

Встреча губернатора Ивановской области Станислава Воскресенского с предпринимателями в режиме видеоконференции

28 мая 2020 года,

центр «Мой бизнес», город Иваново

Губернатор Ивановской области Станислав Воскресенский: Добрый день! Поговорим о ситуации: что у нас с мерами поддержки малого бизнеса, как они реализуются. Со своей стороны что хотел сказать. На самом деле, я считаю, что это самый тяжелый кризис для малого и среднего бизнеса за последние 20 лет. Именно для малого и среднего бизнеса. Это происходит не только в Ивановской области, не только в России. Видим, что даже в странах, которые гораздо богаче нас, несмотря на серьезные меры поддержки, всё равно многие бизнесы закрываются или на грани закрытия. Поэтому я всё это понимаю и вижу. И понимаю, что реальная ситуация очень тяжелая. Давайте не будем себя успокаивать: она реально тяжелая.

Что поэтому сейчас важно. Те меры поддержки, которые есть со стороны, прежде всего, федеральной власти, региональной, как денежные, так и административные, важно, чтобы всё это до результата доводилось. Мы уже столкнулись с тем, что там есть путаница в кодах ОКВЭД. Когда раньше на них, откровенно говоря, смотрели не очень внимательно при регистрации предприятия, а сейчас это стало критерием получения поддержки и включения в перечень пострадавших. Надо в ручном режиме, я поручаю экономическому блоку правительства с центром «Мой бизнес»: в ручном режиме с каждым случаем разбирайтесь, помогайте. Сейчас такое время. Чего ответственность-то перекладывать? Ну, напутал что-то предприниматель, бывает. Сейчас не надо разбираться, кто виноват. Сейчас надо сначала помочь получить по максимуму те меры поддержки, которые уже есть.

Со своей стороны хочу сказать, мы договорились с федеральным центром, нам придет сейчас первый транш [федеральных средств]. В центре поддержки предпринимательства стартует кредитный продукт. Это небольшие деньги, но всё-таки: это микрокредиты от 4 до 5 процентов. Всё-таки это ниже, чем у простых банков. Я надеюсь, что это станет хоть кому-то подспорьем, пусть это небольшие микрокредиты, но еще раз повторю, мы сейчас должны сделать все, что от нас зависит, чтоб предпринимателей поддержать.

И еще немаловажно, мы этим занимались последние недели, месяцы: максимально добивались заказов для наших предприятий в разных отраслях. Я хочу и про это тоже послушать сегодня. И будем продолжать это обязательно делать. И вас тоже прошу, предпринимателей: вы нам тоже подсказывайте. Мы в ручном режиме готовы договариваться и с крупными госкорпорациями, и

предприятиями крупными, там, где вы видите, появляется какая-то возможность для вас заработать, поддержать трудовые коллективы. Оперативно, прошу, нам сигнальте. Будем добиваться для вас заказов и экономической активности. Давайте начнем. Ирину Корнилову прошу начать. Пожалуйста.

Ирина Корнилова, руководитель центра «Мой бизнес»: Добрый день, Станислав Сергеевич! Добрый день, уважаемые предприниматели! Как вы знаете, что в нашем центре «Мой бизнес» проходит областной День предпринимателя. Станислав Сергеевич, по Вашему поручению у нас открыта горячая линия, где мы разъясняем предпринимателям меры поддержки, которые им положены. К сожалению, не всегда меры поддержки, которые положены предпринимателю, они могут получить. Разбираемся в каждом случае индивидуально и помогаем, оказываем реальную помощь и поддержку. Также помимо федеральных мер поддержки, которые мы объясняем, мы разработали свои меры поддержки для предпринимателей и готовы их сейчас вам предложить, рассказать. С нами участвуют предприниматели, которые реально уже получили от нас эту помощь, и в своем бизнесе продвинулись очень хорошо по заказам и по сбыту своей продукции. По Вашему указу от 20 марта работают швейные предприятия, которые обеспечены заказами для пошива масок и средств индивидуальной защиты для медицинских учреждений как Ивановской области, так и Российской Федерации. Более 660 предприятий участвует в этой программе. И сегодня у нас на связи находится Ксения Игоревна [Николаева]. Ксения Игоревна выходит [на связь] прямо со своего предприятия и готова нам рассказать, как у нее получилось в столь непростое время перестроиться. Перестройка, на самом деле, была непростой. С одного вида продукции на другой нужно было перепрофилироваться. Но они молодцы, они это сделали. Давайте послушаем Ксению Игоревну, она расскажет нам, как ей это удалось.

Ксения Николаева, ООО «Мерцана»: Добрый день, Ирина Николаевна! Добрый день, Станислав Сергеевич! Коллеги! Наше предприятие более десяти лет занимается производством домашнего текстиля и упаковки для текстиля. У нас дружный, слаженный коллектив. Но коронавирус очень сильно ударил по нашей производственной программе. И уже с первых дней пандемии специалисты центра «Мой бизнес» предложили выпускать медицинские изделия для больниц Ивановской области. Нас включили в перечень предприятий, которые могли продолжать работать с соблюдением норм СанПиНа. Мы достаточно быстро перестроились, перестроили технологический процесс и наладили достойный выпуск масок и бахил для защитных костюмов. Хотелось бы поблагодарить Вас, Станислав Сергеевич, экономический блок

правительства Ивановской области и центр «Мой бизнес» за то, что у нас были заказы в этот сложный период самоизоляции. И скажите, пожалуйста, будет ли возможность повторения подобных заказов федеральных, как вот на «майские» [праздничные дни]. Мы очень на это рассчитываем.

Станислав Воскресенский: Спасибо, Ксения Игоревна! Смотрите, у нас, если мне не изменяет память, данные такие. Мы медицинских масок делаем сейчас 420 тысяч в неделю, немедицинских [гигиенических] - 2,7 миллиона в неделю, и костюмов защитных, кажется, 60 тысяч в неделю. Вот на такие мощности мы сейчас вышли. Я думаю, что спрос на эту продукцию точно сохранится. Я Вас благодарю, что вы подключились к этому. Прежде всего, для нашей системы здравоохранения это было очень важно. Многие костюмы оперативно получили, прошли все испытания необходимые, могут использоваться нашими медицинскими работниками. Но мы другим регионам помогаем, у нас поставки в Москву, и в Московскую область, и в Краснодар, и на ряд предприятий. Поэтому действительно, надеюсь, стало таким подспорьем. Хотя хотел задавать Вам тоже встречный вопрос. Скажите, а с домашним текстилем какая ситуация? Совсем у Вас заказов сейчас нет? Как у вас сейчас на предприятии?

Ксения Николаева: Спрос потихоньку восстанавливается, но очень медленно.

