

Сессия: Заманчивый и недоступный инжиниринг. Как начать движение в эту сторону?

Модератор – Проданова Светлана Владимировна, руководитель отдела машиностроения для пищевых и перерабатывающих производств департамента сельскохозяйственного, пищевого и строительно-дорожного машиностроения Министерства промышленности и торговли Российской Федерации.

Участники дискуссии:

Грамлих Татьяна Александровна, генеральный директор компании «ПКБ «БЕГАРАТ»;

Баженов Дмитрий Юрьевич, директор по продажам компании «Русский Проект»;

Рындин Александр Алексеевич, доцент кафедры «Технологии бродильных производств и виноделие» Московского государственного университета пищевых производств.

Светлана Проданова: Коллеги, нас не так много осталось, самые крепкие и терпеливые участники нашего сегодняшнего мероприятия. Давайте начинать. О чем мы сегодня с вами поговорим. Хотелось бы обсудить очень важный и насущный вопрос, как инжиниринг. Мы рассматриваем инжиниринг, собственно, как такой комплексный процесс выстраивания единой цепочки, единого комплексного подхода, единых процессов на предприятии по производству какого-то готового продукта.

Сегодня много говорили о том, что наше машиностроение развивается, есть положительные результаты, успехи. Но нам, конечно, еще предстоит много сделать для того, чтобы предлагать потребителям наши комплексные решения, готовые, единые, которые им позволят делать- продукт от сельхозсырья до какого-то готового решения, которое попадает на прилавки.

И сегодня у нас такие насущные и важные вопросы, как развивать инжиниринг, нужна ли в этом направлении государственная поддержка. Если да, то какой механизм ее, кого признавать инжиниринговыми компаниями. То есть вопросов, на самом деле, очень много, поэтому давайте начнем.

И первым слово я хотела предоставить Грамлих Татьяне, генеральному директору компании «БЕГАРАТ». Татьяна, расскажите нам, пожалуйста, как вы видите вообще проблематику инжиниринга, что нужно сделать, чтобы происходило вот это взаимодействие государства, компаний инжиниринговых, машиностроителей, потребителей. В каком направлении вообще стоит двигаться, куда смотреть? Вам слово, пожалуйста.

Татьяна Грамлих: Спасибо большое за добрые слова. То, что касается инжиниринга. То есть мы тут все правильно сказали, что это как произвести какой-то продукт от начала, до конца. Однако требования к инжинирингу в последнее время очень сильно изменились. Заказчик хочет, когда мы ему начинаем делать проект, ему мало того, чтобы мы ему просто выстроили технологический процесс и показали, как, что у него доказательно из одного продукта, из сырья, производятся другие продукты, упаковываются. Этого совершенно никому недостаточно, потому что примерно, как это сделать у себя на кухне, или как это

сделать в кастрюле, или как-то это сделать на опытном производстве, как правило, заказчик уже знает.

(03:45:16)

Заказчик уже знает. Заказчик требует намного большего. Во-первых, он хочет управлять полностью технологическим процессом. Он хочет понимать еще на стадии проектирования, какие пределы управления этим процессом. То есть что он может с какой производительностью выпускать в единицу времени, или в год.

Также заказчик хочет управлять рецептурой гибко. То есть он не хочет построить один завод, который будет производить один продукт, потому что рынок меняется намного быстрее, чем строятся заводы. Мы еще не начали даже, до половины только допроектировали, а уже получается, что продукты нужны какие-то другие. И, что самое главное, и что мы все больше слышим и на этой выставке, в частности, или на этой выставке в особенности, это управление издержками. То есть заказчик хочет на входе знать, еще не имея даже оборудования никакого, а только подбирая его, выбирая, он хочет понимать, как он будет управлять издержками своего будущего производства, и как он это все будет контролировать.

Наша компания занимается проектированием технологическим пищевых производств с упором на мясное производство, производство продуктов из мяса. Мы делали различные проекты, начиная от убоя, кончая производством полуфабрикатов. И в каких-то проектах вообще практически российского оборудования не было. В каких-то проектах российское оборудование, скажем так, была большая его часть. Это зависит очень сильно не столько от предпочтений заказчика, сколько от того, выпускается ли действительно такое оборудование.

На предыдущей сессии мы услышали, что это, конечно, здорово, когда вы будете знать, что вам через два года что-то такое потребуется, и тогда можно уже заранее как-то предусмотреть и подготовиться, и машиностроители тоже могут подготовиться, под постановление какие-то свои документы оформить. Но, к сожалению, заказчики так не считают. Они думают, что если им что-то понадобилось, они хотят получить гарантированно выпущенную продукцию, которую они положат на полки в сети.

И эти гарантии они очень часто переносят на поставщика оборудования, который должен им дать выверенное решение. И в этой ситуации производители российского оборудования на текущий момент оказываются, конечно, и как по финансовым своим возможностям, как по возможностям провести проектные какие-то проработки, они оказываются, конечно, сразу за кадром. Потому что у них нет ни финансовых возможностей, ни каких-то мощностей и ресурсов, чтобы в этом процессе участвовать каким-либо образом. Поэтому это одна из частей проблемы.

И вторая часть проблемы, что мы просто плохо знаем российское оборудование. Рынок тоже меняется. Мы с коллегами общаемся, с теми, которые на этой выставке есть, но получить эту информацию, она далеко не вся в реестр занесена, поэтому для нас она труднодоступна прямо скажем, то есть ее нужно просто искать, искать и искать.

Каким образом мотивировать производителя, чтобы они информацию о своей продукции где-то централизованно выставляли, наверное, мы у коллег спросим, кто эти машины производит. Да, пожалуйста?

Женщина: Интернет никто не отменял. Интернет забит роликами, фотографиями, сайтами наших компаний. Вы просто не ищите, потому что вам, как продавцу импортной техники, мы просто не интересно. И действительно, мы не можем 100% догнать импортное оборудование по тому же программированию, программному обеспечению наших машин, потому что на это не хватает средств. Мы полностью все существуем за счет собственных оборотных средств. Субсидиями мы не пользуемся, как вы уже слышали раньше, мы не можем себе это позволить. А вы продаете только импортное. Вы не интересуетесь нашим, отечественным. Да не ищите нас в интернете, а мы, пожалуйста...

Татьяна Грамлих: Подождите, не совсем так. Когда мы делаем проектные проработки, давайте, условно говоря, строится, не знаю, такой завод «Мираторг-Курск». Вот активный проект у всех на слуху. Огромный проект с миллиардными инвестициями. В этом проекте, не мы его проектировали, там иностранная компания. Дальше вопрос, в этом проекте даже самого простого оборудования, – подвесных путей, конвейеров, лотки, трапы и так далее, там этого было столько всего, что можно было это, конечно, закупить, где угодно.

(03:50:11)

Женщина: Они обратились в инжиниринговую компанию. Инжиниринговая компания никогда не выделит наше отечественное оборудование, потому что...

Татьяна Грамлих: Инжиниринговая компания не делает выбор, давайте. Инжиниринговая компания, она только формирует техническое задание для того, чтобы можно было это оборудование выбрать.

Женщина: Они не ищут наше оборудование, потому что, может, я банально скажу, может быть, даже ошибаюсь. Маржа, которую получают менеджеры с продаж импортного оборудования, или, например, воронежское оборудование, она не сопоставима. Им выгоднее продать импортное.

Татьяна Грамлих: Давайте услышим друг друга. То есть у нас есть заказчики. Вот если к вам приходит завод, не знаю, «Черкизово». Ему вообще не интересно, какое оборудование там, оно российское будет там стоять или импортное. Им нужно, чтобы кто-то гарантировал, что продукция, вышедшая из этого оборудования, будет именно та, о которой они задумали. Поэтому им нужны тестовые выработки. Им нужны референции, естественно, потому что никто под этим не подпишется иначе. И это действительно часть замкнутого круга и есть. И, возможно, нам Минпромторг сможет в этом помочь. То есть речь идет о пилотных проектах, то, что коллеги говорят, они говорят о пилотных проектах.

Когда у нас иностранные компании, у них действительно есть такие возможности, то есть они привезли оборудование, они выпустили, привезли специально и провели тестовые выработки таким образом, чтобы заказчик мог убедиться, что, да, действительно, оно работает. У российских компаний не всегда, или, как правило, у них нет таких финансовых возможностей, чтобы сделать эту процедуру. То есть вот, они выпустили, привезли, оно там

не пошло. Нужно еще что-то доработать. То есть каким-то образом поделить эти риски для того, чтобы поддержать компании Я двумя руками «за».

