

Редакционная статья / Editorial article

Интервью в рамках цикла «Мнение лидеров»

Представляем новый выпуск из цикла «Мнение лидеров», посвященный стратегическим проектам в области биотехнологий и иммунопрофилактики.

The interview as part of the "Leadership Opinion" series

We present a new issue of the "Leadership Opinion" series, dedicated to strategic projects in the fields of biotechnology and immunoprophylaxis.



Наталья
Кульджанова



Никита
Лобанов

**«МЫ НЕ ПРОСТО ПОСТАВЛЯЕМ ПРИБОРЫ –
МЫ ДАЕМ УВЕРЕННОСТЬ В ЗАВТРАШНЕМ ДНЕ.»**

В рамках проекта «Мнение лидеров» мы пообщались с **Никитой Васильевичем Лобановым**, учредителем ГК «Лабконцепт». Рынок аналитического лабораторного оборудования в России переживает тектонические сдвиги: уход западных брендов, расцвет параллельного импорта, жесткие требования фармацевтики и курс на импортозамещение. ГК «Лабконцепт» – один из игроков, который не просто адаптируется к новым условиям, а создает продукт нового поколения. О том, как компания с 30-летней историей превратилась в производителя российских ВЭЖХ-систем, почему сервис важнее цены и что ждет рынок в ближайшие годы – рассказал в своем интервью **Никита Васильевич**.

Интервьюер: **Наталья Вячеславовна Кульджанова**, директор научно-производственного журнала «Разработка и регистрация лекарственных средств».

Центральная тема выпуска – стратегия ГК «Лабконцепт» в условиях трансформации рынка: от дистрибуции к локализации производства, развитию сервисной экосистемы и созданию российского жидкостного хроматографа LicArt как ответ на вызовы времени и запросы фармацевтической отрасли.

Наталья Кульджанова: ГК «Лабконцепт» – известный и хорошо зарекомендовавший себя поставщик лабораторного оборудования, однако, история образования ГК «Лабконцепт» нетриви-

альна – расскажите об этом и о том, чем ГК «Лаб-концепт» выделяется на фоне других поставщиков?

Никита Лобанов: Если судить по открытым источникам, ООО «Лабконцепт» – одна из самых молодых компаний данного профиля и масштаба деятельности на рынке. Может возникать вопрос о нашем дебюте и высокой активности на отраслевых мероприятиях и в общем маркетинговом поле. Однако никакой конспирологии и чудес нет: наша история началась около 30 лет назад, а основная команда и структурная часть знакомы многим еще по названиям «Аналит» и «Госметр». «Аналит», будучи крупнейшим дистрибьютором японского производителя аналитического оборудования Shimadzu, был широко известен на рынке и заработал добрую репутацию благодаря квалифицированной сервисной поддержке, собственной действующей лаборатории и профессиональной, отзывчивой и клиентоориентированной команде. После 2021 года «Аналит» из-за наложенных на него точечных санкций претерпел реорганизацию и значительно нарастил свои возможности благодаря созданию единой группы с другим крупным игроком лабораторного рынка – «НПП Госметр», профилирующимся на разработке и производстве лабораторных весов I и II классов точности.

Наличие развитых производственных и инженерных возможностей можно выделить в качестве первого, но не единственного фактора, который выделяет нас на фоне большинства конкурентов в РФ. Кроме этого, я бы выделил наши возможности по оказанию комплексной поддержки по любому вопросу, связанному с аналитическим оборудованием из портфолио группы компаний. Мы стараемся следить за всеми этапами поставки и эксплуатации прибора и готовы поддержать пользователей в самых неожиданных ситуациях. Работа с «Лабконцепт» организована так, что достаточно позвонить, представиться и описать общие вводные (задача и желаемый результат), все остальное сделают наши специалисты. При этом под специалистами я подразумеваю не только менеджера отдела продаж, хотя контакт с компанией, как правило, начинается именно с этого отдела. Все сотрудники, занимающиеся подбором и продажей оборудования, имеют высшее профильное химическое или биологическое образование, некоторые имеют кандидатские степени, также почти половина штата данного отдела в прошлом работала в действующих лабораториях разного профиля. Кроме менеджеров по продажам, это наши сервисные инженеры, осуществляющие запуск, обслуживание и первичный инструктаж пользователей, а главное – методисты из собственной лаборатории, готовые провести не только углубленное обучение, но и адаптацию или постановку пользовательских методик на поставляемом оборудовании. Такой комплексный