Станислав Воскресенский: А можете сказать, Ксения Игоревна, вот например, по сравнению с прошлым годом, как Вы охарактеризуете спрос? Это сколько процентов от такого же периода прошлого года?

Ксения Николаева: Процентом 30.

Станислав Воскресенский: Процентом 30. Я почему спрашиваю. Не просто так: мы готовим сейчас совещание у Президента России Владимира Путина по поддержке легкой промышленности. Там сейчас целый пакет мер вместе с Министерством промышленности России мы готовим. Надеюсь, вот в ближайшее время обсудить как раз на площадке совещания Президента. Но важно понимать реальную ситуацию. Мы видим, что, конечно, сегмент домашнего текстиля очень серьезно просел. И насколько знаю, федеральные сети практически отказались от закупок. Определенные меры поддержки в этой связи мы готовим. Но ещё раз повторюсь: я считаю, что по средствам защиты, во-первых, большой спрос и на нашем рынке. Когда ситуация у нас нормализуется, раз мы хорошо стали это делать, я считаю, что мы могли бы и экспортировать, когда такой экспорт будет разрешен. Еще раз подчеркиваю: после нормализации ситуации в России. Поэтому если это действительно стало подспорьем для Вашего предприятия, я думаю, что смело можно рассчитывать на спрос и в будущем.

Ксения Николаева: Спасибо большое!

Станислав Воскресенский: Спасибо, Ксения!

Ирина Корнилова: Вот Вы сейчас упомянули, Станислав Сергеевич, о том, что действительно мы помогали предпринимателям и по сертификации продукции, проведению испытаний. Это связано с тем, что, действительно, они должны были резко перестроиться на совершенно другую продукцию. И сертификация – это трудоемкая, это затратная услуга, и мы здесь оказали реальную помощь, финансовую помощь. Мы оплатили им эту сертификацию, что позволило им сократить как время, так и деньги. Поэтому сейчас на этом селекторе тоже присутствует Сергей Миронов. Это «Ивановские ткани», которые получили такой сертификат в кратчайшие сроки, и он готов сейчас нам рассказать, как они переживают это непростое время, что у них впереди. Пожалуйста, Сергей, Вам слово.

Сергей Миронов, ЗАО «Ивановские ткани»: Всем добрый день, коллеги! Спасибо, что дали возможность выступить. Немного о себе скажу. У нас небольшое предприятие в Тейкове швейное. Когда началась, такое слово – пандемия, не очень мне понятное, производство встало. Ну, настроение было, мягко говоря, плачевное. Спасибо департаменту, они достаточно быстро сформировали список предприятий, которым можно выйти на работу и выпускать продукцию для медицинских целей. Вот конкретно мы начинали шить маски, сейчас шьем костюмы медицинские. И пусть не было опыта работы с центром «Мой бизнес», но благодаря вот этой ситуации я с ними познакомился, и они мне очень помогли. Я вам просто цифры приведу. 5 мая мы обсуждали, есть ли возможность получить мне быстро регистрационное удостоверение на костюм, а 13 мая это регистрационное удостоверение уже было получено. Я, если честно, раньше таких скоростей не видел. Сейчас коллектив удалось сохранить, костюмы выпускаем, шьем. И, скажем, то, что вот удалось избежать двухмесячного простоя, - это очень большая заслуга департамента, конкретно губернатора Станислава Сергеевича, ну и центра «Мой бизнес». Очень вам признательны. Спасибо.

Станислав Воскресенский: Да, спасибо, Сергей Александрович!

Ирина Корнилова: Сергей Александрович, спасибо! Станислав Сергеевич, продолжаем. Хочу рассказать про следующую меру поддержки, которую мы создали на своей платформе центра «Мой Бизнес» - это так называемая «Биржа субконтрактации». Само время нас заставило заняться цифровизацией и своих процессов. Это потому, как мы говорили, что 360 швейных предприятий участвовало в пошиве больших заказов. Это трудоемкая была очень работа, проведена сотрудниками центра «Мой Бизнес», чтобы состыковать

потребителей и изготовителей. Такая биржа существует, где заказчик может как разместить свой заказ и получить отклики на него от тех предприятий, которые сейчас свободны от заказов, так и сам самостоятельно найти те мощности, которых ему не хватает, которые ему нужны. Поэтому это такое место встречи заказчиков и производителей. Мы только в начале пути, но это хороший старт, хорошее начало. Мы будем продолжать заводить туда наши предприятия, и помогать создавать каталоги продукции, чтобы это было наглядно, красиво и презентабельно для Ивановской области, чтобы к нам со стороны приходили заказы. Сегодня здесь присутствует предпринимательница, которая попробовала на себе работу нашей биржи и понимает, что у нас получилось, а что нет. Давайте ее послушаем. Зоя Владимировна Воробьева. Зоя Владимировна, пожалуйста, расскажите, как Вы проходите это время.

Зоя Воробьева, предприниматель: Добрый день, уважаемый Станислав Сергеевич, Ирина Николаевна и все присутствующие! Я руководитель производства трикотажной одежды и спортивной одежды. У нас небольшой коллектив, средний, где-то 60 человек, туда входят швеи и специалисты. В начале апреля мы испытали сложности с обеспечением работой наших швей и специалистов. Шили маски, продавали их городу Шуя и даже просто дарили их организациям бюджетным, которые не могли себе позволить. Но средства компании заканчивались, и мы обратились на сайт «Мой Бизнес». Через «Биржу субконтрактации», о чем мы сейчас говорим, сразу же зарегистрировались, и нас нашли через пару дней клиенты «Ланики». Это эффективно не только для производителей, но и для заказчиков. Зарегистрировавшись там, вы можете и каталоги разместить, и разместить о себе информацию, что клиенту очень даже удобно.

Хотели бы спросить Вас. У нас очень большой коллектив именно женский, и их очень волнует вопрос ЕГЭ. ЕГЭ для детей, потому что очень много испытали в этот тяжелый кризис. Люди сидят дома, мамы сидят дома. Основной у нас контингент – это женщины. Как быть в условиях пандемии, как поступить? Как детям сдать ЕГЭ? И как подготовиться бесплатно? Этот вопрос сейчас очень интересует сейчас всех мам.

Станислав Воскресенский: Да, Зоя Владимировна, важный вопрос. Многие пострадали, и, Вы знаете, было организовано в области дистанционное образование. Там столько сбоев оказалось, что никто практически к этому оказался не готов: ни у нас, ни в Москве, ни в стране по большому счету. И учителя в стрессе, и дети, и родители. Вы лучше меня знаете. Я почти в ежедневном режиме занимался настройкой этого всего, но там ворох проблем таков, что, конечно, мы системно этим позанимаемся, чтобы в будущем таких проблем у нас не было.