Женщина: Мы приглашаем на тесты, к нам приезжают со своим сырьем и делаем эти тесты у нас на заводе.

Татьяна Грамлих: Это не те масштабы.

Женщина: Это понятно, что не те масштабы. Но хоть раз бы не одна крупная компания, они не обращались к нам.

Татьяна Грамлих: Еще раз. У них нет задачи, ни у «Мираторга», ни у любой другой крупной компании, у них нет задачи изучить рынок оборудования или поднять отечественное машиностроение. У них задача – людей накормить.

Женщина: Вы комплектуете когда свои...

Татьяна Грамлих: И в том числе, денег заработать, да, они коммерческие компании. Они не могут нести риски производителя оборудования. Риски производителя оборудования должен производитель оборудования свои нести сам. Разработки свои должен оплачивать сам. Если у государства есть возможность этих людей поддержать, то спасибо государству. Точно так же, как это и в Германии делается, и в других местах.

Женщина: Замкнутый круг. Вы просто проектируете, я уверена, что любые проекты состоят из оборудования разных компаний-производителей. Как они все собирают в одно место и везут на тесты...

Татьяна Грамлих: Вопрос в гарантиях, то есть, если...

Женщина: Мы даем гарантии, даже на два года даем гарантии...

Светлана Проданова: Коллеги, смотрите, мы сегодня с вами как раз собрались, чтобы понять, что нужно сделать, как помочь, какие дать плюшки инжиниринговым компаниям для того, чтобы они смотрели в сторону российского оборудования. Это первый момент. Не просто говорить о том, что все плохо, ничего нет. Но давайте с этим что-то делать. Мы для этого и собрались обсуждать.

Второй момент, который уже сегодня поднимался, вы правда говорите, что у вас есть информационные ресурсы, у вас хороший сайт сделан, но нужно действительно работать с потребителями, как-то между собой больше взаимодействовать, я имею в виду машиностроителей. Не бояться этого, для того, чтобы предлагать комплексные решения. Но давайте тоже в этом направлении смотреть, двигаться.

У нас сегодня как раз представители «Черкизово» в зале сидят. Давайте у них спросим. Они в сторону российского оборудования смотрят или как? Артём Вячеславович?

Артём Тер-Хачатуров: Светлана Владимировна, мы смотрим исключительно в целые технологические линии. То есть отдельные какие-то решения, что здесь надо, здесь надо, здесь надо, – нет, мы никогда такого, как крупная производственная компания, не рассматриваем.

Светлана Проданова: Смотрите, а вам важно, чтобы был произведен готовый продукт? То есть, например, от мяса мы хотим получить сосиски в упаковке квадратной. Вам важно, что стоит внутри, или важен итоговый результат?

(03:55:14)

Артём Тер-Хачатуров: Нам важен итоговый результат, важна работоспособность этого оборудования, чтобы не происходило каких-то технологических сбоев, и чтобы не простаивали линии.

Светлана Проданова: Хорошо. Если вам инжиниринговая компания предлагает комплексный проект, в котором есть, например, и иностранное оборудование, и российское оборудование, но все вместе это увязано и хорошо работает, вы против таких проектов не возражаете?

Артём Тер-Хачатуров: Не возражали и никогда не возражаем.

Светлана Проданова: Хорошо, спасибо большое. Татьяна, у вас есть еще что сказать?

Татьяна Грамлих: У меня есть предложение, вероятно ко всем. Первое, это обмен информацией. То, что информация выложена на сайте, это здорово. У всех есть Instagram, у всех есть сайты, много можно что там посмотреть. Вопрос в гарантиях, о которых я сказала. Это именно гарантия, что заказчик в состоянии на этом оборудовании произвести вот эту продукцию за эту цену. Этого, к сожалению, вы сейчас пока дать не можете. То есть там требуется кое-что еще. Это не так просто.

Есть какие-то вещи, которые увязываются при помощи, например, программного обеспечения совместно, это один из моментов. То есть сейчас очень много у предприятий проблем. Идет автоматизация, необходимо все оборудование увязать воедино для того, чтобы собирать информацию, для того, чтобы контролировать издержки. Например, вопрос один. Мы много усилий с коллегами приложили для того, чтобы создать систему «1С», которая могла бы увязать все это предприятие.

То есть компания здесь выставляется на выставке, не одна, с кем мы активно сотрудничаем, которые внедряют MES-системы на основании «1С». Но привязка, например, этих систем к иностранному, либо к российскому оборудованию, она затруднительна. То есть это достаточно дорогая вещь. Поэтому, например, введение каких-то общих правил, одно из них, что оборудование должно иметь возможность интерфейс для привязки к «1С». Это уже облегчило бы вход для многих. По крайней мере, о них бы начали разговаривать. Потому что это проблема. И у всех это проблема, и ее надо как-то одновременно решать.

Второй из вопросов, это действительно каталогизация всего оборудования в едином ключе с указанием такой важной для заказчиков характеристики, как гигиенический дизайн, например. То есть у нас в России люди об этом слышали, но однако, те требования к гигиеническому дизайну, который необходим для оборудования, работающего в пищевой промышленности, они, к сожалению, очень многими производителями российского оборудования не учитываются. Возможно, что вот эту часть, без чего работать дальше уже просто невозможно двигаться, ее тоже можно как-то поддержать, именно тем, кто способен выпускать оборудование такого класса.

И третий вопрос, все-таки, мне кажется, как бы там жизнь не сложилась, всегда важно работать и с коллегами зарубежными, в том числе. Потому что у нас, например, есть опыт, у наших коллег, когда они поставляют оборудование в Соединенные Штаты Америки, то у них есть там правило. Они тоже защищают свой рынок каким-то образом, и у них есть правило, что какие-то вещи, или какая-то часть линии должна быть американская.

И есть вещи, например, что то, что производится в Америке, не знаю, нержавеющей корпус, он должен быть изготовлен в Соединенных Штатах. Но это предполагается, что это вообще возможно сделать, что у них есть американский материал из чего они это сделают и так далее. То есть никому в Америке не придет в голову везти подвесные пути для транспортировки каких-то колбасных рам из Европы. Но в России это сплошь и рядом встречается, к сожалению. То есть даже самые простейшие вещи.

Светлана Проданова: Спасибо большое. Давайте, коллеги, сделаем таким образом, мы выслушаем всех спикеров, потому что всем есть что сказать. Может быть, они ответят уже заочно на ваши вопросы, которые вы планировали задать. Поэтому вопросы давайте оставим на конец нашей дискуссии. Татьяна Александровна, вам спасибо.

(04:00:00)

Конечно, во всех странах, и я не спорю с тем, что нужно смотреть на зарубежный опыт, но хочу отметить, что наше оборудование тоже работает на внешних рынках. Поставляется и в Германию, и оборудование для общепита, например, на островах разных работает, в ресторанах, кафе. В США работают нашипельменные аппараты, то есть там вопросов с выходом на рынки и требованиями не стоит. Поэтому наши машиностроители могут все, нужно им только немножко помочь. Поэтому спасибо вам большое.

Дальше я хочу слово передать Баженову Дмитрию Юрьевичу, директору по продажам компании «Русский Проект». Вы, насколько я знаю, больше в оборудовании для общественного питания, для торговли работаете. Сейчас вы подробнее расскажете. И вы же применяете, используете российское оборудование в своих проектах, да? Я думаю, об этом стоит со всеми поделиться. Расскажите нам.

Дмитрий Баженов: Спасибо большое. Да, с удовольствием расскажу об этом. Несколько слов о компании и, в общем-то, не только для рекламы, а еще для того, чтобы убедить, что опыт, сын ошибок трудных, у нас есть.

Компания «Русский Проект», действительно, на самом деле, очень хорошо известна на рынке оборудования HoReCa, по оборудованию кухонь для ресторанов, кафе, столовых и так далее. Значительно менее известно, что мы уже более десяти лет занимаемся активно проектированием фабрик-кухонь. Мы работаем с достаточно крупными компаниями. На сегодняшний момент, наверное, не найти ритейлеров, который не обзавелся бы фабрикой-кухней, центральным производством.

Очень много предприятий, например МСП, которые в принципе ориентированы на конечный продукт, на готовые блюда. И везде это достаточно большое производство. В качестве демонстрации, один из проектов, я не буду говорить, чей это проект, но в принципе, это не ушедший в работу проект, это заготовка, скажем так, под одну из сетей,

7,5 тысяч квадратных метров. Так вот хлебозавод средней руки, или мясокомбинат средней руки. Как вы понимаете, достаточно серьезное предприятие, которое, в общем-то, скорее, индустриальное.

