе объектов у Байкала. Возникло очень серьезное общественное движение, в частности на нашей площадке. Благодаря усилиям и диалогу иски были отозваны.

У нас есть комитет по сельскому хозяйству, по лесному комплексу. Иркутская область является лидером экспорта леса в РФ. Но в связи с переориентированием лесной бизнес терпит убытки. Сегежа групп, которая является крупнейшей компанией (24 завода, из них 3 на территории Иркутской области) – изначально по экспорту ориентировалась на Японию. Братский целлюлозно-бумажный комбинат: с указом Президента о запрете экспорта необработанной древесины, объемы вывоза падают, но переработка растет. Логистика перестроилась на восток. Но тут очень серьезные проблемы по логистике: перераспределение потоков, компании терпят убытки, железная дорога не справляется с распределением графика.

У нас еще есть комитет по финансовым инвестициям, который возглавляет управляющая ВТБ по Иркутской области госпожа Макарова. Это площадка в рамках рассмотрения бюджета области, налогов, помощи бизнесу, банковских государственных программ. Главное направление – помощь в разработке и продвижении инвестиционных проектов. Резюме проектов мы отправляем всем членам комитета, а те – своим сотрудникам, которые анализируют и делают оценку. Есть комитет по цифровой экономике, которым руководит исполнительный директор ГК «Форус» господин Медынский. Это одна из крупнейших, с миллиардным оборотом IT компаний в РФ, которая продвигает 1С бухгалтерию. Она занимает лидирующее положение не только в Сибири, но и в Монголии. Благодаря этому комитету мы продвинули губернатору идею цифровизации, структуру которого мы разрабатывали. Сейчас прорабатываем идею технопарка. В комитет по предпринимательству в сфере торговли, услуг и общественного питания у нас входят все торговые сети. Было много проблем в период ковида, когда были закрыты все рестораны. Один из ярких примеров отстаивания интересов бизнеса – это тема, когда городская Дума приняла без всякого обсуждения решение, чтобы всю рекламу делать в едином стиле. Причем в небольшие сроки. Действовали очень грубо – приезжали по ночам и снимали вывески. Предприниматели терпели убытки. В итоге переговоров удалось ввести мораторий. Аналогично и с решением о сносе самовольных построек в историческом центре. Судебные приставы ходили, чуть ли не каждый день демонстративно все опечатывали. Опять собрались рестораторы, владельцы этих зданий и помещений, пригласили главного архитектора. 5 раз они встречались, каждый раз согласовывая строения в 30-м квартале. У нас есть диалог с торговыми

сетями. Бывают такие ситуации, что с сетью очень жесткие договоры: просрочка, не возвращают средства, штрафные санкции. У нас есть комитет и в сфере здравоохранения, куда входят все частные клиники, фармацевтический завод Фармасинтез, МедТехСервис - единственный производитель полосок для сахарного диабета. Благодаря ТПП о них услышал Минпромторг, и господин Мантуров посетил предприятие. Пусть и не сразу, но МедТехСервис получил заказы по госпрограмме. Мало того, они сами свои деньги вложили. Председатель комитета по здравоохранению - хозяйка известной клиники «Эксперт». Проблематика уникальная - это медицинские услуги, вопросы государственных гарантий, социального медицинского страхования. Комитет по предпринимательству в средствах массовой информации - это реклама, щиты. Но этот комитет у нас редко собирается.

У нас есть бизнес-приемная при ТПП, куда приходят руководители правоохранительных структур. Мы составляем график, и они раз в месяц объявляют, кто может лично прийти. Причем именно на нашей площадке. Не все же хотят ходить в их кабинеты. Руководители здесь совершенно по-другому себя ведут, в диалог пытаются войти. То есть бизнес приходит и решает непосредственно свои проблемы. Мы делаем аналитику по этим бизнес-приемам. Например, был первый заместитель руководителя МВД Иркутской области по экономическому блоку, к которому приехала предприниматель с Ангарска. Ее ресторан закрыли прямо во время проведения там свадьбы, опечатав все помещения. Это сделали сотрудники местной администрации, после того как она отказала им в «сотрудничестве». После этого были разбирательства, и кого-то даже уволили.

