

Дешево и сердито,

или

«Клоны»-2



АЛЕКСАНДР ХРУЛЕВ,
канд. техн. наук, директор
фирмы «АБ-Инжиниринг»

Выбор оборудования для цеха механической обработки моторных деталей всегда был непростым делом. И не только потому, что его приходится делать между похожими, на первый взгляд, образцами продукции разных производителей — путем подробного анализа и сравнения их технических характеристик и особенностей. Напротив, нередко выбор определяется лишь ценой оборудования — чем дешевле, тем лучше. А это риск, который далеко не всегда заканчивается шампанским...

патель, а фирма-производитель получила то самое «know how», т.е. опыт и знание, как надо делать такое оборудование.

Но иному досужему потребителю это все невдомек — зачем ему какое-то ноу-хау, если надо подешевле...

Оригинал? Нет, копия...

С чего начинается производство товара? Правильно — с опытного образца. А где его взять, если никакого опыта раньше не было? Тоже правильно — надо опытный образец... найти готовый. Чтобы разобрать, изучить, измерить и повторить — путь, весьма известный с незапамятных времен. Например, в прошлом веке он широко использовался во многих странах при производстве военной техники. Да и по другим отраслям был распространен не менее широко, хотя в некоторых случаях имел весьма цивилизованные формы в виде покупок лицензий на производство.

Но купить лицензию иногда совсем непросто, бывает, даже невозможно — украсть секрет дешевле и проще. И только когда вообще никак не получается, приходится покупать, и совсем не дешево.

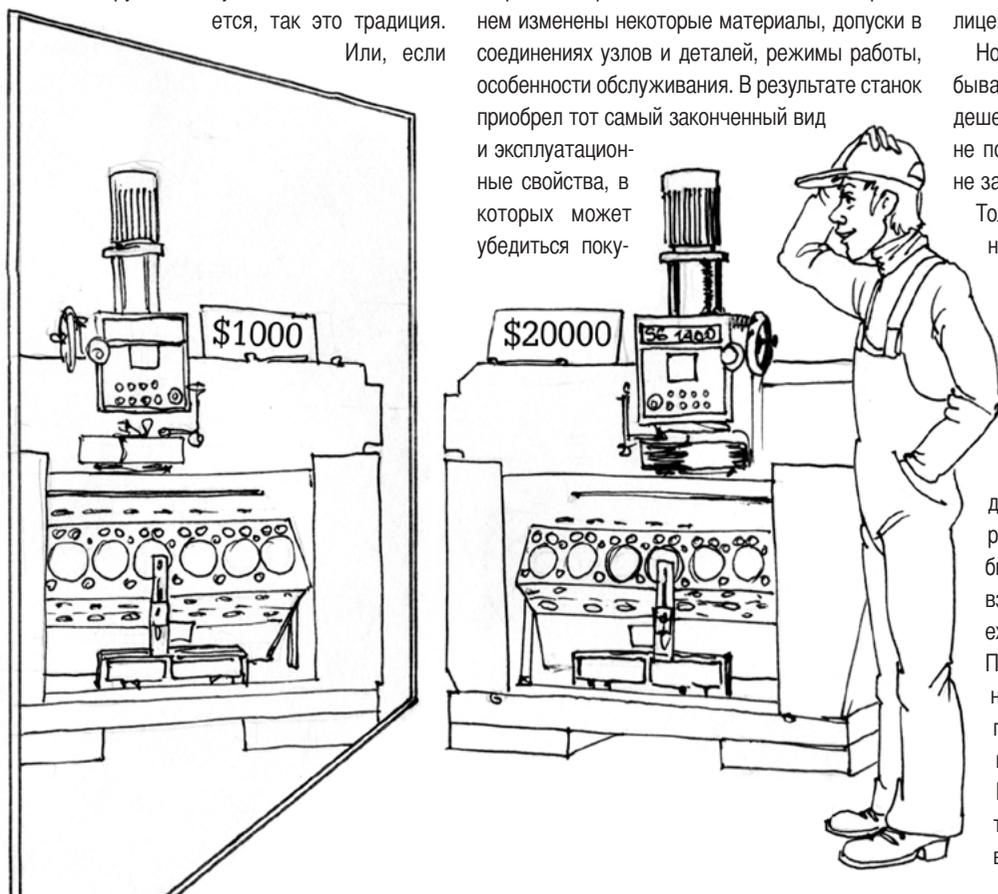
Только парочка примеров — полувековой давности. В годы холодной войны самолет Ту-4 был полностью скопирован с американской «летающей крепости» В-29 (даже с ее очевидными конструкторскими дефектами), поскольку своих аналогов не было, времени на разработку — тоже, а чужих образцов после войны досталось готовых в избытке. Но так не вышло с реактивными двигателями — трофейные немецкие скопировали, но они оказались слабоваты, своих было не создать за короткое время, а других взять неоткуда. Вот и пришлось к англичанам ехать «на поклон» — покупать лицензию. После чего на некоторых советских самолетах надолго «поселились» копии английских двигателей Nene и Dervent фирмы Rolls-Royce под советскими именами РД-45 и РД-500. И таких примеров тьма — от самых простых товаров до самых сложных машин и оборудования. И не только в России.