Что касается ЕГЭ. Какие решения приняты, в том числе на федеральном уровне. Если ребенок в высшее учебное заведение не собирается, то ЕГЭ сдавать не нужно, и итоги года будут подведены просто по успеваемости. Если ребенок идет в ВУЗ, то ЕГЭ сдавать нужно. График экзаменов начнется с третьего июля. Он сейчас уже опубликован и понятен. Но экзамены сами будут проведены, конечно, с повышенными требованиями по обеспечению безопасности здоровья детей. Это - во-первых.

Во-вторых, Вы знаете, что самый загруженный экзамен у нас – это русский язык. Там будет на два дня разбито проведение ЕГЭ. Как раз, чтобы детей обезопасить по максимуму. Поэтому с ЕГЭ ситуация именно такая. Неудобно, конечно, это всё жутко, но, к сожалению, время диктует свои правила.

Зоя Воробьева: Понятно, спасибо огромное. И конечно, я хочу поблагодарить сайт «Мой Бизнес» за ту поддержку нам как малому предприятию, которая дает возможность: и мамам, и всем, - работать всё равно при такой сложной ситуации.

Ирина Корнилова: Станислав Сергеевич, разрешите рассказать Вам о нашей услуге и начать с благодарности к Вам. Эта услуга касается Wildberries. Вы нам помогли наладить контакт с этой платформой. Предпринимателям было очень трудно туда самим зайти, потому что не хватает времени, человеческих ресурсов. Но Wildberries пошел нам на встречу, именно для предпринимателей Ивановской области. У нас сейчас очень простой путь выхода на эту площадку: у нас есть отдельные люди, которые отвечают на вопросы именно Ивановской области. В результате чего у нас уже порядка 116 предприятий получили ту или иную поддержку от Wildberries, и почти 40 предприятий начали отгрузку. У нас сегодня Шабалин Михаил Николаевич, который прошел вместе с нами этот путь. Давайте, Михаил Николаевич, Вас послушаем, расскажите нам, что дал Вам Wildberries.

Михаил Шабалин, ООО «Т37 Текстиль»: Станислав Сергеевич, добрый день! Ирина Николаевна, здравствуйте! Коллеги, добрый день! Мы компания «Т37 ТЕКСТИЛЬ» - производитель домашнего текстиля, производим широкий ассортимент продукции. Мы работали до сего момента в оптовом сегменте, у нас не было своей розничной сети, нас эта ситуация вполне устраивала. Но в начале 2020 года мы для себя приняли решение, что нам надо развиваться и становиться ближе к потребителю. Когда случилась эта ситуация с нерабочими днями, конечно, мы, как и все, попали в сложную ситуацию, бизнес остановился. Есть большой склад, большая дебиторская задолженность клиентов и «проедается» наличность. Это та ситуация, которая нас за пять дней настигла. Мы поняли, что мы начинаем погибать. Но мы всегда в контакте с

центром «Мой Бизнес», на протяжении уже двух лет практически ежедневно. Мы получили ряд предложений от них и для себя выбрали наиболее оптимальный – это выход на прямой канал продаж, интернет площадки.

Было организовано обучение, был открыт чат с представителем Wildberries. Выделили сотрудника, который занимался исключительно вопросом работы по заключению договоров с Wildberries. У нас это заняло дней 8-10, и мы рассматривали этот канал, как канал для получения ликвидности. Мы просто через Wildberries начали продавать свой склад. За два месяца мы достигли оборота порядка 250-300 тысяч в день. Это уже позволяет нам держать наш коллектив не в полном пока объеме, но тем не менее. И с сегодняшнего дня мы начали пересматривать свою стратегию на Wildberries, так же как OZON и другие площадки. Мы разрабатываем стратегию и сейчас понимаем, что этот канал для нас можно считать приоритетным в продажах, потому что рентабельность там совершенно другая, и прямой контакт с потребителем очень важен.

Год назад мы вообще об этом не думали. У нас были наши оптовые покупатели, мы на них работали, как и многие в Ивановской области. Поэтому я думаю, изменение этой ментальности - очень важно. Мы становимся ближе к покупателю и видим много новых моментов и возможностей. Поэтому очень благодарен Вам, Ирина Николаевна, всем сотрудникам во всех подразделениях за то, что вы с нами и поддерживаете. Иногда правильный совет важнее, чем финансовое вливание.

Сегодня к нам начинают возвращаться наши оптовики, покупатели. Мы ведем с ними работу, начинает все восстанавливаться. Мы смотрим с оптимизмом в будущее. Как я уже сказал, этот прямой канал, наверное, для нас станет приоритетным. Я вижу очень большой потенциал в нем.

Станислав Сергеевич, Вы упомянули, что на правительственном уровне будет подниматься вопрос о поддержке швейной промышленности. У меня в связи с этим есть к Вам предложение, пожелание обратить внимание на имеющийся регламент санитарных норм для швейных предприятий. Этот документ сейчас безнадежно устарел. Вы, наверное, знакомы с этим вопросом. Он был принят 30 лет назад в девяностом году. Промышленность и оборудование и организация производства шагнули далеко вперед, и очевидно требуется пересмотр. Я не буду сейчас цитировать, в этом нет необходимости, но этот документ определяет нашу деятельность в значительной степени, организацию нашего производства. Поэтому он должен быть актуальным и соответствовать сегодняшним реалиям. Спасибо большое, я знаю, что Вы нам поможете.

Станислав Воскресенский: Михаил Николаевич, позвольте уточнить, а кем этот документ утвержден, и на что он влияет?

Михаил Шабалин: Санитарные нормы для швейных предприятий. Организация работы швейных предприятий с точки зрения санитарных норм, организация труда людей, размещение оборудования, сертификация оборудования. Если хотите, я к Вам потом приду и детали сообщу.

Станислав Воскресенский: Да, лучше примеры, что Вы считаете в этом регламенте устаревшем.

Михаил Шабалин: Мы подготовим какое-то предложение свое. Я с удовольствием поучаствую в этой рабочей группе, если это нужно.

Ирина Корнилова: Михаил, я услышала Ваш вопрос. Но сейчас более актуально для предпринимателей, тем более швейного производства, именно сегодняшний регламент...

Станислав Воскресенский: Про регламент, о котором сказал Михаил Николаевич, посмотрим, что там устарело. Обязательно с Правительством России это обсудим.

Но сегодня надо ориентироваться на регламенты, которые приняты у нас в Ивановской области. Приняты они не просто так, они обсуждались с нашей ассоциацией текстильных и швейных предприятий. Это - вынужденные меры по обеспечению безопасности здоровья в связи с пандемией коронавируса, их надо соблюдать. Здесь смягчения быть не может.

Сейчас те цифры, которые у нас есть по заболевшим, по смертности, по людям, которые на кислородной поддержке лежат, эти цифры зависят от каждого из нас. Насколько мы будем соблюдать эти неприятные процедуры: социальная дистанция, маски, перчатки и так далее. Эти регламенты прошу вас всех строго и неукоснительно соблюдать. Чем тщательнее мы будем их соблюдать, тем быстрее справимся с коронавирусом.

