

(00:00:00) (Начало записи)

Ведущая: Добрый день, уважаемые гости и участники выставки «Агропродмаш». Мы рады приветствовать вас на десятом форуме «Пищевое машиностроение». Открывает форум пленарное заседание «Пищевое машиностроение 2026: как чувствует себя отрасль сейчас и чего ожидать в будущем?».

Модератор заседания: Бабкин Константин Анатольевич, председатель форума, президент ассоциации «Росспецмаш».

Участники:

Саломатин Роман Юрьевич, руководитель направления Центра компетенций импортозамещения в промышленности Агентства по технологическому развитию.

Орсик Илья Леонидович, заместитель начальника управления сельскохозяйственного, пищевого, строительного-дорожного машиностроения Минпромторга России.

Минькин Денис Витальевич, генеральный директор «Шебекинского машиностроительного завода».

Дуда Анна Валерьевна, коммерческий директор научно-производственного объединения «ДВА+К».

Константин Бабкин: Добрый день, уважаемые коллеги, друзья. Поздравляю вас с тем, что мы присутствуем на такой динамично развивающейся, полной людей, полной красивого оборудования выставке. Я думаю, что тут происходит много переговоров, заключается много сделок, обсуждаются перспективы. Мы как ассоциация «Росспецмаш» и мы как форум пищевого машиностроения предназначены для того, чтобы анализировать происходящее и делать так, чтобы труд наших людей становился все более производительным, оборудование становилось всё более удобным в использовании и эффективным. Для того, чтобы еда была вкусная, чтобы люди зарабатывали, экономика развивалась, и мы вместе уверенно двигались вперед.

Поэтому предлагается сейчас нам обсудить то, что происходит, что нас ждет, где мы находимся, и попытаться озвучить в адрес правительства, в адрес общества пожелания или сделать предложения для того, чтобы развитие шло еще более уверенно и динамично. Давайте я представлю свое видение того, что происходит на рынке. Может, следующий слайд? Поставьте, пожалуйста.

Что за этим всем шумом происходит? Мы видим, что пять лет, с 2020 по 2025 год производство машин для пищевой переработки в России росло. Это на самом деле выдающийся результат, потому что если сравнивать с работой других отраслей, смежных, строительного-дорожного отраслью, сельхозмашиностроением, то там такой рост был в 2020-2023 годах, но сейчас идет постепенный спад, достаточно сильный. Здесь, в пищевом машиностроении, мы тоже этот спад видим. Статистика показывает, что за девять месяцев нынешнего года и девять месяцев предыдущего мы видим падение на 10%. Это я сказал про производство.

То же самое касается всего рынка. Также и экспорт упал примерно на столько же, на 9%. При этом доля российского оборудования на рынке сохраняется. Она составляет достаточно внушительные почти 52%. Это серьезный успех и вызывает уважение к тем, кто трудится в российском производстве пищевых машин. Здесь представлена статистика по разным видам оборудования.

(00:05:03)

В принципе, более-менее одинаково, но почему-то хочется выделить оборудование для мойки, заполнения, закупоривания и упаковывания бутылок и прочих емкостей. Плюс 30% к прошлому году. Удивительно. И на 30% упало производство машин для очистки, сортировки, калибровки семян, зерна и сухих бобовых культур. Это, кстати, более-менее понятно. У нас в растениеводстве сейчас кризис, соответственно, на рынке зерна кризис, и мало людей вкладывается в переработку зерна. Но почему выросло оборудование для мойки, заполнения и упаковывания бутылок? Это, наверное, специалисты смогут объяснить, почему такой рост. И посудомоечные машины промышленного типа — плюс 83%, почти удвоение. Интересно, что, народ больше мыть стал? Я надеюсь, что спикеры это все прокомментируют.

Дальше про импорт. Он рос прошедшие пять лет на 61% в денежном выражении, но сейчас тоже начал падать. Правда, не так быстро, как весь рынок. Рынок упал на 10%, напомним, импорт — на 4%. При этом мы видим, что растет доля наших китайских коллег: с 10% в 2020 году до 32% доли импорта занимает Китай. Остальные страны хоть и упали сильно, с 90% до 68%, но все равно их доля на рынке, доля в импорте, доля западных производителей оборудования остается достаточно высокой. Несмотря на все санкции, несмотря на политическую ситуацию, мы видим, что они здесь присутствуют.

Несмотря на общую обстановку в экономике, мы видим, что производители пищевого оборудования, опираясь на рынок, опираясь на свои достижения, продолжают свое развитие. И здесь представлены некоторые инвестиционные проекты, которые либо завершены, либо продолжаются. Денежная составляющая этих проектов измеряется сотнями миллионов рублей. Есть, конечно, и более мелкие проекты. Каждое предприятие, которое существует на рынке, постоянно вкладывает в развитие, постоянно совершенствует процессы. И это все тоже вызывает уважение и показывает, что если отрасль имеет возможность жить, то она обязательно и развивается. Она является катализатором или питательной средой для инноваций, для развития, для применения талантов, для применения знаний. И это лишь небольшая часть, небольшое количество иллюстраций.

Что мешает нам двигаться вперед? Что мы хотели бы улучшить в обстановке, которая нас окружает? Ведь результаты труда коллектива зависят от того, что коллектив делает, лишь наполовину, по моим оценкам. На вторую половину результаты зависят от того, какие условия для отрасли, для компании созданы. И мы, наш форум, наша ассоциация «Росспецмаш» предназначены для того, чтобы высказывать эти самые предложения и

пытаться улучшить обстановку или помочь тем, кто принимает решение эту обстановку улучшить.

Мы ходили сейчас по выставке, общались с коллегами, и все говорят, что мы развиваемся, но мы конкурируем на международном рынке, мы экспортируем наши машины, мы конкурируем на внутреннем рынке. При этом условия, конечно, не в пользу российских производителей. Налоги в России подчас радикально выше, чем в других странах, цена металла и других компонентов радикально выше, чем в других странах, кредитные ставки радикально выше, чем в других странах. И нам говорят, что оборудование, привезенное из-за рубежа, с уплатой транспортных расходов, с уплатой пошлин, других сборов на рынке России оказывается вдвое, а подчас и втрое более дешевым, чем оборудование, произведенное в России. Это все диктуется условиями, о которых я сказал, и это все надо в идеале изменять. И для этого есть большой потенциал. Высокая ключевая ставка — это важнейший тормоз развития отрасли.

(00:10:01)

Это уже как следствие, что часть потребителей возвращается к импортным брендам, потому что нету защитных мер практически: нет ни пошлин, ни утильсбора, и защиты как таковой нету. Соответственно, из-за того, что сложно в России заниматься производством, сохраняется большая зависимость от импортных компонентов и материалов, что подрывает нашу устойчивость технологическую.

