

Мария Середа: Пленарное заседание «Российское пищевое машиностроение 2023. От устойчивости к развитию». На сцену приглашаются, модератор Бабкин Константин Анатольевич, президент Ассоциации Росспецмаш.

Участники дискуссии. Елкина Мария Игоревна, директор департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. Иванов Михаил Георгиевич, учредитель компании «ОК-Инжиниринг».

Косов Павел Николаевич, генеральный директор компании «Росагролизинг». Делидов Владислав Михайлович, управляющий директор компании «Меридиан». Бойко Илья, руководитель проектов Центра компетенций импортозамещения в промышленности, Агентство по технологическому развитию.

Константин Бабкин: Добрый день, уважаемые коллеги. Поздравляю с началом работы форума, с работой выставки. Выставка растет, очень живо выглядит, растет количество российских экспонентов. Мы обошли сейчас выставку, все отмечают рост рынка, вообще ситуацию в отрасли.

Конечно, все говорят, что рынок растет, но есть и вопросы. Для того, чтобы обсудить эти вопросы, ситуацию, наметить планы, высказать пожелания в адрес друг друга, правительства, общества, мы собираем такой форум ежегодный. Давайте его проведем, посмотрим на нашу с вами отрасль.

Статистика, как видит отрасль со стороны Ассоциация Росспецмаш. Рынок рос последние годы, хотя в 2022 году припал несколько, и здесь показано светло-зеленым статистика за восемь месяцев, а голубым восемь месяцев 2022 года. Мы видим положительную динамику в рынке, плюс 79% впечатляющие, производство плюс 34%, тоже впечатляюще, экспорт даже растет.

Но импорт растет огромными темпами, удивительными, на 131% выше в этом году импорт, чем в прошлом году. Это даже привело на фоне роста 34% в производстве, мы потеряли долю на 13%, такая непростая ситуация.

Здесь по некоторым сегментам мы показываем статистику. Еще раз, плюс 34% в среднем, оборудование для производства пищевых продуктов и напитков несколько меньше, 15%, оборудование для взвешивания промышленного назначения плюс 9%, но в целом у всех представленных сегментов все вверх.

Здесь тоже по сегментам с долей рынка. Мы здесь показываем, у кого доля рынка упала, как мы видим. Сушилки для сельхозпродуктов минус, и производство упало почему-то на 28%, может быть, будут специалисты, расскажут. Упало производство оборудования для переработки чая и кофе на 62%, производство рыбных продуктов на 43%. Может быть, коллеги пояснят, я не знаю, почему в разных сегментах так по-разному. Оборудование для производства хлебобулочных изделий выросло в два раза почти. То есть несколько разнонаправленное движение.

Здесь импорт, мы посмотрели, из каких стран идет импорт. Сельхозтехники импорт растет из дружественных стран по понятным причинам. В строительно-дорожной технике импорт из Китая в первую очередь вырос во много раз.

Давайте посмотрим, что у нас с пищевым машиностроением, с импортом этих машин происходит. Китай плюс 145%, предсказуемо. Дальше пошло удивительное, Италия плюс 117%, Турция, можно было ожидать, что будет расти, но плюс 367%, конечно, это запредельные показатели. Испания, неожиданно и очень много, плюс 240%. Дания выросла, Франция больше, чем в два раза, Швейцария плюс 136%.

То есть конкуренция очень сильна со странами запада и востока, и то, что наши машиностроители продолжают расти при том, что и рубль подешевел, это играет на нас, но в целом ситуация непростая, но производство растет, и это прекрасно.

Здесь мы отмечаем, что предприятия строят заводы, инвестируют в оборудование, запускают новые производства, цеха. Здесь представлено несколько проектов, но я знаю, что практически каждое предприятие, которое производит оборудование, сейчас на подъеме и вкладывает деньги и усилия в свое развитие.

Здесь мы показываем те лакуны, которые надо занимать. В сельхозтехнике мы производим не все виды машин, основные виды машин производятся в России – тракторы, комбайны, сеялки, мы занимаем львиную долю, доминирующую, но есть лакуны – оборудование для садов, для теплиц, для производства овощей, уборки корнеплодов, это рыночные ниши небольшого размера, и здесь российские производители пока не могут, размер рынка играет против нас, и эти рыночные ниши занимают поставщики из других стран.

Здесь в пищевом оборудовании, насколько мы видим, есть большие рыночные ниши, растущие, но эти ниши закрываются поставками из-за рубежа. Это хлебопекарное оборудование небольшого размера, до 100 тонн в сутки, с различными подсистемами, оборудование для переработки мяса и птицы, это большой сегмент рынка, здесь тоже доминирует импорт.

Оборудование для общественного питания, для производства кормов для животных, упаковочное оборудование, компоненты для пищевого оборудования. То есть мы показываем тот потенциал, те ниши, которые надо занимать, то есть, есть, куда стремиться, куда развиваться нашим производителям.

Теперь трудности, какие трудности мешают нам развиваться быстрее, больше и не терять долю рынка. У нас основная мера поддержки – это 823 постановление, которое субсидирует скидки, которые производители должны предоставлять своим потребителям. Эта программа всегда финансируется меньше, чем идет востребованность этой программы, и на нее нужно, как минимум, 2,5 миллиарда в этом году, хотя выделено два, и на следующий год порядка 3 миллиардов.

Может быть, Мария Игоревна расскажет, какие перспективы с финансированием этого постановления. Деньги не такие большие на фоне бюджета государства, при этом отрасль

очень важная, потому что людям кушать надо все равно и в России, и на новых территориях, и на старых территориях, везде.

Что еще мешает? Рост себестоимости продукции в пищевом машиностроении, трудности в привлечении оборотных средств у машиностроительных предприятий, особенно это важно в условиях необходимости модернизации и в условиях необходимости наращивания производства.

Зависимость от импорта компонентов и материалов, то есть слабая база, отсутствие отечественных сервоприводов, панелей управления, насосов, компрессоров, специализированных сталей требуемого качества. Эта трудность аналогичная с тем, с чем сталкиваются производители сельхоз и строительно-дорожного машиностроения. Нехватка подготовленных кадров.

Что мы предлагаем, чтобы изменить этот неблагоприятный или недостаточно благоприятный фон. Мы в целом хотели бы, мы много об этом говорим, как Ассоциация, приняли заявление на общем собрании в июне, заявление Ассоциации Росспецмаш.

Мы хотели бы видеть, чтобы правительство больше внимания уделяло не сырьевым перерабатывающим отраслям, чтобы вообще стержень экономической политики был бы направлен на производство, на то, чтобы в России было более выгодно производить. В связи с этим мы просим изменить и денежно-кредитную, и налоговую, и внешнеторговую политику.

Более конкретно в отношении пищевого машиностроения наши пожелания. Обеспечить кредитами отрасль со ставкой 0-1%. Мы видим, что наши коллеги из Китая, из стран Запада пользуются кредитами под такие ставки. Банк России должен следить не только за инфляцией, но и за развитием экономики.

Функции Налогового кодекса переориентировать с сугубо фискальных на стимулирующие, ввести налоговые льготы, вычеты и премии для тех, кто инвестирует, кто развивается, созидает.

Пересмотреть налогообложение энергоносителей, транспорта и сырьевых товаров с целью снижения их стоимости внутри страны. Потому что мы считаем, что несправедливо, что электричество, металлы и другое сырье стоит в России дороже, чем на других рынках.

Развивать кооперацию машиностроительных предприятий для создания производства компонентов. Развивать взаимодействие производственных предприятий и учебных заведений, синхронизировать учебные программы с реальными потребностями сфер экономики. Предусмотреть обязательство обучающихся на бюджетной основе по отработке на предприятиях, в соответствии с направлением обучения.

Кстати, здесь не представлены вузы и учебные заведения, ориентированные на производство пищевого оборудования. Наверное, странно, правительство тут должно

меры стимулирования представить, чтобы они здесь были, интересовались отраслью, показывали свои достижения, наработки, привлекали студентов и предприятия-партнеры.

Еще более конкретные меры, направленные на развитие отрасли. У нас есть доктрина продовольственной безопасности, утвержденная приказом президента в 2020 году, мы просим еще раз финансировать в полном объеме программу 823. Предоставлять гранты на развитие производства компонентов к спецтехнике в размере не менее 10 миллиардов рублей ежегодно.

Распространить льготы по страховым взносам и налогам для IT компаний на производителей специализированной техники. Мы знаем, что IT отрасль пользуется вниманием правительства, она сейчас активно развивается, молодежь туда активно идет. Наверное, было бы логично обеспечить такое же развитие и привлечение кадров в отрасль пищевого машиностроения.

Увеличить пошлины на импортное оборудование выше ставок, установленных соглашением с ВТО, аналоги которого производятся на территории России, то есть заниматься нужно выравниваем условий конкуренции между российскими и зарубежными производителями.

Предусмотреть программы льготного кредитования для потребителей машин и оборудования для пищевой промышленности, соответствующих постановлению 719, через Минсельхоз России или через «Росагролизинг», Павел Николаевич сейчас об этом расскажет, какие тут программы компания запускает.

Теперь хотел бы обратиться к руководителям предприятий, к представителям отрасли. Мы просим активнее вас участвовать в деятельности Ассоциации, у нас только 30% компаний из отрасли вошли в состав нашей Ассоциации, слабо делятся компании статистикой, слабо рассказывают о своих достижениях.

Та информация, которую я приводил сейчас, мы ее получаем окольными путями, это затрудняет отстаивание интересов отрасли, которой нет, а общество мало знает про деятельность наших предприятий. Очень трудно защищать то, чего нет. Думают, выбивают деньги, они куда-то растворяются, никто не знает про ваши достижения, про ваши трудности.

Поэтому призываю вас более активно в этом отношении работать. Рассказывайте о том, с чем вы сталкиваетесь, о ваших предложениях, людям это интересно. Про Ассоциацию Росспецмаш каждый день выходит не одна публикация, и очень хорошо было бы, если бы про пищевое машиностроение что-то народ узнавал и сопереживал, было бы легче решать те вопросы, которые мы с вами обсуждаем.

Здесь показана статистика, отрасль в два раза выросла за семь лет, а до этого падала, занимало российское машиностроение лишь 15% рынка, сейчас там больше половины, этот рост произошел за семь лет.

