



ИМПОРТНОЕ ЗНАЧИТ ЛУЧШЕЕ?

ПАРАДОКСЫ РОССИЙСКОГО РЫНКА

Зарубежные фирмы-производители аналитического оборудования считают российский рынок одним из наиболее крупных и перспективных в Европе, выделяя его в одно из приоритетных направлений развития бизнеса.

В то же время российские компании сетуют на недостаточный спрос на свою продукцию, хотя при этом многие заявляют, что их аналитические приборы не уступают по точности и надежности импортным аналогам, цены существенно ниже, а сервисное обслуживание дешевле и доступнее.

Возникает парадокс: российский рынок не предназначен для российского производителя? В чем причина сложившейся ситуации? И существует ли способ изменить расстановку сил на отечественном рынке аналитического оборудования в пользу российских компаний?



Лидия Галль
Зав. лабораторией
масс-спектрометрии
Института аналитического приборостроения РАН
(Санкт-Петербург)

Масс-спектрометрические приборы – одни из наиболее наукоемких и сложных в аналитической отрасли. Они используются как в научных, так и в прикладных исследованиях практически во всех современных направлениях наук и технологий. До 1990-х годов российские (советские) масс-спектрометрические разработки занимали высокое место в мировом рейтинге, особенно в изотопной масс-спектрометрии для атомной отрасли. Однако начиная с 1980-х годов уровень наших разработок стал снижаться и уступать западному в области масс-спектрометрии высокого разрешения для нужд нефтехимии. Это было связано с

двумя главными причинами: отсутствием в СССР вычислительной техники (персональных компьютеров), без которой приборы такого направления уже не могли работать, и с неразумным решением оставшегося неизвестным правительственного чиновника, отменившего в начале 1980-х годов постановление Совмина СССР о причислении масс-спектрометрии к оборонной отрасли. В результате масс-спектрометрию лишили комплектующих высокого качества (с военной приемкой) и она вынужденно перешла на общие комплектующие (ширпотреб). Это немедленно резко снизило надежность выпускаемых отечественных масс-спектрометров и породило мнение о том, что мы, дескать, не умеем выпускать хорошие приборы.

Однако аналитические системы наших масс-спектрометров зачастую превосходили аналогичные приборы западных фирм (например, масс-спектро-

метр MX 1310), уступая им только в надежности электроники. В те же годы именно в СССР разработан целый ряд выдающихся методов и приборных решений, составляющих в настоящее время базу современной масс-спектрометрии: времяпролетный анализатор масс-рефлектор, метод анализа нелетучих соединений, названный позже "электроспрей", и его модификация – "наноспрей", поперечный ввод ионов во времяпролетный масс-анализатор, многоходовой рефлектор высокого разрешения и многое другое.

Сейчас практически все эти результаты, полученные еще в СССР, а затем – в России, используются в современных масс-спектрометрах всех западных фирм, естественно, без ссылок на российский приоритет. В 1990-х годах отечественная масс-спектрометрия, являясь очень финансовоемкой отраслью приборостроения, рухнула одной из первых: масс-спектрометры в России полностью перестали выпускаться, чем немедленно воспользовались западные фирмы, агрессивно захватив российский рынок. Этому весьма способствовало то обстоятельство, что российские разработчики, оставшись без работы у себя на родине, частично выехали за рубеж и стали работать в западных масс-спектрометрических фирмах, а некоторые стали дилерами этих фирм, продвигая уже в России, конечно же, весьма качественные (но и очень дорогие) современные западные масс-спектрометры. Ведя борьбу за российский рынок, западные фирмы и их российские дилеры дружно ругают отечественные приборы "за ненадежность", очень хорошо работают с индивидуальными покупателями, выплачивая им высокие комиссионные за приобретаемые

масс-спектрометры, снижают цены на отдельные приборы ниже себестоимости, чтобы перекрыть пути нашим разработчикам, пытающимся пробиться на рынок со своими приборами. Конечно же, наши производители, стесненные в средствах, не могут обеспечить такой красивый дизайн приборов, такие могучие программы автоматизации и обработки результатов и такие щедрые комиссионные покупателям своей продукции, хотя рабочие параметры наших приборов зачастую очень даже хороши.