Если кто-то подумал, что мы начнем разбирать тонкости и нюансы отдельных единиц оборудования известных мировых брендов, то он ошибся. Мировые гранды — они, как говорится, и в Африке. Их не так много, они известны во всем мире (даром, что мировые), делают качественно, их опыт производства измеряется уже даже не десятилетиями и не одной тысячей проданных станков. А то, что цена на некоторые аналогичные станки и оборудование у них немного отличается, так это традиция.

Или, если

хотите, дело вкуса. Покупателю на этом особо не выиграть и не проиграть, а вот в чем несомненный выигрыш, так это в качестве. И в долговечности.

Ключевым здесь является опыт. В самом деле, если фирма-производитель работает многие десятилетия, то она выпустила уже не одно поколение станков. И в каждом из них потребовалась доводка узлов и деталей — с учетом опыта эксплуатации и устранения возможных дефектов. При доводке могли быть со временем изменены некоторые материалы, допуски в соединениях узлов и деталей, режимы работы, особенности обслуживания. В результате станок приобрел тот самый законченный вид и эксплуатационные свойства, в которых может убедиться поку-





«Черная» копия (слева) датского плоскошлифовального станка для обработки плоскостей головок и блоков (справа) даже цвет имеет оригинальный — с целью вызвать ассоциации у покупателя

одинаковый? Все просто — потенциальному покупателю предлагается товар данного типа, а покупатель знает и уже привык к такому внешнему виду, который ассоциируется у него с внутренним техническим устройством товара. Это своего рода рекламный ход — в расчете на узнаваемость товара и увеличение его продаж.

Однако при всем внешнем сходстве одно отличие все-таки имеется, и существенное — это то самое ноу-хау. Производитель оригинальной продукции создавал ее на базе собственного опыта, которому не одно десятилетие. Смогли ли копировщики найти и воспроизвести все тонкости, или им удалось только внешнее сходство? Ответ очевиден, и если так, то работать копия сможет недолго. Известное правило, гласящее, что любая копия всегда хуже оригинала, подтвердится очень скоро после покупки. Что, уже сломалось? А где чинить? И это тоже не такой простой вопрос, о котором желательно задуматься заранее.

Однако, если «не все то золото, что блестит», то черное может быть и с оттенками. По крайней мере, есть факт производства копий, который можно отбросить, как полностью непригодный для использования, и закончить разговор. И гордо отряхнуть руки с чувством выполненного долга. А можно — проанализировать, чтобы затем применить с пользой для своего дела.

Восток — дело тонкое...

Для начала, перед тем как сделать выводы, желательно посмотреть — а что и как вообще там производится, только ли те самые «черные» копии? Оказывается, совсем нет,

Может показаться, что копирование чужих образцов — тотальное зло. Однако это не так, особенно, если посмотреть со стороны «копирующего». В примере выше копирование позволило дать определенный и весьма ощутимый толчок отечественной промышленности — уже через небольшое время, приобретя необходимый опыт, она смогла самостоятельно создавать достаточно совершенные и оригинальные образцы техники.