Почему? Может быть, предприятия стали лучше работать, а может быть, тут есть вклад того, что мы с вами объединяемся в Ассоциацию, более внятно говорим. Это также объясняется тем, что Мария Игоревна пришла в Минпромторг, Минпромторг стал более внимательно смотреть на отрасль, у нас стали появляться те самые меры поддержки, которые есть, которыми все пользуются, и эффект на лицо.

Если мы с вами будем более активно себя вести, то мы те трудности, у нас и доля будет расти, и экспорт, все будет расти, будут расти зарплаты, количество сотрудников, будет повышаться производительность труда и качество жизни в тех городах, где находятся наши предприятия. Спасибо за внимание, такое взгляд, давайте это все обсудим.

Бойко Илья Олегович, руководитель проектов Центра компетенций импортозамещения промышленности, Агентство по технологическому развитию, пожалуйста.

Илья Бойко: Коллеги, добрый день. Интересная была статистика. Хотелось бы рассказать о программе грантов на так называемый реинжиниринг или реверс инжиниринг, то есть на разработку конструкторской документации на комплектующие изделия, сырье и материалы, необходимые отраслям промышленности, которую Минпромторг принял в 2022 году.

Агентство назначено уполномоченным оператором данной меры поддержки. Под разработкой КД мы понимаем именно конструкторскую документацию, технологическую документацию до литеры О1, и финансируем работы по ее разработке, в том числе изготовление опытной партии, ее испытания и сертификацию на территории РФ. Комплектующие, сырье, материалы, инструмент и непосредственно узлы.

В программе существует три роли. Первая роль – это потребитель, это российские организации, использующие комплектующие и изделия в своей деятельности. Она подает в Агентство заявку, небольшая анкетная форма с заявлением того, что такое-то комплектующее изделие конкретное невозможно достать на рынке в России, то есть оно не производится либо производится в значительно ограниченном количестве на территории РФ, приходится чуть ли не в чемоданах его привозить, это заявка на разработку и локализацию данного комплектующего.

Агентство рассматривает, прогоняет через созданные отраслевые экспертные группы, таких групп у нас 20, заседания проводим еженедельно. Эксперты подтверждают критичность для отрасли, отсутствие производства на территории РФ и возможность проведения работ за срок, не превышающий 24 месяца.

После этого мы, как агентство, включаем данные комплектующие изделия в перечень приоритетных комплектующих изделий и на конкурсной основе находим исполнителя, то есть разработчика, будущего грантополучателя, который возьмет на себя обязательство разработать документацию, изготовить образцы и в будущем либо лично, либо при помощи производителя освоить серийный выпуск комплектующего изделия.

С точки зрения условий программы мы предоставляем до 100 миллионов рублей на разработку комплекта конструкторской документации на каждое комплектующее изделие, по которому отыгрывается конкурсный отбор. Исполнитель берет на себя обязательства за 24 месяца провести работы, сдать конструкторскую документацию в агентство, в следующие четыре года показать выручку от реализации комплектующего изделия, произведенного по этой конструкторской документации, в размере гранта умноженный на два.

Если сумма гранта составила 50 миллионов рублей, суммарно за четыре года после сдачи документации в Агентство надо показать 100 миллионов выручки. Если взяли 100 миллионов рублей грант, соответственно, 200. Обязательным условием подтверждения этой выручки будет наличие сертификата СТ-1 либо попадание в 719 ППРФ.

Кратко механизм поддержки представлен на слайде, останавливаться долго не буду, основные вехи. Потребитель подает заявку, Агентство рассматривает, включает в перечень приоритетных комплектующих изделий.

Вместе с потребителем готовит техническое задание на разработку конструкторской документации, собираем коммерческие предложения от организаций и исполнителей, которые прошли квалификацию в агентстве, об этом чуть позже. Объявляем конкурсный отбор, заключаем договор, открываем казначейское сопровождение, на 71 счет забрасываем деньги и начинаем финансировать работы грантополучателя.

Требования к потребителям на слайде, они практически минимальны – это российское юрлицо, использующее комплектующие в своей деятельности. Единственное важно отметить, что мы работаем по тому перечню комплектующих изделий, которые утверждены межведомственной комиссией при Минпромторге, это перечень ОКПД-2 до шестого знака, сейчас там 349 кодов ОКПД-2. То есть условно до шестого знака, все подшипники можно пропустить через программу. Я к тому, что это довольно широкий перечень.

Требования к исполнителям также на слайде. Квалификация проходит в ГИСП, она бесплатная, подается заявка, прикладывается пакет документов. Основное, что мы смотрим – это подтверждение опыта. Необходимо представить выполненные, закрытые договоры на выполнение НИОКР на сумму не менее 50 миллионов рублей суммарно за три года.

Также принимаем так называемый НИОКР для собственных нужд. Если вы сами для себя что-то разрабатывали, появился некий материальный актив, который вы поставили на баланс, вы можете всю документацию, приказы о проведении НИОКР к нам присылать, мы тоже будем их принимать в зачет этой выручки.

Требования к производителям практически аналогичные, здесь единственное, требования снижены, сумма отгруженной продукции за три последних года до подачи заявки на квалификацию должна составить не менее 10 миллионов рублей.

Если говорить о самом финансировании, на слайде представлена разбивка тех затрат, которые можно покрыть за счет средств гранта, это все затраты на разработку, изготовление опытной партии и испытания. То есть фото, аренда зданий и помещений, оплата работы и услуг сторонних организаций, в том числе закупка испытательного измерительного оборудования, его содержание.

Если кратко пробежаться по статистике, на текущий момент 203 организации квалифицированы, как исполнитель, 601 производитель, 901 изделие включено в перечень приоритетных комплектующих изделий, перечень пополняется на еженедельной основе. 164 проекта поддержано, то есть заключен договор о гранте, на общую сумму грантовой поддержки 6,5 миллиардов рублей.

Переходя к пищевому машиностроению, у нас 24 заявки в перечне приоритетных комплектующих изделий, по шести из которых предоставлены гранты. Компании, которые направляли нам заявки и прошли в перечень, тоже на слайде в разбивке количества заявок. Общая потребность 2,2 миллиарда по отрасли в этих комплектующих изделиях, которые вошли в перечень.

Поддержаны проекты, три проекта «Объединенных кондитеров», «Рот-фронт», заявка Кропоткинского завода, «Селятино» и «Элементум», это два компрессора холодильных, сервопривод и оборудование, вальцы для пяти-вальцовой мельницы, плита для вафельной печи.

Как я говорил, по итогу разработки конструкторской документации конструкторская документация сдается в Агентство. Агентство создает каталог конструкторской документации, которая в последствии предоставляется заинтересованным квалифицированным производителям, которые обеспечат серийный выпуск.

Такой каталог создан, сейчас там два изделия, которые были сданы. Напомню, программа новая, появилась в 2022 году. Потихоньку наполняется, сейчас в *pipe line* шесть комплектов конструкторской документации, готовых к приемке в Агентство.

Коллеги, дальнейшие действия с вашей стороны. Определиться, в какой роли вы хотите выступить с точки зрения программы гранта, либо в роли потребителя, если вам необходимо сырье, материалы, комплектующие изделия, которые вы не находите на рынке, приходится импортировать, а хотите покупать здесь локально. Вы заходите на портал RND Market, оставляете в электронном виде заявку в анкетной форме, мы ее рассматриваем, проводим по процедуре, отыгрываем грант.

Если вы готовы сами разработать конструкторскую документацию, государство готово вас поддержать, квалифицируйтесь в Агентстве через ГИСП, заходите на тот же RND Market, просматривайте заявки, откликайтесь, присылайте коммерческие предложения, участвуйте в конкурсных отборах.

В случае победы мы готовы профинансировать до 80% ваших затрат по проекту, но не более 100 миллионов рублей. Коллеги, у меня все, спасибо большое.

Константин Бабкин: Спасибо, Илья Олегович. Давайте вопросы будут потом, сейчас по семь минут выступают все спикеры, потом будет обсуждать. Делидов Владилен Михайлович, управляющий директор компании «Меридиан».

Владилен Делидов: Здравствуйте. Я представляю компанию «Меридиан». Спасибо, хочу поблагодарить за приглашение на это мероприятие.

Мы компания сравнительно молодая, на рынке оборудования мы порядка пяти лет находимся. Так выглядит сейчас наша группа компаний, начиналось все в 2005 году, и сейчас уже с 2017 года мы разрабатываем собственное оборудование, в том числе пищевая отрасль основная. Сейчас мы разработчик, производитель и интегратор промышленного оборудования.

У нас достаточно большой штат конструкторов на сегодняшний день, инженеров АСУП, программистов и собственное производство, которое находится в городе Пермь.

В чем сейчас главный тренд на предприятиях машиностроения – это гибкость, быть способными быстро изменяться, подстраиваться под рынок. Есть статистика такая, 88% уверены, что гибкость бизнес-процессов является критически важной для развития предприятия такого, как в том числе машиностроение.

Как я говорил, мы начали в 2005 году, было создано с нуля новое предприятие, начиналось это все по производству купорочных изделий, основное для алкогольной продукции, и с 2017 года мы открыли новое направление и начали производить оборудование. То есть первое, что мы начали делать – это оборудование для поштучного учета алкогольной продукции, в связи с требованиями закона.

Дальше мы зашли в маркировку «Честный знак», делаем оборудования для предприятий, для автоматических линий по маркировке с реализацией и агрегацией продукции, которая подлежит обязательной маркировке в РФ.

Параллельно разрабатываем собственное оборудование – это комплексы по укладке продукции, по паллетированию, транспортные и конвейерные системы, техническое зрение, контроль и отбраковка продукции на автоматических линиях.

Перспективы развития, мы находимся сейчас в маркировке «Честный знак», то есть поставляем на предприятия свое оборудование для автоматических линий. Сейчас ведем разработки стандартных машин, увеличиваем линейку стандартных машин у себя и в 2026 году хотим уже перейти полностью к проектированию и поставке оборудования, проектирование не только самих машин, но и в целом бизнес-процессов на предприятиях, то есть с нуля.

Обзор рынка промышленной роботизации, то есть это общая статистика. Мы видим, что на сегодняшний день мы находимся только, по сравнению с другими странами, в начале пути. Больше всего автоматизирована и роботизировано у нас автомобилестроение, пищевая

промышленность, автоматизация и роботизация ее составила только 16%. Поэтому здесь есть, куда расти, и это действительно тренд, который нужно сейчас использовать.