подход – от подбора, поставки и запуска до фактического начала работы специалистами заказчика под кураторством и при поддержке нашей лаборатории – является стандартом работы ГК «Лабконцепт». Для тех, кто в рамках реальной деятельности сталкивался с выбором и приобретением дорогостоящего оборудования и его дальнейшим обслуживанием, диагностикой, ремонтом, очевидно, что поддержку такого уровня не может или не хочет обеспечить практически никто на рынке аналитического оборудования России. Говоря о других отличительных особенностях, можно упомянуть собственную профильную IT-компанию, отдельную лабораторию в Москве, занимающуюся аутсорсинговыми исследованиями для фармацевтического сектора, и сотрудничество с рядом ведущих университетов и институтов Академии наук.

В качестве короткой справки: в настоящий момент ГК «Лабконцепт» имеет представительства и сервисные центры в восьми городах России, собственные действующие аналитические лаборатории в Санкт-Петербурге и Москве, аккредитованный учебный центр (с лицензией от Министерства образования), крупнейшую в стране сервисную службу, большой склад оборудования, расходных материалов и запасных частей, собственное производство с отделом контроля качества и IT-компанию. Всего в штате группы компаний работает более 190 человек.

Наталья Кульджанова: Сегодня на рынке аналитического оборудования продолжают сосуществовать зарубежные, китайские и российские производители. Как вы оцениваете текущую ситуацию? Изменился ли характер спроса?

Никита Лобанов: Характер спроса не поменялся, тут все крайне просто: как и обычно, покупатель хочет выбрать надежные и качественные приборы за минимальные деньги, что, разумеется, не всегда возможно, но с уверенностью можно предположить, что никогда не изменится. Если серьезно, то предложение на рынке за последние четыре года претерпело по-настоящему существенные изменения (что можно сказать не только про рынок аналитического оборудования, но и про большинство сфер деятельности в стране). Покупатель столкнулся с неизвестными марками, неизвестными торгующими компаниями, что не может не пугать и не вносить сумятицы. Любое новое и незнакомое всегда воспринимается не таким удобным, сложным, по сравнению с проверенным, а на деле чаще всего просто привычным, старым. Когда к подобному, вполне объяснимому паттерну добавляются какие-то объективные недоработки или недостатки, то «вообще тушите свет».

Нельзя не сказать о текущем параллельном импорте, который достаточно свободно и, местами бесконтрольно попадает в нашу страну. Прежде все-

го хотелось бы напомнить, что любой «серый» прибор (в отношении Agilent, Shimadzu, Waters и др.) – это в первую очередь отказ производителя от гарантийной поддержки, что влечет вполне реальные и значительные риски инцидентов, способных вызвать не только эпизодические простои оборудования в случае поломки, но и полный выход его из строя. Кроме того, за прошедшее время значительная часть приборов известных мировых фирм обновилась, вышли новые модели, а старые сняты с производства. Это несет дополнительные издержки на внесение в ГРСИ, но самое главное – иногда частичное, а иногда уже и почти полное отсутствие ответственного и компетентного сервиса как такового. Поддержку лицензированного программного обеспечения, долгие сроки поставки, стоковые и бывшие в употреблении приборы под видом новых с разных зарубежных складов неликвида, которые без гарантии поставляются в Россию, уже и говорить не стоит. Можно с уверенностью сказать, что параллельный импорт сейчас – это «кот в мешке»: строя на его основе бизнес-конструкты, можно, конечно, и выиграть, но шанс потерять и для поставщика, и для конечного заказчика – не иллюзорный.

