

Россия на Medica-2011

Мнения. Оценки. Первые итоги



С 16 по 19 ноября в Дюссельдорфе прошла крупнейшая в мире медицинская выставка MEDICA-2011. Самостоятельно арендовали стенды 21 российская компания. В рамках объединенной российской экспозиции работали 25 предприятий. С какой целью они участвовали в выставке? Какую продукцию представляли? Как оценивают первые итоги участия? Именно эти вопросы прямо на стенде, были заданы экспонентам

Ответы всех российских экспонентов объединяет только одно – общая оценка выставки, как уникального мирового смотра, не знающего аналогов, места, где надо быть обязательно. В остальном разброс мнений очень широк. Участники единой российской экспозиции преследуют разные цели.

Одни из них пока не имеют возможности продавать продукцию за пределами России, поскольку не оформили соответствующих зарубежных сертификатов и иных разрешающих документов. Основная цель их приезда в Дюссельдорф: показать свои технологии, разработки и приборы; понять, насколько они могут быть востребованы в разных странах, в общем, примериться к мировому рынку.

Другие компании имеют необходимые разрешения и готовы реализовать продукцию в других странах.

Что касается самостоятельных экспонентов, то все они, без исключения, имеют положенные сертификаты и в течение нескольких лет успешно выступают на выставках за рубежом. В их задачи на выставке не входили общие намерения, лишь конкретные планы: презентации, переговоры, контакты, контракты.

К каким выводам можно прийти по результатам бесед с экспонентами?

Нет сомнений, организация единых российских экспозиций на мировых выставках такого уровня как MEDICA, нужна и полезна.

Во-первых, это позволяет компаниям, не имеющим опыта участия в зарубежных выставках, подстраховаться, переложить основной груз организационной работы на оператора экспозиции.

Предприятия, не имеющие права на реализацию своей продукции за рубе-

жом, но стремящиеся к этому, могут достаточно малыми силами «выйти в мир». Здесь они изучают будущих конкурентов, оценят возможность выхода на международные рынки, проверят реальную востребованность своей продукции на рынках других стран.

Ну, а компании, уже имеющие зарубежные сертификаты, смогут участвовать в выставке даже в том случае, если им отказали предоставить место в отраслевом павильоне ввиду нехватки площади. Как известно, многие павильоны на MEDICA, по сути, являются городом со своими улицами, который года из года практически в неизменном виде воспроизводится на площадке Messe Duesseldorf. Попасть туда крайне сложно. Единственный выход для новичков – единая российская экспозиция. И очень жаль в этой связи вспоминать, что в проект Перечня зарубежных выставок, на которых планируется организовать российские экспозиции, частично финансируемые за счет средств федерального бюджета в 2012 году, MEDICA не вошла, а значит, ни у кого уже не будет таких возможностей.

Немаловажный вопрос – стоимость участия на стенде в рамках единой российской экспозиции.

Как известно, в тендере на право ее организации на выставке MEDICA-2011 победила компания «Экспо-ЭМ», предложившая минимальную цену – 3,995 млн. руб. при начальной цене лота 7,5 млн. рублей (то есть ниже на 47,27%).

На практике участник единой российской экспозиции платил примерно столько же, сколько и независимый экспонент, как минимум, около 300 евро за кв.м.* Двое из участников единой российской экспозиции – Александр Ко-

рюшкин и Дмитрий Пантелеев подтвердили, что платили они именно по этой цене. Другие собеседники лично вопросами оплаты не занимались и ответить на вопрос о прайс-листе не могли.

Александр Корюшкин при этом отметил, что оператор пошел им навстречу в вопросе нетрадиционной планировки. «Мы действительно составили какую-то импровизацию, но опирались на стандартные расценки» – отметил он.

Конечно, столь высокий уровень оплаты трудно считать нормальным. Если государство решает организовать единую российскую экспозицию за рубежом, необходимо обеспечить не только организационную, но и реальную финансовую поддержку экспортеров.

Вся сумма его затрат (по любым статьям и предложениям – общевыставочные расходы, сервисные услуги и пр.) в сравнении с тем, что платит самостоятельный экспонент, должна быть существенно ниже (ориентировочно – не менее чем на 30-50%). Именно так, в частности, произошло при организации единой российской экспозиции на Международной технической ярмарке в Пловдиве 2011 года (оператор – ЗАО «Экспоцентр»): предприятия платили в 3,5 раза меньше, чем следовало из расценок организатора выставки.*

Очевидно, при проведении тендеров необходим расчет некой «неснижаемой» стоимости затрат на организацию экспозиции, обеспечивающей выполнение этого условия, тогда, наверное, трудно будет снизить начальную цену лота на 50% со всеми вытекающими для экспонента последствиями.