Про обязательную маркировку я уже сказал, то есть это то, что сейчас происходит, сейчас маркировка прошла молока, сейчас маркировка пива, воды, сладкой воды.

Я думаю, что в дальнейшем будут расширяться товарные группы и дальше. Важно, что то оборудование, которое мы поставляем, это оборудование на автоматические линии, которые работают с достаточно высокой производительностью, и наша цель – не снизить производительность как раз этих линий.

Почему автоматизация? Есть тоже статистика, и мы видим на сегодняшний день на графике о том, что у нас количество открытых вакансий увеличивается, а количество поданных резюме снижается, соответственно, кадровый голод, я думаю, что многие предприятия это ощущают, и тренд на автоматизацию процессов, которые можно автоматизировать, как раз и позволяет справляться с кадровым голодом.

Следующий тренд – импортозамещение. Мы понимаем, что в текущих условиях уходят с рынка крупные мировые игроки. Для примера могу сказать, что VNC самая популярная Scada, которая была, она ушла с рынка, и мы сейчас занимаемся разработкой нашего решения, которое будет позволять не только управлять производственной линией, а также еще вести анализ эффективности, статистику, обрабатывать информацию по выпуску продукции, и в целом можно увеличить эффективность производства.

Тренды развития автоматизации, мы видим, что количество промышленных роботов ежегодно растет, при этом их цена не увеличивается значительно и даже в некотором роде снижается.

Тренды развития роботизации, то есть перемещение материалов, паллетирование, сварка, то есть это все те направления, которые не требуют высококвалифицированного труда, которые необходимо производить в автоматическом режиме.

Сегодня нашу компанию узнают на рынке, мы являемся и интегратором, и достаточно уже портфель у нас наших заказчиков, не только на территории России, но и за рубежом в том числе. Завтра мы видим в том, что необходимо выходить и в другие отрасли, в том числе с автоматизацией. Спасибо за внимание. Если есть вопросы, готов.

Константин Бабкин: У вас оборонное предприятие по своему главному профилю?

Владилен Делидов: Нет, у нас не оборонное предприятие.

Константин Бабкин: Вы рассказывали, я так ничего не понял, что вы производите?

Владилен Делидов: На сегодняшний день мы производим оборудование, роботизированные ячейки для укладки продукции, то есть по паллетированию. Это проектирование, разработка и интеграция на предприятии под ключ.

Константин Бабкин: Понял, спасибо. Елкина Мария Игоревна, директор департамента специализированного машиностроения Министерства промышленности и торговли России.

Мария Елкина: Здравствуйте всем. Спасибо, потому что, когда начинают перечислять со слова «сельскохозяйственный», все думают, что я занимаюсь продажей зерна, но мы про машиностроение. Здравствуйте, коллеги, рада вас приветствовать всех на нашем форуме, седьмой ежегодный, и я сегодня рада видеть очень много новых лиц, это значит, что действительно наше мероприятие становится полезным для предприятий с точки зрения получения новой информации, обмена мнениями. Действительно я надеюсь, и сегодняшнее мероприятие будет очень полезным и плодотворным для всех нас.

Мы, как Минпромторг России, реализуем ряд мер государственной поддержки на всех стадиях, реализация продукции, создание продукции, проведение НИОКР. Но в последнее время мы увидели тенденцию, что коллеги из отрасли в основном интересуются теми программами, которые направлены именно на расширение мощностей, на создание новых видов продукции, на покупку станков.

Позвольте мне сделать акцент сегодня в моем выступлении на тех мерах поддержки, которые направлены именно на стимулирование создания новых видов продукции.

С 2022 года запущен такой механизм, как промышленная ипотека, это постановление правительства от 6 сентября 2022 года №1570. Машиностроительные предприятия могут получить льготный кредит на строительство, реконструкцию, модернизацию и приобретение производственных мощностей.

Кредит предоставляется на сумму до 500 миллионов рублей по ставке до 5% годовых на срок не более 7 лет. Обращаю внимание, что этим механизмом реально можно воспользоваться, если нужны производственные здания, программа была расширена не только на приобретение, как было изначально, но и на строительство объектов.

В 2023 году уже было выдано 470 льготных кредитов промышленным предприятиям в рамках этого механизма. Коллеги, кому интересно, мы со своей стороны готовы оказать консультационную поддержку, как работать с банками в рамках этой программы поддержки.

Я думаю, многие слышали наименование Фонд развития промышленности, позвольте мне остановиться и на этих программах, которые направлены на импортозамещение, разработку новых видов продукции, расширение мощностей действующих. В рамках фонда реализуется несколько программ, позвольте остановиться на четырех из них.

Программа «Лизинг» – это программа, направленная на приобретение в льготный лизинг технологического оборудования. Кредиты предоставляются на сумму от 5 до 500 миллионов рублей сроком до 5 лет по льготной ставке от 1 до 3% годовых. Лизинговая сделка должна быть от 20 миллионов рублей, и софинансирование проекта до 45% со стороны заемщика.

Следующая программа – это проект «Развитие», здесь финансируются проекты по разработке новой продукции и импортозамещению оборудования. Кредиты предоставляются на сумму от 100 миллионов до миллиарда рублей сроком до 5 лет при ставке от 1 до 3% годовых.

Общий бюджет проекта должен составлять не менее 120 миллионов рублей, и обязательства по софинансированию проекта со стороны заявителя, частных инвесторов в объеме не менее 20% от стоимости проекта. Так, например, в пищевом машиностроении по программе проекта «Развитие» мы поддержали уже два проекта. Это звучит не очень значительно, но мы рады, что уже эти проекты были поддержаны.

Это проекты по развитию комплектующих для птицеводческого оборудования, а также конвейерных цепей для различных отраслей промышленности, в том числе для пищевой.

Следующая программа – это программа «Приоритетные проекты». Здесь уже более крупные проекты финансируются по разработке новой продукции, кредиты предоставляются на сумму от 500 миллионов до 2 миллиардов рублей на срок до 7 лет при ставке от 1 до 3% годовых.

Общий бюджет проекта должен составлять не менее 625 миллионов рублей, и софинансирование проекта не менее 20% со стороны заемщика. Это для более крупных проектов, если в таком финансировании есть потребность.

Еще одна программа Федерального фонда развития промышленности, на которой хотела остановиться, это комплектующие изделия. Здесь кредит предоставляется на сумму от 100 миллионов до 1 миллиарда, финансируются проекты по созданию комплектующих изделий, льготная ставка составляет также от 1 до 3% годовых.

Общий бюджет должен составлять не менее 120 миллионов рублей, и софинансирование со стороны инвесторов не менее 20% от стоимости проекта. Так в рамках программы «Комплектующие изделия» мы поддержали проект по разработке комплектующих для мясоперерабатывающего оборудования.

Коллеги, это программы Федерального фонда развития промышленности, на сайте Фонда развития промышленности можно конкретно про каждый из этих стандартов узнать условия.

Подается заявка, если нужна вам какая-то консультационная помощь по поводу взаимодействия с ФРП, я и мои сотрудники будем рады оказать вам консультационную поддержку, чтобы вы смогли профинансировать те проекты, которые позволят вам дальше развиваться.

Кроме Федерального фонда, я хотела бы обратить внимание, что есть у нас региональные фонды развития промышленности, и в ряде субъектов реализуются достаточно интересные проекты не только с точки зрения предоставления льготного финансирования машиностроителям, но также и потребителям машиностроительной продукции.

Так, например, в рамках ФРП Краснодарского края реализуется программа «Пищевик». Предприятия пищевой промышленности могут получать льготные займы на приобретение оборудования, базовая ставка составляет 3% годовых, если покупается российское оборудование, то базовая ставка снижается до 2% годовых. С учетом специфики, что это региональная мера поддержки, если оборудование произведено на территории Краснодарского края, то ставка снижается до 1% годовых.

Такие же программы по поддержке пищевых производств на модернизацию оборудования, что может быть полезно и нам, реализуются в регионах ЛНР, Республики Марий Эл и Чувашской Республики. Коллеги, можно обращаться, быть поставщиками в рамках этих механизмов и свое оборудование уже реализовывать по льготным ставкам для пищевиков в целях обновления их основных фондов.

Также интересная программа реализуется ФРП Ростовской области. Называется программа «Снижение издержек», и здесь финансируются займы на пополнение оборотных средств. сумма займа составляет от 5 до 30 миллионов сроком до 2 лет по ставке 5% годовых. Коллеги, в Ростове можно взять на пополнение оборотных средств льготные займы через региональный фонд развития промышленности.

Похожая программа реализуется в рамках программы «Оборот» в Приморском крае. Точно так же сумма займа от 1 до 50 миллионов рублей на срок до 3 лет по ставке 5% годовых на пополнение оборотных средств. Вы мне позволите еще чуть больше выступление, чем семь минут?

Константин Бабкин: Если еще про 823 скажете финансирование.

Мария Елкина: Скажу. Коллеги, здесь на слайде мы привели примеры еще Алтайского края, программа «Старт производства», здесь на выпуск новых видов продукции направлены льготные займы, и в Новосибирской области реализуется такая программа, как «Цифровизация промышленности», финансирование проектов на внедрение цифровых технологий, в том числе, о чем вы говорили, цифровизация не только производств пищевых, но также и машиностроительных производств.

Предоставляются займы от 5 до 50 миллионов рублей на срок не более 5 лет, ставка 1% годовых при приобретении отечественного программного обеспечения. Коллеги, можно также воспользоваться.

Мы здесь привели примеры, практически в каждом регионе созданы региональные фонды развития промышленности, в них можно обратиться и посмотреть, какие проекты интересны, они могут профинансировать в рамках своих региональных фондов развития промышленности.

Немаловажный акцент мы делаем на углубление локализации производства, в том числе для машин для пищевой промышленности. Я бы хотела обратить внимание, что мы в ближайшее время переходим на оценку требований к российскости в баллы. Я призываю всех ознакомиться с нашей новой балльной системой оценки уровня локализации.

Мы уже проводили одну видеоконференцию по тому, как эта система будет работать. Если еще будут вопросы, пожалуйста, обращайтесь, мы проведем все разъяснения, как нужно будет на будущие периоды получать подтверждение российскости, как это будет оцениваться, как взаимодействовать с ТПП для получения 719 заключения. Пожалуйста, знакомьтесь, если будут вопросы, обращайтесь.