Кадровая проблема: молодежь не всегда верит в то, что можно построить долгосрочную карьеру в российском машиностроении, соответственно, не всегда стремится получать техническое образование. Отсюда кадровая проблема, что тоже ослабляет нашу конкурентоспособность. Это все можно и нужно исправлять. Нужно работать над налоговой системой, для того чтобы она имела стимулирующую функцию, и для того чтобы налоги в России, богатой ресурсами, были не выше, а сильно ниже, чем в других странах. Над этим мы работаем и это все предлагаем сейчас обсудить.

Какие пожелания, предложения? У нас есть доктрина продовольственной безопасности, которую надо выполнять. Россия должна обеспечивать себя качественным продовольствием в достаточном количестве. Мы должны поддерживать инвестпроекты, создавать высокотехнологичные рабочие места, поэтому нам надо защищать рынок, нам надо субсидировать производство машин и оборудования. Субсидировать через прямые субсидии или через лизинговые программы, в частности программы «Дом.РФ», поддерживать производство компонентов и защищать рынок в том плане, что конкретизировать требования по локализации производства машин в России, для того чтобы конкуренция была более честной, прозрачной, и для того чтобы производители компонентов чувствовали себя защищенными, чтобы для них тоже был устойчивый рынок сбыта.

В целом такой взгляд. Я думаю, что мы все, кто находится здесь, видим огромный потенциал в российском машиностроении. Не только в машиностроении — и в сельском хозяйстве, и в производстве пищевых продуктов мы можем еще долго и активно

развиваться. Но для этого нам нужно вести согласованную политику, общаться друг с другом, поддерживать друг друга. И, конечно, правительство должно это все поддерживать и давать возможность трудиться. Такой взгляд. Давайте это все обсудим. И следующим выступающим я хочу предоставить слово Илье Леонидовичу Орсику — это заместитель начальника управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. Пожалуйста, Илья Леонидович.

Илья Орзик: Коллеги, во-первых, разрешите всех поприветствовать от лица Министерства промышленности и торговли Российской Федерации на главном форуме по пищевому машиностроению, на главной выставке для пищевой индустрии. Очень приятно видеть, что среди более 700 экспонентов выставки порядка 520 представляют Российскую Федерацию. Это как раз говорит о том, что тот потенциал, который наши машиностроители копили долгие годы, уже реализуется на практике. Подтверждая слова Константина Анатольевича, действительно, российское машиностроение, особенно для пищевых и перерабатывающих производств, — это тот драйвер, который мы будем продолжать раскачивать, потому что видим, что уже есть эффект, понимаем, что качественная и доступная продовольственная продукция производится на качественном российском оборудовании. И эта выставка тому подтверждение.

Мы понимаем, что есть отрасли и подотрасли, в которых наше машиностроение и наша доля достаточно высока, но при этом видим и отмечаем, в том числе подтверждая слова Константина Анатольевича, что в некоторых подотраслях нам есть куда стремиться. Это исторически были те подотрасли, в которых превалировало иностранное оборудование, но тем не менее тренд на изменение ситуации мы наблюдаем как раз с 2022 года. Понимаем, что в том числе и в оборудовании для закупорки, в посудомоечных машинах уже видим, что увеличивается производство российского оборудования. А это говорит прежде всего о том, что кто-то попользовался, понял, что это хорошее оборудование, которое выполняет свои функции, не уступает при этом аналогам из различных стран.

(00:15:08)

И значит, уже и в том числе сарафанным радио начинается транслироваться, что можно брать.

Действительно, мы в министерстве отмечаем положительную тенденцию в части роста как рынка, так и производства российского машиностроительного оборудования для пищевой перерабатывающей промышленности. Это прежде всего 2022 год, который очистил рынок от так называемых партнеров. И многие холдинги и предприятия, которые были полностью погружены в иностранное оборудование, вынужденно, и правильно сделав, повернулись лицом к российским машиностроителям. И тот тренд, который мы наблюдаем последние годы, не может говорить о том, что они сделали неправильный выбор. Абсолютно правильный выбор. И мало того, та доля, которая у нас действительно в некоторых моментах корректируется, но все равно потихонечку растет вверх, — это тот факт, который нельзя отрицать. И это прежде всего говорит о качестве и доступности

российского машиностроительного оборудования для пищевой перерабатывающей промышленности. Мы видим, рынок по импорту восстановился. И действительно, доля Китая становится все больше. Но при этом мы понимаем, что те ниши, которые нашими машиностроителями были заняты из-за ушедших брендов, в них уже можно конкурировать. И мы для этого готовы прилагать ряд мероприятий в части мер поддержки.

Прежде всего, всегда всех интересует и волнует вопрос финансового обеспечения отрасли. Мы отбиваем деньги, и на трехлетний цикл, который у нас сформировался в рамках федерального закона о бюджете, мы постарались сохранить те объемы финансирования, которые необходимы как для наращивания производства и создания новых видов техники, я говорю про НИОКРы, так и для выравнивания в части цены на рынке. И это программа прежде всего субсидирования скидок. Бывшее постановление 823. Мы не менее 10 млрд в год планируем на эту программу выделять, и она очень востребована. Мы понимаем, что даже по тем цифрам статистическим, которые внизу на слайде представлены, это большое подспорье для наших переработчиков, для наших сельхозтоваропроизводителей в части обновления собственной базы.

Кроме этого, все больше и больше интереса мы видим к программе льготного лизинга в рамках «ДОМ.РФ». Константин Анатольевич сегодня об этом говорил, и я чуть позже расскажу о тех решениях, которые мы видим как важнейшие для развития отрасли. На эту программу мы продолжаем выбивать финансирование, понимая, что это крайне важный сейчас институт для переоснащения собственных мощностей, но при этом минимизации затрат на входе, потому что все уходит от анализирования цены в лоб, а больше переходят к оценке жизненного цикла, и поэтому крайне важным такой инструмент, как лизинг, особенно на льготных условиях, продолжает находиться.

Кроме этого, мы продолжаем работать с Агентством по технологическому развитию, понимая, что нам необходимы те компоненты, которые сложно без поддержки государства создать и начать производить. Поэтому мы собираемся дофинансировать наше агентство, которое как раз занимается реинжинирингом комплектующих, запасных частей и компонентов. Понимая, что чем глубже мы уходим в локализацию, чем выше при этом мы поднимаем эту планку для подтверждения российскости, тем более острым становится вопрос организации производств тех или иных компонентов, которые в целом нужны только внутри России. С учетом ограничения экспорта это достаточно небольшой рынок, но при этом это все равно необходимость для обеспечения технологического суверенитета.