Сейчас только самые "упорные" в России продолжают заниматься масс-спектрометрическими разработками, еще надеясь на то, что на правительственном уровне неизбежно поймут, что отсутствие собственной масс-спектрометрической отрасли в России ставит под угрозу уровень практически всех современных технологий – и военных, и гражданских. Очевидно, что без государственной поддержки отечественная масс-спектрометрия никогда не сможет завоевать российский рынок. Безусловно, масс-спектрометрия является стратегической отраслью приборостроения, поскольку на современном этапе развития промышленных технологий без нее не может обойтись ни одна экономически развитая страна.

Единственный способ изменить эту ситуацию – ввести бюджетное целевое финансирование на разработки отечественных масс-спектрометров, во всяком случае, на первых этапах возрождения масс-спектрометрии (в ближайшие несколько лет), а также ввести жесткие ограничения на закупку импортного масс-спектрометрического оборудования для отечественных стратегических направлений

промышленности, как это было когда-то в СССР. Когда отрасль станет на ноги, она быстро станет самокупаемой и не будет нуждаться в дотациях. Ведь сегодня исчез один из главных тормозов наших прежних разработок: доступны любые комплектующие, даже самого высшего уровня. А новых идей в области методов, новых технических решений у нас и сейчас чрезвычайно много, только все они "совершенно бесплатно" уходят на Запад и внедряются в новые приборы, которые нам же потом и продаются! Если эту мысль удастся довести до чиновников от науки, еще есть надежда вернуть наше бывшее место в мировом аналитическом приборостроении. А страна получит вновь уникальный аналитический метод, обеспечивающий независимость наших научных и технологических разработок от импортных приборов и политических интриг.



Олег Столяров
Директор
ООО "ЦветХром"

"Коррупция! Буржуи купили всех на корню!" Это стереотип мышления первым может прийти в голову, когда мы говорим об успехах зарубежных конкурентов на российском рынке.

На мой взгляд, все немного иначе: нужно уметь продавать. Судите сами: один из инструментов – дилерская сеть. Зарубежные изготовители для продвижения своей продукции формируют в России дилерскую

сеть, поощряя дилеров. Российский производитель тоже заявляет о наличии своей дилерской сети, но принципиальное различие этих двух сетей в том, что зарубежный изготовитель продает свою продукцию только своим дилерам, а российский – всем желающим. При этом часто выступает в роли конкурента своему же дилеру. Наш опыт работы в качестве дилера некоторых российских изготовителей свидетельствует о том, что дилерская сеть для них лишь красивое словосочетание.

Не у каждого хватает духу заявить потенциальному покупателю, что завод сам не продает свою продукцию и следует обратиться к ближайшему дилеру. А вдруг этот покупатель не позвонит, или не дозвонится, или ему не понравится, как его проблему решит дилер, или просто передумает! Страшно! Ну его, дилера, я сейчас сам продам товар этому покупателю! Вот стандартная "работа дилерской сети" российского изготовителя. Конечно, отношения изготовитель – дилер не могут быть односторонними. Дилер обязан брать на себя определенные обязательства и честно их выполнять, за это он и получает преференции от изготовителя!

Выстраивая работу со своими дилерами, мы стараемся базировать наши отношения на взаимных обязательствах и честно их выполнять. Этот подход позволяет дилерам успешно продавать наши генераторы водорода серии "ЦветХром" и системы получения особо чистой воды серии "ДВ" не только на российском рынке, но и за его пределами.

Еще один аспект проблемы связан с тем, что современное лабораторное и аналитическое

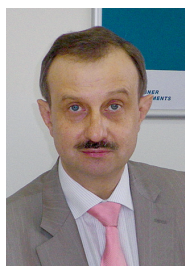
оборудование требует высокой квалификации продавца. Это уже не просто продавец, выписывающий счет на оплату, а продавец-консультант, способный помочь покупателю решить его проблему наилучшим образом. Необходимо приложить усилия для проведения обучения, создания системы постоянно действующих курсов повышения квалификации для своих продавцов и покупателей. И зарубежные изготовители это делают.