Немаловажной поддержкой являются в этой связи программы стимулирования производства комплектующих. Спасибо огромное, коллеги из Агентства по технологическому развитию рассказали о той программе грантов на развитие комплектующих, которая нами запущена, также призываем вас к активности по импортозамещению тех узлов и комплектующих, которые еще используются иностранные в вашем оборудовании.

Конечно, немаловажными являются меры поддержки спроса. Я здесь не буду углубляться, хотя пару слов о механизме. Самый популярный у нас 823 постановление – это скидки на российское оборудование при реализации у потребителя, мы субсидируем порядка 15% от цены техники.

В 2023 году на программу мы планируем с Минфином России завершить работу по дофинансированию еще на 320 миллионов рублей до конца года, итого составит у нас на пищевое оборудование 1,3 миллиарда рублей по итогам этого года. На следующий год в бюджете предусмотрено на пищевое оборудование 1,28 миллиардов рублей, на 2024 год, и по 2 миллиарда рублей на 2025, 2026 год.

Но, как вы знаете, бюджетный процесс еще идет, мы активно работаем с нашими контрагентами из других ФОИВ по поиску источников для возможной капитализации этой программы. То есть мы не забываем, что программа действительно очень актуальна среди машиностроителей, которые выпускают оборудование для пищевой промышленности.

Нами реализуется также программа льготного лизинга по постановлению 811. Коллеги, пока машиностроители для пищевой промышленности не активно пользуются этой программой, мы рекомендуем вам рассмотреть условия участия. Здесь мы работаем с лизинговыми организациями, предоставляется скидка при уплате авансового платежа в размере 10 или 15% от цены техники, в зависимости от региона поставки.

Здесь я хотела бы обратить внимание, что мы работаем с лизинговыми организациями, они нам приносят все пакеты документов, то есть вам на руках нужно иметь то заключение по 719-му, о котором я говорила выше, дальше всю документацию подает лизинговая организация.

Здесь я могу сказать, что немаловажной еще поддержкой спроса, я надеюсь, будет та программа, о которой сегодня Павел Николаевич Косов расскажет, которую мы совместно с Минсельхозом в этом году запустили по льготным программам «Росагролизинг». Я думаю, что это будет очень интересное и познавательное в том числе для Минпромторга

России выступление с точки зрения тех условий, которые будет предлагать «Росагролизинг» на пищевое оборудование.

Коллеги, мы финансируем достаточно много различных программ поддержки, как поддержки производства продукции, разработки новых видов оборудования, спроса на продукцию. Если у вас будут дополнительные предложения по новым поддержкам, по корректировке существующих мер поддержки, мы открыты для всех предложений.

Совместно с «Ассоциацией Росспецмаш мы постоянно работаем над совершенствованием тех или иных механизмов. Пожалуйста, мы готовы рассматривать ваши проекты и также предложения по совершенствованию мер государственной поддержки. Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо, Мария Игоревна. Вопросы, комментарии, какие-то предложения будут чуть позже. Иванов Михаил Георгиевич, учредитель компании «ОК Инжиниринг».

Михаил Иванов: Уважаемые коллеги, товарищи, я очень рад вас приветствовать на полях выставки «Агропродмаш», очень рад участвовать в юбилейном седьмом форуме пищевого машиностроения. Хочу немного рассказать о себе.

Я представляю группу компаний «ОренКлип», в которую также входит компания «ОК Инжиниринг», Оренбургский механический завод №47 и компания «ОренКлип». Мы занимаемся производством и комплексным оснащением цехов по производству пищевой продукции, а именно убойных цехов, цезов по переработке мяса, производства колбасы, полуфабрикатов, полностью готовых блюд. Все то, что востребовано российским потребителем.

Как раз Мария Игоревна очень хорошо рассказала о мерах поддержки, мы являемся участниками многих программ. Мы начинали участвовать в программах, начиная с небольшого, с регионального ФРП, мы покупали несколько станков фрезерных, токарных, на тот момент еще иностранных для того, чтобы делать комплектующие.

На сегодняшний день мы являемся участником программы федерального ФРП для производства импортозамещающих комплектующих.

Эта проблема на сегодняшний день самая актуальная в РФ, поскольку наши западные уже на сегодняшний день не партнеры всячески перекрывают возможности по поставке комплектующих. Насколько я знаю, даже некоторые недружественные страны запрещают участие своих представителей в выставках на территории РФ, и занимаются отслеживанием цепочек поставок комплектующих.

Поэтому в этой сложившейся ситуации для нас остается единственный выход, не обращая внимания на интеллектуальную собственность, заниматься полностью копированием, как мы его сегодня называем вежливо, реинжинирингом, полностью копированием западных образцов, начиная с техники, заканчивая оборудованием.

Мы в этом очень участвуем при помощи Минпромторга, и имеем некоторые успехи. Немного расскажу о компании, как определенный шел процесс становления, как мы начинали.

Становление нашей компании можно посмотреть как раз по ретроспективе выставки «Агропродмаш», она для нас является самой любимой, уважаемой, ключевой выставкой и определенным событием каждого года, на котором мы подводим итоги и показываем то, что у нас получилось сделать.

Начинали мы с поставки импортного оборудования, являлись крупным импортером по завозу в основном оборудования немецкого. Постепенно развивались, строили мощности по производству оборудования, мелкими шагами, замещая лишь некоторые компоненты, некоторые элементы производственных линий, и на сегодняшний день при активном содействии Минпромторга, Фонда развития промышленности мы пришли к тому, что вышли на уровень, что можем производить полностью производственные линии достаточно высокой производительности.

То есть можем производить линии в тех нишах, в которых раньше были только транснациональные компании, как Marel, Front Matec, если мы касаемся убоя крупного рогатого скота, свиней или мелкого рогатого скота, либо колбасное производство большой производительности, именно того, что мы касались ранее, автоматизированные производства высокоскоростные, в которых также есть засилие ряда транснациональных компаний.

На сегодняшний день численность персонала нашей группы компаний 188 человек, из которых 132 – это технический персонал. Мы имеем конструкторский отдел, у нас 10 конструкторов, я думаю, что мы к концу года постараемся, как здесь ранее говорилось про дефицит кадров, расширяться хотя бы в полтора раза. Имеем своих технологов, свой проектный отдел, полностью свой отдел промышленного программирования, остальное – это сопутствующие обслуживающие подразделения.

Я думаю, про производственные площади и клиентскую базу не очень интересно. Вкратце хотелось бы рассказать об осуществленных проектах.

В прошлом году мы осуществили самый большой в РФ проект убоя мелкого рогатого скота производительностью 300 голов в час, с очень большой локализацией. Мы локализовали в общем по проекту более 30% российского оборудования. Некоторые участки, как участки кэширования, обвалки мяса, локализация составила 90%.

Из крупных проектов прошлого года мы также хотим отметить самое большое в России термическое отделение по обработке колбас с компанией ABI Product, со «Стародворскими колбасами» мы осуществили проект термического отделения, 20 трансфертных термокамер шесть плюс шесть рам. Этот проект мы осуществили не одни, а в кооперации с крупными российскими производителями термокамер. Это, что касалось проектов.

Что хотелось бы сказать. Меры поддержки, которые осуществляет Минпромторг, все меры, в которых помогают производителям правительство РФ во главе с Михаилом Владимировичем Мишустиним, они очень хорошо продуманы, эффективны, очень взвешены.

Но не хватает нам сейчас самого потребителя. Нам нужно любой ценой обратить внимание нашего потребителя к отечественному производителю, основная проблема в этом. Есть определенная психологическая зависимость от импорта, она в головах у людей. Поскольку можно посмотреть даже сегодня по выставке, очень много оборудования во всех нишах представлено, которое уже соответствует и по уровню, и по качеству, и по содержанию, очень много оборудования, которое даже лучше импортного.

Но стереотип, что импортное оборудование априори лучше, есть в голове у потребителя, поэтому в первую очередь нужно работать с этим. Нужно работать с потребителем. Чем мы активно и занимаемся, стараемся доказать, переубедить, перенастроить потребителя и обратить его лицом к российскому производителю.

Я понимаю, что в некоторых вещах, как молодой человек из зала сказал, у нас есть отставание, у российского производства, где-то есть на пять-десять лет отставание, но у нас есть немного времени, год-два, и мы должны это отставание преодолеть, иначе нас сомнут. У производителя российского оборудования есть очень небольшое окно возможностей между временем выхода с рынка производителей из недружественных стран, а я думаю, что они в любом случае в данной обстановке выйдут с рынка, другого не будет, и заходом производителей из стран Востока.

Поэтому, коллеги, хотелось бы очень поблагодарить наше правительство, коллег, Марию Игоревну за то, что они делают огромную работу, помогают нам, стараются, мы чувствуем поддержку, и очень им признательны. Но хотелось бы еще, чтобы не только Минпромторг, но и Минфин обратил внимание на то, чтобы эту поддержку подкрепить финансово.

Финансово не со стороны выделения денег производителям оборудования, а финансово с контролем денег, которые идут на проекты, на кредитование, в общем финансирование проектов, осуществляемых крупными заводами, производство мясной продукции, в этом моменте, если будет участие и приоритет.

Мне очень нравится опыт постановления 2014 правительство РФ, в котором четко написано, прямо в начале постановления, что безусловный приоритет российского производителя. Если бы опыт постановления 2014 перенести на коммерческие закупки и дать безусловный приоритет российскому производителю, я думаю, мы бы смогли хорошо продвинуться.

Поэтому, коллеги, спасибо огромное за внимание. Если присутствует потребитель в нашем зале, я бы хотел обратиться, чтобы потребитель повернулся лицом к российскому производителю. Я прошу не только за себя, я говорю, в частности, про всех участников

выставки «Агропродмаш». Нужно поддерживать наших, потому что наши – это мы. Спасибо, коллеги.

Константин Бабкин: Спасибо, Михаил Георгиевич. Оборот у вас какой, сколько сотрудников работает?

Михаил Иванов: По сотрудникам, как я сказал, у нас 190 человек на сегодняшний день. Хотелось бы, чтобы людей было больше. Оборот по прошлому году около 3 миллиардов, из которых достаточно большой объем был именно российского оборудования. Не считите за определенного рода хвостовство, но я считаю, что в прошлом году мы совместно с группой компаний и российскими производителями продали наибольшее количество оборудования отечественного в мясопереработке. Нами осуществлено несколько крупных проектов.