Раз в год проходит встреча актива. У нас 400 юридических лиц участвует плюс ассоциации. Всех не приведешь, поэтому

мы отбираем запросы, проблематику. Формируется повестка из 5-7 вопросов. На последней встрече был вопрос по поводу создания министерства. Соответствующую комиссию при губернаторе сделали по нашей инициативе. Это площадка из 50 компаний разного уровня, где есть возможность задать лично вопрос губернатору. Президент нашей Палаты возглавляет Совет при Заксобрании, где также Деловая Россия и Опора России. Когда нужно объединиться - всегда объединяемся.

У нас есть собственные проекты, которые мы ведем с участием Правительства и самостоятельно. Это - «Байкальский международный форум партнеров» - площадка, где мы сводим наш бизнес и зарубежный, для переговорных процессов, продвижения товаров и услуг, выработки предложений, контакта с властью не только на уровне региона, но и Федерации. Он был создан 5 лет назад: приезжали руководители разных китайских компаний (пиломатериалы, стройматериалы, туризм). Помимо пленарных заседаний с участием федеральных экспертов, мы предоставляли все условия - переводчиков, трансферты. Затем перевели все на онлайн-площадку.

Вторая площадка проходит совместно с Агентством по туризму - туристический форум туристический на Байкале. Почему именно мы его организовали? Потому что у нас самое большое представительство туристических компаний - более 100 юрлиц, все крупные ассоциации. Собрать их сложно, они все заняты, у всех бизнес, кто-то еще и общественные деятели. Но тем не менее, они очень ответственные, очень хорошо реагируют и повестку формируют конкретную. Еще один проект мы затеяли совместно с Министерством сельского хозяйства для продвижения экспортного бренда Иркутской области. Важное направление нашей работы - продвижение на внешние рынки. Например, предлагаем компетенции, которые помогут

предпринимателю стать экспортером. Неважно, что он производит. Приходит и говорит: «Я хочу в Китай», и мы начинаем говорить о том, какие шаги надо сделать. Зарегистрировать товарный знак, провести маркетинговое исследование, поискать партнеров, проверить их на благонадежность, помочь составить контракт, а если он есть контракт – посмотреть и доработать его.

Про юридическое сопровождение вы знаете. При ТПП действует отделение Международного коммерческого арбитражного суда. Мы один из 8-ми регионов, где действует МКАС. 16 арбитров. У нас при Палате рассматриваются дела, выносятся решения. Хочу сказать, что мы являемся одним из лидеров в рассмотрении дел. Их не так много, как гражданских, но тем не менее. Поэтому юридическая составляющая хорошо представлена. Мы можем и проконсультить.

Организация переговорного процесса представляет собой продвижение с помощью форумов, ярмарок и бизнес-миссий. Мы являемся зонтичным брендом. Мы зарегистрировали товарный знак ТПП в России, Монголии и Китае. Сейчас собираемся это сделать в других странах СНГ, для того чтобы себя защитить от всевозможных неприятных ситуаций. Мы презентовали совместно с бизнесом более 10 компаний в Пекине и Шанхае, где у нас единый стиль оформления. Компании были представлены на коллективной сцене как зонтичный бренд, попали во все ключевые каталоги. Если вы попали в каталог Кантонской ярмарки, то можете спать спокойно: вам будут звонить со всего мира и говорить, что хотят вашу продукцию. Зонтичный бренд – официальный международный товарный знак Иркутской области. Мы продвигаем бизнес на международных выставках как за рубежом, так и на территории РФ. Товарный знак нужно разработать? Наши специалисты разработают, потому что у нас есть такая компетенция. Необходимо

маркетинговое исследование? Окажем. Необходимо юридическое сопровождение? Окажем. Хотите перевести документы? У нас целый отдел переводов. Все делаем «под ключ». Мы в год проводим около 30 бизнес-миссий и выставок. ТЭР – торгово-экономические миссии – это то, что внутри России. И к нам делегации по 15-20 компаний приезжают. Недавно приезжали из Магнитогорска, из Перми, где есть потребность в оборудовании для газонефтяной химии. Наша Иркутская нефтяная компания является лидером по поступлениям в региональный бюджет. Это частная компания – не из тех, которые были приватизированы, а была сформирована.

