

# Инфомодерация: что предлагают бизнесу региональные центры инжиниринга

## Власть и бизнес обсудили развитие производственного взаимодействия



**В рамках Воронежского промышленного форума 23 мая состоялся круглый стол, посвященный опыту и перспективам развития национальных центров инжиниринга. Представители федеральных структур и местные промышленники обсудили вопросы взаимодействия и развития инжиниринговых технологий.**

Модератором дискуссии выступила Наталья Кириллова, председатель комитета по развитию региональных центров инжиниринга Союза ИТЦ России, председатель отраслевого отделения «Инжиниринг» федерального межотраслевого совета общероссийской общественной организации «Деловая Россия». По ее словам, инжиниринговые центры занимаются созданием базы исполнителей инженерно-технических задач, продвижением в России и за рубежом полезных для предприятий разработок, кооперацией заказчиков

и исполнителей. В Воронежской области такого центра пока нет, однако руководитель Центра кластерного развития Воронежской области Алексей Сухочев заверил, что региональный центр инжиниринга начнет работу уже в начале осени.



**Своим мнением по вопросам, затронутым в дискуссии, поделились участники круглого стола — топ-менеджеры крупных промышленных предприятий региона.**

**Евгений Чаплинский, директор ООО «Производственные решения», входящего в группу компаний «Солвер»** рассказал об опыте компании в разработке индивидуальных инженерных решений, внедренных в производство. В частности, компания разработала техническое решение для филиала ОАО «Сухой» «КНААЗ им. Ю.А.Гагарина» по повышению производительности работы оборудования. В ходе аудита и анализа производственного процесса, специалисты инженерного центра обнаружили, что при подготовке производства приоритет отдавался срокам внедрения и минимизации затрат на оснащение. **Оснастка и ТП разрабатывалась без достаточного учета требований серийного производства. Достижимая при этом локальная экономия средств и времени на подготовку производства, оборачивалась значительными потерями времени на переналадку станков (Тв и Тпз) при серийном изготовлении деталей.**

Компания предложила инженерное решение, позволяющее увеличить производительность работы оборудования и улучшить качество и стабильность технологического процесса в серийном производстве. В частности, специалисты компании предложили и внедрили

в производство группы деталей быстросъемные Zero-Point системы и механизированное закрепление заготовок с в специальные быстросъемные приспособления. В результате производительность оборудования выросла более, чем в три раза. Кроме того, предприятие-заказчик получило возможность увеличить объемы производства без затрат на приобретение нового оборудования и создания новых производственных цехов.



Евгений Чаплинский отметил, что фактически такие предприятия, как «Производственные решения» вынуждены заниматься работой региональных инжиниринговых центров. Компания тратит ресурсы и усилия на то, чтобы найти партнеров, убедить их в необходимости изменений и согласовать готовый проект:

— Производственные и инжиниринговые компании несут огромные потери от того, что не могут вовремя найти друг друга. Центр мог бы помогать обеим сторонам находить надежных партнеров, в том числе и в других регионах. Наша компания обсуждает возможность и формат участия в этом процессе. «Производственные решения» — это и предприятие, и инжиниринговый центр. Мы объединили в себе те решения, которые планируется развивать в рамках центров. Мы сами занимаемся поиском возможностей для применения своих компетенций, продвигаем их, финансируем и доводим до реализации. Но даже для такой крупной компании как «Солвер», дочерним предприятием которой является ООО

«Производственные решения», инжиниринговый центр может быть интересен как площадка информационного обмена. Кроме того, центр мог бы предоставлять новые формы государственной поддержки, в том числе и финансовой. Главное, чтобы помощь приходила по назначению, направлялась на нужды проекта, а не просто в бюджет очередной структуры, — уверен Евгений Чаплинский.



Согласен с коллегой и председатель совета директоров промышленной группы «Содействие» Олег Малышев, который видит основной задачей новых структур модерацию промышленного рынка предоставления интеллектуальных услуг:

— У нас нет сформированного рынка инжиниринговых услуг промышленного назначения. Нет механизмов, которые превратили бы интеллектуальную услугу в продукт, существует провал между носителями знаний и получателями. Для создания сложной интеллектуальной услуги, появляется задача для модератора — регионального центра инжиниринга. Он мог бы помогать формированию проекта услуги и следить за исполнением контракта, — считает Олег Малышев.



**Директор по производству компании «Некст-Трейд» Сергей Давыдов** подробно остановился на существующих проблемах взаимодействия производственных предприятий и инжиниринговых компаний. По его наблюдениям, предприятия несут убытки из-за человеческого фактора. Инжиниринговые компании часто сталкиваются с непониманием

необходимости внедрения новых решений со стороны руководства предприятия, и сопротивлением исполнителей переходу на новую систему работы или технологию. Это происходит из-за недостаточной информированности менеджмента предприятий о новых технических решениях и разработках. Кроме того, производственные площадки часто ограничены в средствах для системного перехода на новую технологию. Им необходимы индивидуальные решения, учитывающие особенности производства и ограниченность ресурсов. Известные крупные инжиниринговые предприятия не готовы работать в таких условиях, у них отсутствует понимание проблем небольших компаний. Небольшие инженерные предприятия, которые могут предложить оптимальные решения, не так известны, очень часто клиенты не знают об их существовании.

Сергей Давыдов уверен, что инжиниринговому центру нужно сделать упор на информационное сопровождение участников проекта, ликвидируя недостаток сведений у обеих сторон:

— Я бы предложил начать работу с анкетирования заинтересованных предприятий, чтобы они высказали свои пожелания. Найти самые востребованные и начать с них, чтобы отработать технологию взаимодействия, и только потом расширять компетенции. Начав с широкого пула услуг, можно просто не справиться, — предупредил Сергей Давыдов.

Он также добавил, что «Некст-Трейд» вынуждено минимизирует аутсорсинговый компонент из-за низкого качества подобных предложений. Компания запускает непрофильные мощности, чтобы обеспечить качество своей продукции. Между тем, наличие инжинирингового центра могло бы избавить ее от этой необходимости:

— Например, у нас есть литейное производство, которое нужно загрузить. Новая структура могла бы помочь нам находить для него новые заказы. Мы также планируем запустить центр термообработки, в Воронеже сложно найти качественные услуги такого рода. К сожалению, практика показывает, что как только ты отдаешь что-то на аутсорсинг — получаешь проблемы. Поэтому мы вынуждены запускать вспомогательные производства для собственных нужд, мощности которых мы не способны обеспечить самостоятельно. Если центр будет координатором и источником информации, это здорово сократит время и финансы менеджмента предприятия на маркетинг. Если инжиниринговый центр готов выступать гарантом качества, продвигать качественные услуги



проверенных компаний, рынок только выиграет, — говорит Сергей Давыдов.