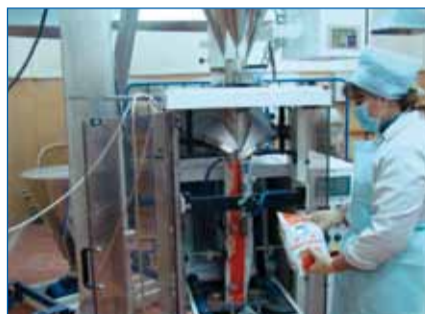


ГРАНДИОЗНЫЕ ПЛАНЫ НА НЕБОЛЬШОМ РЫНКЕ

Мы продолжаем серию статей, рассказывающих об отечественных производителях стоматологического оборудования и материалов. Сегодня интервью с генеральным директором опытно-экспериментального завода «ВладМиВа», членом-корреспондентом Академии медико-технических наук, вице-президентом Российской ассоциации стоматологической индустрии РоСИ Чуевым Владимиром Петровичем.



Владимир Петрович, расскажите, с чего начиналась «ВладМиВа», как возникла сама идея производства стоматологических материалов?

Фирма «ВладМиВа» была основана в сентябре 1992 года. Началом деятельности фирмы можно считать разработки технологии изготовления амальгамных пломб по заказу Минздрава СССР. В 1992 году работа была удостоена серебряной медали ВДНХ СССР. Однако научная работа не стала единственной целью фирмы. Торговля стоматологическими материалами, инструментами, оборудованием расширялась, обороты росли, увеличивался ассортимент. В 1993-1994 годах были организованы коммерческий отдел, собственная сервисная служба, филиалы в городах Курск, Орел, Старый Оскол. В 1998 году открывается опытно-экспериментальный завод «ВладМиВа», на базе которого было начато производство стоматологических материалов собственной разработки. Начав с трех наименований, сегодня завод выпускает около 180 видов стоматологической продукции, которая отличается хорошим качеством и невысокой ценой. Стоматологические программы ЗАО ОЭЗ «ВладМиВа» включают самый широкий спектр материалов, позволяющих оказывать населению стоматологическую помощь практически по всем направлениям – начиная от профилактики кариеса, эндодонтического лечения и заканчивая ортопедической помощью, эстетическим отбеливанием зубов. 1998-2000 годы стали этапами самого бурного развития производства. Количество работников за этот период увеличилось в несколько раз. Немаловажным можно

считать тот факт, что за время работы завода зарплата работникам не задерживалась ни на один день, что для того времени было скорее исключением, чем правилом. По итогам конкурса Стоматологической ассоциации России (СТАР) в 1998 году «ВладМиВа» была названа лучшей отечественной фирмой-производителем в номинации «Стоматологические материалы».

Постепенно разработка и производство новых материалов стали достаточно накатанным процессом, и он ограничен лишь существующим спросом и наличием свободных средств на проведение требуемых работ. Поэтому возникшее к тому времени прочное деловое сотрудничество с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (г. Москва) позволило выполнять такие работы, не отвлекая собственные средства из процесса производства или товарооборота.

Представьте предприятие сегодня – персонал, сырьевую базу, основное оборудование, объемы производства.

На сегодняшний день «ВладМиВа» – это инновационное предприятие, обладающее комплексом оригинальных решений (патентов, изобретений, ноу-хау) по разработке и выпуску новых стоматологических материалов. Мы являемся владельцами девяти патентов на изобретения, нами зарегистрировано 75 товарных знаков, продано три лицензии на производство и куплено две лицензии, то есть мы активно работаем с интеллектуальной собственностью, создаем, продаем и покупаем ее. Более 15 лет поставляем продукцию стоматологическим поликлиникам и предприятиям «Медтехника»

России, Украины, Беларуси, Казахстана, стран Балтии. Активно развиваем внешнеэкономическую деятельность. Из года в год растет экспортная составляющая наших поставок.

В процессе производства задействованы более 150 человек. В основном это химики-технологи, бывшие сотрудники различных НИИ и выпускники вузов. В этом отношении перестройка помогла с кадрами, нам удалось под своей крышей объединить уже зрелых в профессиональном смысле химиков. Средний возраст персонала уже за 50, и мы с тревогой смотрим на смену. В настоящее время катастрофически не хватает рабочих специальностей: токарей, фрезеровщиков, сварщиков и др., да и с химиками тоже проблема.