Что касается онлайн-торговли, там действительно есть договоренность с руководством Wildberries по Ивановской области. Кстати говоря, хотел всех проинформировать: у руководства Wildberries большие планы по расширению своей сети за пределами России, что означает для нас, что наша продукция сможет идти на экспорт по тем же каналам. Как Михаил Николаевич сказал, иногда добрый совет важнее. Это тоже, скорее, такая добрая информация, что каналы рассматриваются как упрощенная продажа за рубеж без лишних процедур. Думаю, что стоит стратегии своего производства и продаж под это настраивать. Wildberries - просто крупнейшая сегодня платформа в России.

Если вы сочтете, что есть необходимость с другими платформами на каких-то специальных условиях для Ивановской области договориться, то, пожалуйста, мне об этом скажите. Мы и с другими платформами тоже, уверен, достигнем таких же договоренностей.

Анна Аристархова, индивидуальный предприниматель: Добрый день! В цветочном бизнесе я уже пять лет, и ситуация, которая сложилась, стала для нас испытанием. Первая реакция была шок, потом - паника, потом - может быть, закрыться? Но так как у нас заказы за две недели заказываются, выбрасывать цветы и деньги не хотелось, начали искать варианты и зацепились за пункт онлайн торговли. Сайта у нас как такового нет, социальные сети работали, но и мы на них упор не делали, а сейчас получается так, что это единственный выход. Мы узнали, что в центре «Мой бизнес» предоставляют такую услугу как создание сайта, бесплатно. И мы обратились. Сайт нам сделали очень быстро: все рассказали и показали. В первую неделю пока мы пытались разобраться, мы задавали вопросы, и нам в режиме онлайн это быстро разъяснялось: что, куда зайти, как изменить и так далее. Мы сами не могли сделать, и нам помогали ребята все это сделать. За это им большое спасибо.

Мы не собираемся сейчас в связи с тем, что мы вышли, так сказать, в оффлайн торговлю, бросать онлайн. Мы продолжаем это всё заливать, размещать нашу рекламу в социальных сетях, и, конечно, в такой ситуации, как в апреле, мы понимаем, что онлайн – всё это необходимо продвигать. Поэтому центру «Мой бизнес» большое спасибо за этот сайт, помощь, что мы не закрылись и продолжаем работать.

Станислав Воскресенский: Анна Сергеевна, скажите, пожалуйста, а результат какой-то получился? Потом уже не понадобится онлайн? Кто-то у вас заказал онлайн?

Анна Аристархова: Через сайт пока откликов нет, но мы запустили его буквально в начале мая. Там не такой большой ассортимент, но мы сделали благодаря ребятам упор на социальные сети. Они нам подсказали, что и как сделать. То есть от соцсетей сейчас идет отдача, мы это видим, мы это знаем. Даже сегодня был заказ через соцсеть Инстаграм. Заказ уже уехал, клиент откликнулся, что всё прекрасно и спасибо. Но эта оффлайн торговля - она необходима по одной простой причине: люди старой формации, им нужно придти пощупать, потрогать, понюхать, попробовать на зубок. Это пока все 10 процентов от нашей выручки идет онлайн, остальное - это оффлайн, это пожилые люди. Потому что у нас не только цветы, у нас посадочный материал, комнатные растения. То, что выбрать вот так вот невозможно. Это надо придти и посмотреть, какого это размера, качества. Потому что, если мы привезем и

цветок не понравится, мы курьеру все равно заплатим в любом случае, а нам вернуть это обратно. Немного неудачно получается.

Станислав Воскресенский: Спасибо.

Иван Репин, ООО «Ивановский завод светодиодного освещения»: Всем здравствуйте! Я являюсь представителем Ивановского завода светодиодного освещения. Мы занимаемся разработкой производственных светодиодных светильников и не только светодиодных, у нас широкая линейка продукции. Но сейчас в результате той самой ситуации, в которой мы все находимся, принятых ограничительных мер, все наши заказы и все наши контракты были приостановлены и возобновлению пока не подлежат. Нам пока не понятно, что происходит, потому что среди наших потребителей были и офисные, и торговые центры. В этой ситуации мы решили не унывать, разработали и начали производство светодиодных светильников, бактерицидных с рециркулятором закрытого типа для обеззараживаний помещений. То есть это не только светильник, но и рециркулятор с функцией обеззараживания. Цена на продукцию у нас конкурентная. Есть все необходимые документы. Естественно, в этой ситуации мы начали осуществлять доставку и монтаж непосредственно и на предприятия, которые, в первую очередь, открываются: парикмахерские, салоны красоты. Ассортимент хорошо подходит для медицинских центров, детских учреждений, больниц и торговых центров. Возможно, среди них мы успеем найти своих потребителей.

Для продвижения своего продукта мы обратились в центр поддержки «Мой бизнес» с вопросом о продвижении нашей продукции внутри региона. Из предложенных мер нам подошла только радиореклама. Мы записали аудиоролики, и я готов поделиться обратной связью и своими комментариями на этот счет.

Мы получили небольшой процент отзывов, откликов на аудиоролики. Да, это было хорошо, но, возможно, из-за того, что не так плотно был построен график выхода аудиороликов. Но, в целом, реакция потребителей есть. Поэтому предпринимателям я рекомендую воспользоваться этой услугой - те, кто сейчас выходит на доставку. Всё-таки люди разные, кто-то - аудиал, кто-то - визуал, кому-то удобнее так слушать вашу рекламу. Поэтому центр «Мой бизнес» безвозмездно предложил эти услуги, ими можно воспользоваться, и это очень хорошо. Но данных мер для нашей отрасли недостаточно, потому что мы не попали: ни те, кому можно работать, ни те, кому нельзя работать в нашей отрасли. Этих мер, я считаю, недостаточно, и хотел бы сделать упор на то, что надо власти и бизнесу в этой ситуации более плотно и тесно общаться. Больше уделять внимания в рамках общения, сотрудничать в реализации местной

продукции для местного рынка и не только больше для предпринимателей, но и для муниципальных образований, например. В настоящий момент у предпринимателей есть большая потребность не в каких-то кредитных мерах поддержки, а именно в обеспечении заказом, то есть нужна работа в целом. В свою очередь мы как предприниматели готовы предоставить максимально выгодные условия для приобретения нашей продукции именно для предпринимателей и для предприятий местных из нашего региона, нашей области. Это касается не только нас, но и других предприятий, потому что максимально удовлетворить местный спрос посредством закупки товара местного производителя, чтобы местный производитель был уверен в том, что какую-то часть продукции он обязательно реализует внутри региона. То есть, может быть, необходимо создать какую-то систему или платформу взаимодействия внутри региона, внутри области, где покупатель будет уверен, что он приобретает товар местного производства, даже если он стоит в соседней области столько же, но хотя бы за учетом стоимости логистики.