Что касается бизнес-миссий, то мы в очень тесном контакте с Центром «Мой бизнес» и Центром поддержки экспорта. Практически мы являемся основным оператором по этим направлениям. Я вот только прилетел из Монголии, мой заместитель летит в Иран. Хочу сказать, что действительно оказывается очень серьезная поддержка экспортерам по продвижению продукции. Все компенсируется. Если захотели приехать бизнесмены из Казахстана или Узбекистана, то гостю оплачиваются билеты, пропитание, проживание. То есть вы хотите привезти партнера, мы также этому способствуем. Но очень желательно заключение контракта, с дополнительной проработкой. Мы вычлняем потребность зарубежного бизнеса и формируем делегацию. Наши подрядчики – это Индийская, Вьетнамская и иные торгово-промышленные палаты. Также мы обеспечиваем посещение, встречи с руководителями органов власти, если они хотят заключить государственные контракты. Формируется делегация, арендуются площадки, переводчики, трансферы. Назначаются конкретные даты и организовывается сначала презентационная сессия, потом – переговоры. История про выставки – то же самое. За счет государства финансируется



аренда площадей, оборудование и дизайн, а если за рубежом - переводчики, доставка грузов, сувенирная продукция. Это один из наиболее эффективных методов продвижения экспортеров.

**Орлов И.Б.:** Может уже к формату вопрос-ответ перейдем?

**Саловаров В.Н.:** Последнее скажу. Некоторые задают вопрос, за счет чего живет Палата? Членские взносы у нас составляют малый процент наших доходов, остальное мы зарабатываем за счет наших услуг. В отличие от наших коллег, которые занимается только общественно-политическим блоком, мы занимается оказанием конкретных услуг - организацией бизнес-миссий и выставок, индивидуальной разработкой товарных знаков и юридическим сопровождением. В наш функционал входит выдача сертификатов страны сопровождения, без которых за границу свою продукцию не вывезешь. Мы поможем с таможенным разрешением. ТПП - уполномоченный орган по выдаче предпринимателям мультивизы АТЭС для делового визита в течении 5 лет в 19 стран Азиатского и Тихоокеанского региона - Китай, Япония, Корея, Малайзия, Вьетнам, Сингапур, Австралия, Мексика. Предпринимателю ничего не нужно - только загранпаспорт и эта карта. В международных аэропортах отдельная стойка регистрации, в течении 5 лет выезжайте хоть каждый день. В месяц оформляем 10-15 таких карт. Сейчас немного усложнилось дело с Японией. С Кореей - безвизовый режим, хотя логистика сложная.

У нас есть еще клуб экспортеров. Такие клуб должны были создаваться в регионах, которые признаны экспортно-ориентированными. Соответственно, Министерство экономического развития предложило нам создать такой клуб на нашей площадке. У нас туда входит около 100 экспортеров, присутствуют представители власти разных ведомств. Сейчас мы в рамках очередного этапа развития клуба организовываем сессию по

ВКС с торговыми представителями в ЮАР, Иране и Вьетнам. Наши торговые представители расскажут о сегодняшних реалиях, о том, на что обращать внимание, про все особенности. Давайте вопросы.

**Дергачева Д.С.:** Благодарю за интересный рассказ. Хотела бы поинтересоваться относительно регионального инвестиционного стандарта. Известно, что ТПП входит в экспертную группу, верифицирующую факт внедрения данного инвестиционного стандарта в России. Иркутская область была одним из первых регионов, где внедрялся инвестиционный стандарт первого поколения, еще в 2014 г., а также второго поколения в 2023 г. Хотелось бы поинтересоваться, каким образом была реализована верификация ТПП как Палата участвовала во внедрении стандарта En+?

**Саловаров В.Н.:** Сразу хочу сказать, что наш департамент и наша Палата к этому не причастны. У меня столько работы по другим направления, что инвестиционным стандартом не занимаюсь. Что касается En+, то в нашей области Дерипаска практически владеет всем электричеством - 4 плотины ГЭС. Также он владеет алюминиевыми заводами и угольными разрезами. В Братске ведут серьезную реструктуризацию, переоснащение. Перед началом СВО приехали 25 послов Евросоюза по зеленой экологии и обратились к нам, чтобы мы организовали встречу с бизнесом, по зеленой теме. В Иркутске и Братске уже построили современные заводы. Такая же история была с Иркутской нефтяной компанией. У них раньше был инвестор Европейский Банк реконструкции и развития, который установил очень жесткие требования. Постоянно контролировали, приезжали инспекторы из банка.