Состояние сырьевой базы таково, что если многотоннажку мы еще можем закупить в России, то малая химия в России исчезла, поэтому приходится закупать ее за границей. Такая же ситуация и с комплектующими – флаконы, капельницы, шприцы и многое другое. Заказы на полиграфическую продукцию мы размещаем в отечественных типографиях.

Оборудование для технологического производства выпускаем, в основном, собственными силами, а вот смесители для густых паст, упаковочные машины и др. закупает за границей.

Объемы производства в 1998-2000 годах выросли в разы. Начиная с 2001-го и по 2008 год наблюдалось плавное (на 15-20%) увеличение объемов производства, что по нашему мнению связано, с одной стороны, с расширением рынков сбыта, с другой стороны – в этот период мы осваиваем по пять-шесть наименований новых видов продукции.

В 2007-2008 годах мы, да и многие другие отечественные производители, стали ощущать на себе жесткую конкуренцию со стороны импортных товаров.

Какие материалы вы развиваете в большей степени?

Традиционно так сложилось, что наша фирма уделяла большое внимание разработкам материалов для терапевтической стоматологии, пломбирочным (все группы цементов, а в последние два года и композиционные материалы), эндодонтическим материалам (жидкости для обработки корневых каналов, пасты для девитализации пульпы, материалы для временной и постоянной obturации корневых каналов и др.), профилактическим материалам (фтористые и реминерализующие гели, лаки, герметики для фиссур, цветные пломбы и многое другое). Однако в последнее время мы уделили внимание выпуску материалов для ортопедической стоматологии – альгинатным и силиконовым оттискным массам, имитирующим системам, цементам для временной и постоянной фиксации, а также материалам для зубных техников. Освоили производство восков – базисного, моделировочного и др., паковочной массы, тиглей и т. д.

Продолжение см. на стр. ___



«ВладМиВа» 308023, г. Белгород, ул. Садовая, 118, тел. (4722) 26-18-04, 26-22-76, факс 31-35-02, e-mail: market@vladmiva.ru www.vladmiva.ru

ГРАНДИОЗНЫЕ ПЛАНЫ НА НЕБОЛЬШОМ РЫНКЕ

Мы продолжаем серию статей, рассказывающих об отечественных производителях стоматологического оборудования и материалов. Сегодня интервью с генеральным директором опытно-экспериментального завода «ВладМиВа», членом-корреспондентом Академии медико-технических наук, вице-президентом Российской ассоциации стоматологической индустрии РоСИ Чуевым Владимиром Петровичем.

Окончание. Начало см. на стр. __

Каковы особенности производства компании «ВладМиВа» стоматологического оборудования?

Около 10 лет назад мы, совместно с фирмами «Стомэл» (г. Воронеж) и «Пульс» (г. Королев), начали производство стоматологических стационарных установок «Селена-2000». Однако в результате экспорта дешевых китайских установок на наш рынок эту программу практически свернули. В настоящее время взяли курс на производство мобильных установок, настольных слюноотсосов, светильников, портативных бормашинок, облегченных кресел. Сейчас трудно даже предположить, как будет развиваться это направление. Наша страна практически осталась без отечественных установок, и вряд ли без поддержки правительства эта ситуация изменится в лучшую сторону. Плохо это или хорошо – не нам решать, в этом вопросе есть свои «за» и «против».

Как в вашей компании принимается решение о запуске нового продукта?

Во-первых, у нас работает крупный научный отдел, высококвалифицированные, опытные специалисты по разработке материалов, проработавшие в этом направлении более 20 лет. По результатам их работы принимается решение о готовности той или иной разработки к коммерциализации и выпуску вначале опытной, а потом и серийной продукции.

Во-вторых, отдел маркетинга, в лице нашего торгового дома постоянно осуществляет мониторинг рынка. Если мы видим, что стоматологами востребован тот или иной материал, ставится задача перед научным отделом о новой разработке. Иногда к нам обращаются стоматологи с просьбой о возможности производства того или иного продукта, и мы также приступаем к изучению этого вопроса.