Константин Бабкин: Хорошо, понятно. Спасибо большое. Павел Николаевич Косов, генеральный директор компании «Росагролизинг».

Павел Косов: Константин Анатольевич, спасибо. Уважаемые коллеги, очень приятно участвовать в сегодняшнем совещании, заседании. Для меня это своего рода дебют. Несмотря на то, что мы недавно совсем сблизились, скажем так, с пищевиками... Об этом я расскажу чуть попозже. Мои коллеги несколько лет уже принимают участие в выставке, для меня это первый раз. Надеюсь, что в следующем году мы уже будем полноценными участниками, в настоящем формате, как мы это делаем по нашему основному профилю, о котором буквально два слова скажу.

Основная наша деятельность до текущего момента – это сельскохозяйственная техника и оборудование. Мы в этом плане достаточно активно растем. Сейчас у нас, в этом году уже сделок больше чем на 80 млрд руб., почти 13 000 единиц техники и оборудования приобретено и передано в лизинг. То есть вот если посмотреть день ко дню с прошлым годом, то у нас рост 47%. Вы видите динамику – начиная с 2020 года мы ежегодно прирастаем. Я надеюсь, что наш рост теперь будет осуществляться не только за счет сельскохозяйственной техники, но и за счет того пищевого оборудования, которому, собственно, посвящено сегодняшнее мероприятие и вся эта выставка.

Осуществляя свою деятельность, мы принимаем участие во всех системах господдержки. У нас есть своя субсидия 1135, о которой я расскажу чуть позже. Мы участвуем в 1432, мы участвуем в 811. Мы являемся компанией, аккредитованной при ФРП, поэтому, соответственно, все сделки, вот о которых Мария Игоревна рассказывала, можно осуществлять и с ФРП в том числе.

Для себя мы поставили цель и задачу, что мы свою деятельность осуществляем от А до Я – по сути дела, от пола до прилавка, от производства до переработки. То есть это у нас цепочка: производство – хранение – транспортировка – переработка.

Хранение – это проекты финансирования строительства элеваторных комплексов.

Транспортировка – это у нас железнодорожные и автопоезда по транспортировке зерна и прочей продукции сельского хозяйства.

Ну, переработка, соответственно, – это то, о чем я сейчас буду говорить.

Очень важно отметить, что вот та субсидия, по которой мы работаем, которая позволяет нам давать длинный срок лизинга, давать низкую ставку лизинга, давать максимально льготные условия, о которых опять-таки чуть позже, с 1 сентября текущего года... Мария Игоревна, огромное спасибо, эта работа была очень непростая. Действительно, и Минпромторг, и Минсельхоз, и мы участвовали в этом, бились с нашим правительством... наверное, около года, мне кажется, да?

Мария Елкина: Полтора.

Павел Косов: Или полтора... Для того чтобы допустить в эту программу помимо сельхозтоваропроизводителей и пищевиков. Вот, соответственно, допустив их туда, у нас все возможности нашего льготного лизинга начинают расширяться.

Оборудование у нас в номенклатуре было давно, но мы не могли его отдавать по льготным ставкам тем, кому оно нужно. Слава богу, что-то там произошло – и с 1 сентября постановление вступило в силу.

Несмотря на это, мы действительно давно занимаемся лизингом оборудования. Вот очень странная статистика: те пищевики, которые у нас берут лизинг, в основном берут у нас тракторы, КамАЗы, самосвалы и прицепы к КамАЗу и к автомобилю. И вообще ни разу – то оборудование предприятий, которые вы представляете. Почему? Потому что до 1 сентября мы не могли им давать по льготам всё то, что вы производите. Сейчас ситуация поменялась.

Все наши программы позволяют экономить деньги. Мы посчитали, что – ну, в среднем это по больнице у нас – каждый наш клиент экономит 3 млн руб., осуществляя сделки посредством льготного лизинга.

Константин Анатольевич много цифр называл. Я не хочу останавливаться на статистике. Наши цифры подтверждают всё то, что вы говорите. Была не очень красивая картина в 2022 году. Доля импортного оборудования растёт, мы всё это подтверждаем. Не было только цифры износа. По той аналитике, которую мы имеем, износ оборудования, которое сейчас есть на предприятиях, составляет 59%. То есть 59% изношенного оборудования. Ну и не можем не отметить рост цен на оборудование.

Есть и положительные моменты. Мы видим, что увеличивается объём производства оборудования для пищевой промышленности. Вы об этом говорили. Есть повышение спроса. Мы видим очень важную историю, что увеличился объём запасов оборудования для пищевой переработки. То есть это вот то, на базе чего можно развивать объёмы производства.

Ну и нельзя обойти стороной то, что государство очень внимательно смотрит на развитие этой отрасли и поддерживает ее с каждым годом всё больше и больше. Это, конечно же, нужно горячо приветствовать.

Мы разные вещи делаем. Мы поставляем оборудование, мы делаем готовые проекты под ключ. Вот просто яркий пример для понимания. Ярославская область. Мы в поле построили для крупного производителя мороженого с нуля в первую очередь заводы по производству мороженого. Объем инвестиций – 2 млрд руб. Более 1 000 рабочих мест создано. Экспортный потенциал компании, несмотря ни на что, увеличился на 45%. И таких проектов на самом деле много. Здесь использовалась в основном, конечно же, техника импортная, но была и отечественная.

С точки зрения сельхозтехники мы всегда говорим, что мы должны достигать уровня технического и технологического суверенитета. Вот мы с Константином Анатольевичем обсуждали по технике перед началом нашего совещания – ну, мы видим огромный рост производства именно сельскохозяйственной техники в этом году. Да, конечно, основные драйверы – это «Ростсельмаш», ПТЗ и другие, но за ними подтягиваются и более малые предприятия. Это вот та тенденция, которая... Вот полностью согласен с коллегой из Оренбурга в том, что на этом нужно, конечно же, концентрироваться.

О программе. Что такое 1135. Повторюсь – это возможность давать лизинг до восьми лет, по ставке 3-6% годовых (не ниже 3% и не более 6%). Предусматривается возможность предоставления лизинга с нулевым авансом. Ну и очень много разных других сладких вещей. Мы отдельно будем под каждый проект – или, может быть, программу – их тюнинговать, потому что вот под лизинг сельхозтехники, например, сейчас мы даем отсрочку по уплате основного года до октября 2024 года. Я думаю, что аналогичные условия мы будем предоставлять и тем пищевикам, которые будут обращаться к нам для приобретения оборудования для пищевой промышленности.

Повторюсь – наша субсидия комплементарно идет с мерами поддержки Минпромторга, наша субсидия комплементарно работает с региональными мерами поддержки, которые существуют. То есть на самом деле можно получить очень хорошие и качественные условия. Единственное, что мы не можем субсидировать, – это строительно-монтажные работы. Но в этом ничего страшного нет – как правило, если мы делаем комплексный проект, они занимают не очень большой процент в общем объеме инвестиций. Поэтому базово получается очень хорошие финансовые условия – очень хорошая ставка, абсолютно, скажем так, доступная.

Наверное, в двух словах – всё. Если будут какие-то вопросы, с удовольствием на них отвечу. Наша задача – привести нашу работу с сельхозпредприятиями... сделать ее аналогичной работе с пищевиками. То есть, в принципе, у нас, скажем так... наш льготный лизинг – это абсолютно компьютеризированный процесс, человек не принимает участия в решении. Решение принимается в течение дня, грубо говоря. По оборудованию, наверное, чуть

тяжелее, но мы свои процессы будем подтягивать, для того чтобы и это у нас работало на полную катушку.

Коллеги, если будут вопросы, с удовольствием на них отвечу. Время истекло, но мне кажется, уложился.

Константин Бабкин: Спасибо. Коллеги, вы увидели, что государство, правительство стремится вас поддерживать, разрабатывает различные меры поддержки, стремится, чтобы они были рабочими и эффективными. Мы увидели иллюстрацию того, что эти меры работают – и есть успехи. Предприятия делают всё более сложное оборудование, расширяют свои мощности.

Давайте обсудим, что можно еще сделать – какие недостатки исправить, какие контракты заключить, – для того чтобы мы двигались вперед и не теряли как минимум долю рынка, а двигались на внешние рынки активнее.

Пожалуйста. Вы хотели, да, что-то сказать?

Мария Середа: Уважаемые коллеги, просим выходить к микрофону, для того чтобы вас все слышали. Сюда. Те, кто хотел бы задать вопрос. Молодой человек, выходите, я знаю, что вы были активны.

Константин Бабкин: Да. Уже не открутитесь.

Мария Середа: Да. Пока выходит первый выступающий, хочу сказать, что на сайте уже выложены все презентации участников. В программе есть QR-код, по которому можно перейти на сайт с презентациями.

Пожалуйста, представьтесь и задавайте вопрос.

Руслан: Здравствуйте. Руслан, новые территории, Украина. Я хочу спросить вас. Вы сказали, что поддерживается копирование иностранного оборудования. Это на федеральном уровне? Можно формировать коллектив, делать копии, предоставлять – и получать за это деньги, я так понимаю? Или нет? Вы же говорили так?

Мария Елкина: Да. Давайте я отвечу. У нас в отношении готового оборудования существует программа поддержки НИОКРов. Соответственно, это субсидии на разработку новых видов оборудования. У нас есть постановление № 1649 и постановление № 2281. Соответственно, если вам будет интересно, потом более подробную информацию дадим.

В рамках этих механизмов мы софинансируем часть НИОКРов на разработку новых видов техники. В состав затрат, которые подлежат финансированию со стороны государства, могут быть включены затраты на закупку образца сравнения. То есть вы закупили образец сравнения, на базе него сделали новый вид техники и оборудования, соответственно, реализовываете на рынок этот новый вид техники или оборудования – и 70% (или 60%, как 2281) затрат на это компенсируется. На НИОКР. В ответ на свои обязательства по реализации продукции.

Что касается комплектующих – это вот действует как раз программа реинжиниринга, о которой говорило Агентство по технологическому развитию. Эта программа не распространяется на готовые виды техники, но на узлы и комплектующие, которые в этой технике используются. В рамках программы по Агентству по технологическому развитию можно участвовать в качестве как заказчика комплектующих, так и исполнителя по производству таких комплектующих, если со стороны других заказчиков были потребности в разработке.