Как и к любому вопросу, к покупке оборудования необходимо подходить грамотно и не верить на слово. Есть несколько факторов, которые необходимо оценивать при выборе оборудования: качество сборки, в том числе качество и надежность комплектующих; доступность на российском рынке (касается как прибора, так и расходных материалов к нему); качество сервиса и методической поддержки; понятное, современное программное обеспечение и, на сегодня главное, с возможностью обновлений; возможность выбора, то есть подбор комплектации по цене, по решению поставленной задачи, по возможности дооснащения в будущем.

Одно из самых главных здесь – доверие к поставщику и верификация его реальных возможностей. Для того чтобы быть уверенным в завтрашнем дне, сегодня важно знать не только то, ЧТО ты покупаешь, но и у КОГО ты покупаешь. Все перечисленные факторы хорошо работают только в совокупности. И чтобы вы могли окончательно убедиться в грамотной работе нашей команды, мы сейчас активно предлагаем возможность бесплатной апробации. То есть не только посещение нашей лаборатории и испытание нескольких образцов, а полноценный запуск прибора на площадке пользователя, обучение и возможность работы в течение определенного периода времени (обычно это 1–3 месяца). По результатам апробации пользователь вправе выкупить прибор или отказаться от него. Все, что мы просим взамен, – реальный отчет или отзыв об опыте работы на предоставленной технике.

Наталья Кульджанова: *Давайте перейдем к чуть более частным вещам, какие наиболее актуальные продукты вы бы выделили сейчас для фармацевтической отрасли?*

Никита Лобанов: Я могу судить только с точки зрения аналитической лаборатории: сейчас самым востребованным и популярным оборудованием, конечно, остаются жидкостные хроматографы.

Для ГК «Лабконцепт» сам жидкостный хроматограф LicArt 62 является одной из наиболее продаваемых позиций. При этом полное портфолио группы компаний, конечно, включает практически весь спектр оборудования для фармацевтических лабораторий, будь то оборудование для электрохимии или молекулярной спектроскопии, или простые тестеры растворения. У нас регулярно добавляется и новая продукция, к примеру, не так давно мы стали официальными дистрибьюторами компании Vohun, которая 30 лет специализируется на производстве лабораторных решений по контролю температуры, влажности, освещенности и биологической стерилизации в области наук о жизни.

Практически с любым оборудованием возможно ознакомиться «вживую» и при необходимости предоставить свои образцы для пробного анализа. К нам довольно часто обращаются не только по вопросам жидкостной хроматографии, но и по газохроматографическому анализу, представленному в нашей лаборатории газовым хроматографом EXPEC G-Chrom 2306 с различными детекторами и приставками, включая масс-спектрометрический детектор, и газовым хромато-масс-спектрометром типа «тройной» квадруполь EXPEC G-Chrom MS.

Наталья Кульджанова: *Какие задачи сегодня наиболее часто ставят перед вами фармацевтические лаборатории при выборе новой ВЭЖХ-системы?*

Никита Лобанов: В первую очередь это надежность любой системы, которую покупает фармацевтическая лаборатория. Зачастую у лаборатории довольно много задач и очень мало времени, что в сочетании с молодыми и не всегда опытными операторами приводит к плохому уходу за оборудованием. При этом иногда довольно сложно объяснить, почему даже для приборов, таких как аналитические весы, требуется уход (обслуживание, настройка и эксплуатация в правильных условиях). Почти всегда дело упирается в соблюдение простых правил эксплуатации и в небольшой набор несложных пользовательских операций по уходу за техникой, что при правильной организации процесса занимает совсем немного времени, но, к сожалению, не всегда на местах этому уделяют внимание.

Поэтому, хоть перед нами и ставят высокие требования по отказоустойчивости, их выполнение зависит не только от нас. Мы, как и другие участни-

ки рынка, сталкиваемся с такого рода сложностями. Именно поэтому к нашим приборам сразу же в комплекте мы поставляем и регулярно обновляем различные вспомогательные материалы и целый набор удобных видеоинструкций по регламентному уходу и обслуживанию. Кроме того, у нас есть специальные краткие памятки и таблички с важной информацией, сделанные нашими инженерами, где описано, как и с какой периодичностью необходимо выполнять ту или иную процедуру по обслуживанию.