Через институт Агентства по технологическому развитию мы готовимся такую проблему решить. Кроме всего прочего, конечно, мы понимаем, что необходимо повышать производительность наших машиностроителей, повышать производительность их труда, что, в свою очередь, должно сказаться на себестоимости выпускаемого продукта, на повышении его качества. Мы с нашим Агентством по развитию профессионального мастерства создаем отдельный отраслевой центр компетенций, который будет, анализируя те или иные предприятия в отраслях сельхозмашиностроения, пищевого

машиностроения, создавать коробочное решение, которое можно будет транслировать уже дальше на другие предприятия наших подотраслей, таким образом помогая предприятиям автоматизироваться, роботизироваться, снизить собственные затраты на производство того или иного продукта, повысить качество и при этом сделать этот товар более доступным.

Здесь я не буду останавливаться подробно. Константин Анатольевич очень подробно сказал о том, что отрасль продолжает развитие. Действительно, наши механизмы поддержки: компенсация затрат на НИОКР, льготные займы Фонда развития промышленности — помогают таким интересным проектам появляться в жизни и находить своего потребителя благодаря поддержке по линии спроса.

(00:20:18)

И следующий слайд, пожалуйста. Собственно, наши цели, вызовы и те амбициозные планы, которые установлены в рамках большого национального проекта, который мы реализуем совместно с коллегами из Минсельхоза России: к 2030 году в основных отраслях пищевой перерабатывающей промышленности занять превалирующее положение. Где-то мы уже в 2025 году активно поработали, например, в сахарной промышленности — уже 96% доли у нас составляет. Но понятно, что там достаточно колеблется сам рынок, и он становится то больше, то меньше. Тем не менее цифры амбициозные, поставленные в рамках большого национального проекта. Мы к этим цифрам должны идти совместными усилиями, не только создавая новые виды и модернизируя линейку, но и отвечая на вопросы потребителей в части качества, функционала, сервисного обслуживания и доступности.

Как раз, в том числе комментируя Константина Анатольевича, мы буквально полтора месяца назад встречались и обсуждали вопрос развития пищевого машиностроения у Дениса Витальевича Мантурова и сформировали по итогам нашего совещания ряд поручений для ответственных ведомств и организаций, которые как раз должны в том числе и помочь нам достичь этих достаточно высоких показателей. Здесь как раз я прокомментирую, что в части импорта мы договорились, что мы проанализируем структуру импорта, который сейчас поступает к нам из различных стран, не только опираясь на стоимостной объем, но и штучные показатели, для того чтобы по тем сегментам, где мы видим наличие большого количества наших российских предприятий как аналогов, провести работу по повышению ставок таможенных пошлин, для того чтобы дополнительно создать защиту для нашего отечественного машиностроения.

Кроме этого, мы договорились пересмотреть показатели в рамках 719-го постановления в отношении отдельных видов пищевого перерабатывающего машиностроения в части корректировки либо повышения требований, либо внутреннего составления самих компонентов, которые у нас сейчас определенный вес имеют. Эту работу мы уже начали в том числе с ассоциацией «Росспецмаш». Отрабатываем это с производителями, для того чтобы в достаточно сложный период времени, когда мы видим, что у потребителя не так много финансовых средств и возможностей инвестиционного характера переоснащать

собственную мощностную базу, как раз не ужесточать требования в этот период, для того чтобы машиностроители хотя бы на год, на два от наших этих маховиков локализации немножко отдохнули. Мы эту работу ведем и с ассоциацией, повторюсь, мы ее закончим. Такое и поручение, и поддержку со стороны правительства мы получили.

Кроме этого, опять же, возвращались сегодня к «ДОМ.РФ». Договорились о том, что посмотрим и проанализируем те виды техники и оборудования, которые сейчас возможно приобретать на льготных условиях, и расширим этот перечень техники и оборудования, основной упор как раз делая на пищевое перерабатывающее оборудование. Потому как понимаем, что, повторюсь, это достаточно важный сейчас институт развития и инструмент поддержки как потребителя, так и производителя. Поэтому мы будем продолжать донстройку этого механизма, для того чтобы делать его максимально эффективным.

Кроме этого, договорились о том, что будем защищать наших машиностроителей в части ограничения приобретения импорта по различным механизмам поддержки, расширять постановление 1875, где есть определенный список оборудования, который либо полностью нельзя приобретать, если есть российский аналог, либо там уже идут определенные ограничительные процедуры, которые позволяют нашим машиностроителям чувствовать себя более вольготно, даже по сравнению с дружественными нам восточными партнерами, которые действительно в части ценообразования иногда показывают цену ниже стоимости металла этого оборудования. Мы понимаем, что такое есть, понимаем, что экономики там экспортно-ориентированные, направленные на захват других рынков, а потом уже более чувственно другое ценообразование. Поэтому мы для того, чтобы обеспечивать определенный пул поддержки для наших машиностроителей, такого плана запретные процедуры тоже будем донстраивать, для того чтобы и потребитель не пострадал. Если есть российский аналог, то его можно купить. Тем более, опять же, выставка не дает соврать, что у нас большое количество видов оборудования, которое по своим качественным, функциональным и стоимостным характеристикам не уступает иностранным аналогам.

И в заключение скажу, что крайне важно, конечно, проводить большую работу с нашими потребителями. Я в очередной раз, к сожалению, отмечаю отсутствие представителей Минсельхоза России как нашего главного контрагента. Но мы эту работу в любом случае ведем вне и за рамками форумов и мероприятий. Понимаем, что та обратная связь, которая идет к нам от крупных холдингов, в целом сельхозтоваропроизводителей по определенным функциональным характеристикам, по некоторым видам оборудования, которые никогда в России, например, не производились, — это те задачи, которые как раз мы принимаем и за счет тех механизмов поддержки, которыми обладаем, пытаемся реализовать с помощью наших машиностроителей.

(00:25:27)

Но здесь крайне важно, чтобы потребители в лице Минсельхоза и их подопечных ответственно подходили к процессам импортозамещения и понимали, что это процесс не

сиюминутный, а занимает определенное количество времени — год-два. Когда этот товар уже создается благодаря тем же самым мерам поддержки, чтобы они его не боялись или не отказывались приобретать, пользоваться, испытывать каким-то образом. Потому что только в таком случае мы видим, что мы как министерство и машиностроители готовы включаться в какие-то новые проекты, готовы туда заходить. Потому что если есть прогнозируемый спрос, если есть понимание, для кого эта продукция делается, то, конечно, в условиях волатильности, которая в целом на рынке присутствует, это тот ориентир, который позволит нашему машиностроению развиваться. А это крайне важно с учетом того, что вся техника и оборудование, которое используется в пищевом перерабатывающем машиностроении, в конечном итоге обеспечивает нашу продовольственную безопасность. А есть человек будет хотеть всегда. Поэтому мы как министерство продолжим большую работу в тесном контакте с отраслью, с ассоциацией «Росспецмаш». И я уверен, что эти показатели, которые до 2030 года нами установлены, мы их сможем достичь. Спасибо.