* «Экспо-Ведомости» №3-4, 2011 и на сайте www.informexpo.ru

Представляем участников раговора на выставке

«Медиком МТД» (Таганрог): производство медицинского оборудования для функциональной диагностики, нейрофизиологии, реабилитации и научных исследований.

«Медитек» (Москва): разработка, производство и внедрение медицинской техники кардиологического профиля (комплексы для телеметрической регистрации электрокардиограмм, электрофизиологических исследований и пр.).

«Нейрософт» (Иваново): производство электрофизиологического диагностического оборудования; компания участвует в выставке с 2004 года, имеет дистрибуторов в разных странах мира.

«Орион Медик» (С.-Петербург): разработка, изготовление и реализация лабораторного оборудования и изделий медицинского назначения для офтальмологии, гинекологии, физиотерапии, диагностики и других направлений медицины.

ООО «АМА» (С.-Петербург): разработка и производство уникальных тест-систем для диагностики инфекции *Helicobacter pylori* (определения хеликобактериоза без привлечения лабораторий).

Группа предприятий «Здравмедтех»: один из лидеров по производству медицинской и хирургической одежды, белья и операционных комплектов в России и СНГ. Включает шесть производственных пред-

приятий в Москве, Екатеринбурге, Казани, Новосибирске, Чернигове и Минске.

ОАО «ЛОМО» (С.-Петербург) предлагает медицинские микроскопы и приборы для эндоскопических исследований, эндорургических вмешательств и других целей.

НПО «Медпром» (С.-Петербург): разработка и производство портативной наркозно-дыхательной техники (аппаратов искусственной вентиляции легких) для машин «скорой помощи», приемных отделений, служб спасения, МЧС и других служб.

Екатеринбургский медицинский кластер основан в апреле 2010 года, объединяет медицинские организации города (производителей и поставщиков медицинского оборудования и расходных материалов, научные учреждения, больницы).

Слово – самостоятельным экспонентам

На вопросы редакции отвечают:

- **Сергей Захаров**, генеральный директор фирмы «Медиком МТД»;
- **Максим Бороздин**, генеральный директор ЗАО «Медитек»;
- **Михаил Дурдин**, директор по развитию компании «Нейрософт».

1 Вы участвуете в этой выставке много лет на одном и том же месте в павильоне №9. Почему?

Максим Бороздин. Одна из особенностей этой выставки заключается в том, что организаторы закрепляют за экспонентом место в нужном ему павильоне, и много лет оно остается за ним. А если хочешь расширить стенд, придется ждать, когда освободится место.

Просто увеличить или уменьшить стенд здесь достаточно сложно.

Сергей Захаров. Здесь у нас целевой стенд, мы стоим на этом месте третий год подряд, нас знают и к нам приходят.

Михаил Дурдин. Вы ошибаетесь. мы не из года в год находимся в девятом павильоне. Мы долго шли к нему в течение нескольких лет.

Павильон №9 на выставке MEDICA – место, где традиционно выставляется диагностическое оборудование, здесь находятся все наши основные конкуренты. Поэтому наше присутствие здесь просто необходимо.

2 Какой эффект дает вам постоянное участие в этой выставке?

Максим Бороздин. Участие здесь всегда дает конкретный эффект, но год от года он разный. Можно один раз встретить действительно нужного человека, и он обеспечит десять лет счастливого существования. А можно не встретить. Мы считаем обязательным для себя постоянно участвовать в двух ключе-

вых специализированных международных мероприятиях – Европейском конгрессе кардиологов, там общаемся непосредственно с врачами, и в выставке MEDICA, где работаем с потенциальными партнерами.

Сергей Захаров. Конечно, работа здесь эффективна. Много посетителей, много переговоров и предложений, все это надо обсуждать.

Михаил Дурдин. Участие в мировой медицинской выставке заведомо эффективно, поскольку это одно из тех немногих мест, где можно встретить практически всех дистрибуторов из всех стран мира.

3 Вам предлагали принять участие в работе единой российской экспозиции?

Максим Бороздин. Нет, нам никто предлагал. Впрочем, честно говоря, мы бы там и не стали участвовать, наше место – в девятом павильоне, именно сюда из года в год приходят наши партнеры.

Сергей Захаров. Да предлагали, и мы участвуем в выставке сразу на двух стендах – самостоятельно и в рамках единой российской экспозиции. Мы согласились на предложение Министерства промышленности и торговли России, поскольку с уважением относимся к своей стране и разумному желанию министерства способствовать



Генеральный директор ЗАО «Медитек»
Максим Бороздин

выходу на международный рынок российских производителей, тем более, сейчас, в преддверии вхождения России в ВТО.

