

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПРОГРЕСС И ЦИФРОВИЗАЦИЯ. НОВЫЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ БУДУЩЕГО

Рассказывает президент корпорации Shimadzu Europa GmbH Дзиро Такашима



В середине октября в Санкт-Петербурге прошел традиционный ежегодный семинар "Аналитическое, испытательное, общелабораторное и вспомогательное оборудование Shimadzu и других компаний для научных и производственных лабораторий", в котором приняли участие ведущие специалисты научных, производственных, природоохранных, фармацевтических лабораторий, лабораторий контролирующих органов и др. С приветственным словом выступил президент компании Shimadzu Europa GmbH Дзиро Такашима. Shimadzu – один из крупнейших мировых производителей аналитического и испытательного оборудования для лабораторий и приборов для медицинской диагностики. Компания предлагает широкий выбор специализированного и универсального лабораторного оборудования. Этот год для Shimadzu особый – исполняется 50 лет работы на европейском рынке. Мы поговорили с господином Дзиро Такашима о достижениях и успехах, а также новых планах развития, продвижения продукции и приоритетных задачах компании в России.

Г-н Такашима, какие принципы заложены в основу работы Вашей компании?

Философия нашей компании заключается в содействии обществу в развитии науки и технологий. Своей задачей мы считаем улучшение качества жизни и заботу о людях,

окружающей среде, комфорте в приобретении новых знаний. Мы придерживаемся строгих правил, обеспечивающих компании международный авторитет, высочайшее качество продукции и уровень обслуживания потребителей.

В чем состоят конкурентные преимущества продукции Вашей компании?

В первую очередь, я бы отметил высокое качество продукции Shimadzu, стабильность и воспроизводимость получаемых с ее помощью результатов, достоверность этих данных. Во-вторых, мы поддерживаем максимально возможное качество нашего лабораторного оборудования и инструментов, обеспечиваем потребителей программными приложениями для получения, обработки и анализа результатов исследований. В-третьих, мы постоянно проводим обучение персонала для работы с нашим оборудованием, даем советы по его оптимальному использованию, оказываем информационную поддержку в сложных и специфических случаях.

Присваиваете ли Вы сертификаты пользователям, прошедшим обучение?

Да, обычно по окончании процесса обучения работе персонала на нашем оборудовании мы выдаем сертификаты, когда идет речь о стандартных процедурах и рутинных операциях и на начальных уровнях обучения. Сертификация для бизнеса или торговли оборудованием происходит через официально аккредитованных представителей и органы управления компанией. В России развита тесная кооперация с нашими дистрибьюторами, прошедшими аккредитацию, такими как "Аналит", которые имеют право обучать, проводить сертификацию и выдавать соответствующие документы.

Какие новые технологии используются при разработке оборудования?

В Японии у нас есть научно-исследовательские лаборатории, которые разрабатывают новые технологии на основе научных достижений японских ученых и исследовательских коллективов. Например, открытия Нобелевского лауреата по химии 2002 года Коити Танака, получившего премию за разработку методов масс-спектрометрического анализа биологических макромолекул. Они легли в основу некоторых наших приборов, тем самым обеспечив им преимущество перед аналогичным оборудованием, выпускаемым другими производителями. Ученые и инженеры превращают новейшие научные разработки в высокотехнологические процессы и технологические карты во многих областях специализации компании. Также важно объединять различные типы технологий для выработки новых технологических решений, воплощаемых в оборудовании и методиках его использования. Один специалист не может охватить все инновации, даже в своей области, чтобы разработать новые технологии. Такая задача под силу только мощным научно-исследовательским коллективам при активном их взаимодействии, обмене идеями и тесной кооперации. У нас есть лидеры в каждом направлении деятельности компании. Как правило, инновации Shimadzu

рождаются в обычных научно-исследовательских лабораториях Японии, мы их развиваем и непрерывно внедряем, в основном, в Германии и Китае, Сингапуре и США.

Сотрудничает ли Ваша компания с российскими учеными?

У нас есть проект инновационного центра в России, но в настоящий момент, к сожалению, нет полноценного научного взаимодействия. Но мы налаживаем связи и стремимся к сотрудничеству в различных областях – медицине,