Помимо составляющих, непосредственно связанных с железом, существует еще довольно много требований к ПО, ведь именно с ПО непосредственно сталкивается оператор в своей повседневной работе. Это объемный пункт, думаю, его мы сможем обсудить далее.

Здесь стоит в очередной раз напомнить про нашу лабораторию и возможность обучения. Для лабораторий, сталкивающихся с кадровым голодом, это более чем актуально. При этом речь идет не только о теоретических курсах (безусловно, это тоже востребовано и важно), но и об обучении работе на конкретном приборе и конкретном программном обеспечении, что бывает необходимо не только для начинающего оператора.

Наталья Кульджанова: *Как вы уже обозначали, помимо поставки и производства оборудования ГК «Лабконцепт» активно развивает направление сервисной и методической поддержки. Насколько сегодня эти компетенции важны для конечного пользователя?*

Никита Лобанов: На мой взгляд, это не просто важно, это – один из главных вопросов, на который стоит обращать внимание при выборе поставщика.

Про методическую поддержку я успел упомянуть ранее, так что остановлюсь на сервисной. ГК «Лабконцепт» располагает сервисной службой с разными локациями по всей стране для наиболее быстрого реагирования и, как следствие, более бюджетного решения для пользователей. Превалирующая часть инженеров в свое время обучалась на заводе Shimadzu, а часть хорошо знакома и обучена на технике компании Agilent, так что, переходя на новое оборудование, мы одни из первых позаботились о системном и постоянном обучении наших сервис-инженеров. Все они уже побывали на заводах-производителях в Китае, обучаясь различным нюансам по запуску и диагностике, и, более того, регулярно обновляют свои навыки.

Крупные фармацевтические (и не только) заводы зачастую имеют в своем штате инженеров для обслуживания оборудования, поэтому наличие сервисной службы у поставщика для них хоть и важный, но, как может показаться на первый взгляд, несколько скомпенсированный собственными возможностями фактор. С моей точки зрения, такой подход при очевид-

ных плюсах несет и массу рисков. Иногда возникают сложные поломки, которые требуют диагностики, полноценной связи с производителем и дальнейшего ремонта. Глубокий уровень владения материалом могут обеспечить только узкопрофильные специалисты. Подобное сложно и накладно организовывать в рамках производственных предприятий, но весьма органично и экономически оправдано для компаний такого профиля, как «Лабконцепт». Развивая тему поломок далее, любой простой оборудования влечет остановку или ограничение производства (или его части), а это всегда сопровождается финансовыми потерями. Быстрое реагирование на ситуацию, быстрый ремонт – это всегда экономия и уверенность в планировании.

Подытожу: необходимо помнить, что для быстрой диагностики и ремонта требуются запасные части. Они всегда будут в наличии у вас или абстрактного поставщика параллельного импорта? Для нашей продукции – будут.

Наталья Кульджанова: *Недавно ГК «Лабконцепт» объявила о запуске производства ключевых модулей ВЭЖХ LicArt в России. Как вы пришли к этой идее и какой у вас дальнейший план действий?*

Никита Лобанов: С августа 2022 года по нынешний момент поставлено и запущено в эксплуатацию уже более 450 жидкостных хроматографов LicArt 62. Нам пора менять наши баннеры и рекламную продукцию, так как мы стремительно приближаемся к 500 запущенным машинам. Наши хроматографы установлены и работают на предприятиях различной направленности, среди них: фармацевтические производства (более половины введенного в эксплуатацию приборного парка), лаборатории экологического контроля, исследовательские и учебные учреждения, нефтехимические и химические заводы, а также многие другие.

В центре внимания нашей компании всегда была не просто поставка приборов, но и полноценное сервисное и методическое сопровождение предлагаемых решений. В составе блоков ВЭЖХ LicArt 62 изначально использовались качественные и надежные комплектующие, в том числе некоторые производимые ранее зарубежными брендами. По мере быстрого роста числа отгрузок, пусконаладок и, как следствие, количества приборов, введенных в активную эксплуатацию у наших пользователей, нам удалось выявить определенное количество слабых мест, которые мы старались максимально оперативно устранять.