Что радует? В области осваиваются сейчас грандиозные проекты. Например, проект «Сила Сибири» стоит 500 млн. долларов. Сейчас он уже готов - 680 скважин на территории Иркутской

области. И это всего два месторождения: одно в Якутии, второе у нас в области. Глобальная стройка идет - 5000 сотрудников, которые 680 скважин обслуживают. В итоге область в этом месяце вышла на 5-е место по налоговым поступлениям по всей России. ИНК вкладывает средства - 3 завода строят, в том числе, завод полимеров. Компания строит городок на 3000 квартир, детские сады, школы, поликлиники. Зарплаты там очень серьезные, социальные гарантии. Оборудование до санкций успели получить, все установили. Строили японцы. Если говорить про фармацевтический кластер, то Фармасинтез имеет 2 завода - в Иркутске и Братске. Я скажу, что это уникальное предприятие. Недавно В.В. Путин открывал завод Фармасинтез в Братске, владелец которого индус господин Пуния. Он учился в Иркутске, нашел жену и решил остаться здесь. Он открыл в городе сначала маленький завод, который сегодня производит препараты от ковида, против туберкулеза, вич-инфекций, сахарного диабета. В Братске узконаправленное производство - антисептики. Это, во-первых, рабочие места, а во-вторых, они оплачивают обучение 30 студентам-целевикам в Петербурге. Иркутский авиационный завод - один из лучших в России, а может и в мире. У нас есть филиал завода в Индии. Второй завод построен, 6 самолетов уже выпустили. Но не могут найти работников, берут со всей России вахтовым методом инженеров. У нас очень маленькая безработица в процентном соотношении. Зайдете в супермаркет - везде крутится реклама: «Газпром принимает» на работу начиная со сварщиков и заканчивая инженерами. Также везде ИНК - «К нам приходите». Конкуренция идет за работников.

**Орлов И.Б.:** Гастарбайтеры есть?

**Саловаров В.Н.:** Да, гастарбайтеры есть. У нас есть неосвоенные месторождения золота. 25 тонн в год поставляем государству золота. В

Таджикистане средняя зарплата - 15 тысяч рублей, а у нас они получают 150 тысяч.

**Гайворонский Ю.О.:** Вопрос у меня возникает: что с россиянами? Почему они не хотят работать за 150 тыс. рублей?

**Саловаров В.Н.:** Недавно я был в кальянной. Бармен - сварщик по образованию хочет быть гитаристом. По сути параллельно работают два авиазавода - гражданское и военное авиастроение. А кадров не хватает. Некоторые в три-четыре смены работают. Там 150 тысяч сварщику платят. Иди! Но не особо рвутся... Недавно ролик смотрел в ТГ про Иркутск. Опрос идет: «Вы знаете какие-нибудь стройки серьезные?». Ответ поражает: «Да что в области может строиться? Уже все давно открыто». Приглашаем студентов-второкурсников ИРНИТУ. Я им говорю: «Назовите, что у нас происходит? Ну, например Сила Сибири». Они говорят: «Впервые слышим». Никто не сказал ничего про наши стройки. По сельскому хозяйству у нас просто глобальные подвижки. У нас, например, компания ЯНТА является одним из лидеров по сельхозпроизводству в России. Они занимают второе место в России по производству соевого масла. У них целые плантации в Амурской области сои, у них 15 хозяйств, 3 молокозавода, собственный банк, собственный железнодорожный подвижной состав из 700 вагонов. Они производят широкую линейку продукции от сливочного масла, молока, ряженки, кефира и всего остального. И причем это так называемый семейный бизнес. Тамара Ивановна до сих пор генеральный директор, хотя ей 80 лет. А два сына ее - заместители. Еще один семейный бизнес - мясокомбинат в Белореченском. У них более 100 фирменных магазинов. Гавриил Степанович в то время, когда все совхозы закрывались, он 27 деревень спас. Открыл кучу молокозаводов, вложил деньги, там все - электроника, автоматика, предприятия, которые производят большой спектр продукции. Недавно открыли фабрику мороженого. На заводе -