Вопрос. Вопрос касается школьного питания, потому что в процессе обучения многим детям из малоимущих семей было предоставлено льготное питание в школьных столовых. На период самоизоляции, когда был карантин, детям выдавали продуктовые наборы, что было очень хорошей мерой поддержки. Но учебный год заканчивается, какие меры поддержки планируются малоимущим семьям, связанным с питанием в период летних каникул?

Станислав Воскресенский: Спасибо, я отвечу. Но, сначала отреагирую на то, что Вы очень важное сказали про заказы. Итак, что мы делали и что я сейчас поручаю на основе того, что Иван Николаевич важное сказал. Мы как раз по всем продуктовым наборам договорились. Было определенное сопротивление: раньше муниципалитеты ссылались на разные сложности процедур, но «волшебные» слова мы нашли. Поэтому у нас все продуктовые наборы в регионе закупаются, формируются только из товаров, произведенных на территории Ивановской области. Это первое.

Такой же у нас подход по стройкам сейчас, по комфортной городской среде. Вы знаете, мы выиграли много грантов. Это всё федеральные деньги, не региональные. Региональный, как вы все знаете, бюджет тяжелый в Ивановской области. Мы в лидерах и в прошлом, и в этом году по выигранным грантам. Точно такие же поручения дал по максимуму: подряды, комплектующие должны быть наши, из Ивановской области. Что нужно сделать. Центру «Мой бизнес» поручаю изучить муниципальный и региональный заказ. Это такая важная работа. Посмотрите возможности, поскольку вы уже знаете все предприятия. Сейчас рассказали про рециркуляторы воздуха. Посмотрите, где сейчас этот заказ мог бы стать подспорьем именно для наших предприятий. Это

обязательно надо сделать. Изучите и до предприятий доведите, подсказывайте им, где и какие есть тендеры, заказы и так далее. Это что касается муниципального и регионального заказа.

Второе. Мне нравится эта идея, надо её как-то продумать, мы раньше не обсуждали, но то, что Вы сейчас сказали, пусть цена будет такая же как у соседей, но у потребителя, должно складываться ощущение, что наших поддерживают ивановских из Ивановской области. Это подумайте, пожалуйста, обсудите вместе. Я проект такого рода готов поддержать, но домашнюю работу по госзаказу надо обязательно сделать здесь. Мы начали, ещё раз скажу, с сельского хозяйства, стройки, но надо сейчас вообще «прошерстить» весь госзаказ и посмотреть, как по максимуму наполнить заказами именно наши предприятия. Мы так с вами действовали, когда начинали отшивать маски и халаты. Начали мы именно с нашего заказа, он стал подспорьем, это потом, когда вы достигли успеха, именно вы достигли успеха, это разнеслось по стране, и появились заказы уже в других регионах от крупных предприятий. Первым толчком был региональный заказ. Вот так же нужно сделать вообще по всему объёму региональному и муниципальному.

Теперь про наборы. Учитывая, что пандемия пока никуда не ушла, уже июнь, мы приняли решения, что те продуктовые наборы, которые с начала года выдали детям из малообеспеченных семей с 1-го по 4-й классы, мы продолжим выдавать и в июне-месяце. То есть мы продолжаем выдавать эти наборы. Сейчас, к сожалению, ситуация такова: любая поддержка семьям, которым реально тяжело, она важна. Вы знаете, что у нас есть и спонсорские продуктовые наборы для людей, попавших в трудную ситуацию, и наборы ОНФ для пожилых людей, и наши продуктовые наборы для людей из малообеспеченных семей. Сейчас важно помогать людям, которым реально тяжело. Поэтому, мы продолжим выдавать наборы и в июне.

Юлия Господинова, ООО «Кул-дизайн – комплексные рекламные решения»: Всем добрый день! Очень приятно, что Вы меня позвали сюда. Я менеджер по развитию в компании «Кул-дизайн». Наше направление – это фирменная одежда и сувениры с логотипами. Рекламная сфера сейчас не признана, к сожалению, пострадавшей, но это далеко не так, так как наши основные клиенты – это малый и средний бизнес, спортивные федерации и различные организации Ивановской области, которые сейчас либо не работают, либо сильно пострадали во время самоизоляции. Они, в первую очередь, думают, как выжить и остаться на плаву. Если говорить в цифрах, то наши обороты упали в 10 раз, и мы прекрасно понимаем, что вернуться в прежний режим удастся не скоро, но мы не опускаем руки, а пытаемся поднять свой бизнес, подстраиваемся под текущие обстоятельства. Например, мы сейчас

сотрудничаем со швейными предприятиями, наносим логотипы на маски и спецодежду. Также нас очень поддерживает центр «Мой бизнес». Мы с ними с самого открытия, и за время самоизоляции они провели много обучающих вебинаров, которые я все посмотрела лично. Недавно появилась возможность выучиться в школе интернет-профессий. Сейчас я бесплатно учусь на smm-специалиста. Это человек, который занимается продвижением в социальных сетях. Так как это моя сфера, я была очень рада этому курсу. Это не первый подобный курс, который я проходила. Я постоянно учусь, развиваюсь, чтобы не стоять на месте. Нас учат правильно оформлять социальные сети, писать посты, настраивать рекламу в Интернете и, конечно, на этом зарабатывать. Поэтому мы ведем социальные сети, чтобы как можно больше людей нас узнало, ведь в них [социальных сетях] проводят очень много времени. Всем ивановским предпринимателям я очень рекомендую обратиться в центр «Мой бизнес». У них очень мощная поддержка для малого и среднего бизнеса. И хотела бы Вам задать вопрос, Станислав Сергеевич. У меня много знакомых самозанятых людей, и они очень просили меня задать такой вопрос. Как и когда можно будет зарегистрироваться в качестве самозанятого, и какие меры поддержки будут для них предусмотрены? Спасибо.

Станислав Воскресенский: Да, Юлия, хорошо, что вы так характеризуете центр «Мой бизнес», но мы понимаем: поддержка не мощная. Всё-таки самая мощная поддержка – это деньги. Я понимаю, что Михаил Николаевич сказал, что советы ценные, но сейчас, в эту минуту, конечно, многим просто денег не хватает. И поэтому я сказал, что мы запускаем специальный кредитный продукт - микрокредит. Это тоже важно. Важно, чтобы наши предприниматели по максимуму могли этим воспользоваться.