И это не предел. Тут, например, не могу не рассказать про проект «Перекресток», фабрика кухня, 25 тысяч квадратных метров, 100 тонн готовой продукции в сутки. Это тоже многомиллиардный проект. К сожалению, я не могу вам показать слайды производства, мы уважаем своих клиентов, поэтому, собственно говоря, показываем только то, что они нам разрешают. В данном случае, это только фасад здания, к сожалению. Но могу вам сказать, что мы полностью спроектировали предприятие, полностью поставили оборудование. Провели технологический запуск этого оборудования, и около двух лет сопровождали предприятие со своей сервисной службой. Поэтому все, что там есть, все поставлено... Ну, наверное, елки раньше росли, а остальное все точно наше.

Безусловно, такого рода предприятие использует вполне традиционное для «АгроПродМаш», например, оборудование. Здесь практически весь набор технологических линий, который связан с приготовлением финального продукта, и с подготовкой сырья, и с упаковкой его. То есть достаточно серьезный проект.

Проектируем мы и не такие крупные производства, или, скажем, менее автоматизированные производства, по более традиционным технологиям, которые не предусматривают высокую степень автоматизации. Но, тем не менее, я бы не сказал, что эти проекты намного проще. Они в принципе даже, наверное, где-то сложнее. Тем не менее, и те, и другие предприятия объединяют применение на сегодняшний момент вполне таких современных модных технологий, то, о чем все много сейчас говорят, – Cook & Chill, Cook & **Frees** (04:04:28), Cap Cold, Sous-vide, все это как бы модно, на слуху, все это есть.

Мы в принципе в полном объеме обладаем опытом применения этих технологий, использования их в живом реальном производстве в достаточно больших объемах. Но это, собственно, если закончить вводную часть, то как бы инжиниринг. А что из себя представляет инжиниринг? Безусловно, это комплекс мероприятий, который направлен на то, чтобы максимально удовлетворить потребность клиента в формировании его производства.

(04:05:02)

Этапов можно написать бесконечное количество, их много. Каждый, наверное, напишет свои. В чем сложность? Сложность в том, что для того, чтобы предложить инжиниринг комплексный, то есть комплексное решение, на всех этапах должна существовать одна и та же компания.

Но очень часто в этом случае люди обращают внимание, заказчик обращает внимание на независимые консалтинговые компании, предполагая, что, скажем, степень их объективности будет более высокой. На мой взгляд, миф. Независимых консалтингов от производства, по крайней мере, от технологий, по-моему, найти так же сложно, как цветок папоротника. То есть в теории-то вроде есть, а в живой природе как-то найти не получается.

Как правило, любая консалтинговая компания имеет достаточно прочные связи с кем-то из производителей оборудования, и, собственно говоря, та маржа, которую получает поставщик оборудования, как правило, все равно получается консалтинговой компанией, разница невелика, я уж почти 30 лет на этом рынке, и других примеров не особенно видел.

Собственно говоря, об инжиниринге. Если вы наняли компанию, которая выполняет вам весь цикл работ, это совершенно не значит, что она получит какую-то дополнительную премию именно за то, что она инжиниринговая. Все прекрасно умеют на сегодняшний момент торговаться. Все понимают, что на каждом этапе можно провести тендер. Если готов заказчик заплатить что-то дополнительное за инжиниринг, то он решение примет сам. А плющить нас, как, скажем так, компанию в тендере на проектировании, или в тендере на поставку оборудования, как бы совсем не сложно, все это достаточно хорошо на сегодняшний момент умеют делать.

Если говорить об инжиниринге, на мой взгляд, самый сложный этап это самый первый. Если говорить о хлебопекарне или мясоперерабатывающей промышленности, то проектируя такое производство, мы все-таки привыкли к тому, что ассортимент в достаточной степени ограничен. Когда я говорю «ограничен», я говорю о десятках наименований. У нас, например, фабрика-кухня, особенно крупная, то есть ты видишь сразу 300, 400 наименований продукции, которую человек в принципе хочет производить.

Он хочет максимально удовлетворить спрос своих клиентов. Для этого он хочет максимально разнообразный ассортимент. При этом пребывает в иллюзии, что это все можно автоматизировать. Понятно, что автоматизировать все не возможно, и понятно, что есть серьезные ограничения по объему выпуска для того, чтобы применять какие-то высокотехнологичные, автоматизированные линии.

Надо сказать, что наш рынок как бы на нас накладывает определенные ограничения, и мы вообще очень специфичны. Если традиционно мясоперерабатывающая промышленность сильно ориентирована на импортное оборудование, на уровень немецкого оборудования, то у нас, начиная от ресторанного бизнеса, российский производитель занимает просто очень крепкое положение. Я бы сказал, что до определенной производительности, для определенной площади объема, если человеку не нужна для чего-то, открытая пафосная кухня, которую он хочет просто показать для красоты, то на 90% мы проектируем производство на отечественном оборудовании.

Традиционно, переходя на более серьезный формат, формат фабрик-кухонь, мы по-прежнему очень много используем отечественного оборудования, именно там, где его использовать можно. Поэтому, если говорить о подвесных путях, или о конвейерах, разумеется, у нас нет темы предложить что-то импортное. То есть мы давно уже от этого отвыкли, у нас просто не позволяет этого делать наш заказчик.

При этом надо сказать, что мы четко понимаем, что у практически всех типов оборудования, у которых есть аналоги на российском рынке, всегда есть какие-то ограничения. Например, когда предлагаем линию для блинного производства, то есть мы не упираем на качество. Мы смотрим, чего нужно клиенту. То есть, понятно, что есть отечественные производители, но у них есть, например, какой-то набор ограничений.

Понятно, какие-то продукты они не могут переворачивать, или еще что-то. Поэтому определяясь с заказчиком, что он будет производить, мы в большой степени определяемся с тем, сможем мы применить отечественное оборудование или не сможем. То есть у него реально есть ограничения.

Скажем, если мы предлагаем конкретный автомат, если он с производительностью до 2 тысяч котлет в час, – ок, мы готовы предложить отечественное оборудование. Если нужно человеку четыре, тут уже, к сожалению, нам предложить ничего, кроме наших английских или немецких друзей не получится.

Очень сложно пройти именно первый этап, может быть, это специфично для нас, очень часто приходится сталкиваться с тем, что как бы задав такой огромный ассортимент, заказчик приходит к нам уже с готовым проектом и показывает, не знаю, не берем фабрики-кухни, например, хлебопекарное производство.

(04:10:10)

Он хочет производить пряники. Ему поставили, условно, какое-то автоматизированное производство. Смотришь на это, беседуешь с заказчиком, с проектировщиком, говоришь: «Слушай, а вот сколько вы производить будете?» – «Пятьсот килограмм». – «В день?» – «Нет, в месяц». – «А вы понимаете, сколько стоит вот это оборудование? Вы на этом продукте его, даже теоретически, никогда не отобьете».

Как правило, после вот этого, заказчик несколько пересматривает свои подходы к ассортименту. И, наверное, это и отличает компанию, которая может действительно заниматься инжинирингом. То есть тех людей, которые на самой начальной стадии смогут уберечь заказчика от того, чтобы он выстроил у себя какое-то непонятное совершенно, очень красивое, возможно, и интересное производство, которое не сможет дать ему окупаемости. То есть себестоимости продукта, к которой, собственно говоря, он и стремится.

Поэтому я выделил несколько этапов. На мой взгляд, они действительно важнейшие. И, собственно, после того, как вы ассортиментную матрицу с клиентом проработали, проговорили, выбрать технологию уже, наверное, это вариативно, но это вариантов остается не очень много. А дальше совсем все просто. То есть у вас есть ассортимент, вы раскидали это все по ингредиентам, раскидали это по технологическим процессам, согласовали аппаратурно-технологические схемы с заказчиком. Поняли, на какой уровень цены он ориентируется, и после этого в принципе, практически любая проектная организация сможет выполнить проект этого производства. Почти любая.

Осознанно совершенно поставку, монтаж и пуско-наладочное оборудование выделил в отдельную строку, которую даже не обвел красным. Почему? Потому что в принципе все мы знаем, как это делается. Все мы понимаем, как получать ценник. Безусловно, это самый дорогой этап любого проекта. Но, в любом случае, это только техника. Всю идеологию вы заложили на первых двух этапах, тогда, когда определяли ассортимент, тогда, когда выставили свои аппаратурно-технологические схемы. Но это важно.