Ничего само собой продаваться не будет. О том, что у вас замечательный прибор с волшебными характеристиками, должен узнать ваш потенциальный покупатель! Существует масса стандартных способов донести эту информацию до покупателя.

Конечно, на российском рынке отечественный производитель должен иметь разумные преимущества. Приборостроение – это наукоемкая отрасль, в которой реализуется интеллект нации. Те самые "мозги", которые не находят себе применение в России, уезжают за рубеж. Может ли государство вмешаться в расстановку сил на рынке аналитического приборостроения? Я думаю, что должно! Последние события показали, что это возможно в виде запрета на ввоз аналогов российской технической продукции или в виде высоких таможенных пошлин. Здесь вполне допустим такой же подход, как в автомобилестроении: хочешь продавать на нашем рынке – создавай свое производство в России или совместное предприятие с российской компанией. Приоритет – там, где это возможно – должен быть отдан российскому изготови-

телю. Нужно всячески поощрять и развивать российское приборостроение, стимулировать его экспорт. Без современного аналитического оборудования невозможно решать

задачи обороноспособности страны. Иллюзии по поводу доброжелательности наших зарубежных "партнеров", надеюсь, у всех прошли.



Евгений Новиков
Генеральный директор компании "СокТрейд", Москва

Мне по роду работы часто приходится бывать на предприятиях, изготавливающих аналитические приборы, как у нас, так и в Европе. Вот некоторые внешние различия между теми и другими, подчеркнутые в разное время в разных местах:

| В Европе | В России |
|---|--|
| Детали для сборки каждого прибора разложены в пластиковые коробочки с разным цветовым кодом. Одинаковые детали в отдельных коробочках. На торце – этикетка. | Детали для сборки лежат в кульках без надписей. Сборщик разворачивает их по очереди, чтобы найти нужную. |
| На каждом рабочем месте сборщика стенд с необходимым инструментом. Каждый (инструмент) висит на своем месте. | Инструменты свалены кучей в ящик и/или разбросаны по столу. При отсутствии пассатижей, идем просить у соседа (может он и взял?). |
| Сотрудник в конце рабочего дня наводит порядок на рабочем месте, вешает инструменты на места, убирает мусор. | Сотрудник в конце рабочего бросает все и уходит. Иногда отгребаёт детали в сторонку. |
| Пол во всех помещениях начисто вымыт и свободен от посторонних предметов. На рабочих столах нет ничего лишнего, только то, что нужно для работы. | В коридорах стоят ящики с приборами, лежат доски, стоят старые ксероксы, битая мебель и другие предметы, утратившие свое функциональное назначение. В комнатах под столами валяется грязная обувь. На столах стоят грязные кружки. На полу лежат провода, покрытые застарелой пылью. |
| Одним словом: порядок | Одним словом: бардак |

На самом деле все не всегда так хорошо или так плохо. Я нарочно сгустил краски, докрутил первую колонку на максимум "в плюс", а вторую – на максимум "в минус" для нагляд-

ности. Но в целом тенденция именно такая – в Европе порядок и качество, у нас – бардак и небрежность, отражающиеся отрицательно на качестве. Из десяти приборов один работает

нормально. Покупателю лучше уж импортный купить, который точно будет работать.

Ну, а если совсем серьезно, принципы организации бизнес-процессов на производстве мировым сообществом давно выработаны и называются они скучным термином "Стандарты серии ИСО 9000". Эти стандарты включают руководства и инструкций для создания системы управления качеством на предприятии любого масштаба вне зависимости от сферы деятельности. В них содержатся важные истины о том, как организовать производство, поддерживать его на высоком уровне и постоянно совершенствовать. В них нет рецептов реализации конкретных методов построения производства и готовых решений, но, как говорили древние, для умного сказано достаточно.

В Европе у хороших производителей эти процессы налажены трудом нескольких поколений. А мы только учимся. Как Петр I учился строить корабли. Научимся, было бы желание.