Что касается самозанятых: с 1 июля эксперимент сначала был в Москве и еще ряде регионов. Теперь он распространяется в другие регионы, включая нашу Ивановскую область. Поэтому с 1 июля действительно упрощенный режим, регистрация, и это онлайн всё делается в специальном приложении «Мой налог». Виды деятельности самые разные: от ремонта до перевозок и даже выпечки тортов. Если выручка до двух миллионов четырехсот тысяч [рублей] составляет, то этим режимом можно воспользоваться. Там совсем простая регистрация и низкие платежи: 4 или 6 процентов, в зависимости от вида деятельности. Поэтому такой режим у нас заработает. Я надеюсь, что это тоже кому-то позволит легализоваться, кому-то – заняться бизнесом в упрощенной форме. Откровенно говоря, Вы знаете, наверное, со своими знакомыми разговариваете, иной раз пугает людей вся эта сложность, бухгалтерия, отчетность. Режим самозанятых как раз для таких людей, которые небольшие

деньги зарабатывают. Всё-таки как-то спокойно зарегистрироваться и работать. Соответствующий закон будет в ближайшие дни Областной Думой принят.

Ирина Корнилова: Большое спасибо. Спасибо, Юлия Вячеславовна.

Станислав Сергеевич, следующее наше направление – это по сельскому хозяйству. В этом направлении мы сейчас помогаем нашим аграриям участвовать в конкурсах. Такие конкурсы как развитие семейных ферм, «Агростартап». Что мы делаем: мы помогаем готовить бизнес-планы для того, чтобы этот конкурс был для наших предпринимателей успешным. Помогаем разобраться в бумагах, в документах, потому что не секрет, что аграриям сейчас не до этих бумаг, у них сейчас горячая пора. Поэтому реальные меры поддержки мы оказали в бизнес-планировании и оформлении документов на эти гранты. С нами участвует Евгений Валерьевич Шапкин, который тоже сейчас расскажет, какую помощь получили. Я вижу, шикарная картинка. Евгений Валерьевич, расскажите, что-то такое космическое Вы изобрели. Пожалуйста, Вам слово. Как Вы выживаете, какие планы на тот грант, который Вы получите, как Вы его будете использовать, если не секрет?

Евгений Шапкин, индивидуальный предприниматель: Здравствуйте, дамы и господа! Надеюсь, меня хорошо слышно. Здравствуйте, Станислав Сергеевич, Ирина Николаевна. Здравствуйте всем. Зовут меня Шапкин Евгений. Я был участником проекта «Агростартап». Я прошел этот конкурс, и сегодня я представляю вам свой проект. Он направлен на выращивание сельхозпродукции на базе системы аэропоника. Эта система абсолютно новая для нашего региона, но в мире она уже очень активно используется. Суть ее заключается в том, что растения выращиваются без использования какого-либо грунта, без субстрата, в чистом воздухе в специальных системах. Основные плюсы технологии, которую я использую, - это то, что урожай буду собирать круглогодично, и продукция на выходе экологически чистая, полезная и вкусная, без использования каких-либо гербицидов. Сам я этой технологией интересуюсь уже больше трех лет. Первые опытные установки я собрал у себя дома для себя и для своей семьи. В этих установках мы получили урожай и огурцов, и томатов. Выращивали много разных сортов зелени и салат. В качестве эксперимента для сына я вырастил землянику и клубнику. У меня давно была мечта масштабировать эту идею. Я искал помещение, искал единомышленников. Я думаю, все коллеги, все господа и дамы знаете, что стоит поверить в свои цели, в свои силы, и всё начинает складываться самым наилучшим образом. В настоящее время я арендую помещение в Шуйском районе, в котором сделал первую экспериментальную ферму по выращиванию земляники. На заднем плане вы можете увидеть. Выбор земляники неслучаен. На нее уже есть готовый покупатель, который готов покупать большие объемы.

Этот покупатель ждет и надеется на мой первый большой урожай. Выделенные деньги по конкурсу «Агростартап» я планирую потратить на освоение новых площадей и на расширение ассортимента. В моих планах - выращивать клубнику, малину, чернику и самые популярные востребованные виды салата. Я очень благодарен за то доверие, которое мне оказали, за интерес к моему проекту правительства области. Особенно благодарен центру «Мой бизнес», потому что я, на самом деле, достаточно поздно спохватился. За два дня подготовили все документы. И, фактически, я вышел в финал этого конкурса. Я очень рад, что карантин и кризис не помешали ни организовать этот конкурс, ни участвовать мне в этом мероприятии. В моих дальнейших планах доработка этой технологии и выход на рынки соседних регионов. Пару слов еще добавлю. Может быть, я слишком наглый, но я приглашаю Станислава Сергеевича и Ирину Николаевну, когда у меня будет первый урожай, приехать и попробовать ягоды. И второй момент, который только сейчас созрел: я увидел на нашем собрании производителя светодиодных светильников. Да, Иван Николаевич, я обязательно с Вами свяжусь, поскольку как раз планировал потратить деньги на новые системы. Думаю, что будет заказ на светильники. В принципе, всё. Спасибо большое!

Станислав Воскресенский: Спасибо. Мы тогда точно сегодня не зря собрались. У нас будет один конкретный заказ и успешная история. Евгений Валерьевич, спасибо за то, что Вы делаете. Я в целом хотел сказать, что вообще к сельскому хозяйству у нас особое внимание. Как-то раньше это оставалось в забвении. Область называли несколько десятилетий назад зоной рискованного земледелия. Всё понятно: сельское хозяйство – это такой же высокотехнологичный бизнес, как многие другие отрасли промышленности. Там происходят серьезные прорывы в технологиях, в работе. Цифровизация происходит. Поэтому сельское хозяйство – это важная отрасль, и мы, безусловно, будем ее и дальше поддерживать. Мы, кстати говоря, каждый год с момента, как я приехал в область, мы на пять лет будем увеличивать каждый год региональные меры поддержки сельского хозяйства, но вкуче, естественно, с федеральными. И так оно у нас с вами и происходит. Я хотел обратиться к тем, кто нас смотрит. У нас есть план по введению за пять лет 150 тысяч гектаров неиспользуемых земель. Есть на это специальные гранты. Берите земли, сколько сможете. Главное – обрабатывайте. Первые пять тысяч гектаров мы уже ввели в прошлом году. На этот год - более амбициозные планы. Важно добиться того, что земля нас прокормит. И еще раз повторю: сейчас совсем другое сельское хозяйство и в России, и в мире. Не как это было десять или двадцать лет назад. Поэтому будем такого рода проекты обязательно и дальше поддерживать. Спасибо.