Константин Бабкин: Спасибо, Илья Леонидович, за ваше выступление, за вашу работу, за наше с вами взаимодействие между ассоциацией и министерством. Я думаю, что вы подтвердите: и в вашем выступлении, и в моем звучит такое, что мы поддерживаем российских производителей, и вроде как импорт для нас имеет негативный налет. Но это не совсем правильная трактовка. Мы за международное сотрудничество, но мы хотим, чтобы наши зарубежные коллеги, партнеры инвестировали в Россию, производили здесь оборудование, компоненты, пользовались возможностями нашей страны, для того чтобы созидать и развивать кооперацию на благо всех. Спасибо.

Следующему предоставляю слово Денису Витальевичу Минькину. Это генеральный директор компании «Щебекинский машиностроительный завод». Денис Витальевич, как ситуация? Как вы ощущаете ситуацию? Как развивается ваше предприятие? Пользуетесь ли вы поддержкой правительства? Считаете ли ее эффективной? Может быть, какие-то еще пожелания, предложения в адрес правительства? Спасибо.

Денис Минькин: Добрый день! Спасибо за предоставленное слово. В целом, наверное, что хотелось ответить: все ключевые параметры, наверное, Константин Анатольевич и Илья Леонидович озвучили. Действительно, рынок на сегодня подостыл. Сегодня ключевые факторы, которые влияют на развитие машиностроителей, в первую очередь спрос. И ключевой действующий механизм, тот, который, как нам видится, максимально помогает сегодня развитию машиностроителей, — это поддержка спроса в виде субсидий на компенсацию части средств, которые предоставлены в виде скидок конечному покупателю.

На общем фоне экономической ситуации, и в том числе пищевой промышленности, мы видим, что денег больше не становится. Сегодня малый и средний бизнес инвестирует либо мало, либо все на паузе. Происходит также глобальный процесс и продолжается: идет укрупнение бизнеса, в том числе и в пищевой промышленности, и в нашем сегменте, в котором мы работаем — это кондитерка и хлебопечение. Я имею в виду оборудование, для кого мы производим. И понимаем, что в первую очередь нужно поддержать тех, у

кого сегодня есть потенциал, компетенции и ресурсы для того, чтобы дальше модернизировать и повышать эффективность производства и эффективность внутренних бизнес-процессов внутри, в данном случае, хлебопекарной и кондитерской промышленности.

(00:30:00)

Мы видим, что объем средств, который выделяется на поддержку в виде субсидий на компенсацию скидок — это направление импортозамещения, поддержка российского машиностроения — растет из года в год. Это ключевая, главная позиция. Дальше то, что мы на самом деле на практике используем, и то, куда мы развиваемся, — это участие в программах, где компенсируются затраты на НИОКР. Мы уже много лет участвуем в этих программах, в том числе по этому году у нас ряд единиц оборудования, которые мы разрабатываем, это печь для вафли — это вафельные листы, это мельница для измелчения какао-бобов, печь обжарки какао-бобов, некоторые единицы оборудования для производства сложных кондитерских изделий, таких как многокомпонентных печений и так далее. Мы пользуемся, мы участвуем в программах, мы получаем компенсации, и за это огромная благодарность и правительству, и команде от Минпромторга, которая сотрудничает в том числе с нашим предприятием.

Что хотелось бы отметить? Что инструмент поддержки, о чем сказал Илья Леонидович, по финансированию спроса в виде лизинга через средства «ДОМ.РФ». Мы уже сделали в этом году две сделки. Летом программа, наверное, стала более удобной. Почему? Потому что вчера хлебозаводы и кондитерские предприятия могли использовать средства Росагролизинга. Это был практически единственный вариант. Сейчас правительство расширило этот список. Ключевые банки с их лизинговыми компаниями сегодня также предоставляют возможность привлечения такого финансирования. Это стало более доступно, и мы, естественно, всем своим заказчикам сегодня рассказываем об этом. Это, наверное, второй, если не первый, то второй ключевой параметр, который помогает сегодня, во-первых, поддержать производство, сохранить эти объемы, сохранить рабочие места, а во-вторых, продолжать как-то развиваться. Поддержка спроса.

Далее, что касается будущего. Вопрос: а что делаем дальше? Это вопрос развития. Если вчера многие машиностроители что делали? Они брали импортные аналоги, реинжиниринг, грубо говоря, брали, копировали, то завтра нам надо уходить от копирования и развивать свое, повышать эффективность, делать лучше. Что нам мешает? Естественно, кадры, компетенции в конструировании, сотрудничество со смежными предприятиями, которые сегодня являются нашими сопоставщиками. Это компонентная база, это контроллеры, это вся приводная техника, это серводвигатели, сервоусилители, гидроусилители, гидроприводы, пневмоприводы, вся пневматика, гидравлика, электроприводы, моторедукторы. Все приводное сегодня у нас в большей степени, естественно, импорт либо частично локализованное производство. По сервоприводам — полный импорт, по тачскрин-панелям на сегодня, что мы применяем, — полный импорт. Пневматика, гидравлика — тоже импорт. Здесь, естественно, предложение собираться на уровне общественных организаций с Агентством технологического развития, искать

между собой диалоги. И идея, о которой я еще не слышал, — предложение о том, что в эту цепочку субсидирования еще как меру поддержки можно рассмотреть поддержку производителей компонентов, которые бы работали в технологической цепочке вместе с нами. Материалы, комплектующие, оборудование и конечный заказчик — в этой цепочке дорожная карта. Наверное, она сейчас уже была обозначена и предложена. Это хороший потенциал, потому что сегодня, допустим, взять станкостроение: мы частично то, что можно покупать, мы также переоснащаемся как предприятие, покупаем российские станки. Естественно, там, где нет российских аналогов этого оборудования, покупаем сегодня, не скрою, Турцию и Китай. Локализация или иностранных компаний, локализация производства комплектующих компонентов. Но лучше, конечно, поддержка российских, которые имеют потенциал. Может быть, из предприятий ОПК, может быть, из других смежных сегментов.

(00:35:03)

Дальше то, что касается кадрового потенциала. Мы понимаем, что здесь глобально мало что можно сделать, но сталкиваемся сегодня с тем, что искусственный интеллект все больше внедряется. Мы сейчас смотрим, где применять самим на своем оборудовании искусственный интеллект, где использовать в инженерных разработках. Считаю, что это также потенциал, который нужно учитывать. Опыта успешной реализации проекта с участием искусственного интеллекта в разработке, в инжиниринге мы пока не видели. Пока точечные сегменты есть, но считаю, что на уровне межведомственных совещаний и площадок обязательно нужно включить этот пункт, потому что это наша с вами конкурентоспособность. И понимаем, что производительность тех самых конструкторов, технологов, которые участвуют в разработке нашего оборудования, может завтракратно увеличиться, улучшиться и ускориться. Как минимум, это сокращение трудоемкости. Такие мысли, рассуждения и выводы. Спасибо большое от нас лично, от нашего коллектива, в первую очередь Минпромторгу. Без Минпромторга мы значительную часть наших возможностей бы не использовали. К сожалению, без презентации. Почему-то не получилось. Техническая проблема. Спасибо большое.