**Галина
Тарасова**

*Директор
Инновационно-
технологического
центра арктиче-
ских нефтегазо-
вых лаборатор-*

*ных исследований института нефти
и газа САФУ им. М.В.Ломоносова*

Основное направление деятельности центра – исследование кернового материала и пластовых флюидов, физико-химический анализ нефти и нефтепродуктов, пластовых и поверхностных вод, создание новых технологий повыше-

ния нефтеотдачи пластов на керне и др. Наш центр создан не так давно, поэтому оснащение лаборатории в основном проходило в 2011-2013 годах, да и сейчас есть потребность в расширении парка приборов. Если говорить об отечественном и зарубежном оборудовании, то мы у себя в центре при выборе того или иного оборудования, конечно, в первую очередь оцениваем технические характеристики и возможности прибора. Немаловажную роль играет и цена: ни для кого не секрет, что зарубежное оборудование намного дороже отечественного. Поэтому мы пошли по такому пути: если есть хорошие аналоги российского производства, то мы приобретаем российское оборудование. Например, в 2013 году мы купили две установки производства ООО "Гло-Бел нефтесервис" (Москва) для определения фильтрационных и емкостных свойств на образцах керна различного размера. Сервисная группа этой фирмы запустила установки в апреле, а в июне мы на них выполняли коммерческие работы, причем наряду со специалистами работали студенты 4-го курса. Это оборудование обошлось нам раза в 2,5 дешевле, чем зарубежное. Планируем еще купить у этой фирмы в ближайшее время две установки.

Но это, к сожалению, не всегда так. Я не могу сказать, что российские предприятия по выпуску лабораторной техники уж совсем отстали от зарубежных производителей, но все-таки в изготовлении уникальных видов оборудования по исследованию керна и пластовых флюидов лидирующие позиции зани-

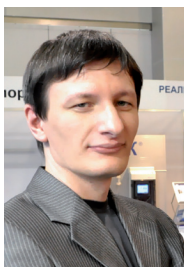
мают США, Франция, Англия, Норвегия, Япония. Да и сервис порой у российских производителей отстает от зарубежного. Медлительность, неисполнительность, необязательность, "продали и забыли". Такой печальный опыт у нас был с оборудованием компании ООО "НТЦ Амплитуда".

В России в основном представлены все зарубежные фирмы, производящие лабораторное оборудование. Выбор очень большой, цены у всех авторизованных дистрибьюторов практически одинаковы и колеблются в небольших пределах, но значительно выше, чем у российских производителей. Оборудование покупают у тех продавцов, кто соблюдает три основных условия: высокие технические характеристики прибора, сервисная, методологическая и методическая поддержка и приемлемая стоимость оборудования.

Конечно, мы, практики, охотно покупаем зарубежные приборы, так как они работают практически без сбоев первые 3-5 лет, потом придется менять запчасти или целые блоки (если прибор работает на потоке). Это касается не уникального оборудования, а серийно выпускаемых приборов.

Чтобы выйти на рынок и конкурировать с зарубежными производителями, российским производителям необходимо: обеспечить выпуск приборов и оборудования, не уступающего по техническим характеристикам (да и по внешнему виду) зарубежным аналогам; создать хорошие мобильные сервисные службы; установить соответствие цены качеству. Но это

влечет за собой серьезную перестройку: необходимо внедрять культуру производства, привлекать грамотных специалистов и платить им достойную заработную плату. Во многих зарубежных компаниях по производству лабораторной техники работают российские инженеры и ученые. Почему бы у себя дома, в России, не создать нормальные условия для творчества своим ученым и разработчикам программ и приборов? А то порой у нас рабочие (я не имею ввиду высококвалифицированных рабочих) в некоторых отраслях промышленности получают не меньше, чем высококвалифицированные специалисты. Я думаю, что тогда наши производители значительно продвинулись вперед и смогут конкурировать с западными фирмами.