Конечно, это даст эффект. Люди, которые приходят в один павильон, обязательно придут в другой. В то же время, если сравнивать, работа в отраслевом павильоне, конечно, эффективней.

Михаил Дурдин. Да, предлагали. Но, к сожалению, семнадцатый павильон – самый дальний, кто туда пойдет? Наши партнеры и нужные специалисты идут в девятый павильон. Мы пытались рассматривать вопрос присутствия на двух стендах, но потом отказались, тратить деньги на присутствие там бессмысленно, это все равно что просто их выбросить.



Генеральный директор компании «Медиком МТД»
Сергей Захаров (слева) на стенде своей компании



Директор по развитию компании «Нейрософт» Михаил Дурдин объясняет действие своих приборов – в таком положении он находился полтора часа

Стенд компании «Нейрософт»



Слово – участникам единой российской экспозиции

На вопросы редакции отвечают:

- **Дмитрий Вазин**, директор научно-производственного объединения «Медпром»;
- **Дмитрий Пантелеев**, руководитель департамента внешней торговли компании «Орион Медик»;
- **Александр Корюшкин**, маркетолог-аналитик ООО «АМА»;
- **Максим Завьялов**, экспорт-менеджер ЗАО «Здравмедтех»;
- **Татьяна Цутрюмова**, представитель ОАО «ЛОМО».

1 Каковы цели вашего участия в выставке?

Дмитрий Вазин. Главная цель участия – проверить востребованность продукции на европейском, азиатском и других международных рынках, уточнить, какие конкретно страны нам интересны – Пакистан или Бразилия с Аргентиной. Безусловно, присутствует имиджевая составляющая, ведь мы – лидеры российского рынка, и это надо показать.

Дмитрий Пантелеев. Задач несколько. Во-первых, мы хотим представить свою продукцию, узнать возможности ее выхода на европейский рынок, смотрим варианты дальнейшего движения. Во-вторых, ищем партнеров и компаньонов. Ну и, в-третьих, изучаем действующих конкурентов за пределами России.

Александр Корюшкин. У нас множество целей участия в выставке, но имеются две главные: показать международному медицинскому сообществу наши тест-системы, а также – посмотреть на достижения мировых производителей, представленных на выставке. Должен сказать, что эти задачи мы достаточно успешно решаем.

Максим Завьялов. Задачи вполне традиционные: поиск партнеров и дистрибуторов одноразовой медицинской одежды и белья, производимой нашими предприятиями, в Европе.

Татьяна Цутрюмова. Продвижение продукции «ЛОМО» за пределами России.

2 Имеет ли ваша продукция европейскую сертификацию, может ли продаваться за рубежом?

Дмитрий Вазин. Одна из целей нашего участия – еще раз понять, убедиться, насколько нам нужна европейская сертификация производимой аппаратуры. Пока ее нет, но, думаю, в любом случае придется заниматься ее оформлением в следующем году.

Дмитрий Пантелеев. Пока наша продукция зарегистрирована только в России, имеет все положенные российские сертификаты. Европейской регистрации еще нет, но мы ставим задачу ее получения: как раз здесь, на выставке, хотим найти потенциальных партнеров, которые помогут нам в этом деле, чтобы, наконец, сдвинуться в вопросах международной сертификации.

Александр Корюшкин. Наши тест-системы для быстрой диагностики сертифицированы и зарегистрированы в ряде европейских стран. Для продвижения тест-систем за пределами России предусмотрена специальная маркировка. Никаких препятствий для их реализации в Европе сегодня нет. Более того, идет активная работа по их продаже в целом ряде европейских стран.

Максим Завьялов. Наши изделия можно без проблем продавать в Европе, в этом году мы получили маркировку «СЕ». И вот здесь, на выставке, уже идут первые заказы.

Татьяна Цутрюмова. Наполовину. Аппаратура и приборы для эндоскопических исследований и эндохирургических вмешательств сертифицирована по европейским правилам. Что касается медицинских микроскопов – мы находимся в процессе получения сертификатов.

3 Сегодня – третий день работы выставки. Каковы первые оценки участия?

Дмитрий Вазин. Интерес к нашей продукции достаточно большой, в частности, потребителей из стран СНГ – они здесь также представлены. В целом, неплохо. По пятибалльной шкале – на четверочку. Конечно, павильон №17 – не самый удачный. Если бы мы находились в павильонах № 9, 10 или 11, выставка для участников российской экспозиции была бы гораздо удачней. Впрочем, я понимаю, что там для него нет места.

Дмитрий Пантелеев. Первый день выставки оказался «пристрелочным». Во второй день было уже достаточно много посетителей. В принципе, я доволен. К нашей продукции есть заметный интерес со стороны специалистов из разных стран: Венгрии, Румынии, Индонезии и других азиатских стран. Появление зарубежного спроса закономерно, ведь некоторые виды продукции выпускаем только мы.