Константин Бабкин: Спасибо, Денис Витальевич. Идем дальше. Саломатин Роман Юрьевич, руководитель направления Центра компетенций импортозамещения в промышленности Агентства по технологическому развитию.

Роман Саломатин: Добрый день, коллеги. Рад всех видеть. В десятый раз мы уже с вами собираемся. Расскажу, чем занимается центр, отчасти дополню то, что говорил Константин Анатольевич, то, что говорил Илья Леонидович. Наша работа совместная и вытекает из того, что делает Минпромторг России, из того, что делают машиностроители. Пожалуйста, включите первый слайд. Основная задача агентства заключается в том, чтобы обеспечивать рынок потребителей необходимыми комплектующими, запасными частями, оборудованием. Работа выстроена у нас так, что Минсельхоз России от лица крупнейших потребителей является заказчиком тех необходимых комплектующих, формирует для нас спрос, и Минпромторг, понятное дело, под это формирует, о чем Илья Леонидович сказал, меры поддержки, консолидирует этот спрос, а агентство уже

выступает как оператор, как администратор всего этого процесса. Мы подбираем исполнителей, подбираем тех машиностроителей, которые в настоящее время уже что-то делают, либо подбираем тех, кто готов взяться за те или иные проекты.

В настоящий момент времени у нас уже более 300 позиций, они охватывают весь спектр АПК, и здесь мы говорим только о пищевой перерабатывающей промышленности. 276 заявок в настоящий момент у нас находятся в работе и 144 заявки уже исполняются. Это и найденные исполнители, которые уже либо производят, либо находятся на подготовке к серийному производству, либо на стадии серийного образца. 95 позиций — это где мы уже нашли заказчика. Причем иногда происходит так, что все подобные встречи между машиностроителями и потребителями приводят к тому, что коллеги находят для себя возможности и берутся за какие-то проекты. Это все находится в публичном пространстве. Есть определенный реестр. Если кому-то он дополнительно интересен, мы можем его предоставить, и по тем позициям, на которых еще исполнители не найдены, машиностроительные предприятия могут за это взяться.

О том, о чем уже озвучивалось: в рамках агентства ряд проектов реализуется за счет субсидирования.

(00:40:01)

В этом году финансирование не было выделено, но будем надеяться, что со следующего года возобновится. В предыдущие периоды за счет грантов на разработку комплектующих реализовано 69 позиций, на общий объем грантов в 830 млн.

То, что уже сделано, — это такие яркие проекты, причем ряд проектов реализуется за свой собственный счет машиностроителей, они за это берутся. Причем разные направления — это, к примеру, компания «Истратех», которая реализует широкую линейку оборудования, и мы их подобрали для потребителя с доработкой под требуемые процессы производства. Также с нуля разработан самостоятельно производителем контролер скорости, датчик ультразвуковой. Это какие-то отдельные позиции, но на самом деле все эти производители могут подобрать для вашего процесса либо для вашего оборудования необходимые комплектующие: либо доработать, либо подобрать уже из того, что имеется.

Это то, что реализовано за счет грантов, предприятиям были выданы гранты. Хотел бы отметить запорно-регулирующую арматуру, которая применяется для многих отраслей пищевой, которые с жидкостями работают. Это аналог «Альфа Лаваля». Вопрос и потребность часто возникала. Сейчас коллеги чебоксарского предприятия «Сеспель» — это совершенно не их профиль, но коллеги за это взялись, и они сейчас на высокой стадии реализации. У них опытные партии уже сделаны, пройдены все испытания, и в скором времени рынок будет обеспечен необходимыми комплектующими как для текущей деятельности предприятий, так и для тех проектов, которые будут. В рамках тех комплектующих, в рамках тех проектов, которые вы реализуете.

Это примеры проектов готового оборудования, которые точно так же реализуются как за свой счет, к примеру, как компания «Протемол», и ряд проектов, которые в рамках НИОКР

реализуются либо уже реализованы с мерами поддержки. И агентство здесь тоже выступает как оператор, посредник и сопровождает все эти проекты.

Что хотелось бы сказать, продолжить по поводу подтверждения российскости. Это без чего не работают меры поддержки. Как известно, они все сосредоточены на подтверждении производства в рамках 719-го постановления. Такая у нас есть подзадача от министерства. Мы проверяем за торгово-промышленными палатами региональными оформление актов. Для чего мы это делаем? Для того чтобы не было нюансов, во-первых, для того чтобы правильно выстроить работу и выстроить ваши подходы на предприятиях по подготовке документов, а также минимизировать и исключить ошибки, которые допускают торгово-промышленные палаты. Если посмотреть на статистику, то по сравнению с половиной прошлого года в этом году количество актов выросло в два раза. Единственный негативный момент, который хотелось отметить, это очень много актов идет на доработку. На доработку как по причине машиностроительных предприятий, так и торгово-промышленных палат.

(00:45:05)

Здесь хотелось бы отметить, для чего все это делается. Для того чтобы в будущем не возникло никаких проблем и претензий со стороны проверяющих органов в части получения субсидий. Потому что, как правило, получение подтверждения тянет под собой участие в каких-то мерах поддержки и получение этих мер поддержки. Как показала практика текущего года, вас многих проверяли контролирующие органы и достаточно досконально и очень глубоко погружались во все аспекты и процессы. Поэтому чтобы снять с вас потенциальную опасность непризнания заключений, мы этой работой занимаемся.

Заключительный слайд — это про что Илья Леонидович сказал, что в настоящее время мы совместно с ассоциацией, совместно с вами, с отраслевым сообществом, с машиностроителями дорабатываем 719-е постановление под текущую ситуацию. Сейчас в высокой стадии готовности находится корректировка балльной системы на то, что у нас уже обаллено было. Мы провели некоторые корректировки отчасти учета операций по комплектующим. Следующие несколько блоков — это то, что по итогам последнего совещания у Дениса Валентиновича Мантурова. Это у нас введение балльной системы на те позиции, на которые у нас сейчас баллов нет. В первую очередь это сейчас на холодильное оборудование будет сделано. Опять же, связано с тем, что есть определенный посыл на экологически безопасный хладагент, поэтому мы на это будем делать упор. И так как есть также поручение о том, чтобы на данные виды оборудования дополнительные преференции предоставлять, как раз мы должны это разграничить, что у нас работает на экологичных хладагентах и на всех остальных.