И, наверное, еще совершенно просто важный момент для любого проекта, это технологический запуск. Это необходимость привлечь компанию, которая вам рассказала, как вы будете это производить, к финальной стадии, тогда, когда это надо будет на практике доказать, что это именно так и получается.

Поэтому, на мой взгляд, истинный инжиниринг, это тогда, когда вы взяли клиента, представили вместе с ним его производство. Он сжился с этой мыслью. И после этого на всех этапах вы помогали ему двигаться к финалу, к готовому продукту.

Собственно говоря, что мешает отечественному производителю участвовать в этом процессе? Ничего. Абсолютно, на мой взгляд, ничего. Я не хочу говорить о проблемах, которые есть у машиностроителей, во-первых, об этом на предыдущей сессии говорили. Но мы тоже производим оборудование, на самом деле. Мы знаем сложности, проблемы, но это отдельная тема.

Вот что мне мешает, допустим, поставить в схему проекта какие-то отечественные товары, оборудование, я уже сказал. Далек не всегда мы имеем подходящее российское оборудование. Предыдущие слайды если посмотреть, если вы обратите внимание, вот тут, причем совершенно с моей стороны осознанно, нигде нет отечественного оборудования. Почему? Я специально выбирал именно те позиции, которые на сегодняшний момент в России практически не производятся.

То есть, если вы хотите реализовать модную нынче технологию Cap Cold, вы не сможете этого сделать. Причем я знаю, почему не сможете и что помешает. Хотите реализовать Sous-vide в том виде, в котором это, допустим, делают датские, английские производители, и на том же уровне, да, вы тоже этого не сможете сделать.

Мы очень хорошо, например, знаем наших российских производителей, в силу того, что, например, за последние года полтора или два я могу вспомнить три или четыре проекта, которые в финале, после того, как заказчик посмотрел, увидел ценник на спецификации, а он изначально говорил: «Нет, мне нужен импорт, мне нужно хорошо». Он увидел цену, сказал: «Любую половину уберите, я не знаю, что здесь делать». В результате проекты были полностью переформатированы и выполнены полностью на отечественном оборудовании. Потеря в какой-то степени автоматизации, потеря в какой-то части ассортимента, да, это все было, но, тем не менее.

То есть у нас, когда мы говорим о готовых блюдах, об уже приготовленном продукте, особенно, если мы говорим о школьном питании, операторы питания, которые этим занимаются, очень много от них запросов. К сожалению, далеко не всегда именно аппаратурно-технологические схемы, связанные вот с этими новыми современными технологиями, они в принципе у нас есть. Но их практически, к сожалению, нет. Вот это, наверное, проблема.

А в целом, на обычных традиционных схемах прекрасно работает, и замечательно можно использовать наше отечественное оборудование. Спасибо.

(04:15:04)

Светлана Проданова: Спасибо, Дмитрий Юрьевич за такую подробную презентацию. Смотрю, ее даже фотографировали, да, Сергей Николаевич? Да, интересно, правда? Конечно, коллеги, нельзя сказать, что мы прямо все от и до делаем. Есть куда стремиться. Про технологию Sous-vide, которую вы упоминали, буквально во вторник было мероприятие на «Золотой осени», на рыбном форуме, там про эти технологии просто чуть ли не каждый второй говорил. Да, действительно, это очень интересное направление, и вам стоит брать на заметочку, наверное, такие выступления, когда вам просто на блюдечке приносят и рассказывают, что же требуется на рынке.

Дмитрий Баженов: Я с удовольствием могу про эти технологии очень долго и вдумчиво рассказывать. У нас есть богатый практический опыт реализации, как приготовления супов по технологии Cap Cold, как приготовления Sous-vide, причем скажу, что Sous-vide вообще сейчас модная тема. Я очень много бываю на фабриках-кухнях «Азбука вкуса», Х5-й и так далее. Но сейчас предприятия без, скажем, 500-тонной по одной закладке ванной Sous-vide вообще просто трудно найти. Хотя это оборудование совершенно не сложное.

Не знаю, вполне возможно, что вот этот запрос с рынка, который есть, он просто не дошел еще до отечественных производителей. Хотя в принципе технологически это намного проще, чем пароконвектомат, печь. Упаси господь, куттер, например. Это понятно, вообще, не тот уровень технологий совершенно.

Анна: Почему, упаси господь? У нас вот такие куттера делают в России.

Дмитрий Баженов: Нет-нет, вообще, я знаю ваши куттера...

Светлана Проданова: Просто их сложнее делать, Анна. Вы не воспринимайте на свой счет, нет.

Дмитрий Баженов: Нет-нет, я как раз сказал, наоборот, что ванна Sous-vide, которую используют, которую производят англичане, датчане производят, это далеко не куттер. Ее произвести значительно проще. Вот это я хотел сказать. Упаси господь, ничего не про куттера.

Светлана Проданова: Анна, вы правда, не воспринимайте на себя.

Дмитрий Баженов: Это несложное оборудование, понимаете, тут, скорее, вопрос в том, что оно достаточно интересно соединено, и это определенный комплекс машин. И на сегодняшний момент, к сожалению, этот комплекс машин, он не производится. Надергать его по частям у различных российских производителей можно. Но, честно говоря, там на круг уже не понимаю, чего получается. Все-таки это должно быть от одного производителя. Поэтому, да. Вот эти современные технологии, причем по большому счету, это все технологии промышленной пастеризации. Все, что мы называем, например, Cook & Chill или Cap Cold, по большому счету, разницы нет. Одно название запатентовано, второе не запатентовано, а по факту там одно и то же. Но, извините, это просто любимая тема.

Светлана Проданова: Дмитрий Юрьевич просто хотел сказать, что технологии и оборудование для Sous-vide, оно не настолько сложное, насколько я понимаю, как производство куттеров тех же самых. Я когда начинала только работать в отрасли, мы пришли на выставку «АгроПродМаш», и нам показывали куттера, большие машины. И

приводили пример, не знаю, может быть, это было с долей иронии, но, тем не менее, что производство куттера вообще очень сложный процесс, и сравнивали его с производством вообще летающих аппаратов. Но там действительно сложные технологии. Там очень большая скорость, очень сложные процессы. Поэтому ни в коем случае не воспринимайте так, что это что-то легкое. Действительно, очень важная, но у нас вся продукция с вами важная и нужная.

Мы на своем оборудовании производим продукты питания, тем, чем питаются люди. Поэтому здесь говорить о том, что что-то менее важно и менее значимо, чем что-то такое прямо очень просто сверхсложное, ну, я думаю, так нельзя говорить.

Анна: Просто, если вот это не сложное, то почему не купить лицензию, не сделать это все на наших предприятиях?

Татьяна Грамлих: Знаете, можно даже лицензию не покупать. Там это оборудование можно сделать, как раз-два.

Светлана Проданова: Вот к этому как раз, и что мешает это сделать? Пожалуйста.

Женщина: А спрос? Спрос больше, чем у куттеров на это будет?

Татьяна Грамлих: Конечно, намного больше.

Светлана Проданова: Вам же сказали, что технология эта вообще в моде. И даже не открывая, я так понимаю, проект кухни, без кусочка с этими Sous-vide. Потому что они действительно востребованы.

Дмитрий Баженов: Но они действительно востребованы. Я просто честно скажу, давно немножко на другом рынке, поэтому потребление куттеров в России не очень представляю, но серьезные проекты фабрик-кухонь на сегодняшний момент, конечно, без Sous-vide практически не обходится.

(04:20:05)

И я не могу вам ответить, сколько единиц будет продано, но, скажем так, цена на эти изделия, при том, что технологически они проще в порядки, чем тот же самый куттер, она с куттером сравнима. То есть хорошая ванна Sous-vide с закладкой в 500 килограмм будет стоить около 300 тысяч евро, на минуточку. Но это я предельные какие-то цифры...

Светлана Проданова: Я думаю, у Дмитрия Юрьевича есть большой опыт, и чем поделиться, такие закинуть удочки и в какую сторону посмотреть. Поэтому после мероприятия советую взять его контакт.

Дмитрий Баженов: Спасибо.

Светлана Проданова: Коллеги, давайте двигаться дальше. У нас остался спикер еще один, очень важный. Рындин Александр Алексеевич, доцент кафедры Московского государственного университета пищевых производств. Я знаю, что у вас есть инжиниринговый центр свой. Вы его возглавляете даже. Микрофон уже включен, поэтому вам слово. Расскажите нам про свой опыт.