как в космосе, все стерильно. Белореченское занимает первое место по экспорту куриных яиц, у них есть птицефабрики. Яйцами Монголию всю завалили. Есть еще Усольский свинокомплекс, владельцу которого тоже 80 лет. Он один из лидеров коммунистической партии. У него кооператив, паи. Есть фирменные магазины, куда все рвутся на работы в силу обширных социальных гарантий. Зарплаты у него высокие. Причем у него границы зарплат для руководящих кадров составлены в зависимости от зарплаты самых низкооплачиваемых. У обычных продавцов зарплата 80-90 тысяч. Всем сотрудникам дарят подарки на Новый год, 8 марта, 23 февраля, День Победы, 7 ноября. Телевизоры, холодильники, машины, путевки. Он построил детские сады, школы. Если говорить про современный бизнес, ему надо поучиться у предпринимателей со старой закалкой.

**Басырова Ч.И.:** На Байкальском международном форуме партнеров губернатор Иркутской области заявил о необходимости принятия закона об инвестиционной деятельности. Как предприниматели отреагировали на этот закон?

**Саловаров В.Н.:** Процесс до сих пор идет, пока он не принят. Идет диалог, идет борьба за налоговые льготы.

**Орлов И.Б.:** То есть идет процесс согласования интересов?

**Саловаров В.Н.:** Очень долгий процесс. Непростой. Наши финансисты смотрят какие будут выпадающие доходы.

**Басырова Ч.И.:** В Коммерсанте пишут, что закон был принят в мае 2023 года.

**Саловаров В.Н.:** Я не знаю, не могу вам сказать ничего про этот закон.

**Котенева А.О.:** Да. Спасибо большое, очень информативный с диалог. Хотела несколько моментов уточнить. Ознакомилась с отчетом Торгово-промышленной палаты за 2022 год. А за 2023 нет. Хотела узнать – заключаются ли

контракты с компаниями Российской Федерации, с зарубежными партнерами. Там было обозначено за прошлый год число – 15 контрактов.

**Саловаров В.Н.:** Я думаю в итоге даже больше.

**Котенева А.О.:** Мне интересно, по каким, во-первых, сферам заключаются эти договоры, и, во-вторых, изменилось ли это число, какая перспектива?

**Саловаров В.Н.:** Что касается контрактов тут тема многозначная. Эффект, который мы получаем от мероприятия, он на несколько месяцев, а может даже и лет. Даже в центре «Мой бизнес» прописывается, что получатель мер поддержки, в частности, по поиску партнеров, участию в выставке или бизнес-миссии, в течение 3 лет должен представить контракт как отчетный документ. Это нормальный промежуток. Потому что переговорный процесс – в зависимости от условий – это не так просто. Чтобы поехал на бизнес-миссию и тут же подписал – это крайне редко бывает. Подписание контрактов в ходе бизнес-миссий происходит тогда, когда предварительно работа проведена за полгода или даже год. Везешь 3 или 5 компаний, а может быть всего 1 контракт, а может быть сразу несколько у одной компании или сразу у нескольких. Важна предварительная работа, а также договороспособность в части ценовой политики и логистики. То есть 15 контрактов – это только в рамках бизнес-миссии, скорее всего было. В этом году в Монголию ездила солидная делегация. Мы возили 30 компаний, у нас было 8 контрактов только за одну поездку. В июне мы ездили – 3 контракта. Плюс у нас контракты по всем выставкам, которые мы организовывали, и по бизнес-миссиям – это Казахстан, Узбекистан, Таджикистан. Уже получается 14. Сейчас у нас будет по Казахстану еще 1 контракт. Сумма небольшая (20 тысяч долларов), но есть перспектива на расширение компании. Теперь по направлениям. Иркутская

область занимает лидирующее положение среди регионов России по экспорту в Монголию и в соседние страны. Мы ездили в Монголию, где было 8 контрактов. Это в основном пищевая продукция и ГСМ. Но там свои трудности. Мы, когда делегацию формировали, 80-90 номеров бронировали. Наши сотрудники раньше приезжают, заходят в отель, а там чуть ли не наспех сделана экспозиция жертв «агрессии» России против Украины. Мы с владельцем говорим, что мы приехали говорить не об этом. 3 дня вели переговоры. Сначала решили переехать, но потом они экспозицию убрали. Иркутск, кстати, был кузницей медицинских и иных кадров для Монголии. Что касается Монголии, то у них потребность в ГСМ. ЯНТА там занимает серьезную нишу, у них сеть магазинов, логистический центр, через них наши другие предприятия продукцию свою реализуют.