Хочется отметить, что мы с удовольствием сотрудничаем с ведущими институтами и вузами страны по стоматологии – ЦНИИС, МГМСУ, Тверская медицинская академия, СаМГУ и др. Зачастую ученые этих организаций ставят перед нами задачи, которые мы совместно решаем. Большое им спасибо за такое взаимопонимание и сотрудничество.

Какие новинки готовит 2010 год?

В 2008-2009 годах мы большое внимание уделяли и уделяем расширению производственной базы, ремонту, капитальному строительству, а вот на 2010 год готовим к серийному производству целую серию материалов – «ИзоЛайн», «Темпофот», «Беллагель-О актив лайт», «КолорДент», «КолорДент LG», «Темпофикс», восковые нити, «Биопласт-Дент», «Кальцесепт», а также диски алмазные, боры алмазные с ионно-плазменным покрытием. Кроме того, разработаны дезинфицирующие жидкости «Мега-

дез», «Мегадез-спрей», «Мегадез-форте».

Сертифицировано ли производство по ISO 9001?

Наше производство было сертифицировано по ISO 9001 до 2007 года. В настоящее время для производителей медицинских изделий введен новый стандарт ISO 13485. Вот в этой версии мы не сертифицированы, однако при экспорте продукции наши партнеры все чаще задают этот вопрос. Поэтому, я думаю, в ближайшее время мы приступим к сертификации производства с целью получения знака CE, который позволит нам поставлять свою продукцию и в объединенную Европу.

Какова динамика продаж в последние годы? В какие страны уже осуществлен выход на рынок, в какие планируется?

В настоящее время мы поставляем продукцию более чем в 23 страны – США, Израиль, Ливия, Объединенные Арабские Эмираты, Сирия, Иордания, Грузия, страны СНГ и др. Широкий ассортимент, удобная форма выпуска, высокое качество и эффективность, низкая стоимость выпускаемой продукции завоевали уважение и признание врачей-стоматологов.

Каково приблизительно соотношение продукции, идущей на экспорт и на внутренний рынок?

25% продукции поставляется на внешний рынок, 75% – на внутренний.

Насколько вообще сейчас рентабельно экспортировать? Нужно ли государству как-то вмешиваться в ситуацию?

И сейчас, и вообще, конечно, необходимо экспортировать выпускаемую продукцию. Это приток валюты в Россию, увеличение товарооборота, занятость населения и многое другое. Другое дело, что сделка на экспорт занимает гораздо больше времени, чем продажи на внутреннем рынке. Это подразумевает и прозрачный «белый» бизнес, потому что возмещение НДС осуществляется после тщательной проверки налоговых органов. Понимая это, в 2007 году мы создали в структуре торгового дома отдел внешнеэкономической деятельности, который занимается продвижением продукции за рубеж, процедурой таможенного оформления груза и др. За этот период наша экспортная выручка выросла более чем в три раза, и я думаю, у нас есть в этом направлении огромный потенциал. Теперь о проблемах экспорта. Огромные таможенные чиновничьи барьеры при экспорте продукции, когда затаможивать груз приходится более недели, это неотрегулированные транспортные расходы и огромный риск неплатежей. Причем государство, получив от сделки все налоги, просто «убивает» экспортеров в случае невозврата денег, то есть предприниматель на свой страх и риск должен осваивать новые рынки сбыта. Можно сказать, берите 100% предоплаты, но многие страны просто боятся в Россию отправлять деньги по предоплате. В

этом отношении Кельнская выставка IDS позволяет встретиться со своими партнерами, познакомиться, поговорить, пригласить к себе на производство, после чего они с меньшей осторожностью и боязнью к нам относятся. Решение принимается только на личном контакте и по взаимному доверию друг к другу.

Стали ли чаще покупать вашу продукцию в связи с финансовым кризисом?

Мы, конечно, надеялись, что в связи с финансовым кризисом и изменением курса валют стоматологии больше внимания уделят отечественной продукции. Однако такого явно не произошло (о причинах не будем говорить, они неоднозначны). Но мы благодарны и тому, что спада производства не наблюдается, а в IV квартале производство заработало в полную силу.