Руслан: То бишь полный узел – как вакуумные насосы сложные, которые сложно производить – это не входит в этот учет, да?

Мария Елкина: Нет, вакуумный узел, я думаю, вы можете подать в Агентство по технологическому развитию.

Руслан: Вакуумные и компрессорные установки, то бишь машины приветствуются. Следующий вопрос. Научно-исследовательские институты как-то будут помогать этим группам? И есть ли производства, которые помогут осуществить и произвести то, что будет сделано на чертежах в SolidWorks, в AutoCAD? Полностью, как говорится, готовый проект, но его-то надо провести и протестировать.

Мария Елкина: Можно тогда Агентство по технологическому развитию? Три слова. Как у вас...

Илья Бойко: Да, коллеги, смотрите... Давайте прокомментирую. Смотрите, программа гранта действует следующим образом. Если вы как исполнитель квалифицировались у нас, то есть подтвердили свой опыт, мы объявляем конкурсный отбор. Вы подаете конкурсную заявку – и в момент конкурсного отбора вы уже приходите с некой организацией, будущим серийным производителем. Если вы не можете сами обеспечить серийный выпуск, вам нужна какая-то промышленная кооперация.

Руслан: Обязательно, да.

Илья Бойко: Где вы можете найти эти организации? Во-первых, на рынке. Во-вторых, у нас есть перечень квалифицированных производителей, которые подтвердили свой производственный опыт. Вы можете связаться с ними, обговорить те вопросы, что вы будете выходить на конкурсный отбор, вам необходимо будет произвести то-то и то-то, договориться – и в связке с ними приходите на конкурс.

Михаил Иванов: Константин Анатольевич, можно тоже слово?

Руслан: Ну ладно, всё.

Константин Бабкин: Да, пожалуйста.

Илья Бойко: Я ответил на ваш вопрос? Может...

Руслан: Немножко нет, но ладно. Я понимаю, это займет много времени.

Илья Бойко: Ну перефразируйте просто. Вам нужна помощь в том, чтобы найти компанию-производителя...

Руслан: Мы с вами понимаем – если мы работаем в AutoCAD, в SolidWorks, готовим полностью проект, рассчитываем материальное исполнение, вот по моему опыту, ну, ошибаемся, там... ну, если на 12-тонный насос... ошибаемся... ну, до 20 кг, и только из-за литья, потому что наружная часть не требует точности – и мы можем ошибиться. Когда мы приходим к конечному результату, проект готов, – если я взял, скопировал, сделал и выложил это всё в программных обеспечениях такого рода, мы понимаем, что проект завершен, и его уже как-то можно производить. Таким путем.

Вы говорите, надо еще выиграть какой-то конкурс... Так если это надо государству на сегодняшний день – определенный узел... Вот мы заявляем – и вы говорите, что это надо – и мы это делаем своим коллективом. Его когда будут производить? И кто его будет производить?

Илья Бойко: Смотрите. Государство готово профинансировать ваши работы по разработке конструкторской документации, изготовлению опытной партии, ее испытанию. Для этого вам необходимо выиграть на конкурсном отборе среди возможных заинтересованных на разработку конструкторской документации по тому или иному комплектующему изделию. В данном случае у вас это вакуумный насос.

Соответственно, если вы выигрываете конкурсный отбор, мы вам финансируем ваши работы, и вы сами определяете производителя – кто у вас будет производить.

Руслан: Самоопределение? Но это сложно без поддержки.

Илья Бойко: Ну как? Вы же понимаете, что вам необходимо будет как минимум в процессе разработки изготовить образец и опытную партию для испытания.

Руслан: Я должен буду произвести? На сегодняшний день я с новых территорий Украины, скажем так. Ну... Россия. Мы уже российские паспорта имеем...

Мария Елкина: Позвольте, пожалуйста. Давайте еще раз. Представьтесь сначала, пожалуйста. Какую вы представляете компанию и чем вы занимаетесь? Давайте начнем с этого. Потому что очень странно: «Я произведу документацию, но при этом я не готов производить...» Что вы представляете, какую компанию?

Руслан: Производить оборудование – естественно. Я этого сделать не могу. Когда сказали, что есть...

Мария Елкина: Представьтесь, пожалуйста.

Руслан: Руслан, я сказал же.

Мария Елкина: Какая компания у вас?

Руслан: Ну... раньше... на сегодняшний день я просто ИП, индивидуальный предприниматель.

Мария Елкина: Хорошо. Чем вы занимаетесь?

Руслан: Образовательный процесс или что? Ну, я конструктор, конструировал разные типы оборудования.

Мария Елкина: Вы конструктор.

Руслан: Ну да, есть...

Мария Елкина: То есть вы работали в компании, которая производит оборудование?

Руслан: Работал и на себя, и на компании, да, участвовал в определенных проектах, изготавливал оборудование, машины, вакуумные компрессорные установки.

Мария Елкина: Тогда получается, с точки зрения того, что, если мы говорим про использование уже разработанной документации, вам, получается, нужно войти в кооперацию с производителями-машиностроителями. Смотря из кого... например, где, в конструкции кого используются, допустим, эти машины, и кто готов это оборудование у себя начать производить.

Руслан: Я услышал такую тему как копирование. Я думал, что есть какие-то определенные позиции, которые необходимы в помощь Российской Федерации.

Мария Елкина: Да.

Руслан: У нас имеется опыт. Да, у нас коллектив разбежался, но ребята могут вернуться – и помогать мне в определенном виде деятельности. То бишь если вам надо какое-то... ну, нам всем, скажем так, надо скопировать какие-то определенные сложные узлы, у нас есть определенный опыт, мы это вам можем сделать. И это всё перенести на чертежи...

Мария Елкина: Ну то есть смотрите, тогда получается...

Руслан: Не только, но и на электронные носители – через программное обеспечение, где будет 3D-изображение... там, где будут все необходимые данные по этому оборудованию. Вот о чем речь идет.

Мария Елкина: Смотрите, тогда получается, вам нужно податься в качестве разработчика КД в АТР. То есть чтобы, когда придет, например, компания машиностроительная, которая подаст заявку на копирование того или иного узла, вы могли бы быть исполнителем такого проекта по разработке КД. А потом эта КД будет использоваться в рамках производственных мощностей других предприятий машиностроительных.

То есть вам нужно сейчас повзаимодействовать с Агентством по технологическому развитию. После этого мероприятия, пожалуйста, подойдите к коллеге. И, соответственно, податься как разработчик в рамках этих программ, чтобы вашу команду рассматривали как разработчика конструкторской документации.

Илья Бойко: Да, коллеги, я добавлю. Если у вас нет понимания по производителю, мы поможем вам найти того производителя, который с вами вступит в кооперацию.

Михаил Иванов: Я бы кратко сказал Руслану, что... Руслан, вы можете прийти к нам на стенд компании «ОренКлип» – мы посмотрим, какие насосы. Я думаю, что у нас как раз Оренбургская область – достаточно серьезные производители в этой отрасли есть. Мы можем поделиться опытом, подсказать людей, с которыми можно будет пообщаться – и которым нужны компетенции. Конечных потребителей, которым действительно нужны компетенции. И, как Мария Игоревна правильно сказала, вам нужно скооперироваться с кем-то. Мы можем постараться вам помочь. Поэтому добро пожаловать к нам на стенд.

Константин Бабкин: Да, пожалуйста.

Максим Голубничий: Добрый день, коллеги. Меня зовут Голубничий Максим, ООО «Промышленно-инженерная компания», город Краснодар.

Прежде всего, я бы хотел поблагодарить спикеров, которые уже выступили и довели до нас информацию. Всегда ее полезно услышать в актуальном виде, это экономит кучу времени. Хотел бы попросить аудиторию не уходить после перерыва – обычно это частое явление на форумах. Пожалуйста, останьтесь. У нашей компании будет сегодня тоже выступление во второй части.

Я бы хотел обратиться к Руслану – и всем остальным как бы по аналогии. Руслан, если вы не готовы заниматься бумажными вопросами, наша компания с удовольствием войдет с вами в коллаборацию, в кооперацию – и решит вот те вопросы, которые вы обозначили. У меня всё. Спасибо.

Владимир Ульянов: Здравствуйте, коллеги. Ульянов Владимир Николаевич, бывший конструктор упаковочного оборудования, пенсионер ныне. Ну и еще эксперт ряда порталов и изданий по этому вопросу.

У меня просто вопрос к Илье Олеговичу – по поводу конструкторской документации. Вы сказали, что конструкторскую документацию нужно представить вам – чтобы это было в каталогах, или в таких... где-то еще... в информации, одним словом.

Понимаете, если вопрос стоит о том, чтобы в качестве конструкторской документации техусловия подать, паспорт, техническое описание – это понятно, это реклама этой продукции. Но если это предприятие, которое само же и будет изготавливать эту технику, оно должно подавать вам рабочие чертежи, электрические и электронные схемы и тому подобные вещи? Извините, это уже будет тогда... непонятно кто ей конкуренцию создаст.

Илья Бойко: Владимир Николаевич, спасибо за вопрос. Коллеги, отвечу для всех. Вопрос на самом деле очень хороший.

В связи с тем, что финансирование работ идет со стороны государства – мы финансируем до 80%, – конструкторская документация, по-хорошему, будет принадлежать Российской Федерации. И задача данной программы – обеспечить локализацию производства того, что на территории Российской Федерации не производится. Соответственно, конструкторская документация будет предоставлена всем желающим, прошедшим квалификацию в

агентстве, кто подаст заявку на предоставление рабочей и конструкторской документации, технологической документации для организации серийного производства.

Владимир Ульянов: Спасибо.

Ольга Мудрова: Добрый день, уважаемые коллеги. Меня зовут Ольга Мудрова, я исполнительный директор Национальной ассоциации участников рынка робототехники.

Константин Анатольевич, наверное, больше к вам вопрос. Вы в своем вступительном слове показывали статистику и говорили, что очень неравномерно развивается пищевое машиностроение, поскольку оно очень разноплановое и широкое. У нас в робототехнике примерно то же самое. И вот у меня вопрос. Денег действительно не хватает – их всегда будет не хватать. Может быть, должна быть более четкая, выстроенная стратегия развития пищевого машиностроения? То есть должны быть какие-то определенные сегменты, на которые нужно сначала обратить свой взор и приоритет, – и это позволит уже более как-то грамотно выстраивать и налоговую политику в том числе? Как вы считаете?