**Орлов И.Б.:** Монголия же аграрная страна.

**Саловаров В.Н.:** У них население 3,5 миллиона, а поголовье скота - 80 миллионов. У них очень развита текстильная тема, связанная с кашемиром. Развито и мясоперерабатывающее производство. Мы осуществляем поставки пиломатериалов по контрактам - домостроение деревянное, с компаний одной «Элита» подписала контракт, IT компании у них. В общем у них разнообразные потребности - от ГСМ до продуктов питания. В Китай в основном идут пиломатериалы (доски, брус) и целлюлозно-бумажная продукция. Еще одно из направлений - страны СНГ. В Казахстане у ЯНТА представительство свое есть. Поехала наша компания по производству антисептика, поехали производители вентиляционных решеток. Мы даже эти решетки в расчёт не брали, а там на них пришло самое большое количество покупателей. Наметилось 6 первых поставок, чего не ожидалось. Китайцы и корейцы приезжают и сразу

говорят: «А где у вас чага продается?». Я думал, что переработанная, но нет - от берёзы отрезанная. Вообще наши дикоросы востребованы. Китайцы скупают орехи кедровые.

**Гайворонский Ю.О.:** Частично был снят вопрос про Монголию, когда говорили про высокие пошлины на импорт. Деятельность ТПП выходит за рамки региона, поэтому закономерного возникает вопросы по поводу взаимодействия с другими уровнями власти.

**Саловаров В.Н.:** Я сразу же вспоминаю проблему, которую мы уже поднимали. На уровне министерства сельского хозяйства Российской Федерации решали по поводу экспорта продукции в Монголию. Постановлением Правительства была дана преференция на приграничные территории. Там даже не пошлины были снижены, а была компенсация расходов на экспорт грузов, поступающих в Монголию. Но Иркутская область туда не входила, потому что прямой границы с Монголией нет. Мы говорим, почему вы даете преференции российским производителям только потому, что они соприкасаются границей. Долго эта тема обсуждалась. Мы этот вопрос ставили на встрече с губернатором. Предприниматели неоднократно, настойчиво капали на мозги. В итоге появилась возможность у наших предпринимателей получить компенсации и равные условия. В Иран нет ограничений, они поставляют халяльное мясо.

**Гайворонский Ю.О.:** Второй у меня вопрос местного уровня касается. Почему закрылось местное отделение в Ангарске? Это ведь большой город, бизнеса много.

**Саловаров В.Н.:** Когда открывалось это отделение, они спрашивали федеральную палату о целесообразности. У нас был очень активный бывший сотрудник палаты, который и предложил открыть отделение Палаты в Ангарске. Хотя в Ангарске у бизнеса не было в этом



потребности. Палата должна жить за счёт тех услуг, которые она оказывает. У предприятий не было потребности уходить в Ангарскую палату, если они всю жизнь получали услуги у нас. Кроме того, не удалось им соблюсти критерии: определённое количество членов палаты должно быть. То есть это внутренняя тема, не связанная с проблемами взаимоотношений. У нас Братская плата хорошо и самостоятельно работает.

**Орлов И.Б.:** Спасибо. У меня ряд не очень стандартных вопросов.

**Саловаров В.Н.:** Если я смогу ответить.

**Орлов И.Б.:** Начну с самого лёгкого вопроса. У вас членом Совета является ректор Корняков. Возникает вопрос: это разрядка, чтобы были или это реальная взаимосвязь с образовательной сферой? Насколько Палата участвует в цепочке наука-образование-палата?