А когда вообще возникает потребность в копировании чужой техники? Очевидно, при кризисе в промышленности и повсеместном закрытии предприятий оно ничего не даст, зачем вообще чего-то там копировать, проще покупать готовую продукцию. Другое дело, когда развитие собственной промышленности является приоритетом на государственном уровне. Так было когда-то в Советском Союзе, так происходит сейчас, например, в некоторых странах Востока.

Ноу-хау по-восточному

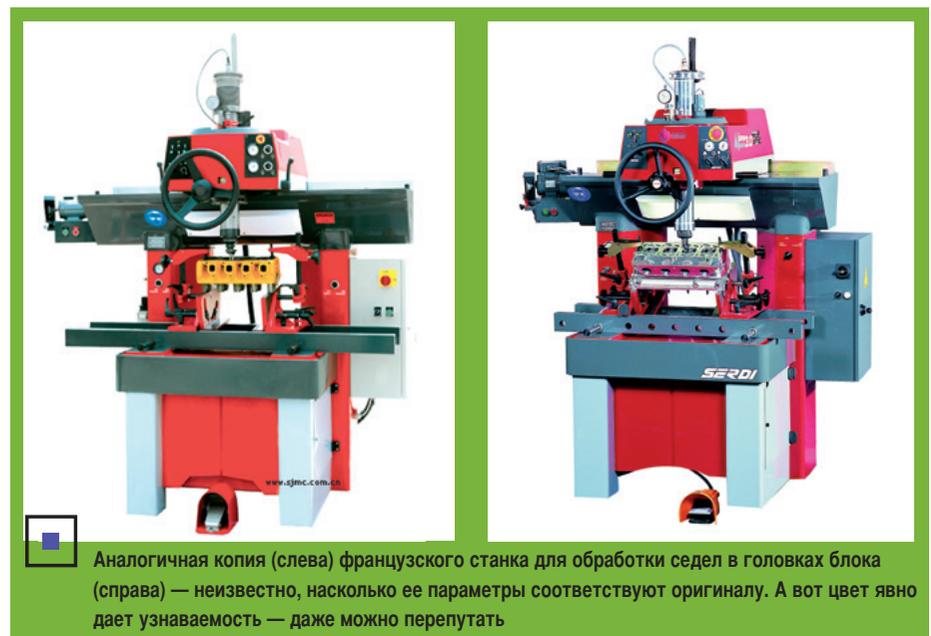
Когда есть возможность и желание производить товары (невysокие налоги, большие трудовые ресурсы, соответствующая государственная политика), это неизбежно приводит к открытию новых промышленных предприятий. Однако все благие порывы сразу упираются в проблему, что именно и как производить, ведь опыта производства еще нет никакого. Да и со средствами тоже не все хорошо — надо построить и оснастить завод оборудованием, где же взять деньги еще и на покупку лицензии? Но если собственный внутренний рынок немаленький, то лицензия-то зачем, кто ее будет спрашивать? И продадут ли лицензию?

В результате появляются товары, машины и оборудование, являющиеся практически копиями неких весьма широко известных оригиналов. По крайней мере, внешнее сходство иногда так очевидно, что даже найти пресловутые

- **Лицензия — дело непростое. Во-первых, кто продаст хорошее, если проще продать вчерашний день, да еще и денег заработать на устаревшей технике? Во-вторых, если самому нужно, и товар хорошо продается, то зачем помогать конкурентам?**

10 отличий не удастся. При этом цена копии, как правило, подкупает — она может быть ниже в несколько раз. И покупатели, конечно, найдутся...

Интересно, а почему копия выглядит практически так же, как оригинал, даже цвет



Аналогичная копия (слева) французского станка для обработки седел в головках блока (справа) — неизвестно, насколько ее параметры соответствуют оригиналу. А вот цвет явно дает узнаваемость — даже можно перепутать



А это «хитрая» копия (слева) — скопирован американский станок (в центре), а покрашено в цвет итальянского станка (справа), тоже популярного. Покупатель гарантированно запутается и точно купит

и даже наоборот. Ведь огромное число мировых производителей всего и вся размещают там заказы на производство своей продукции. И что — ломается? Да вроде нет... Значит, не все так просто?