Александр Рындин: Если позволите, я, кроме того, что преподаю, еще являюсь председателем совета директоров ряда государственных компаний, работающих в сельском хозяйстве и пищевой промышленности. И хочу поделиться теми проблемами, которые я увидел, и как я их решаю в вузе и на предприятиях.

Смотрите, в классическом смысле инжиниринг – это не только проектирование, но и сервис. И теперь по порядку о каждой этой задаче. Все большие проекты на предприятии, которые от миллиарда рублей в год, по большому счету, да, решают инжиниринговые компании. Вы все обращаетесь, все подбирают. То, что до миллиарда, в принципе, подбор оборудования ведут инженеры этих предприятий, согласовывая с советом директоров, если это акционерное общество, либо с собственником или руководителем предприятия.

С чем мы сталкиваемся, здесь, возвращаясь к вузовским вещам. Что в каждом пищевом вузе выпускаются не только инженеры, но и технологи, а обязательным элементом является проектирование предприятий. И, на самом деле, найти информацию о том российском оборудовании по разным направлениям, начиная от молочки, заканчивая мясом, молоком, виноделием, практически невозможно. И, пожалуйста, головой не кивайте, это, на самом деле, так.

Если раньше выпускались, были хорошие старые советские справочники, где указывалось оборудование по размерам, по производительности, по потреблению, сейчас найти в едином ресурсе невозможно. Еще четыре года назад, когда создавался наш инжиниринговый центр, Корчевой руководил департаментом, говорили о том, что давайте создадим единую базу. И не только с описанием, но и с 3D-моделями, чтобы наши студенты, студенты всех вузов, могли проектировать и уже понимать, какое российское оборудование есть.

На сегодняшний день я назову, наверное, три-четыре предприятия, которые услышали, и которые информацию о себе предоставили в полном объеме. И не только предоставили, они еще прислали оборудование. Поэтому пока мы не научим наших студентов, наших выпускников российскому оборудованию, пока они его не узнают, они его не будут покупать.

Второй момент, который есть, теперь о сервисе, тоже с чем столкнулись, с обслуживанием оборудования. То оборудование, которое есть в большинстве вузов, не беру наш, у нас, тьфу-тьфу-тьфу, все хорошо. Студенты не имеют возможности проходить практику, осваивая, особенно те же холодильщики. Что-то разобрать, что-то сделать. На самом деле, с оборудованием беда.

Скажу, наверное, вы все знаете, компания «Чувашторгтехника» Abat, они, например, оснастили нас хорошо очень оборудованием. И второй момент, что сказал собственник: «Знаете, мне нужны инженеры, которые могут работать руками. Скажите, пожалуйста, что из комплектующих вам надо?» То есть человек понимает, для того, чтобы продвинуть свое оборудование, опять, я сейчас никого не уговариваю, придите к нам с оборудованием.

Тут сидят коллеги, знают, в вузе есть все, и мы даже не успеваем делать ремонт, чтобы его расставить. Просто есть вузы и в других регионах. Но я рассказываю, как мы решаем, и как предприятия, которые хотят продвинуть свое оборудование, решают. То есть начните диалог именно с подготовки кадров, которые находятся в вузах.

Не беру ПТУ, колледжи, там немножко другой уровень, они больше работают руками, это слесаря, которые у вас будут. Подготовка инженерных кадров и технологов, это наше звено. И вот здесь предприятия-производители оборудования должны выстроить хорошие отношения.

(04:24:57)

Мы очень благодарны нашему любимому Минпромторгу, поскольку когда бросили клич о том, что у нас пришел новый ректор, пришла новая команда четыре года назад, в вузе не было ничего. Они говорят: давайте попробуем? И Минпромторг поддержал производителя оборудования. Вначале упирались. Первыми прибежали омроновцы и сказали: «Механики есть, айтишники есть? Выставляемся». Минпромторг потихонечку довел. Мы очень долго с «Чувашторгтехникой» бодались, будем, не будем, – помогли. После того у нас было последнее совещание, собственник просил: «Ребят, я был не прав, что два года к вам не пришел».

Поэтому пока вы, предприятия, производители оборудования, не придете к нам... Ну, опять, я имею в виду к нам – в образование, и не расскажете о себе, не будете брать наших студентов на практику, очень тяжело будет продвигаться. Да, большие компании, которые и здесь сидят на сцене, тоже помогают нам выставлять. Сейчас делают новые лаборатории. Они работают с нами. Поэтому придите в вузовские ряды, берите себе студентов, готовьте.

У нас самая лучшая лаборатория по холоду. Специалистов по промышленному холоду лучше нас не готовит никто, не боюсь сказать этого. И даже все исследования и эксперименты по промышленным всем вещам, НИИ холода проводит на нашей базе. Вот так нас оснастили.

Соответственно, и оборудование. На этих студентов стоит очередь, на выпускников. И они будут продвигать оборудование не наше, а то, что дали. Поэтому вот те проблемы, которые есть. И пока мы с вами не выстроим, хотя бы опять даже на минимальном уровне, это четкие каталоги того оборудования, которое производится в стране. Просто поставить задачу преподавателю, который ведет дипломную работу: вы посмотрите, где этот каталог, не будет такого. Каталог должен быть. Я думаю, может быть, даже на сайте Минпромторга, – есть такое у производителя, по разделам он должен быть, будет, конечно, очень хорошо.

И, соответственно, дальше примеры, как мы работаем. Вот производители оборудования для кондитерки. У человека предприятие в Невинномысске в Ставрополе. Он поставляет оборудование в 26 стран мира. Пришел, говорит: «Вы знаете, мне возить на переучивание иностранцев к себе в Ставрополь далеко и не очень удобно. Давайте мы сделаем это у вас?» Открыл шикарную лабораторию. Более того, для того, чтобы оборудование его знали, мы приглашаем в гости, увидите, какие у нас шикарные лаборатории, извините за нескромность. И дальше он вещает о том, что на его оборудовании можно делать. Все

производители ингредиентов, – шоколада и прочего, обрабатывают свои технологии и рецептуры на его оборудовании у нас в Москве.

Сейчас та же «Чувашторгтехника» запускает новую линейку машинной сублимации. Говорит: «Да, я поставлю, но я хочу, поскольку у вас много специалистов по разным направлениям, отработайте мне оптимальный режим». То есть, уважаемые производители оборудования, вы делаете хорошее оборудование. Но для того, чтобы его покупали, вот как детей, на чем научите, на том они и будут ездить.

И даже понимаю, что иногда ту машину, которую произвели, это деньги, это ваши деньги, ее отдать не всегда хочется. Но вы хотя бы каталоги оборудования дайте. Потому что пока вы это не сделаете, мы будем работать с западными компаниями, которые готовы вкладываться в подготовку наших инженерных кадров. Вот как-то так. И также по сервису. Пока не будут знать ваших запчастей, пока мы не научим, – ничего не будет.

Мужчина: А можно в продолжение Александра Алексеевича?

Светлана Проданова: Давайте, вы пока идете к микрофону, да, Александр Алексеевич, спасибо вам большое. Очень живо и прямо то, что нужно, сказали. Потому что, на самом деле, коллеги, у нас сегодня вопрос по инжинирингу, как привлекать туда российского...

Александр Рындин: Можно добавить, сейчас перебею вас. Поскольку я возглавляю совет директоров в моем родном городе предприятия, государственного, и когда у меня встал вопрос, какую сыроварню купить, при условии, что у меня сыроварня наша отечественная стоит, эмэмэровская, кировская, я ее и взял. Потому что знаю, что она на 250 литров, варится сыр шикарный.

Тот же опять Костя Куцевол, Ярославская сыроварня, маленькая на 50 литров. Работают. И опять-таки, приходя, всем мы можем показать. Но, еще раз говорю, мы понимаем, что это дорого, что это ваши деньги. Поэтому хотя бы каталоги оборудования. Спасибо.

Мужчина: В продолжение Александра Алексеевича, Светлана Владимировна, уважаемые коллеги, я думаю, что мы еще все помним те времена, когда у нас в магазинах на прилавках не было, в общем, почти ничего, тем более мяса птицы, свинины, полуфабрикаты и так далее. Сейчас у нас огромный выбор, и спасибо за это нашим производителям продуктов питания, в том числе, которых здесь называли в зале, большим, и средним, и малым, потому что они трудятся на благо продовольственного обеспечения Российской Федерации продуктами питания. И готовы, я уверен, поставлять замечательные продукты питания всему миру.