Например, мы столкнулись с тем, что камеры дегазации Systec, для которых нормальный срок эксплуатации составляет три года, выходили из строя в 1,5–2 раза раньше. Разбираясь с этим, нашли конкретный изъян и заменили поставщика камер на более бюджетный и доступный вариант без снижения качества конечного продукта. Также в прошлом году

была улучшена конструкция клапанов насосов, с которыми наблюдались некоторые проблемы с залипаниями. Сейчас таких вопросов больше не возникает, а попутно увеличен срок их службы при активной эксплуатации, и сегодня данный узел не уступает аналогам от известных мировых брендов.

Практика постоянного внесения возможных улучшений в прибор была принята нами в качестве долгосрочного стратегического подхода к продукту с момента его выпуска на рынок. Сегодня мы можем со всей уверенностью говорить, что линейка хроматографов LicArt 62 постоянно совершенствуется и дополняется, с каждым годом повышается общая стабильность, отказоустойчивость, надежность и возможности ВЭЖХ-системы. Для нас также естественным и обязательным моментом является поддержка пользователей, которые приобрели наш продукт до его обновления или модификации, всеми новинками, которые улучшили работу прибора. Приведу примеры:

- При выходе обновлений нашего программного обеспечения, которые могут быть востребованы у того или иного пользователя, мы бесплатно предоставляем новую версию ПО.
- В прошлом наш диодно-матричный детектор, при том что он всегда имел вполне пристойные технические характеристики, не справлялся с некоторыми методиками. Всего их было 6–8 % от общего объема задач, и связано это, как правило, с исследованием микропримесей в различных субстанциях. Мы значительно улучшили характеристики данного детектора (часть решений была разработана непосредственно в РФ нашими инженерами), после чего всем пользователям нашей техники, которым не хватало чувствительности при работе или даже просто казалось, что на новой гипотетической методике ее может не хватить, мы бесплатно модифицировали данный блок. Мы будем так поступать и впредь со всей нашей техникой.

Теперь о самом важном: с конца 2024 года на базе собственной производственной площадки «Госметра» мы начали разрабатывать собственные блоки для дооснащения прибора, а именно весовой модуль контроля расхода растворителей, а впоследствии и модуль постколоночной дериватизации, который уже готов, ставится на производство и является на текущий момент не только самым современным, но и более чем в полтора раза доступнее по цене решением для оборудования такого типа на рынке РФ.

Нам нравится заниматься нашим продуктом, и с учетом требований непростого времени и наличия у нас крупного спектра возможностей производство ключевых модулей ВЭЖХ в России стало единственно логичным путем развития LicArt.

Сейчас на базе «Госметра» организована отдельная производственная площадка, уже обучено достаточное количество сотрудников (в том числе на фабриках у наших китайских партнеров), собраны первые блоки. Уже в сентябре 2026 года мы планируем завершить подготовительный этап и направить пакет документов для начала процедуры внесения в реестр отечественной промышленной продукции Минпромторга.

Наталья Кульджанова: *Расскажите подробнее, какие ключевые модули и компоненты готовятся к производству в России, а главное, будет ли чем-то российский прибор отличаться от китайского?*