Константин Бабкин: Ну... у нас в ассоциации... ну, в идеологии, в стратегии вообще подразумевается, что мы должны создавать условия для развития всего в России. То есть в России должны быть условия для производства любого оборудования – не хуже, чем в других странах (Китай, Турция, Германия и т.д.) А уже участники рынка – предприниматели, коллективы – будут выбирать, куда они будут двигаться. То есть им всё должно быть выгодно производить. Они будут говорить – это я беру поменьше себе сегмент, я иду в робототехнику... То есть на основе частной инициативы.

Кто-то говорил: «Давайте выберем приоритетные отрасли. Будем заниматься авиастроением». Мы говорим: «Нет, давайте всё в комплексе развивать». Нам нужны и насосы, и редукторы, и электроника, и такие машины, и другие... Мы должны давать простор.

Ольга Мудрова: Да, спасибо.

Мария Елкина: Позвольте мне прокомментировать еще. У нас в отрасли пищевого машиностроения распоряжением Правительства Российской Федерации утверждена Стратегия развития до 2030 года – и там выделены сегменты с наибольшим уровнем импортозависимости. Соответственно, посылы для отрасли, в каких направлениях нам нужно увеличивать свои компетенции, в данной стратегии обозначены крупными мазками.

Ольга Мудрова: Хорошо, да, посыл такой понятен. Но, собственно говоря, получается, что нужно определить критерии, в какой момент можно будет считать, что у нас импортозамещение уже достаточно. Что это будет – просто компетенции, которые будут у АТР? Собственно говоря, конструкторская документация и какое-то хотя бы одно производство? И этого будет достаточно, чтобы сказать, что мы импортозаместились? Или все-таки должны быть какие-то устойчивые показатели хотя бы нескольких производственных предприятий?

Мария Елкина: Согласно стратегии, у нас к 2030 году доля российского оборудования на рынке должна составлять не менее 62%.

Ольга Мудрова: Спасибо большое.

Олег Седаков: Добрый день. Меня зовут Седаков Олег, я являюсь начальником конструкторского бюро компании «Сладкие технологии», Ставропольский край.

У меня такой вопрос. Вот смотрите, я как разработчик оборудования разрабатываю оборудование, также заказываю материалы, стандартные изделия – и почти на каждом оборудовании у нас присутствуют мотор-редукторы. И если раньше, до 2022 года в основном на оборудовании мы использовали итальянские мотор-редукторы, сейчас с европейскими запчастями данного профиля у нас существенные проблемы. То есть это сроки – и в первую очередь, конечно же, цена.

Но вместо того чтобы на нашем рынке появлялись какие-то движения в разработке, возможно, наших мотор-редукторов – я имею в виду червячные в основном, соосные цилиндрические, то есть довольно-таки распространенные типы редукторов, у нас, к сожалению, на рынок зашли китайские производители. То есть наши компании, которые продают данные комплектующие... ну, я так просто скажу... перекрашивают один и тот же мотор в разные цвета – и просто их перепродают с серьезной наценкой.

В итоге у нас сейчас нет возможности купить, с одной стороны, качественные комплектующие, потому что зачастую сроки поставки некоторых моделей...

Мария Елкина: Коллега, я прошу прощения, в чем ваш вопрос?

Олег Седаков: Вопрос в том, как решить эту проблему – и есть ли, возможно, у Минпромторга какое-то решение в том, чтобы была возможность делать, возможно, свои редукторы? Может, есть предприятия, с которыми мы не знакомы.

Мария Елкина: Я поняла, хорошо. Смотрите. Мы достаточную большую и плотную работу совместно с ассоциацией и моими сотрудниками из департамента провели. Я думаю, что всех моих сотрудников компания «Сладкие технологии» знает. Мы провели работу первоначально с отраслью оборудования для зернопереработки. Мы действительно покопались по производителям – и нашли ряд производителей мотор-редукторов, у которых даже есть заключение по «российскости» в отношении таких мотор-редукторов.

Соответственно, вы свяжитесь, пожалуйста, либо с Романом Соломатиным из ассоциации, либо с сотрудниками Светланы Продановой из департамента – соответственно, узнайте тот перечень производителей мотор-редукторов. Вот Роман к вам подходит, дает визитку. Соответственно, ознакомьтесь с тем перечнем производителей мотор-редукторов, который мы, в свою очередь, нашли, по России, – вдруг вам что-то подойдет. Если не подойдет, значит, будем дальше работать.

Илья Бойко: Коллеги, да, если не подойдет, прямая дорога к нам. Оставляйте заявки, мы их быстро рассмотрим, оперативно включим в перечень – и найдем, соответственно,

исполнителя и будущего производителя, кто локализирует то, что необходимо вам как участнику отрасли.

Олег Седаков: Хорошо.

Из зала: Калининградский завод еще жив?

Илья Бойко: Ленинградский...

Из зала: Да.

Из зала: Ленинграда уже нет.

Из зала: Калининградский.

Мария Елкина: Надо посмотреть по перечню производителей – может быть, они переименовались. Можно взять информацию либо в ассоциации, либо у департамента.

Алексей Николаев: Добрый день. Алексей Николаев, группа компаний «Стигма Групп». Производим промышленное птицеводческое оборудование.

Такой вопрос. Часто сталкиваемся с китайскими производителями на поставку оборудования – ну, крупные объемы, от 100 млн. И они дают предоплату, например, 20%. Мы как российский производитель можем дать минимум 40-50%. Вот как нивелировать эту разницу? Потому что оборотные средства достаточно ограничены в таких случаях. И они, соответственно, с более привлекательными условиями очень часто выигрывают такие тендеры. Что вы можете сказать? Как быть?

Мария Елкина: Коллеги, вопрос повышения ценовой конкурентоспособности – это использование мер господдержки, которые мы реализуем. Соответственно, мы запустили вот программу льготного лизинга оборудования, которая точно так же может быть стимулом для того, чтобы российское оборудование было более конкурентоспособным по цене.

Также в рамках постановления № 823, вы знаете, что скидка не зафиксирована, есть показатель, и в зависимости от контракта, где вам нужно быть более конкурентоспособными, вы можете варьировать размер скидки. Это также мы делаем для вас достаточно гибкий механизм.

С точки зрения других мер государственной поддержки, по поводу спроса, – пока их не реализуется. Но если в отрасли... Вот по птицеводческому оборудованию – была потребность, например, по повышению ввозной пошлины на импортное птицеводческое оборудование.

Соответственно, в рамках ВТО мы можем поднять ставку ввозной таможенной пошлины на птицеводческое оборудование до 5%. Единственное – от отрасли должна быть заявка. Полноценная комплексная заявка от всех производителей.

Я уже года четыре жду этой заявки. Ее как не было, так и нет. Поэтому есть ряд других механизмов защиты рынка, но давайте с вами посмотрим, какие возможно использовать – и что вам для этого нужно сделать. Потому что, к сожалению, не всё в моих силах, а некоторая часть инициатив должна исходить от производителей.

Например, есть такой механизм как антидемпинговое расследование. То есть если мы доказываем, что на нашем рынке иностранный производитель осуществляет демпинг в отношении своей продукции, мы можем инициировать расследование на уровне ЕЭК – и ввести заградительную демпинговую пошлину. Но это должна быть от вас информация.

Алексей Николаев: Понятно. Хорошо, спасибо.

Алексей Базанов: Базанов Алексей, компания «Русский куттер». У меня вопрос к Павлу Николаевичу по приказу № 1135. Смотрите, это, конечно, очень приятно и хорошо, но вот у меня сейчас коллеги посмотрели приказ – он касается оборудования... ну, кондитерки, молочки... Но здесь нет ни слова об оборудовании для мясопереработки. То есть, соответственно, целая часть как бы вычеркнута. А если как бы...

Павел Косов: Нет, не вычеркнута...

Алексей Базанов: А если вот этого нет, то он не будет работать.

Павел Косов: Нет, не вычеркнута. Сейчас выйдет приказ Минсельхоза, в котором будет полный перечень оборудования. Мясную отрасль мы, безусловно, не обходим стороной. Мир очень тесный – вот мы сегодня с коллегой поговорили – у нас, оказывается, совместный проект по мясной именно тематике в одном из российских регионов. Поэтому мы ни в коем случае эту отрасль не забыли.

Более того, Константин Анатольевич забыл сказать – вот говорили, что у нас вырос импорт из Испании... Боюсь, что мы приложили к этому руку, потому что одному из крупных мясоперерабатывающих предприятий две технологичные линии из Испании привезли. Бэушных, правда.

Так что, нет, с мясной отраслью всё хорошо.

Алексей Базанов: То есть можно, если что, подаваться?

Павел Косов: Вообще никаких проблем.

Мария Елкина: Можно, да, еще прокомментировать? Просто как отметил Павел Николаевич, программа вот-вот... она прямо только подготовилась. Это изменения в постановление. И сейчас «Росагролизинг» совместно с Минсельхозом добивает всю сопутствующую нормативно-правовую базу, которая позволит реализовать этот механизм.

Павел Косов: Все отрасли АПК – и, соответственно, вся пищевка и переработка апэкашная – всё будет в этом приказе, можете не переживать.

Алексей Базанов: Хорошо. Спасибо.

Ольга Колякина: Здравствуйте. Колякина Ольга Юрьевна, ООО «ПолиПром», Нижегородская область. Производство оборудования для пищевой промышленности.

У меня вопрос к Павлу Николаевичу. Совсем недавно мы зарегистрировались в качестве поставщика «Росагролизинга». Это буквально сентябрь-октябрь. И встал вопрос – какую работу нам произвести дальше, чтобы мы реализовать свою цель – работать как поставщик с «Росагролизингом»? Потому что мы со своей стороны не можем добавить номенклатуру – и я столкнулась с таким, что необходимо заключить с «Росагролизингом» ценовое соглашение. Можно подробнее объяснить, что это собой представляет?

Павел Косов: Еще раз – вы уже стали нашим поставщиком, правильно?

Ольга Колякина: Да.

Павел Косов: Значит, у нас с вами уже заключено ценовое соглашение, правильно?