Александр Корюшкин. Поток посетителей оценить сложно. Прошло много встреч с традиционными партнерами и представителями компаний, желающими с нами работать. Надеюсь, у нас по-



Руководитель департамента внешней торговли компании «Орион Медик» Дмитрий Пантелеев (слева)



Представитель ОАО «ЛОМО» Татьяна Цутрюмова (слева)



Директор научно-производственного объединения «Медпром» Дмитрий Вазин



Стенд компании «АМА»: маркетолог-аналитик Александр Корюшкин и начальник коммерческого отдела Вера Корвет

явятся новые партнеры – были интересные контакты. Участие в MEDICA всегда оправданно и необходимо, ведь именно здесь раз в год встречаются коллеги со всего мира.

Максим Завьялов. Участие продуктивно, полезные контакты найдены. Будем участвовать в этой выставке и дальше, в следующем году.

Татьяна Цутрюмова. Скорее всего, наше участие носит в большей степени имиджевый характер, серьезных контактов пока не было. Есть бизнесмены, которые хотят стать нашими дилерами в той или иной стране, мы с ними разговаривали, но все беседы пока носят предварительный характер, речь идет лишь об общих намерениях.

4 Не планировала ли ваша компания участвовать в выставке самостоятельно в отраслевом павильоне?

Дмитрий Пантелеев. Мы в первый раз участвуем в этой выставке. Здесь, на едином российском стенде мы хоть как-то защищены от возможных ошибок в выборе места и организации работы. Кроме того, под именем России чувствуешь себя уверенней, думаю, это поможет нам найти и новых клиентов.

Александр Корюшкин. У нас была мысль участвовать самостоятельно в профильном павильоне. Более того, мы подали соответствующую заявку немецким организаторам. К сожалению, нам было отказано в связи с нехваткой мест. Как известно, в отраслевых павильонах из года в год одни и те же экспоненты забирают все места, там все расписано на годы вперед.

Максим Завьялов. Пока мы будем участвовать только в рамках единой российской экспозиции.

Татьяна Цутрюмова. Мы имели опыт самостоятельной работы на этой выставке – в 2008 году арендовали отдельный стенд. Сейчас решили поучаствовать на коллективном стенде России.

Александр Беляновский

Медицинский кластер Екатеринбурга: экспозиция внутри экспозиции

На вопросы редакции отвечает председатель Комитета промышленной политики и развития предпринимательства Администрации города Екатеринбурга **Михаил Матафонов**



– **Каковы главные цели организации стенда Екатеринбургского медицинского кластера?**

– Задачи комплексные. Институты Уральского отделения Российской академии наук показывают последние разработки медицинской тематики, начиная с технологий лечения и заканчивая фармацевтической продукцией. Здесь же представлены производственные компании и коммерческие организации.

Стенд Екатеринбургского медицинского кластера сформирован под эгидой Администрации Екатеринбурга.

Непосредственной подготовкой экспозиции занимался Екатеринбургский Центр развития предпринимательства.

Должен сказать, что единым стендом в этой выставке администрация города участвует уже в четвертый раз.

Самая главная задача участия – продвижение нашей продукции в Европе. И решается она вполне успешно. Конечно, итоги участия в любой выставке – заключенные контракты, но, как все понимают, они не делаются за пять минут.

В то же время мы активно используем выставки и для подписания готовых контрактов, делаем это в торжественной обстановке. В частности, на этой выставке достаточно много контрактов по поставке медицинской техники подписал Уральский оптико-механический завод.

Должен отметить, что наше сотрудничество с немецкими партнерами строится на постоянной основе. В

Ганновере работает компания Ural Business Mission GmbH, которая является базовой площадкой Екатеринбургского Центра развития предпринимательства, она помогает продвигать в Германии продукцию наших предприятий, в том числе и медицинского профиля.

– **Сейчас – третий день выставки, как вы оцениваете свое участие?**

– Более чем нормально. Много переговоров, контактов, есть с чем работать дальше.

– **Вы сказали, что участвуете в выставке в четвертый раз, но ведь единые российские экспозиции организуются на MEDICA только два года, раньше их не было...**

– Мы участвовали совместно с Уральским оптико-механическим заводом – строили единый стенд в павильоне №11, там был и герб, и имя города.

К слову, в этом году завод построил стенд в том же павильоне. Таким образом мы представлены на выставке дважды – на стенде Уральского оптико-механического завода в павильоне №11 и в рамках единой российской экспозиции в павильоне № 17. А значит, и эффект должен быть двойной.



Единая российская экспозиция на выставке MEDICA-2011