(04:30:13)

При этом, на каком оборудовании они это будут делать, зависит уже от нас с вами. И, наверное, действительно, сказали, что, если ванна для Sous-vide стоит огромные деньги и в производстве они намного проще, допустим, наверное, нашим машиностроителям нужно обратить внимание, в первую очередь, на такие веди, которые будут конкурентоспособны по качеству. Потому что и группа «Черкизово», и «Мираторг», и другие предприятия готовы поставлять продукции, конечно же, на надежном оборудовании, которое производительное, точное и ремонтоспособное в моменте быстро.

При этом каталоги, естественно, должны быть, это основное, чтобы мы понимали, чтобы не производители за машиностроителями ходили, а где-то какую-то площадку организовать для того, чтобы эти каталоги были.

Светлана Владимировна, и еще такое пожелание от инжиниринговых компаний, наверное, может быть, рассмотреть возможность грантов на исследования того оборудования, которое будет востребовано и в Российской Федерации, и в мире. Потому что есть прекрасные, вот Александр Алексеевич сказал, примеры, когда человек поставляет оборудование не только в Российской Федерации, но и в 29, по-моему, стран мира. Поэтому наш рынок, он такой, какой есть, большой, не большой, но, мировой рынок, он намного больше. И нам нужно найти тот автомат Калашникова, который будет надежный, производительный, точный и который будет востребован не только в Российской Федерации, но и в мире. Это экспорт. А у нас по экспорту планы десятки, а то и сотни миллиардов к 2030 году. Спасибо.

Светлана Проданова: Спасибо большое. Сергей Николаевич, как же без вас, мы не можем, да.

Сергей Лебедев: Я слушаю, вот прекрасное выступление. И хочу сказать следующее. Понимаете, тема нашего семинара замечательный и доступный инжиниринг. Понимаете, есть два пути вообще обсуждения этой темы, – это встраивание российских производителей в предоставление своего оборудования инжиниринговым компаниям. И второй путь, это когда сами производители за счет кооперации начинают выдавать какие-то инжиниринговые решения. Об этом мы не говорили сегодня, хотя это тоже путь, который надо обсуждать.

В чем проблема, если серьезно говорить на эту тему. Проблема в том, что у нас, знаете, как получилось в стране? Что у нас некие отрасли развиваются значительно быстрее, чем другие. Например, пищевка развивается быстрее. И ее требования, при всем уважении к нам, ко всем остальным, надо понимать, что наше оборудование на сегодняшний день далеко не всегда по надежности, по всему, соответствует требованиям массового крупного производства. Это реально.

Но тут вопрос в чем. О том, что нет информации, я не соглашусь. Кто ищет, тот найдет. То есть информация есть. И куча инжиниринговых компаний к нам обращаются, и есть, кто ставит наше оборудование в свои проекты. Я не беру институт, которому просто этим не хочется заниматься, да и не нужно заниматься. То есть надо реально вам каталог. Принимается. Все остальные инжиниринговые компании работают головой и ножками. Поэтому говорить о том, что нет информации, это лукавить, откровенно говоря.

Но вопрос в том, что оборудование не соответствует. И тут вопрос в чем? Дорогу осилит идущий. Я беру сейчас свою компанию. Охладитель молока, который делали десять лет назад и который делают сейчас – земля и неба. Почему? Потому что я прошел путь, столько нахлебался за эти десять лет, какие-то поправки, модернизация и так далее, и тому подобное. И сейчас сказать: ребят, вот есть какие-то импортные лидеры отрасли, давайте, вы там будете. То есть это целый большой процесс.

И это можно сделать только одним образом. Первое, условно, я извиняюсь, представитель «Черкизово» хочет сделать проект на импортной технике, – пожалуйста. Господдержки ноль. Понимаете? «ЭкоНива» хочет сделать проект на импортном оборудовании? Господдержки ноль. Пожалуйста. Есть коммерческий рынок, ты вправе покупать. А, получается, что есть фуллайнеры пищевые, которые развиваются на государственных деньгах, но при этом не развивают другие отрасли в стране, а развиваются только сами. Об этом надо думать. Это первое.

(04:35:07)

А второй момент, чтобы было интересно инжиниринговым компаниям. Я скажу честно, вот автостроение. Я в свое время работал директором кузнечно-прессовых автоматов ТАВЗ. И ко мне приезжали специалисты из Санкт-Петербурга с автозавода Ford, потому что у них была задача реально локализовать производство в России. И они смотрели, что можно. Они объехали, я так думаю, заводов 200, понимаете? Ножками. Потому что у них была жесткая цель, потому что они понимали, что не получают какие-то государственные преференции, если у них не будет локализации производства. Я с ним встречался, мы обсуждали, что мы можем поставить и так далее, и тому подобное.

То же самое здесь. Если инжиниринговая компания хочет, например, может... Здесь два пути. Мы тогда работаем для эконом-сегмента, который ваш отчасти, я условно сейчас говорю. То есть тот не крупняк, который просто требует жесткой надежности. Каждая остановка – это миллионные убытки и так далее, и тому подобное. Там будет очень тяжело. И их надо на это стимулировать. Или же мы тогда должны...

Мы тоже ведь делаем. Мы делаем, например, для какого-то хлебного производства такой спецзаказ, это не наша тематика, но делали тележки, например, какие-то формы из нержавеющей стали, у нас образуется и так далее. То есть мы, когда начинаем этот диалог, мы начинаем двигаться в эту сторону: тележка? А теперь чего-нибудь еще. И мы постепенно, постепенно наращиваем свою линейку, формируясь.

И это толкает только одно, когда у людей, они тратят свои деньги и понимают, что они готовы пойти на какой-то компромисс. Если я трачу чужие деньги, тем более государственные, я ни на какой компромисс не хочу идти. Мне нужно самое лучшее, самое дорогое и тема на этом закрыта. Это не мои деньги. Вот это надо понятно.

И когда мы говорим о первом пути, второй мы сегодня не обсуждали по поводу кооперации производителей, то мы должны понимать, что стимулировать покупать отечественное оборудование можно будет только тогда, когда государство будет этот процесс каким-то образом субсидировать, предположим, инжиниринговой компании, которая делает проекты. Или, может быть, в большей степени заказчиков у инжиниринговой компании. По-другому не будет. Спасибо за внимание.

Мужчина: Можно буквально пару слов добавить? Я, на самом деле, очень согласен с предыдущим выступлением, именно в том плане, что, на мой взгляд, не нужно субсидировать инжиниринговые компании, нет в этом никакого смысла. И понятно, что

невозможно 100-процентно серьезный проект выполнить на российском оборудовании. К сожалению. Я согласен на 100%.

Можно ли, например, полностью спроектировать хлебозавод на отечественном оборудовании? Можно. Но до определенной производительности, либо с ограничением по ассортименту. То есть, есть продукты, которые мы не сможем произвести. С мясокомбинатом вообще плохо, то есть тут еще как бы сложнее будет полностью. Но можно. Но опять мы уткнемся, либо опять в ассортимент, либо в производительность. Но это практически на всех рынках.

А если стимулировать, скажем, заказчика, компенсировав ему какие-то расходы, связанные именно с проектной, предпроектной работой, связанной с осмыслением самого проекта, то я думаю, что это было бы очень здорово в плане, что есть как бы какие-то определенные проценты отечественного оборудования, которое попало в проект, разумные. Наверное, субсидии напрямую заказчику такого проекта были бы интересны. Спасибо.

Светлана Проданова: Спасибо.

Мужчина: Добрый день, коллеги. Компания «БЕСТЕК-Инжиниринг», мы занимаемся производством консервного оборудования и проектируем консервные линии, собственно говоря, даже в названии у нас есть слово «инжиниринг». Я бы хотел полностью поддержать предыдущих ораторов, но одновременно и предостеречь. Потому что, в частности, в консервном оборудовании у нас есть те вещи, которые в России просто не производятся. Наша компания потихонечку идет по пути того, чтобы производить максимум всего, что необходимо в консервном производстве, но мы пока еще освоили не все.

Есть такие вещи, как наполнитель мяса, как закаточная машина, их в России не производят. Мы эти вещи везем из-за границы. Закаточные машины на данный момент в России производятся, но те, кто их изготавливает, это, на самом деле, не производство, это восстановление советских машин. А новые машины производятся сейчас только либо на Украине, либо европейские производители. Поэтому говоря о мерах поддержки, надо не забывать о том, что действительно, может быть такая ситуация, что просто безвыходно, невозможно поставить все российское. Спасибо.