Ольга Колякина: Ценовое – нет, еще не заключено. Но в реестре поставщиков мы уже состоим. То есть у нас есть личный кабинет.

Павел Косов: Для того чтобы вам начать реализовывать ту продукцию, которую вы производите, соответственно, мне кажется, правильнее было бы начать с того, что давайте... Ну... вы же знаете своих клиентов.

Ольга Колякина: Да.

Павел Косов: Приводите своих клиентов к нам. Мы финансируем, соответственно, приобретение вашего оборудования в интересах клиента, который это оборудование будет использовать.

Поэтому для того, чтобы начать покупать, нам нужно... Мы себе оборудование не покупаем – также как мы не покупаем сельскохозяйственную технику себе. Мы покупаем всё в интересах конкретного совершенно клиента, под конкретную единицу техники или под конкретную единицу оборудования.

Поэтому давайте клиентов – будем совершать сделки.

Ольга Колякина: Хорошо.

Павел Косов: Ценовое соглашение может быть, может не быть. Мы в любом случае при потребности клиента вместе с вами определяем цену товара, которая будет клиенту предоставлена. Вы с клиентом ее определяете. А мы вас финансируем на приобретение.

Ольга Колякина: Хорошо. Но номенклатуру добавляет сам «Росагролизинг»? Потому что я со своей стороны не могу..

Павел Косов: Ну раз цена с вами есть уже, вы наш поставщик, значит вы уже в нашей номенклатуре. Если ее нет на сайте – это просто технический вопрос, исправим.

Ольга Колякина: Хорошо, спасибо.

Дмитрий Чупин: Добрый день. Мария Игоревна, Константин Анатольевич, вопрос... даже не вопрос, а просьба.

Сейчас под эгидой Федерального центра компетенций проходит программа повышения производительности. И многие компании – наши партнеры, наша компания – не могут войти в эту программу по причине высокого потолка входа. Если я не ошибаюсь, сейчас 400 млн годовая выручка должна быть для того, чтобы стать участником этой программы.

Хотел бы попросить вас на вашем уровне, может быть, для машиностроителей пищевой промышленности понизить эту ставку, чтобы компании могли участвовать в этой программе?

Мария Елкина: Да, мы все-таки не умеем представляться... Хотя я знаю, кто вы.

Дмитрий Чупин: Чупин Дмитрий Юрьевич, компания «МОК».

Мария Елкина: На всякий случай, да. Напишите просто мне, пожалуйста, на почту, ладно? Или сотрудникам. Посмотрим по поводу того, что это за программа, кем она реализуется – и можно ли инициировать вот эту историю с понижением.

Дмитрий Чупин: Хорошо, договорились. Спасибо большое.

Мария Елкина: Спасибо большое. Это федеральная программа или региональная? Я просто не в курсе.

Дмитрий Чупин: Это федеральная программа, «Соломон» ее реализует, Федеральный центр компетенций.

Мария Елкина: Тогда мне пришлите информацию, хорошо? Мы посмотрим, что можно сделать.

Дмитрий Чупин: Хорошо.

Мария Елкина: Спасибо большое.

Валерий Чернецов: Можно, я добавлю немножко? Чернецов Валерий, компания «МОК». Проблема в том, что многие желают попасть в эту программу – и там есть фильтры. То есть, допустим, если у сельхозников миллиарды идут оборота, они свободно попадают. А вот машиностроителям, чтобы набрать обороты и попасть в эту программу... там есть определенный заградительный фильтр. Вот если бы для машиностроителей это сделали, это было бы классно.

Мария Елкина: Я услышала.

Валерий Чернецов: Спасибо.

Мария Елкина: Дайте мне информацию, что вам нужно, в чем проблема, – мы попробуем инициировать. Хорошо?

Валерий Чернецов: Спасибо.

Олег Дубинин: Добрый день. Машиностроительный завод «ПолиПром», главный инженер Дубинин Олег Владимирович.

Константин Анатольевич, наверное, скорее всего, вопрос к вам. Мы часто очень обсуждаем кадровую проблему в нашей отрасли. К сожалению, в последнее время ситуация становится катастрофической. То есть если брать по большим мегаполисам с численностью населения более миллиона – там еще проблем нет. Но вот, к сожалению, у нас на периферии, даже в Нижегородской области, этот обвал начался, ну, наверное, с 2022 года. В основном, наверное, у кого федеральная трасса М-12 проходит, все с этим столкнулись. То есть отток с предприятий достиг порядка 50-60%. В том числе он и нас коснулся.

Значит, у меня вопрос такой. Вот мы с вами обсуждаем по обучающимся в учреждениях среднего профессионального образования на бюджетной основе. Вот есть ли какие-то конкретные решения в правительстве – и стоит ли нам чего-то дожидаться либо... Ну, понятно, что мы сами действуем, но, к сожалению, мы можем использовать только свои финансовые средства, у нас нет административного ресурса.

Константин Бабкин: Да, спасибо. Вопрос действительно живой и острый. Я не думаю, что у нас недостаток именно людей в стране. В любой магазин зайти – там сидит здоровый мужик как охранник, а должен сидеть на заводе у вас. Ну, не сидеть, а работать.

Олег Дубинин: Да.

Константин Бабкин: Тут какой-то сбой есть определенный. Ну то есть этот сбой, наверное, решать надо через повышение рентабельности предприятия, через повышение зарплат. Возможность повышать зарплаты...

Ну и второй вопрос – это налаживание взаимосвязи между системой образования и промышленностью. Вот у нас сознательно, прямо в интервью идеологи говорили, что мы должны это всё разъединить, должны выпускать магистров, бакалавров, людей, которые в интернете могут найти информацию, – которые себе сами потом найдут применение.

Ну вот мы и пожинаем плоды этой идеологии. Как это решать? Мы с Минобразованием пытаемся работать... Вот в «Ростсельмаше» передовую инженерную школу мы с ДГТУ запустили. Работаем с региональными вузами, создаем аудитории «Ростсельмаш».

Ну конечно, я понимаю, не каждая компания может себе позволить финансировать вот эти вот программы образовательные. Поэтому мы постоянно должны, конечно, говорить Минобразованию и Минпросвещению: «Ребята, не отрывайтесь, а смотрите на реальность». Но и заводы тоже должны обращаться к своим региональным профтехучилищам, колледжам, которые есть вокруг вас. Как правило, мой опыт говорит, что руководители этих учреждений заинтересованы в общении с предприятиями, они заинтересованы в том, чтобы их студенты, ученики стажировались, чтобы они были востребованы, чтобы они получали реальные знания, а не оторванные.

Эту связь наладить трудно без какого-то государственного финансирования, государственной поддержки, но я думаю, мы сами должны быть открыты, обращаться в правительство, чтобы оно было тоже открытым. Пожалуйста.

Мужчина: Константин Анатольевич, если рассмотреть такой вариант. Есть же программа для учителей, врачей, если подумать и внедрить программу для инженеров, почему бы и нет?

Константин Бабкин: Что за программа для врачей? Есть какие-то вузы врачебные? Есть инженерные вузы, понятно.

Мужчина: Посмотреть, по аналогии взять для учителей, для врачей, посмотреть, как идея.

Константин Бабкин: Давайте, это очень важная тема, мы ей занимаемся.

Мужчина: Константин Анатольевич, возьмем конкретную ситуацию, наверное, у многих такая. Нами создана учебная программа, аудитория, на нашем предприятии созданы учебные рабочие места, но мы обращаемся в учебные учреждения, они к нам студентов присылают на практику, но для полной профессиональной ориентации они ждут какого-то приказа от Минобразования, то есть без их приказа мы не можем производить какие-то действия. Какой-то замкнутый круг.

Мария Елкина: Коллеги, можно я поделюсь своим опытом работы с вузами? Действительно у нас сейчас со стороны Минобразования очень много выделяется денег на дооснащение вузов различными классами, лабораториями, там много различных программ. Но здесь, по моему опыту, надо брать конкретный вуз, и с ним взаимодействовать.

К примеру, как мы сделали пилотный проект, я надеюсь, мне удастся его масштабировать в последующем, мы сделали проект на базе современного Росбиотех, МГУПП на Соколе. Мы с рядом производителей, например, с вами, открыли там кафедру кондитеров, мы с Шебекинским открыли там кафедру хлебопечения, с ММР открыли кафедру сыроварения.

Сейчас мы с «Совокрим» прорабатываем то, чтобы как раз там сделать еще лабораторию по зерну. Вуз готов с нами отрабатывать, чтобы сделать для отрасли специализацию в рамках общей программы технолог пищевых производств, как сейчас обучают, сделать узконаправленную программу по технологам в различных отраслях промышленности.

Поэтому здесь давайте посмотрим по вузам именно, где вуз заинтересован в том, чтобы у себя на базе сделать кафедру, вас принять, как промышленного партнера, даже сделать специализированные программы по более узкой специализации кадров.

Мужчина: Все, спасибо.

Константин Бабкин: Будем заниматься. Коллеги, спасибо за интересную дискуссию, желаю всем плодотворной работы. У нас еще приятная часть.

Мария Середина: Да. Спасибо большое, поблагодарим наших выступающих и проводим в зал. На сцене просим остаться Марию Игоревну, и переходим к торжественной части, церемония награждения машиностроителей ведомственными наградами Минпромторга России.

Почетное звание «Почетный машиностроитель» присваивается заместителю генерального директора по производству ЗАО Кропоткинский завод МИСП Александру Александровичу Засидко. Просим пройти на сцену.

Мария Елкина: Спасибо большое, это вам. Поздравляю вас, спасибо за работу.

Мария Середина: Почетное звание «Почетный машиностроитель» присваивается генеральному директору АО Шебекинский машиностроительный завод Денису Витальевичу Минкину.

Почетной грамотой Министерства промышленности и торговли награждается директор ООО «Вологодские машины» Василий Петрович Кузнецов.

Мария Елкина: Поздравляю, спасибо.

Мария Середина: Почетной грамотой Министерства промышленности и торговли награждается координатор направления пищевого машиностроения Ассоциации Росспецмаш Роман Юрьевич Саламатин.

Мария Елкина: Спасибо вам за вашу работу.

Мария Середина: Уважаемые коллеги, всем спасибо, полчаса перерыв, и в 15:15 мы начинаем сессию «Автоматизация и роботизация пищевых производств». Пожалуйста, всех просим пройти на кофе-брейк.