Кто больше покупает вашу продукцию – частники или госсектор? Как это мотивировано?

Наша продукция изначально ориентировалась на государственный сектор. Поэтому 80% потреблялось государственными стоматологическими поликлиниками. С началом кризиса все больше мы начали ощущать интерес к нашей продукции и со стороны частных стоматологов, потому что они умеют считать деньги и заинтересованы в прибыли. А конкуренция на стоматологическом рынке растет, цены повышать нельзя, но выживать надо. Мотивировать их можно одним – высоким качеством продукции, удобством в работе и относительно низкой ценой. В этом направлении мы и движемся. Если качества субстанций мы добились давно (за счет технологий, контроля, импортного сырья), то в настоящее время мы переводим нашу продукцию на импортные комплектующие – шприцы, капельницы, разрабатываем новый дизайн упаковки, например, серия материалов «Калейдоскоп» для детской стоматологии и т. д.

С какими вузами вы сотрудничаете?

С момента начала работы мы тесно сотрудничаем со многими ведущими вузами страны: ЦНИИС, МГМСУ, ММА, Тверская медицинская академия, СаМГУ, Краснодарская медицинская академия, Ставропольский и др. Мы выступаем спонсорами различных чемпионатов и олимпиад по эндодонтии, детской стоматологии и др. В результате сотрудничества защищены более 20 кандидатских диссертаций, где проведены клинические исследования наших материалов. Три года назад на базе БелГУ открыт стоматологический факультет, где наши сотрудники принимают активное участие в обучении студентов материаловедению. Стоматологический центр нашей фирмы является одной из клинических баз БелГУ.

Кто из отечественных производителей ваш основной конкурент? Какие отношения между вами – конфликтные или дружеские?

Мне трудно ответить на этот вопрос, потому что наш рынок невелик, мы все знаем друг друга более 15 лет. За это время сдружились не только предприятиями, но и семьями, поэтому воспринимать своих друзей как конкурентов невозможно. Мы помогаем друг другу, и более того, наметилась в последнее время тенденция к кооперации, когда заводы начинают помогать друг другу в рамках контрактного производства. Мы делаем это с удовольствием, нам помогают в этом направлении. Я рад, что могу обратиться к ним за помощью и сам готов всегда помочь. Если по фирмам, то это НПО «Система» (Карагулькин В. Н.), «Стомадент» (Добровольский П. В.), «Целит» (Блажко В. А.), «ТорВМ» (Михалев О. И.), «ТайфунМед» (Ширяев Д. В.), «Полистом» (Курдюмов С. Г.), «Стоммат» (Бондаренко В. Д.), «Русимплант» (Алешин Н. А.) и многие другие. Я думаю, мы стоим на пороге общероссийской кооперации в области производства стоматологических материалов, инструментов и оборудования. Прошло время, когда каждый из нас создавал отдельные производства. Наступает этап специализации производства по направлениям. И в этом, я думаю, поможет наша ассоциация РоСИ во главе с ее президентом Бочковским И. С. и исполнительным директором Ждановой С. С.

Объединив усилия по производству, мы можем создать мощную маркетинговую структуру по продвижению отечественной продукции, что в настоящее время не хватает каждому из нас. В этом я вижу будущее отечественного производства. Ситуация созрела, мы объединились в общественную организацию – ассоциацию РоСИ, осталось сделать еще один шаг – объединиться в научную общественно-коммерческую корпорацию.

Мы, производители, должны производить, при этом структурируя производство так, чтобы не дублировать друг друга и не распылять финансовые средства, а наша объединенная маркетингово-сбытовая структура могла успешно продвигать нашу продукцию на рынок. Только в этом я вижу будущее отечественного производства, в противном случае, «сверху» международные корпорации, а «снизу» китайские производители нас вытеснят. На поддержку российского правительства нам, к сожалению, не приходится надеяться. Слишком мы малы в масштабах страны, да и бизнес наш маленький, хотя и социально направленный.

**Материал подготовил
Василий Рогов**



«ВладМиВа» 308023, г. Белгород, ул. Садовая, 118, тел. (4722) 26-18-04, 26-22-76, факс 31-35-02, e-mail: market@vladmiva.ru www.vladmiva.ru