Философия компании – в содействии развитию науки и технологий

промышленности, ищем партнеров и идеи по созданию и распространению новых технологий. За последние 25 лет из тех пятидесяти, в течение которых Shimadzu работала в Европе, в результате политических и социальных изменений сформировался совершенно новый рынок возможностей. Новейшие технологии внедрены в таких приборах, как масс-микроскоп iMScope TRIO (молекулярная визуализация методом масс-спектрометрии MALDI), хроматографическая система Tracera (гелиевая ионизация, воплощенная в ионизационном детекторе барьерного разряда BID), газовые хроматографы – новейший GC-2030 и модели GC-2014 и GC-2010 Plus, газовые хромато-масс-спектрометры GCMS-QP2020, GCMS-QP2010Ultra, tandemные GCMS-TQ8050 и GCMS-TQ8040 (сверхбыстрая масс-спектрометрия), жидкостные хромато-масс-спектрометры LCMS-2020, LCMS-8040, LSMS-8045, LCMS-8050, LCMS-8060 и новейший жидкостный гибридный квадруполь/ времяпролетный масс-спектрометр LCMS-9030, гибридный жидкостный хромато-масс-спектрометр, включающий квадрупольную ионную ловушку и времяпролетный масс-анализатор с рефлектроном LCMS-IT-TOF, система комплексной хроматографии Nexera UC, сочетающая пробоподготовку методом сверхкритической флюидной экстракции, последующее разделение компонентов пробы в режиме сверхкритической флюидной хроматографии и высокочувствительное масс-спектрометрическое детектирование, СВЭЖХ система Nexera X2, MALDI-TOF масс-спектрометр MALDI-7090, спектрофотометр для анализа нуклеиновых кислот BioSpec-папо, и во многих других приборах. Мы активно представляем их во Франции, Италии, Великобритании, Австрии. Сейчас в России мы работаем с компанией "Аналит". Направления научных разработок зависят от потребностей наших пользователей, и мы держим двери открытыми для сотрудничества

в новых разработках с заинтересованным научным сообществом всего мира.

Г-н Такашима, как Вы оцениваете рынок России и в чем его отличие от рынков других стран?

Россия представляет собой быстро развивающийся рынок, объем которого даже трудно оценить. Сейчас Россия – одна из наиболее открытых для инноваций стран мира. Мы уверены, что вскоре появятся новые идеи, области и целые направления сотрудничества. Это может быть взаимодействие японских производителей с промышленными предприятиями, разработчиками и производителями России. Мы рассчитываем на новые идеи

Мы рассчитываем на новые идеи наших российских партнеров и потребителей

наших российских партнеров и потребителей, особенно в области промышленных технологий. Перспективным направлением, на мой взгляд, была бы совместная работа в области создания специализированного программного обеспечения. Я очень высоко оцениваю перспективы развития отношений с Россией в разных направлениях и считаю, что надо расширять спектр возможного сотрудничества.

Как Вы смотрите на создание образовательных и сервисных центров не только в Санкт-Петербурге и Москве, но и в других областях России, например, на Дальнем Востоке, ведь этот регион гораздо ближе к Японии?

У нашей компании есть представительство, сервис-центр и склады с запасными частями и расходными материалами во Владивостоке. Однако пока нет достаточного опыта импортирования и складирования запчастей в России. Логистика находится в стадии организации: формированием сервисной службы мы занимаемся совместно с нашими партнерами, такими как "Аналит". Мы рассчитываем, что в будущем сможем создать достаточное количество сервисных центров, а сейчас наша опора – дистрибьюторы, которые имеют большой опыт работы на рынке России. Для престижа и достоинства компании очень важно качественное сервисное обслуживание, и мы не хотим, чтобы трудности начального периода произвели на клиентов негативное впечатление о компании Shimadzu. Мы думаем о будущем и планируем создать хорошую команду управленцев, которые смогут органи-

зовать сервисное обслуживание на высшем уровне, отвечающем качеству продукции компании. Мы размышляем над тем, где и как организовать такую структуру управления, механизмы ее работы и бизнес-процессы, связанные с ее функционированием и организуемой по всей территории России логистикой. По нашему мнению, это лучше всего сделать в крупном финансовом и индустриальном центре, таком как Москва, но без ущерба для скорости обслуживания клиентов по всей стране, организации местной, локальной логистики, низового уровня обеспечения потребителей нашими услугами. Продуманная многоуровневая структура работы с заказчиками – от выбора оборудования и до его постгарантийного обслуживания – станет проявлением философии компании Shimadzu, ее направленности к людям, улучшению их качества жизни.

Как в настоящий момент организовано гарантийное обслуживание Вашего оборудования в России?

Мы реализуем наше оборудование и инструменты с тщательно выполняемыми с нашей стороны гарантиями качества. Одновременно с продажами заключаются контракты на обслуживание на несколько лет вперед, обычно на пять лет, в течение которых мы обеспечиваем отличное качество работы нашего оборудования и гарантируем точность результатов, которые на нем получены. Мы учитываем мнение и потребности всех наших клиентов при заключении такого рода контрактов, попутно предлагая обучение персонала в аккредитованных учебных центрах и компаниях.

Планируете ли Вы создание производств на территории России?

В данный момент мы сосредоточены на других задачах и таких планов пока нет. Однако в будущем это вполне возможно, учитывая высокий уровень высокотехнологичных производств, имеющих в России, а также квалифицированные кадры и инвестиционную привлекательность.

Планируете ли Вы расширять опыт данного семинара и в других городах России?

Мы проводим подобные семинары во многих городах России, раз в два года или ежегодно, и не только в Москве или Санкт-Петербурге, но и в других регионах, например, в Сибири. Как правило, мы учитываем пожелания и нужды заказчиков, организуя целенаправленные встречи, решающие конкретные задачи и приносящие немедленный результат для наших клиентов и уважаемых партнеров.

Спасибо за интересный рассказ.

С господином Дзиро Такашима беседовал А. Н. Алёшин