Ирина Корнилова: Спасибо. Станислав Сергеевич, следующее направление, в котором мы работаем, - это экспортное направление. И как Вы понимаете, это наша самая болевая точка, потому что мы не можем ездить и возить своих предпринимателей на выставки, на ярмарки. Мы не можем принимать реверсные бизнес-миссии, когда к нам приезжают иностранные делегации. Мы не можем ездить сами туда. В настоящее время мы тоже ушли в онлайн. И наши предприниматели с удовольствием открыли себе тот канал, где мы можем проводить переговоры онлайн. У нас Олег Евгеньевич поделился, как он провел переговоры с Индонезией. Не помешало расстояние. Думаю, дальнейшее наше экспортное направление будет тоже уходить в онлайн. Все переговоры мы поддерживаем, в том числе с точки зрения перевода, с точки зрения документооборота, подготовки контрактов и так далее. Поэтому давайте посмотрим. Сергеев Олег Евгеньевич, пожалуйста, расскажите, чем Вы занимаетесь, и на какой стадии у Вас с партнерами отношения.

Олег Сергеев, ООО «Сервис Групп»: Всем добрый день! Станислав Сергеевич, наша компания небольшая, но мы уже имеем опыт [экспорта] своей продукции в 14 стран мира. Это весь СНГ без исключения, это Африка - две страны, это Европа, Евросоюз: Польша, Литва, Болгария, Испания.

До карантина мы начали переговоры с центром «Мой бизнес». Была организована встреча индонезийскими партнерами, которые приехали сюда. Их заинтересовала наша продукция. То, чем занимаемся, может быть, не очень новое, разработано в СССР советскими учёными. Что радостно, и мы в это вложили свой труд, свои знания, работаем с научным сообществом и предлагаем свою продукцию. Получается, что она востребована. Где-то просто СНГ за Россией подтягивается, потому что нет этой технологии. Европа смотрит на наши хорошие цены.

Когда началась самоизоляция, мы были все недоступны, но организовали переговоры. Спасибо центру «Мой бизнес» за поддержку переводчика, которые организовали эти переговоры. Помощь была полноценная, и мы начали продолжать наше общение. Двигаемся дальше в сторону уточнения документов. Сейчас переводим ту документацию, которую необходимо, на английский язык. Кстати, также воспользовались помощью центра «Мой бизнес»: у нас сайт был организован самостоятельно, а сейчас мы обратились к специалистам. Помог в этом центр поддержки. Сделали нам сайт. Сейчас он в стадии принятия работы. Тоже такая помощь была.

Сейчас вот такая стадия у нас: согласование документов. Я думаю, что всё будет нормально. Восточные люди любят долго разговаривать, долго общаться, за столом, за едой обсуждать. Им тоже непривычны такие переговоры онлайн.

Также есть перспектива развития у нашей компании. В частности, это работа с крупными государственными компаниями. Мы готовы расширяться, готовы увеличить объемы производства. Чтобы было понятно, наша продукция – это композиты. То, без чего сейчас ни одна отрасль не обходится. И оборудование: мы на основе нашей технологии делаем наше оборудование и поставляем его.

Ирина Корнилова: Спасибо большое! Вам успехов однозначно. Хочу сразу анонсировать, что у нас завтра будет происходить форум, посвященный Дню предпринимателя. И тематика этого форума - «Цифровая трансформация как конкурентное преимущество». Кто сегодня пойдет в цифру, тот завтра выиграет однозначно. Кто пойдет в онлайн, тот тоже выиграет. Это надолго. Наверное, даже навсегда. Поэтому, пользуясь случаем, приходите, завтра будет интересно. Будут хорошие спикеры, интересные полезности мы вам приготовили. Это будет с 9.00 до 18.00, целый день. Посмотрите нашу программу, зарегистрируйтесь, не забудьте. Спасибо, мы продолжаем.

Говоря про экспорт, хотела поговорить тоже про нашего экспортера – Мухин Александр Сергеевич. Тоже на протяжении долгого времени с нами как экспортер. Но сейчас мы хотели бы его послушать как человека, который получил финансовую поддержку. Это большая интересная программа, которая называется «Проекты развития». Это совместный займ с ФРП с хорошей ставкой благодаря экспортному направлению. Послушаем Александра Сергеевича, который будет рассказывать, что будет делать, как будет использовать эти деньги в кризис. Пожалуйста, Александр Сергеевич, Вам слово.

Александр Мухин, ЗАО «ИСМА»: Добрый Станислав Сергеевич, Ирина Николаевна, коллеги. С кем мы знакомы, все прекрасно знают. Я представляю компанию «ИСМА», которая занимается производством абразивного инструмента. То есть, это фактически инструмент. Мы его знаем как инструмент для болгарок, но мы специализируемся также на производстве промышленного абразивного инструмента.

С центром «Мой бизнес» мы знакомы давно, то есть с момента его создания. Мы, как Ирина Николаевна правильно сказала, проходили и стадии экспортных отношений. То есть, мы участвовали в бизнес-миссиях, пользовались услугами по переводу сайтов, участвовали в выставках при поддержке центра «Мой бизнес». На сегодняшний день мы пользуемся услугой помощи, сопровождения, подготовки проекта. Практически, он уже на стадии реализации находится. Это проект модернизации производства и содействие [в получении] льготного займа Фонда развития промышленности.

Значит, что бы хотел сказать. В рамках этого проекта мы получаем новую производственную линию. Линия итальянская. Проект, как я уже сказал, в стадии завершения. Сейчас уже идет процесс окончательного согласования с банками, софинансирование и получение банковских гарантий. В июне уже будет подписан договор Фондом развития промышленности, и в октябре будет поставлена эта производственная линия. Она отличается от нашего оборудования, которое также на нашем заводе, высокой производительностью и полной автоматизацией. Это единственная в России линия, которую итальянцы пока в нашу страну поставляли. Такого уровня производства и качества.

Что касается сложной санитарно-эпидемиологической ситуации, в которой мы оказались, и кризиса, карантина, могу сказать, что наше предприятие, в принципе, проходит его достаточно неплохо. Предприятие не стояло, предприятие работало. Спасибо, Станислав Сергеевич, спасибо правительству. Поскольку Министерство обороны строило свои многофункциональные центры с применением нашей продукции, которую мы выпускаем, следовательно, продукция пользовалась спросом, продолжались поставки, отгрузки, продолжаются инновации, развитие.