Попробуем разобраться. Итак, мы нашли несколько вариантов «тамошнего» производства.

1. Известный мировой производитель строит там свой завод — с целью сокращения затрат и повышения прибыли. Основная часть готовой продукции идет на экспорт, и хотя ее себестоимость невелика, название бренда (в которое входят и ноу-хау, и разработка, и организация производства, и реклама, и еще масса процессов) устанавливает цену вполне на мировом уровне. Назвать такую продукцию «копией» нельзя — это настоящий оригинал, с полной технической и гарантийной поддержкой, примеров — масса, мобильные телефоны и компьютеры — только вершина этого айсберга.

2. Известный мировой производитель размещает там заказы на производство отдельных комплектующих для своей продукции — с той же целью, что и в предыдущем примере. Вся технология производства согласована или даже передана заводу на определенных условиях. Копия? Тоже нет, и примеров тоже масса — айсберг величиной не меньше первого.

3. Продукция малоизвестного предприятия, самостоятельно внедряющего образцы товара в производство. Только здесь можно говорить о копиях. Но делают ли они погоду при производствах первых двух типов? И все ли у них такое «черное»?

Мы провели небольшой анализ и выяснили интересные подробности. Начнем с последнего варианта. Да, действительно, иногда отдельно взятое восточное производство начинается с «черного» копирования. Но если товар находит спрос, он непрерывно и неизбежно модернизируется и улучшается. При этом он начинает меняться и внешне, а со временем имеет шанс стать вполне добротным продуктом. Хотя при этом его цена уже не будет значительно дешевле аналогов. Так что время работы завода и

почти 100%-ный оригинал, «белый» и пушистый. А вот по сути — прямо-таки «черная» копия. И такие тоже встречаются.

Что характерно, найти некую «восточную» копию плохого товара нельзя — там копируют только самые лучшие образцы. Да и какой смысл копировать неудачную продукцию, когда затраты на это дело будут такими же, как при копировании «топов». Что тоже иногда полезно знать при выборе оригинального оборудования для своего цеха.

■ **Намного проще так — взять готовый образец, желательно лучший, и, как сказано выше, разобрать-изучить-измерить-воспроизвести. Именно так нередко поступают сегодня в некоторых странах Востока с быстро развивающейся экономикой**

цена являются определенными критериями — если завод совсем «молодой» и цена слишком низкая, это прямой повод задуматься, а не бежать за покупкой. И наоборот. Выходит, что «черное» — иногда и «серое»? Да, и даже с «белым» оттенком.

Но наиболее интересные данные мы нашли по второму варианту. При определенных условиях часть продукции непосредственный изготовитель может использовать по собственному разумению. Например, когда заказчик по каким-то причинам не оплатил партию заказа. Или нарушил что-то, вышел, так сказать, за рамки. А какую часть деталей готового товара делал завод? Не исключено — значительную. Тогда ему достаточно выпустить остальное, чтобы собрать готовый товар и начать его продажи.

Копия? Не совсем, ведь производство большинства деталей было одобрено самим разработчиком. То есть по технике и качеству —

Конечно, какая бы ни была копия — «черная» или «белая», разработчик товара всегда старается защитить его с помощью патентов. При этом патенты действуют только в тех странах, где они получены, — а это чаще всего

Европа и США. Однако это еще не значит, что у нас все можно — несмотря на то что мировой производитель, скорее всего, не получал патентов в России, при попытке легального распространения копий есть все шансы получить иск по всей строгости. Особенно, учитывая «любовь» наших правоохранителей к нарушителям авторских прав (вспомним хотя бы о компании против пользователей нелегальных программ). О чем неплохо бы помнить потенциальным дистрибьюторам.

Так что же делать — покупать дешевые копии или нет? Ответ на этот вопрос пока не вполне однозначен, и мы оставляем его на самостоятельное решение потребителей.



Найди в этом номере

Объем всех автолюбителей. И переобуем!



ДЛЯ УМА