**Саловаров В.Н.:** Понятно. Никакой разрядки у нас нет. У нас достаточно точек соприкосновения. Что касается всевозможных экспертных оценок и всего остального, мы работаем плотно. Также работаем в направлении подготовки кадров. Странно, если бы Политех не был у нас членом Палаты, ведь достаточно плотно взаимодействуем. У нас ротация Совета идёт, мы не зацикливаемся на том, чтобы были одни и те же. Хотя у нас есть и ветераны, которые давно уже являются представителями. В настоящий момент у нас председатель Совета - Круглов Виктор Кузьмич. В Совет входит и председатель Сбербанка, от бизнеса у нас 12 членов Совета. Мы совместно с Газпромом и Политехом занимаемся подготовкой кадров, проводя всевозможные сессии для разъяснения преимуществ трудоустройства и условий работы. У нас есть университет БРИКС: мы работаем с ними по части внешнеэкономических проектов. Когда у нас был Байкальский международный форум партнёров, мы сотрудничали с ними: у них были очень хорошие отношения с Alibaba. Мы

предложили организовать защиту проекта для венчурного форма с Китаем. Проводили мы и Политех, подключились не только из Иркутской области, но и из Москвы и Петербурга. Для защиты проектов приезжали топ-менеджеры компании Alibaba. Вузы города активно участвуют в наших форумах и обучающих семинарах.

**Орлов И.Б.:** Возникает вопрос, в действительности этот конгломерат полезен? Не в смысле для вас или для них, а для общего какого-то дела?

**Саловаров В.Н.:** Это - прямое общение с руководителями и владельцами компаний. Ректор Корняков очень мобильный и активный. Мы включены в состав делегации межправительственной комиссии, которая будет в конце октября. Он попросил, чтобы мы сформировали состав делегации из бизнеса, включив, в том числе, Политех. Почему Политех? Международный уровень организации переговорного процесса с монгольской стороной выстраивался, в том числе, по запросам Политеха. Очень много специалистов Политеха учились в Монголии. Соответственно, надо работать с монгольским министерством образования, с предприятиями, которые занимаются подготовкой и переподготовкой кадров. Поэтому для Политеха это очень интересная тема. В состав делегации вошли 4 компании, включая Политех им Медицинский университет.

**Орлов И.Б.:** Спасибо. Когда мы были в других регионах, у меня возникло ощущение всеядности Торгово-промышленной палаты, которая занимается всем и вся в регионе, выступает некой интеграционный площадкой, решает проблемы, которые должны, на мой взгляд, решаться другими структурами. Вопрос - не дублируются ли функции?

**Саловаров В.Н.:** Какими другими структурами?

**Орлов И.Б.:** Например, омбудсмен для решения вопросов с налоговой инспекцией. Или юридические отделы бизнес-ассоциаций. Также у вас есть комитет по туризму.

**Саловаров В.Н.:** Мы не занимаемся собственно туризмом - мы выдаем звёздность отелям. Если есть потребность, мы создаем. Вот комитеты те же. Нет потребностей - мы два комитета хотим приостановить. Ну нет потребности у бизнеса, не хотят они встречаться и общаться. Но возникают у нас комитеты по туристической сфере и ресторанному бизнесу. Почему мы разделили? Потому что их много и они разные. Ресторатор один говорит: «Не буду я ходить на ваши заседания. Отели, туризм, турбазы, - нам не интересно. Я предлагаю создать отдельный комитет, если есть потребность. Он говорит «Я всех рестораторов соберу». И собрал. Еще один пример: приходит к нам генеральный директор Восток-сервис, который занимается спецодеждой, и говорит «У меня есть инициатива. Мы хотим создать комитет по охране труда и промышленной безопасности». Думаю, кому такой нужен? Но, давайте попробуем. В итоге у нас в этом комитете около 40 компаний. Причём все крупные представлены - Роснефть, Газпром и др. На этой площадке обсуждаются какие-то государственные взаимоотношения, изменения в охране труда, инспекциях, новые инструкции. Постоянно новые инструкции придумают, поэтому бизнес не понимает, действует ли они? Инспекция труда постоянно что-то рассказывает: что изменилось, что убрали. Самое главное - это обмен практиками, обмен опытом. У нас этот комитет - он выездной, каждый раз - на разных предприятиях. Толпами едут на плотину ГЭС, ремонт сделали и поменяли все турбины. У них там новая система охраны труда. Иркутская нефтяная компания показывала спецодежду. Приглашаются эксперты по этим направлениям, бизнес их оплачивает, а мы предоставляем площадку. Эти

поездки мы можем отнести к промышленному туризму.