Мы стоим на фоне нового пресса, который мы получили 7 мая. То есть это не только Фонд развития промышленности, но и за счёт собственных средств мы продолжаем приобретать оборудование. Мы договор на поставку этого пресса с итальянской стороной подписали еще в октябре, поэтому в любом случае должны были выполнить свои контрактные отношения. Итальянская сторона все свои контрактные отношения выполнила даже в период пандемии. Префект города Мальнате, где производился этот пресс компанией «Агропресс», разрешил выполнение контракта, разрешил итальянцам выйти на работу и провести сборку пресса. Конечно, санитарно-эпидемиологическая ситуация и на нас отразилась достаточно негативно. В том числе на нас отразился негативно рост курса валют, поскольку мы работаем только с импортным оборудованием. Конечно, сейчас те займы, которые мы брали в прошлом году, не покрывают тех расходов на покупку оборудования, которые мы несем. Вынуждены задействовать оборотные средства. В связи с этим, Станислав Сергеевич, хотелось бы обратиться с просьбой. У нас всё-таки область швейная, текстильная, поэтому я понимаю, что основные меры поддержки по льготному налогообложению именно по швейным, текстильным отраслям. Но хотелось бы как предприятие, занимающееся инвестиционной деятельностью, также попасть в какие-то меры поддержки, которые возможны на уровне правительства Ивановской области. Например, я знаю, что есть закон Ивановской области о льготных ставках по налогу на прибыль. Для швейных и

текстильных отраслей это 13,5%, для всех остальных 15,5%. То есть наш ОКВЭД, наша область деятельности не подходит. Если это возможно пересмотреть, дополнить, мы были бы рады поддержке государства и в этом направлении. В целом, мы продолжаем работать, развиваться. Объем заказов у нас, в принципе, не упал, но при этом заказчики стали более осторожны. То есть, в целом, вот такая ситуация у нас сложилась.

Станислав Воскресенский: Понятно. Давайте, что касается налогов, - это вопрос очень чувствительный. Его надо внимательно посчитать, оценить. Я экономическому блоку правительства поручаю посчитать, насколько это возможно. Вы сказали, что у вас объем заказов не упал?

Александр Мухин: Объем заказов не упал. Просто заказчики стали более осторожными. Ранее они размещали заказ вперед на 3-4 месяца, а сейчас заказы размещаются на один, максимум два месяца вперед, потому что люди не уверены, как будет развиваться в дальнейшем ситуация.

Станислав Воскресенский: Понятно, Александр Сергеевич. Спасибо.

Александр Мухин: Спасибо.

Ирина Корнилова: Спасибо большое. Мы продолжаем. Хочу сказать, Станислав Сергеевич, о том, что в период повышенной готовности мы предлагали предоставлять микрозаймы для предпринимателей. И вот в период с 18 марта текущего года было выдано 14 микрозаймов на общую сумму 22,2 млн рублей. Были также поручительства на 32 миллиона. И это позволило нашим предпринимателям привлечь средства на сумму более 75 миллионов рублей. Мы также предоставляли реструктуризацию нашим предпринимателям, шли навстречу, разбирались в каждом конкретном случае индивидуально, большую работу провели в этом направлении. Денис Валерьевич, расскажите немного про своё производство и как вы сейчас выживаете в это непростое время.

Денис Чернышенко, ООО «Констанция»: Добрый день. У нас небольшое швейное предприятие. Основное направление – обеспечение школьных и дошкольных учреждений постельным бельем и аксессуарами. Так же, как и многие швейки - да не многие, а все, наверное, - столкнулись с трудностями. Буквально в первые дни стали звонить сотрудники. У многих ипотеки, почти у всех маленькие дети. Ничего, выбрались. Шили маски, бахилы. Сейчас работаем уже довольно неплохо, как я считаю. Впервые с центром «Мой бизнес» столкнулись, познакомились в прошлом году, когда искали средства на развитие бизнеса и на увеличение оборотных средств. Понимания в банках на нормальных условиях мы не нашли. Я бы даже сказал, на ненормальных. Обратились в центр «Мой бизнес» и, на удивление, довольно быстро и под

вменяемые условия получили займ. Этот займ отработали, закрыли его и даже в такое время, как сейчас, совсем недавно, взяли второй транш. Я бы даже сказал, всё очень быстро это произошло. Буквально в течение нескольких дней нам одобрили и выдали следующий кредит под такие проценты, под которые, наверное, ни один коммерческий банк не выдаёт. И в данный момент мы также участвуем в программе центра «Мой бизнес» по цифровизации в Ивановской области, в частности, швейных предприятий. Хочу сказать спасибо центру «Мой бизнес». Мы работаем. Вопросов нет.

Станислав Воскресенский: Денис Валерьевич, а что до того, как маски, делали? Какой продукцией занимались?

Денис Чернышенко: У нас постельное белье – основное направление. И аксессуары для детских садов, школ и так далее, бюджетных учреждений.

Станислав Воскресенский: А что сейчас со спросом? Что Вы видите в последние две недели, например?

Денис Чернышенко: Мы расширяемся и увеличиваемся. Да, меньше, но спрос есть.

Станислав Воскресенский: Какой-то спрос восстановился. А вот если взять такой месяц в мирное время. Какой сейчас процент от нормального спроса?

Денис Чернышенко: Мы, так скажем, восстановили свои объемы больше чем на 60 процентов.

Станислав Воскресенский: Я что хотел сказать. Вам огромное всем спасибо, что вы работаете, и вы настоящие предприниматели, которые предпринимают и добиваются результата даже в очень тяжелое время.

Время реально очень тяжелое, у меня иллюзий нет. И понятно, что вам удалось получить поддержку, но сколько у нас сотен тысяч предпринимателей, до которых такие меры поддержки не дошли. И федеральные, и региональные. Я тоже это всё понимаю. Поэтому переживаю очень за ситуацию.

Еще раз повторяюсь, моя оценка такая, что это - самый жесткий вызов для малого бизнеса за последние 20 лет. Даже по сравнению с теми кризисами, которые мы до этого переживали. Поэтому сейчас всех призываю, прежде всего, работу органов власти, центра «Мой бизнес», сейчас должны все меры, которые есть, доводиться до результата. Мы со своей стороны будем добиваться каждого заказа. Мне частью заказов лично пришлось заниматься, и готов этим дальше заниматься.

Мы понимаем, что все пособия по безработице – это какое-то подспорье, но цель-то не в этом. Самое главное, чтобы у человека была работа стабильная и стабильный доход. Конечно, многим сейчас очень тяжело. Поэтому меры поддержки и дальше буду донастраивать, по мере возможности их дополнять. Постоянно находимся на связи с Правительством России. Часть мер поддержки, которая была объявлена, в тесном диалоге с нами было выработано всё и разработано. И дальше будем продолжать это делать, чтобы побольше мер именно для нашей Ивановской области добиться. Ситуация сложная, реально сложная, но, как говорится, прорвемся, потому что вы такие, какие вы есть. Вы настоящие предприниматели, поэтому уверен, что с такими, как вы, мы точно всё быстро преодолеем и вернемся к нашим традиционным вопросам устойчивого развития Ивановской области. Спасибо вам, удачи и самое главное, успехов в ваших делах. Спасибо.

Ирина Корнилова: Жду вас всех завтра на Дне предпринимателя! Будет интересно. Участвуйте. Будет цифровая прокачка бизнеса, Агентство по цифровой экономике приглашено. Будем вас ждать. Удачи вам и вашим семьям.