Также возобновим и доработаем как раз блок тех требований, на которые у нас требования есть, но нет балльной системы. Это тоже достаточно большая работа. Там и хлебопекарные, и мясопереработка, и сахарная промышленность. Все это нужно будет тоже обаллить, и мы со своей стороны к вам вернемся за обратной связью, когда будет

готов проект, чтобы вы могли это все посмотреть и свою оценку уже как производители дать.

И само собой, последнее — это введение тех требований на то оборудование, которого сейчас в 719-м нет. Опять же, учитывая наш опыт проверки актов, мы видим, что ряд оборудования выпадает из поля зрения. Для того чтобы, с одной стороны, облегчить задачу, с другой стороны, для того, чтобы это все было прозрачно, на определенные виды оборудования нам необходимо требования ввести. Вы со своей стороны, если видите или знаете, что необходимо нам в 719-ое погрузить для того, чтобы свою продукцию защитить или защититься от иностранных товарищей или не товарищей, пожалуйста, обращайтесь, подсвечивайте. Мы будем разрабатывать требования, для того чтобы вы могли ими пользоваться, чтобы у нас рынок хотя бы таким образом был защищен от импорта.

Спасибо за внимание. Если есть вопросы, готов ответить. Всегда на связи. Пишите, звоните.

Константин Бабкин: Спасибо, Роман Юрьевич. Сессия вопросов и ответов будет чуть позже, но я хочу тоже поблагодарить вас за работу агентства. Это очень важно поддерживать разработку машин, производство компонентов, сотрудничество. Будем двигаться вперед. Пожалуйста, обращайтесь, уважаемые коллеги. Анна Валерьевна Дуда, коммерческий директор компании «ДВА+К».

Анна Дуда: Здравствуйте, коллеги!

(00:50:05)

Мы делаем пищевое оборудование: куттера, волчки, фаршемешалки. Наверное, наша часть машиностроения пищевого не совсем подходит под параметры положительных отзывов о развитии. Нам действительно сейчас тяжело. Мы все равно развиваемся. Мы осуществляем НИОКРы, делаем новые машины. В прошлом году очередной плавитель запатентовали. Сейчас у нас на очереди мы будем патентовать формовщик. Мы все равно тоже развиваемся, но нам очень тяжело получить какие-то преференции, субсидии. И очень сильная сейчас у нас конкуренция с китайскими производителями. Они раза в три дешевле нас, отечественных производителей. И самое главное, что мы всегда просим у органов власти, это организуйте, чтобы у нас был надежный, качественный сбыт, грубо говоря. Не пускайте к нам на рынок конкурирующих нам, даже менее качественных производителей.

Что могу еще сказать? Мы стараемся о себе говорить. Вы видите, на мне сейчас майка. Это торгово-промышленный семейный совет Российской Федерации. Мы уже ходили, посещали первый семейный совет. Елена Николаевна Дыбова тоже принимает активное участие в развитии и в специализированном машиностроении тоже. Мы к ней обращаемся за помощью. Чем может, она нам помогает и говорит о наших проблемах в органах власти.

Что могу сказать? У нас, конечно, уже меньше стало конкуренции с импортным оборудованием, но предубеждение российских покупателей все равно велико. Мы

каждую выставку приходим и доказываем со своим оборудованием, что мы не хуже, мы такие же хорошие, у нас очень качественное оборудование. Но менталитет сломать очень сложно. Мы, естественно, лучше, чем китайские производители, и мы на уровне европейских. Каждую выставку каждый российский производитель доказывает это на своих стендах своим оборудованием.

Перспективы развития. Что могу сказать? Мы, конечно, все смотрим вперед с надеждой. И поэтому наша компания разрабатывает новые машины и патентуются новые машины. Пробовали, кстати, «Фонд содействия инновациям», фонд Бортника, получить грант в этом году, но были нюансы: только на компоненты пищевого оборудования был грант. Всю машину, которая у меня готовая, я не смогла подать на грант, мне отказали. Но компоненты подавать как-то не знаю, стоит ли овчинка выделки, будем так говорить. В любом случае все равно мы благодарны Минпромторгу, потому что они нас слышат, они нам стараются помочь. Говорить, что мы ничего не получали, нельзя. Мы получили две субсидии в позапрошлом году. Им тоже большое спасибо. Они всегда к нам очень внимательны. И ассоциация наша «Росспецмаш», конечно, тоже нам очень помогает, внимательна ко всем нашим задачам, проблемам, помогает нам искать решения разных задач, разных ситуаций. У нас, например, была отгрузка большая, целый цех комплектовали в Кыргызстан. У нас застряла машина на границе с Казахстаном. В общем, была проблема, и нам «Росспецмаш» помогал ее решить. За что им большое спасибо.

Если есть вопросы из зала по пищевому оборудованию к отечественному производителю, я готова ответить на любой вопрос. У меня все. Спасибо.

Константин Бабкин: Я спросил Анну Валерьевну, мы общались на выставке, она говорит: «В три раза дешевле китайские аналоги». Я говорю: «А как можно конкурировать в три раза?».

(00:55:03)

Другая компания говорит в два раза, но все равно это гигантский разрыв. Анна Валерьевна говорит: «Мы тут рядом, мы оперативно, сервис, изменяем оборудование. Мы рядом. Жизненный цикл оборудования с нами более эффективно строить». Я думаю, все равно это ненормально, и государство должно это все исправить. Нет объективных причин того, что в России произвести овалчок или другую машину в два, в три раза дороже, чем в Китае, в Турции или даже на Западе. Поэтому это временная ситуация. Я думаю, что мы должны работать на будущее, для того, чтобы те наши наработки, которые мы сегодня делаем, вчера делали и завтра будем делать, при изменении, при нормализации условий получили достаточно большие пространства для реализации, применения и развития. В этом состоит огромный потенциал нашей страны, нашей промышленности.

Еще у нас выступить хочет Бондаренко Кристина Александровна. Это генеральный директор компании «Техно».

Кристина Бондаренко: Всем здравствуйте. Меня зовут Бондаренко Кристина Александровна. Я являюсь генеральным директором компании «Техно». На российском

рынке мы работаем уже 25 лет и осуществляем экспорт в 40 стран мира. «Техно» производит оборудование для содержания и выращивания птицы, клеточное оборудование для кур-несушек, цыплят-бройлеров, ремонтного молодняка, родительского стада.