(04:40:11)

Светлана Проданова: Спасибо. Еще, коллеги, вопросы, предложения?

Татьяна Грамлих: У меня есть короткое замечание. Мы здесь выступали и услышали несколько вопросов, как мне показалось, которые повторялись. То есть мы со Светланой Владимировной имели дискуссию на эту тему, что есть ли где-то одно место, где можно взять и увидеть каталог всего российского выпускаемого оборудования. Место есть, но увидеть нельзя.

То, что говорят коллеги, там есть, можно по всем сайтам полазить, но это не есть реестр и каталог, которым может воспользоваться инженер, осуществляющий выбор оборудования. Мы сотрудничаем очень плотно с МГУПП, надеюсь, будем сотрудничать еще больше, именно в инженерной подготовке. У нас есть опыт создания реестра, каталога

оборудования для мясной промышленности, потому что мы его сделали сами за свои деньги, вообще, доплачивали, с Андреем Николаевичем вдвоем. То есть у нас фирма на двоих, и мы вот это с ним делали в качестве хобби для того, чтобы просто осуществить саму идею и начать делать нормальные русские проекты.

Я предполагаю, что «Русский Проект» тоже сам эти библиотеки, каталоге создает, описывает, и никто им спасибо за это, ни один человек не сказала.

Наше предложение, и с чем, собственно, мы уже выходили и через ректора, что, давайте, мы как-то объединим наши усилия, и на базе инженерного центра создадим вот эту библиотеку базовую оборудования для промышленности пищевой, которой могут люди пользоваться. В едином формате. К сожалению, у нас нет ни ресурсов, ни возможностей. Ресурс есть у института, потому что надо просто много рук, много компьютеров, много специально обученных студентов, которые будут это все делать. Это очень-очень большая работа. Описать то, что есть.

Для чего это нужно сделать, как я думаю? Для того, чтобы видеть то, чего нет. Вот мы уже увидели, – нет оборудования для Sous-vide, увидели, нет закаточных машин. Я могу, например, могу сказать: нет этикетировщиков, которые нужно ставить на все-все машины подряд. Сейчас с введением «Честного знака» этикетировщики это вообще бомба. И какие, где мы их будем брать? И как мы будем изготавливать, из каких компонентов, мы не знаем.

И самое главное, компонентная база. То есть, создав единый реестр, мы хотя бы будем понимать, что нам может быть нужно, компоненты какие начать выпускать. Сейчас пока это все очень-очень затруднительно.

Александр Рындин: А если еще поговорим об унификации оборудования, что с чем!

Татьяна Грамлих: Это уже следующий вопрос, не перепрыгивайте. Давайте мы хотя бы с чего-то начнем. То есть мы уже все свои возможности посчитали. Посчитали, что мы поднять эту тему не в состоянии. У «Русского Проекта» есть большие наработки именно в том, что касается всей кулинарии. У нас есть какие-то свои наработки. Есть какие-то уже вещи у института, что они сделали. Давайте мы как базу какую-то создадим и начнем с этим работать для того, чтобы студенты могли пользоваться, молодые инженеры могли пользоваться, и для того, чтобы это как-то все вернулось в нормальное русло. Спасибо большое.

Светлана Проданова: Спасибо, коллеги. Я хочу прокомментировать. На самом деле, такая работа, скажем так, по созданию каталога и системы машин по различным направлениям оборудования для пищевой переработки, она назрела уже давно. Почему? Потому что последние такие системы машин разрабатывались еще в 80-е годы. Это огромные книжечки-талмуды, которые сейчас уже, честно говоря, не актуальны.

Мы, собственно, думали с каких начать направлений, какие туда включить истории, что более актуально. И, конечно, если нам Московский государственный университет пищевых производств в этом плане поможет, и вы, производители, информацию туда дадите, это было бы, мне кажется, большим прорывом такой хорошей историей для того, чтобы мы потихонечку, я не говорю, что надо все 29 направлений взять и сразу ими заниматься. Нет,

это очень тяжело, трудоемко и не одного дня история. Но хотя бы давайте начинать с тех позиций, с тех направлений, которые действительно у нас, как говорится, хромают, и по которым действительно нужна поддержка. Поэтому, Александр Алексеевич, если вы принимаете такое...

Александр Рындин: Договорились, Светлана Владимировна, но я должен это обсудить.

(04:45:02)

Светлана Проданова: Да, конечно, давайте это обсудим, обговорим, но, мне кажется, идея очень хорошая.

Татьяна Грамлих: Мы уже обсуждали, Светлана Владимировна, они согласны.

Светлана Проданова: А, вот так вот, они уже все решили. Понятно. Поэтому каталог оборудования нам нужен. Но, коллеги, хочу все-таки напомнить. Мы в 2017 году делали в Минпромторге, с поддержкой ассоциации, каталог оборудования для пищевой и перерабатывающей промышленности. Открыли отдельную вкладку, куда вам просто нужно было направить информацию про свое производство и фотки дать красивые. Но очень тяжело шла эта тема. Просто вот категорически тяжело.

Александр Рындин: А можно конкретное предложение? Я предлагал еще в 2017 году. Предприятие, которое производит оборудование, получает субсидию на то, что оно разработало и произвело. Может быть, субсидию давать после того, как предприятие внесло это оборудование в каталог? По требованию Минпромторга. И мы будем видеть...

Светлана Проданова: У нас есть такое требование по включению в реестр. Там есть каталог продукции. Без этого нельзя получить субсидию.

Александр Рындин: Просто тогда сформируем правильно, как должно быть представлено, с моделями, с описанием.

Светлана Проданова: Давайте, конечно, чтобы все было единообразно.

Татьяна Грамлих: О чем говорит Александр Алексеевич, от нас, когда мы – инжиниринг, и наш заказчик хочет, чтобы мы им показали оборудование. Он хочет, чтобы мы ему точки подключения с координатами в 3D, в GPS, точки подключения каждого энергоносителя выдали. Так мы сколько будем ждать от вас, пока вы нам это дадите, если ему это надо сегодня? То есть это же должно быть готово заранее все, иначе как работать – не понятно.

Женщина: Вы просили, все дали.

Татьяна Грамлих: Так вы дайте. Им дайте. Даже не мне, ему дайте, чтобы это хоть где-то было.

Светлана Проданова: Коллеги, давайте не будем ругаться

Андрей Соколов: Соколов Андрей, компания ПКБ Begarat, главный конструктор. Я к этой же теме. С одной стороны, я слышу, что у нас есть фотографии, с другой стороны, я слышу, что инженер должен побегать ножками, где-то это достать. Если фотографии ваши, мы не в фотошопе работаем, мы не сможем ее никуда применить. А ножками инженер тоже не

будет бегать, у него есть срок выполнения проекта, ему нужна сейчас вся эта техническая документация. Ему недостаточно плоского чертежа.

Мы все говорим, что мы переходим в BIM, но дайте нам это свое оборудование в BIM, насытите ее информацией, чтобы инженер просто взял и поставил, а не думал и не спрашивал, куда ему подвести электричество, куда ему подвести воду, куда ему подвести воздух. И мы будем работать с этой информацией.

Спасибо «БЕСТЕКу», мы с ними сотрудничаем. Они какие модели современные есть, они нам передают, мы предусматриваем это оборудование. Но просто это очень скудная информация, и где ее централизованно взять? Вы говорили про каталоги. Действительно, каталоги 70-х годов, на них страшно посмотреть, и ничего мы оттуда взять не можем. Поэтому, как вы нас насытите информацией, так мы с ней и будем работать. Поэтому нужно создать единую базу, нужно доступный формат этой единой базы создать, чтобы все туда ее загружали. Тогда все инженеры будут им пользоваться. Спасибо.

Светлана Проданова: Спасибо.

Женщина: Скажите, Светлана, а насколько производители готовы раскрывать информацию о своей технике? Потому что вот Ассоциация «Росспецмаш» столкнулась с тем, что...

Светлана Проданова: Я же к этому и сказала, что мы каталог, когда делали, открыли на сайте «Росспецмаш» раздел. Но туда очень не активно все шли. Но здесь выбор каждого производителя. Вот все сидят, наверное, надо спросить у них, готовы ли коллеги для того, чтобы их оборудование продавалось и реализовывалось больше, говорить о себе и себя рекламировать. Если не хотят, ну, тогда вопросов нет.

Александр Рындин: Потому что базы нужно загружать.

Светлана Проданова: Это просто, наверное, выжимка с вашего сайта. То есть информация о предприятии...

Александр Рындин: Производительность, масса, габариты...