Никита Лобанов: На старте мы решили сосредоточиться на производстве основных блоков, без которых жидкостный хроматограф существовать не может в принципе, и взяли в проработку насосы всех типов (изократический, бинарный и четвертичный), термостаты и два наиболее универсальных и востребованных детектора – спектрофотометрический и диодно-матричный, причем спектрофотометрический детектор сразу в двух исполнениях: одно- и двухволновом. Именно для этих блоков мы планируем и можем в России производить крайне значительный процент компонентов: полноценную пайку печатных плат, частично оптику и такие узкопрофильные изделия, как сапфировые плунжеры, и подавляющую часть металлических изделий, в том числе самых сложных деталей насосов, например карданного валика. В стране будут производиться и наши собственные автодозаторы, однако в первое время процент российских комплектующих в них будет меньше, чем в остальных узлах, и это сознательное решение, связанное с некоторыми временными экономическими аспектами, а также с общей стратегией развития продукта на ближайшие два года. При этом отечественные комплектующие в них тоже будут, и со временем их количество возрастет, также на нашей стороне полноценная сборка и настройка данного блока в РФ. Для начала производства уже подготовлено около 90 % конструкторской документации: описаны и отрисованы компоненты для насосов, термостата и одного из детекторов, к сентябрю этого года, как уже говорилось, закончим со вторым и окончательно приведем в порядок все технологические карты. Также к концу третьего квартала мы ожидаем получить первые партии деталей с контрактных производств в РФ и в октябре соберем 3–4 хроматографа уже по постоянной технологии, можно сказать серийно, а не «на коленке», как всегда происходит с предсерийными образцами.

В дальнейшем, когда производство ранее названных блоков будет полностью отлажено, мы планируем сделать упор на усовершенствовании имеющихся компонентов и разработке собственных ВЭЖХ-блоков и модификаций. Мы имеем к этому и юридиче-

скую возможность, включая права на интеллектуальную собственность по всем нашим модификациям, и компетенции.

Наталья Кульджанова: *Сегодня многие считают, что отечественное аналитическое оборудование уступает зарубежному. Действительно ли это так? Насколько вы уверены в качестве российского ВЭЖХ LicArt?*

Никита Лобанов: Да, действительно, у многих давно сформировалось устойчивое общее мнение о том, что все зарубежное по определению имеет лучшее качество, чем произведенное в нашей стране. Понятно, почему, например, еще 10–12 лет назад такая точка зрения активно транслировалась и поддерживалась не без участия поставщиков зарубежного оборудования, которое долгое время доминировало на отечественном рынке. Но и тогда, и тем более сейчас в России были и есть достаточно крепкие производители. Да, по большей части, выпускаемое оборудование нельзя назвать передним краем мировой техники, но для 85–90 % задач в стране такого уровня и не нужно, а уверенно закрыть преобладающую часть рутины и даже заметный сегмент в разработках на отечественных приборах в целом ряде областей можно без ущерба для дела или снижения производительности труда оператора.

Локализация производства и развитие нашего ВЭЖХ в качестве вектора были выбраны нами по следующим причинам: в отличие, например, от газовой хроматографии, производство жидкостных хроматографов в РФ было и остается относительно слабо развитым, а более или менее объемный рынок для данного типа приборов в России есть. Мы уверены, что именно наше оборудование может и станет лучшим российским ВЭЖХ и хотя, не сможет выйти в мировые передовики, но гарантированно перекроет весь средний и наиболее массовый уровень задач в стране, став отличным продуктом для широкого круга пользователей. Я абсолютно не сомневаюсь как в полезности такого действия с точки зрения постепенного импортозамещения, так и в коммерческом успехе данной идеи, что важно не только из-за личного стяжательства, но и потому, что любой бизнес должен оставаться именно бизнесом и зарабатывать, не стагнировать годами, а иметь возможность развиваться и модернизироваться, для чего нужны инвестиции.

Подводя итог, дополнительно сообщу, что у нас уже собрано несколько предсерийных отечественных систем, которые успешно прошли спецификационные тесты и работают в лабораториях по несколько месяцев, одна уже порядка полугода. Они ни в чем не уступают хроматографам, выходящим из крупноузловой сборки, в их последней технической ревизии и со всеми модернизациями. Мы можем уверенно сказать, что LicArt российского производст-

ва получается прибором очень достойного качества уже на старте, и дальше мы будем стремиться сделать его еще лучше.

Наталья Кульджанова: *Программное обеспечение является важной частью любого оборудования. Каким ПО будет оснащаться российский LicArt? Будет ли программное обеспечение соответствовать всем требованиям фармацевтической отрасли?*

Никита Лобанов: В первую очередь мы делаем ставку на ПО, которое разрабатывает наша IT-компания, расположенная в Минске. Это сетевое программное обеспечение Space CDS – о нем мы много рассказываем, поэтому этот продукт уже достаточно известен. Оно позволяет полноценно управлять хроматографом и обрабатывать результаты, доступно в сетевой и одиночной версиях, а также может заменить нативное ПО ВЭЖХ ряда других производителей.