Константин Сычев

Руководитель
отдела исследований и разработок
компании "Элсико"

Для аналитического оборудования российский рынок никогда не был крупным; кажется, он оценивался в 5% от европейского. Он был перспективным, особенно в "эпоху нанотехнологий", но те времена давно ушли и больше не вернутся – больших денег у бюджета нет, инвестиционная деятельность крупных импортных компаний тоже постепенно сворачивается. То есть спрос мал сам по себе. Но если для зарубежных компаний

это не критичная проблема – РФ представляет собой небольшой локальный рынок, то для отечественных ситуация критичная. Никто не сможет поддерживать качество производства и сервиса на грани выживания. Да и можно ли назвать отечественными приборы, состоящие на 100% из импортных деталей (как я подозреваю)?

Я не имею ничего против (как говорится, ничего личного), просто страна не предназначена для производства чего-либо вещественного, материального – это факт. И не надо по этому поводу, мне кажется, сильно переживать. Можно производить технологии, например конструкторские решения, или что-то другое, что легко экспортировать.

α

Analytik Jena AG приобретает у Bruker Corporation направление ИСП-МС

analytikjena

Analytik Jena AG, ведущий производитель аналитических измерительных приборов и оптико-электроники, объявляет о заключении соглашения на приобретение направления ИСП-МС у Bruker Corporation. Сделку планируется завершить в сентябре 2014 года. Такое приобретение позволит Analytik Jena AG выйти на быстро растущий рынок ИСП-МС (масс-спектрометрия с индуктивно-связанной плазмой) и пополнить линейку атомных спектрометров, став одним из немногих производителей трех основных технологий для анализа следовых концентраций элементов (ААС, ИСП-ОЭС и ИСП-МС).

"Мы ожидаем, что приобретение направления ИСП-МС у компании Bruker позволит нам восполнить важный пробел в ассортиментной линейке и предложить заказчикам расширенный ряд анализаторов. Таким образом, Analytik Jena станет еще на один шаг ближе к своим основным конкурентам. Эта сделка позволит нам укрепить позиции на растущем рынке," – прокомментировал новость Клаус Берка, исполняющий директор Analytik Jena AG. "Совершенно недавно, осенью прошлого года, мы успешно вывели на рынок технологию ИСП-ОЭС, теперь мы выхо-

дим на следующий стратегически важный этап для расширения нашей линейки аналитических приборов."

Предметом сделки являются ноу-хау и лицензии на технологию ИСП-МС компании Bruker, включая патенты и лицензионные права, глобальные разработки, исследовательские и производственные мощности. Кроме того, Analytik Jena рассчитывает привлечь основной научно-исследовательский, продающий и обслуживающий персонал Bruker, работающий в данном сегменте.

"Другим важным преимуществом этой сделки является получение доступа к базе данных пользователей ИСП-МС по всему миру. У нас отличные стартовые условия для выхода на рыночные сегменты, на которых мы ранее не работали. Мы также видим возможность усилить наши позиции в тех отраслях, где мы широко представлены, например в экологической, которая в свою очередь обладает огромным потенциалом для продвижения ИСП-МС," – сообщил Клаус Берка.

В 2013 году прибыль компании Bruker совместно с направлением ИСП-МС, которое было приобретено у Varian в 2010 году, составила око-

ло 12 млн. долларов. Согласно прогнозам, мировой рынок ИСП-МС покажет самый высокий рост в области спектроскопии и составит от 5 до 8% в течение последующих пяти лет.

Метод ИСП-МС используется для определения большого ряда элементов. Благодаря чувствительности и высокой точности он широко применяется для анализа следовых концентраций. Точность достигается за счет ионизации и атомизации пробы в индуктивно-связанной плазме и последующего использования масс-спектрометра для отделения и измерения атомных ионов. Метод ИСП-МС используется для исследований в области геохимии, материаловедения, криминалистики, производства полупроводников, экологии, в пищевой промышленности, для фармацевтических и клинических анализов. Высокая чувствительность делает этот метод наиболее востребованным во всем мире.

Источник: Analytik Jena AG
Тел.: +7 (495) 628 32 62
ezablotskaya@analytik-jena.ru,
www.analytik-jena.com