Наш завод находится на территории особой экономической зоны Липецк. На протяжении последних лет активно, как и все, занимаемся модернизацией, автоматизацией и развитием производственных мощностей для производства нашего оборудования. В связи с необходимостью импортозамещения уровень локализации довели до 95%. Полностью отказались от европейских комплектующих и перешли на сырье отечественных производителей. Компания «Техно» активно участвует в государственных программах. Мы получаем господдержку и используем ее для развития и автоматизации производственных процессов. Среди последних обновлений: запустили цех механической обработки, расширили линейку изделий, производимых путем литья пластмасс. Присоединяюсь к проблемам, озвученным Денисом Витальевичем и Анной Валерьевной. Те же самые проблемы испытываем. Повторяться не буду. Чтобы ознакомиться с нашим оборудованием, приглашаю посетить наш стенд, который находится в 15-м зале с локацией С80. Спасибо большое, что выслушали. На стенде можем обсудить любые вопросы и проблемы.

Константин Бабкин: Хорошо. Спасибо. Записавшиеся на выступление – список закончился. Пожалуйста, вопросы, дополнения, пожелания из зала. Всем все понятно?

Вопрос из зала. Мария: Если можно, я первый вопрос задам. Илья Леонидович, по вашей презентации такую интересную статистику увидела по сахарной промышленности: на 2025 год факт 96%, а план к 2030 году 65%. Это ошибка?

Илья Орсик: Нет, я как раз про эту подотрасль и сказал, что мы в 2025 году на общем рынке, который сильно уменьшился, заняли, действительно, 96% долю российского оборудования. Но мы понимаем, что это временная ситуация и рынок будет сильно расти. Поэтому те планы, которые у нас ставились в начале функционирования самого нацпроекта, меньше, чем в 2025 году, но при этом там анализировался и объем рынка, который будет к 2030 году достаточно большим.

(01:00:08)

Поэтому если мы его общими усилиями перевыполним, то будем только рады. Но нам надо достичь тех показателей, которые установлены.

Мария: Объем вырастет и, соответственно, доля будет занимать больше 65%, чем сегодня 90%.

Илья Орсик: Да.

Мария: Спасибо.

Вопрос из зала. Тимофей: Добрый день. Тимофей. Не компания, посетитель выставки. Послушал выступление. Протекционизм, меры поддержки бизнеса, гранты, введение

пошлин заградительных — это все правильные решения, для того чтобы поддержать внутренний рынок. Но какие меры? Константин Анатольевич упомянул, что мы приглашаем иностранные компании на наш рынок. Какие меры стимулирования для иностранных инвестиций предусмотрены? Какие меры для локализации иностранного бизнеса, если он сюда приходит, предусматриваются? Потому что на горизонте до 2030 года, 2040 года, 2050-го мы понимаем демографическую ситуацию, мы понимаем какие-то аспекты развития страны. Без иностранных инвестиций будет тяжело. Весь вопрос.

Илья Орсик: Спасибо за вопрос. Я сегодня в выступлении не упомянул про механизмы, которые направлены как раз на привлечение иностранных инвестиций и прежде всего иностранных технологий. Мы реализуем инструмент подписания специальных инвестиционных контрактов, который позволяет инвестору, будь то из России либо из другой любой страны, приносить сюда технологию, локализовывать ее в растянутом режиме от нуля до десяти лет, при этом уже пользоваться определенными мерами поддержки. У нас этот инструмент достаточно активно используется в сельхозмашиностроении, в строительно-дорожном машиностроении. Там нужно его определенным образом донстраивать, чтобы не портить жизнь тем, кто уже локализован в определенных сегментах. Но, тем не менее, такой инструмент есть, и мы понимаем, что таким образом, например, те же самые представители предприятий, которые сегодня представлены на выставке, могут свои технологии базировать в России, подписать определенный с нами специальный инвестиционный контракт, показать объемы производства, подтвердить их на бумаге, получить от нас преференции в части налоговых льгот, в части определенного доступа к госзакупкам и всему остальному. Это работает. Мы это везде пропагандируем. Сегодня я про это не сказал, к сожалению, действительно.

И второй инструмент, который тоже доступен, в том числе и для привлечения иностранных инвесторов, — это льготные займы Фонда развития промышленности. Там действительно необходимо создать юридическое лицо уже в Российской Федерации, будь то совместного капитала либо какого-то другого образа. Но, тем не менее, те льготные займы, которые представляет Фонд развития промышленности, можно направлять на приобретение станков, любого другого оборудования, используемого в производстве, и таким образом в России оставлять как раз не только технологию, но и оборудование, и рабочую силу, и налоги, и так далее. При этом привлекая сюда те виды техники и оборудования, которых в России нет. Мы здесь открыты, и я подтверждаю слова Константина Анатольевича, что у нас нет задачи закрыться от мира, оградить себя пошлинами и всем остальным. Мы всем рады. У нас должны быть прозрачные и для всех единые условия ведения бизнеса внутри определенных подотраслей или отраслей. Но при этом, пожалуйста, если у нас чего-то не производится по разным причинам, мы готовы эти технологии сюда базировать и поддержать их, конечно.

Тимофей: Все. Илья Леонидович, спасибо. Достаточно полный ответ. Спасибо.

Илья Орсик: Спасибо за вопрос.

Вопрос из зала. Сергей: Добрый день. У меня вопрос к Илье Леонидовичу, но по выступлению Романа Юрьевича. Я прослушал Романа Юрьевича, и он сказал, что будет балльная оценка, увеличится на холодильное оборудование по натуральным хладагентам. К ним тоже есть определенные вопросы. Вопрос в чем у меня: Минпромторг разделяет по мощности установки или это делается огульно? Почему? Потому что когда идет речь о чиллерах, которые многокиловаттные, то понятна и правильность подхода к натуральным хладагентам и так далее. А когда идет речь о 5 кВт, 10 кВт, 20 кВт, мы не заменим их натуральными, понимаете? Это будет либо супердорогая техника. Есть ли это разделение, граница разделения у Минпромторга или нет? Спасибо.

Илья Орсик: Спасибо за вопрос. Как вы знаете, мы, подписав и согласившись с Кигалийской поправкой к Монреальскому протоколу, подтвердили свои намерения по сокращению использования фреона как хладагента, который, вероятно, по оценкам ученых, разрушает озоновый слой, и планово должны, как и весь мир, переходить на использование природных хладагентов.

(01:05:27)

Это догма, которую мы не можем нарушать, учитывая, что Россия остается в мировом сообществе и активным очень членом является. Поэтому здесь мы с Минсельхозом России провели большую работу, и как раз они нас поддержали в плане того, что для популяризации природных хладагентов необходимо сформировать пул поддержки, который будет направлен прежде всего на поддержку таких проектов. Да, там есть определенный переходный период. Это не с завтрашнего дня все полностью будет завершено, закрыто. Там есть определенные плановые показатели снижения квот для той или иной страны, которые будут выделяться по использованию фреона.