Светлана Проданова: Да, и характеристики основные вашей продукции. Но это же не какая-то тайна. Конструкторскую документацию вас туда никто не заставляет давать, правда, коллеги.

Татьяна Грамлих: Мы готовы с Александром Алексеевичем проработать условия, в которых будет прописано, что там должно быть в этой информации. Обсудить, может быть, еще раз в ассоциации, что готовы люди раскрывать, что не готовы. Утвердить формат и в этом формате работать. Потому что иначе, действительно, мы никуда вообще не придем.

Светлана Проданова: Скажем так, формочку для заполнения, единую для всех.

Мужчина: Правильно, потому что на сайтах все делают....

Светлана Проданова: Да, все, как кто хочет, делает, правильно.

(04:50:01)

Женщина: Можно немножечко тоже дополнить? Новое – это хорошо забытое старое. Татьяна Александровна, я в дополнение к вам хотела сказать. Вообще-то существовали всю

жизнь отраслевые институты. Но мы в принципе и в университет пищевых производств в свое время обращались, с Веденёвым работали. А отраслевые институты «Промзернопроект», поскольку я к этой подотрасли отношусь, мы всегда там знали нормали.

Все технари знают, что такое нормали. Их можно взять и вставить в инженерный проект. В противном случае, действительно, никакой проект невозможно создать и так далее. И все туда направляют. Просто мы не знали, что вы готовы это принять. Скажите, кто хотите принять нашу информацию, мы ее вам дадим. Если мы все отправим Светлане Владимировне, мы просто завалим ее информацией. Спасибо.

Мужчина: Действительно, в советское время называлось габаритный чертеж, совмещенный с монтажным. Все. Он был небольшой, формата А1 или А2, по сравнению, 12-й формат. И все там было, и точки подключения, и, может быть...

Татьяна Грамлих: Видите, у нас уже рабочая группа есть, кто будет делать. Только дело за малым – поддержите копеечкой. Людей найдем, соответственно, площади нам и компьютеры МГУПП поможет все это предоставить.

Женщина: Можно два процента предложить за то, что...

Татьяна Грамлих: Еще и два процента предложите? Но это же, давно нам никто процентов не предлагал ни за что (*смеется*)!

Светлана Проданова: Коллеги, давайте не будем делить шкуру медведя, которого мы еще даже не поймали, да?

Александр Рындин: На самом деле, проблема стоит, ее действительно надо решить. Пока мы не соберемся и не создадим. Давайте, эта идея есть, я с ректором переговорю. В Минпромторге есть координатор.

Светлана Проданова: Коллеги, давайте сделаем следующим образом. Мы тут обсуждали инжиниринг и пришли к мнению, что нам нужен единый каталог, единая площадка, на которой будет собрана информация. Где инжиниринговые компании или компании, объединившиеся в отрасли, которые будут позиционировать себя, как инжиниринговые, будут искать и черпать ту информацию, которая им нужна. Мы, соответственно, с Александром Алексеевичем, коллегами, обсудим, как это грамотно сделать, с ассоциацией. И тогда просто всех проинформируем: смотрите, вот ссылка, вот форма, подавайте информацию. Давайте сделаем таким образом, чтобы у нас была единая с вами площадка. Я думаю, никто против такой идеи не будет.

Еще, коллеги, один вопрос поднимали по поводу того, что надо в части того, чтобы закупалось российское оборудование, ограничить трату бюджетных средств на иностранное. Да, вопрос, на самом деле, зреет давно, но он очень такой тяжелый. Мы сейчас в этом направлении работаем. Что хотим сделать. Чтобы за счет бюджетных средств, вот выделяет государство деньги на какие-то проекты, на субсидии, покупалось либо оборудование, которое российское, либо оборудование, которое иностранное, но при отсутствии аналогов на рынке.

То есть это должно быть подтверждено российской 719 заключением, отсутствие аналогов, да, мы понимаем, что не вся 100-процентная номенклатура у нас делается. Поэтому мы должны дать выбор заказчикам. Нет иностранного, подтверждаем документом об отсутствии аналога и, пожалуйста, закупайте. Вот такую работу мы сейчас ведем. Нам нужна, конечно, ваша помощь в этом плане, что это нужно, важно и актуально на рынке, поэтому, коллеги, подключайтесь. Сегодня был Сергей Герасимович, он эту идею тоже поддерживает, поэтому будем ее двигать.

Я, со своей стороны, хотела вам сказать спасибо за то, что вы дождались нашей второй сессии. Мы сейчас Алексея послушаем, что он нам хочет сказать, какой вопрос задать. Я пока не забыла. В части нашего обсуждения по инжинирингу. Да, может быть, и не надо какую-то отдельную субсидию давать. Есть какие-то, может быть, иные предложения и варианты решения. Поэтому я вас попрошу, на досуге обдумайте, как вы видите работу в этом направлении. Либо предлагаем какие-то иные меры.

(04:55:03)

Мы сегодня уже одну, собственно, идею обсудили – создание единого каталога. Вторая наша с вами цель – это не запретить, а, собственно, увеличить расходование бюджетных средств. Может быть, у вас все-таки есть идеи про то, как помогать инжинирингу. Может быть, действительно нужна какая-то субсидия, грант. Тогда дайте, пожалуйста, в ассоциацию Роману Соломатину предложения о том, что нужно делать, то есть какие нужны иные меры, может быть, помимо субсидии на инжиниринг.

Но если вы для себя решите, что эта тема все-таки актуальная и важная, подумайте над тем, какую компанию нам признавать инжиниринговой, какие критерии должны быть, в каком размере субсидию давать, какой механизм, от чего отталкиваться. Какие нужно, допустим, еще какие-то условия, критерии в этой части нам включить в механизм. Поэтому я очень всех прошу наших участников совещания и коллеги, которые, может быть, взаимодействуете, знаете, что тем интересно, в ассоциацию такую информацию прислать. Спасибо. Алексей?

Алексей: Постараюсь быстро. Во-первых, я помню, Александр Алексеевич, мы года три назад встречались в университете, про кадры говорили. Вопрос актуальный, я думаю, что к нему нужно будет вернуться. А по поводу всей дискуссии я хочу сказать следующее.

Совсем недавно был опыт у нас, в Узбекистан пытаемся продать оборудование. И там люди занимаются очень много чем, в том числе, глубокой переработкой хлопка и так далее. Они к вопросу очень просто подошли. Им совершенно по фигу, где какое оборудование брать. Вот кто за него платит, то все и решает. Поэтому каталоги, это все прямо очень классно и нужно, но самый большой вопрос, – денег где взять.

У нас тут до этого разговаривали, рассказывали про ФРП и так далее. Прежде всего, самый главный вопрос финансирования. И у тех же узбекских товарищей, им деньги давали немцы. И немецкое инжиниринговое агентство или компания, в привязке к специальному госагентству, которое дает деньги под полтора-два процента годовых на десять лет, например. И все. И вопрос отечественное, не отечественное, сразу же отпадает.

Поэтому каталоги и все остальное это очень хорошо. Но если у нас будет тот же ФРП, прямо как агентство, и у себя это, наверное, как-то к себе привязывать, сразу все будет решено, и никто импортное ничего брать не будет вообще. Только российское, потому что денег дают. Спасибо.

Светлана Проданова: Но, Алексей, для этого есть наша мера поддержки спроса, который все-таки ограничивает, в той или иной степени приобретение. Да, заказчик, к сожалению, диктует все, и здесь нужно только стимулировать и показывать, что мы можем все. Или стремимся к тому, чтобы делать все. А в части поддержки, например, сделав на внешние рынки, у нас есть Российский экспортный центр.

Алексей: По аналогии к нам, чтобы у нас был такой же ФРП, просто чтобы орган такой был, который на себя завязывает. Потому что сейчас ФРП в принципе дает деньги. А какое оборудование туда покупаешь, это уже второй вопрос.

Светлана Проданова: Смотрите, В ФРП сейчас действительно нет ограничений. Но мы с ним тоже работаем, да-да-да.

Алексей: Да, чтобы заказчик сначала смотрел сюда, очень-очень пристально, а потом уже на все...

Светлана Проданова: Потом уже на все остальное, все правильно. Коллеги, есть еще у кого-то какие-то комментарии, предложения, вопросы? Нет вопросов. Тогда всех поздравляю с достаточно, я думаю, успешным нашим мероприятием, форумом. Он у нас пятый, юбилейный. Всем хорошего вечера, и всех рада была видеть. Спасибо.

(аплодисменты)

(04:59:57) (Конец записи)