Также важно, что Space CDS – ПО нашего собственного производства, в нем нет заимствованных зарубежных компонентов, соответственно, оно отлично подходит для предприятий, максимально ориентированных на отечественное оборудование.

Что касается фармацевтической отрасли – Space CDS было разработано с учетом рекомендаций основных регламентов GxP, GAMP и CFR (в части требований к электронным записям и подписям) и, соответственно, оснащено всеми средствами, необходимыми для обеспечения целостности данных в лаборатории.

Другие варианты ПО на выбор пользователя также будут доступны и внесены в ГПСИ с нашим российским хроматографом.

Наталья Кульджанова: *Насколько сложным оказался перенос производства аналитического оборудования в Россию? Какие компетенции для этого потребовались?*

Никита Лобанов: Непростым, конечно, но другого ни я, ни коллектив и не ожидали. Пришлось проделать действительно большую и недешевую работу: после весьма сложных переговоров и итогового соглашения от наших технологических партнеров в Китае углубленно обучить достаточное количество специалистов по сборке и тестированию оборудования и разработке, заняться конструкторской документацией, которая хоть и была нам частично передана согласно заключенному соглашению, но требовала большой адаптации и огромного числа доработок. Также мы практически с нуля разрабатывали техпроцесс по производству ряда компонентов у наших контрактных партнеров в России, что было обусловлено существенными отличиями в парке оборудования у нас и в Китае. Необходимо было подготовить собственный участок для полноценной сборки, настройки конечных изделий и производства некоторых элементов, которые мы решили не переносить на контрактные площадки.

Поскольку у нас уже есть похожий, и даже более широкий опыт с весовым оборудованием, да и по части хроматографии у нас собрана очень сильная команда специалистов, данный объем работ мы смогли осилить за весьма разумные сроки. Могу сказать, что с момента начала всех согласований до настоящего времени мы еще ни разу не выбились из графика, намеченного более года назад.

Наталья Кульджанова: *Помимо ВЭЖХ, какие планы у вас именно по развитию производства, и готовится ли какое-то еще оборудование к локализации в РФ?*

Никита Лобанов: Пока основной фокус у нас именно на ВЭЖХ. Наладить серийное производство основных блоков – в первую очередь. Затем у нас уже намечен план по модификации и выпуску новых дополнительных блоков.

В дальнейшем, если ситуация в стране позволит, мы бы смотрели в сторону производства ионных хроматографов или полупрепаративных систем. Также, отвлекаясь от хроматографии, у нас есть планы по развитию модельной линейки весового оборудования и, возможно, началу локализации еще некоторых аналитических приборов, но пока я воздержусь от озвучивания на широкую аудиторию данных планов. Речь идет про 2028–2029 годы, не ранее.

Наталья Кульджанова: *Многие сейчас говорят, что рынок аналитического лабораторного оборудования вступил в кризис. С вашей точки зрения, насколько эти явления могут затронуть ГК «Лабконцепт» и какие вообще перспективы для рынка и своей компании вы видите в ближайшие годы?*

Никита Лобанов: Мы замечаем общее падение рынка, начавшееся в середине прошлого года и активно набирающее обороты сейчас. Это объясняется сложившейся внешнеполитической ситуацией. Сейчас время непростое для большинства субъектов экономической деятельности, однако мы рассчитываем пройти его с минимальными потерями и пока не пожертвовали ни одним из важных для нас проектов развития. Могу ответственно заявить, что на текущий момент объективное сокращение спроса во всех областях для нашей группы компаний хоть и имеет место быть, но в ощутимо меньшем масштабе, чем в среднем по рынку. Мы постараемся сделать все возможное, чтобы данная тенденция сохранилась, однако всерьез загадывать, где мы будем лет через пять, я бы сейчас воздержался. Надеемся на лучшее и делаем все, что зависит от нас, чтобы именно оно и наступило.