Поэтому понятно, что есть проекты, то, о чем вы говорите, которые действительно в разных сегментах находятся, и где-то, наверное, экономически сложно сказать, что это целесообразно, использование природного хладагента, потому что будет очень дорого все это использовать. Тем не менее, есть определённая повестка, есть определенные требования. Повторюсь, мы обязаны их применять и принимать. Будем работать над тем, чтобы те механизмы поддержки, о которых в том числе я ранее говорил, донастраивать, когда уже придет тот период времени, особенно 2030 год, если я правильно помню, где у нас резко будет снижение объемов по квотам на фреон, будем донастраивать механизмы поддержки, чтобы проекты, которые вынужденно будут переходить на природные хладагенты, были более-менее в рынке доступны. Скорее всего, придется изменять уровень скидки для такого плана оборудования, чтобы вы оставались в рынке. Но, повторюсь, международные требования мы нарушать не намерены точно.

Вопрос из зала. Сергей: Я извиняюсь, просто балльная оценка будет введена через год, наверное?

Роман Саломатин: Сергей Николаевич, Илья Леонидович, давайте я вас дополню. Сергей Николаевич, как раз сейчас мы будем достаточно подробно заниматься холодильным оборудованием, и мы планируем как раз разделить то, о чем вы говорите. Мы планируем

достаточно плотно с этим поработать и разделить холодильное оборудование по мощности, особенно то, что касается именно промышленного: Milag и все остальное. А вот то, что относится к прочему, мы обратимся к производителям, к ассоциации холодильного оборудования, для того чтобы нам корректно это разделить и корректно прописать требования для разных видов установок. И как раз к вопросу требований к применению либо неприменению хладагентов: либо экологичных, либо всех остальных.

Вопрос из зала. Сергей: Это правильно, потому что по-другому это катастрофа будет просто. Будет оборудование в три раза дороже, в четыре раза дороже, мелкое. Понимаете?

Роман Саломатин: Деление будет.

Вопрос из зала. Сергей: Мы уйдем с рынка и все.

Роман Саломатин: Просто сводится к тому, что так как международные требования есть, мы их придерживаемся, и задача внутри страны поставлена. Просто мы говорим о том, что то, что работает на природных, будет иметь дополнительные преференции. Но это в первую очередь касается какого-то промышленного большого холода.

Сергей: Спасибо.

Вопрос из зала: Добрый день! НКМЗ-СТ, я коммерческий директор. Мы производители декантерных центрифуг в России. Слышала сегодня, вы проговорились, что применяется сниженный лизинг для наших заказчиков. Как можно это реализовать на нашем оборудовании или получить субсидированную скидку также для заказчиков?

Илья Орстик: Прежде всего, главное условие, что все наши мероприятия по поддержке, будь то лизинг либо скидочная программа, распространяются исключительно на российское оборудование, которое подтверждено и находится в реестре. Первый шаг: вам нужно попасть в реестре. Второй шаг: если мы говорим про программу субсидирования скидок, о которой сегодня уже несколько раз упоминалось, вам нужно в момент отбора подать определённое заявление, получить лимит на свою компанию, для того чтобы вы могли в рамках этого объема денежных средств продавать оборудование со скидкой. У нас отборы проводятся в начале года. Собственно, будьте с нами в контакте. Мои коллеги в зале, я попрошу, чтобы потом с вами отдельно проговорили детали процесса.

(01:10:02)

И для всех скажу, что начало отбора у нас всегда в начале года. Мы разыгрываем общую сумму, в рамках которой можно действовать. Что касается лизинговых программ по «ДОМ.РФ», там ситуация проще: если ваше оборудование в реестре и код вашего оборудования включён в программу «ДОМ.РФ», то, о чем как раз Константин Анатольевич говорил в выступлении, что не все оборудование пока попадает, и мы сейчас работаем над тем, чтобы расширить этот перечень, в том числе, если вашего кода нет, давайте подумаем над тем, как его туда включить. И если условия совпадают: наличие в реестре и наличие кода в программе льготного лизинга, автоматически любой потребитель,

который будет приходить в один из лизинговых институтов, все крупнейшие лизинговые компании работают, они через ключевые слова «ДОМ.РФ» могут ваше оборудование приобретать на льготных условиях.

Вопрос из зала: Спасибо.

Константин Бабкин: Больше нет вопросов? Все понятно? Еще один, пожалуйста.

Вопрос из зала: Здравствуйте. Это я, бывший конструктор упаковочного оборудования. И привет молодому поколению от стариков, от нас. Вы понимаете все, это, конечно, очень плохо, что иностранное оборудование, в частности китайское, не знаю, как с турецким, в два-три раза оказывается дешевле отечественного. Но мне кажется, перед нашими машиностроителями, пищевым машиностроением надо ставить вопрос о повышении качественных показателей, производительности, срока службы, ремонтоспособности, много-много чего. Вы понимаете, я как бывший конструктор упаковочного оборудования на стенде этой компании турецкой увидел эту машину. И она, правда, на холостом ходу, летит упаковка flow pack называется, горизонталочка, и работает так, что я спросил, какая производительность на холостом ходу. Мне девочка, не знаю, насколько правда, сказала 800 упаковок в минуту.

На взгляд мой, я, правда, не считал секундомером, но хорошая. На реальном продукте, на реальной упаковке каких-то истерий она 600-500 упаковок может сделать вполне в минуту. У нас, к сожалению, и у «Русской трапезы», и у Тавруса, и других пока такого нет. Поэтому надо ставить задачу не только бороться ценой, но и качеством. И если сколько-то лет назад мы знали, что китайское оборудование — это барахло, сейчас это далеко не так. Они вполне могут конкурировать даже с германским оборудованием, с немецким оборудованием. Сравниваем мы, к примеру, ладно, бывший Bosch. Просто нужна какая-то задача на повышение качества. Спасибо. У меня больше не вопрос, а пожелание.

Константин Бабкин: Спасибо. Еще пожелания? Тогда переходим к приятной части — у нас церемония награждения.

Ведущая: Уважаемые гости и участники форума! Разрешите объявить о начале торжественной церемонии награждения машиностроителей ведомственными наградами Минпромторга России. Для вручения награды приглашается заместитель начальника управления сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Илья Леонидович Орсик. Сюда, по центру, наверное, чтобы было красиво фотографировать. А сейчас на сцену приглашается Панкратов Сергей Викторович. Награждается почетной грамотой Министерства промышленности и торговли Российской Федерации главный конструктор ЗАО «Кропоткинский завод МиССП». Церемония награждения окончена.

Константин Бабкин: Коллеги, спасибо за интересную дискуссию. Спасибо, что отвлеклись от вашей повседневной работы, от заключения контрактов и общения. Я думаю, что провели мы с вами время не зря.

(01:15:16) (Конец записи)