**Орлов И.Б.:** Не убедили меня все равно. Ведь вы возникли здесь, когда не было ни Опоры, ни Деловой России. Вы с самого начала стали такой большой площадкой.

**Саловаров В.Н.:** Так Опора же вышла из Торгово-промышленной палаты. И не только у нас. Мы наработали компетенции свои, мы можем конкурировать с другими участниками процесса. Мы регистрируем десятки торговых знаков. В Алтайском крае, например, при Палате есть Центр компетенций, обучающий специалистов медицинской отрасли. У нас в Палате большой спектр занимает общественный блок - комитеты, форумы, встречи бизнесы и власти, чаепития. Не нужно 500 человек для убеждения в том, что продукт нужно купить. Достаточно 10-15 руководителей предприятий, принимающих решения. Палата была инициатором ежегодных встреч бизнеса и власти, которые проходят в ресторане. Пришел новый омбудсмен, и даже разрешения не спросив, сказал: «У нас будет очередное заседание встречи бизнеса и власти 15 декабря». Разослал всем телеграммы и приглашения, по сути, у нас эту площадку «отжал». В итоге загнулась эта площадка, а у нас она была ежегодная. Действует своя бизнес-приемная. Приходят бизнесмены и говорят, что у них проблемы с рекламой или судебными приставами. Мы в любом случае находим, кого посоветовать им во всех структурах, все равно этого бизнесмена состыкуем. На нейтральной площадке руководитель ведомства ведёт себя по-другому. Мы пресс-службу приглашаем, сами на приеме присутствуем. У нас главный судебный пристав пришел в 12, а ушел в 6 вечера. Всех дождался, ведь у каждого руководителя в отчете есть показатель «приём». И эффект есть от этих встреч. Что касается других направлений: центральная Палата рекомендует уходить от обязательных услуг, которые

финансируются государством, и создавать альтернативные услуги.

**Орлов И.Б.:** Платные имеются в виду?

**Саловаров В.Н.:** И платные, и бесплатные. Мы сейчас планируем создать визовый центр. Почему? Все столкнулись с тем, что Китай сейчас берет отпечатки пальцев. И надо брать эти отпечатки в консульствах, а консульство одно на несколько регионов. В Иркутске у нас есть одно, а в Красноярске, Томске, Хакасии и Якутии нет. Бизнесмены для того, чтобы получить деловую визу, вынуждены ехать сюда, стоять в очередях, сдавать отпечатки. И только потом им дадут визу. И то не факт, что её быстро выдадут, потому что деловую визу сейчас очень тщательно рассматривают. Раньше можно было представителю визового центра отправить документы почтой. Представитель шел, отдавал, платил пошлину, забирал, отправлял и брал деньги за работу. А сейчас только личное присутствие. Понимаете? Слава Богу, потом они послабления сделали: для туристических виз одноразовых отпечатков пальцев не надо. Но для многократных виз отпечатки обязательны. Мы себе уже сотрудников подбираем, которые будут заниматься визами. Мы же государственные деньги не получаем просто так, мы зарабатываем. Соответственно ищем новые компетенции

и услуги. У нас есть Учебный центр, который обучает, например, управляющих гостиницами. И мы не лезем в закрытые ниши. Хотя можем и конкурировать. Например, недавно по просьбе Экспоцентра, мы привлекли для немцев полтора десятка компаний. За два дня составили необходимый список. Немцы приехали, и в итоге все прошло хорошо.

Работа Торгово-промышленной палаты отличается от других организаций тем, что идёт ручная работа с каждым предприятием. Другие организации так не взаимодействуют, у них нет такого аппарата и возможностей работать с каждым предпринимателем. У нас есть отдел переводов: мы переводим почти на 40 языков. Сейчас чуть ли не на первое место по переводам вышел украинский язык. Обеспечиваем не только текстовые, но и синхронные устные переводы, выделяем переводчиков на переговоры. Хотим сейчас закупить оборудование для синхронного перевода, для конференций. Пока в аренду берём, но копим деньги, чтобы купить это оборудование.

**Орлов И.Б.:** Спасибо большое. Поблагодарим Владимира Николаевича от нас всех. Это была очень содержательная беседа.

**Саловаров В.Н.:** Я просто старался. Если что-то не понравилось, простите.