



Белгород  
www.vladmiva.ru

# Группа компаний «Владмива»:

## двадцать лет успешного сотрудничества с Фондом содействия

История успеха группы компаний «ВладМиВа» интересна тем, что она охватывает все 20 лет становления и развития рыночных отношений в России (с 1992 г. по настоящее время). Компания, созданная на базе коллектива лаборатории Белгородского филиала Всесоюзного научно-исследовательского витаминного института, сумела сохранить и приумножить свой человеческий капитал и технологический потенциал, найти нишу на рынке изделий медицинского назначения, достойно конкурируя с ведущими зарубежными производителями.



**В. П. Чуев,**  
генеральный директор компании  
«ВладМиВа», д.т.н., профессор,  
академик АМТН РФ

**Н**ачалом деятельности фирмы можно считать разработку технологии изготовления амальгамных пломб по заказу Минздрава СССР. В 1992 году работа была удостоена серебряной медали ВДНХ СССР. Вскоре после этого последовал заказ от Воронежского предприятия «Радуга-Р» на разработку технологии производства стоматологических цементов и других материалов, с чем «ВладМиВа» успешно справилась. Таким образом, практически с самого момента основания компания занималась инновационной деятельностью.

Начав с трех наименований в настоящее время завод выпускает около 300 видов стоматологической продукции, включая пломбирочные, эндодонтические, хирургические, остеопластические, ортопедические, профилактические, лечебные и вспомогательные материалы, материалы

для зуботехнических работ, стоматологические инструменты и оборудование. Постепенно разработка и производство стоматологических материалов стали отработанным процессом, однако для дальнейшего развития предприятия необходимо было развивать новые направления, и в 2000 году на заводе появился новый участок — по производству стоматологического оборудования для кабинетов и зуботехнических лабораторий. А в начале 2004 года приступили к серийному выпуску стоматологических боров шести видов напыления с использованием природного алмаза для разных типов наконечников.

Перейти от внедрения своих разработок на других заводах к собственному производству стоматологических материалов компании «ВладМиВа» во многом удалось благодаря сотрудничеству с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Для пломбировочного материала очень важно его качество: он должен быть биологически инертным, обладать высокой адгезией к тканям зуба, металлам, фарфору, не растворяться в ротовой жидкости. Такими качествами в 90-е годы на российском рынке в полной мере обладали только импортные материалы, но они были дорогие. Региональные стоматологические клиники в России не могли себе позволить использование дорогих импортных материалов. Это обуславливало наличие большого потенциального спроса на продукцию завода «ВладМиВа», поскольку эти материалы были в 2–3 раза дешевле при сопоставимом качестве.

В начале двухтысячных годов основным конкурентным преимуществом компании были существенно более низкие цены на стоматологические материалы по сравнению с европейскими и американскими производителями. Низкая себестоимость продукции производства «ВладМиВа» объяснялась тем, что в России были значительно ниже, чем в ЕС и США, средняя заработная плата, тарифы на электроэнергию, цены на топливно-энергетические ресурсы, налоговая нагрузка и относительно дешевое отечественное сырье.



Здание Опытно-экспериментального завода

В настоящее время руководство предприятия «ВладМиВа» занято поиском различных способов обеспечения низкой себестоимости продукции — комплексного решения в области организации производства, позволяющего существенно повысить производительность труда.

Специфика производства стоматологических материалов заключается в том, что на предприятии преобладает ручной труд, поскольку все заказы индивидуальны (требуются различ-



Участок производства стоматологических материалов

ные формы выпуска и комплектации), а клиенты варьируются от частных стоматологических кабинетов до крупных сетевых компаний. Таким образом, возможности для автоматизации производства ограничены, о чем говорит Владимир Чуев: «К сожалению, в нашем производстве очень много ручного труда, и это не оттого, что мы не хотим автоматизировать. Дело в том, что серии небольшие. В отличие от лекарственных препаратов, например. Вручную никто миллион таблеток не сделает, поэтому ставится машина, она прессует, все упаковывается в блистеры. На сегодняшний день мы выпускаем 40 тысяч упаковок цементов в месяц. Что здесь автоматизируешь? Мы автоматизировали фасовку. Фасовка порошка, жидкости — это все автоматом. А упаковать эти баночки, к сожалению, ни одна машина не может. За рубежом то же самое. Поэтому на участке упаковки работают женщины, которые занимаются комплектацией и упаковкой произведенной продукции, одна сотрудница в день может упаковать до двух тысяч единиц продукции.

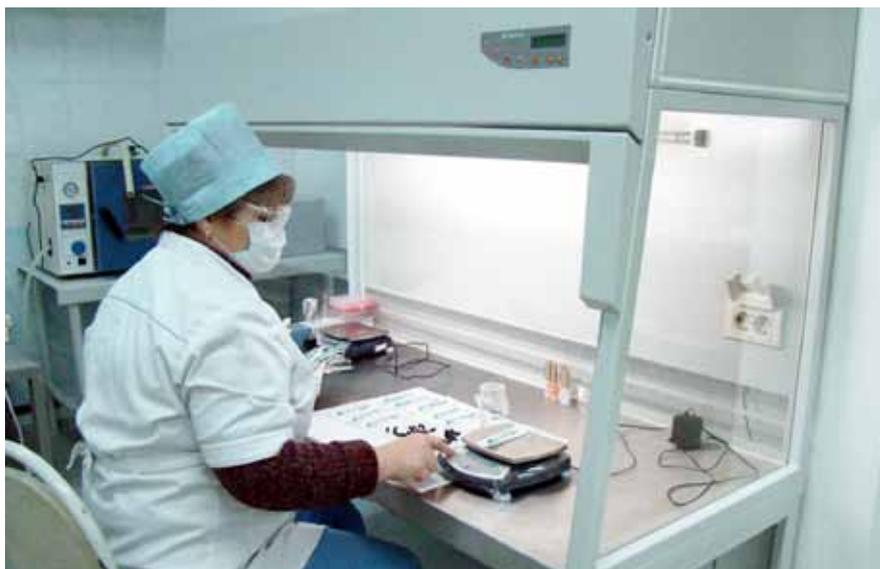
Экономический смысл автоматизации появляется при достижении объемов производства от миллиона единиц и выше. На участке алмазных инструментов сегодня мы производим порядка 500 тыс. боров в месяц. При таком объеме есть смысл автоматизации производства».

В процессе разработки и освоения производства новых видов стоматологических материалов компания пошла по принципу «от простого к сложному». «Мы начали с производства трех наименований продукции — цинк-фосфатных, цинк-сульфатных и поликарбоксилатных цементов, затем развивали и наращивали производство материалов для эндодонтического лечения и пломбирования корневых каналов, для лечения и профилактики. Меня часто спрашивают, почему мы композитами практически не занимались. Мы не были технологически к ним готовы. У нас не было смесителей, пластификаторов, оборудования. Нет смысла заниматься производством технически сложного продукта до тех пор, пока предприятие не может самостоятельно осуществлять ключевые стадии технологического процесса. Последние несколько лет активно занимаемся разработкой и производством композиционных материалов. На сегодняшний день мы предлагаем стоматологам композитные пломбировочные материалы как химического, так и светового отверждения».

На сегодняшний день компания «ВладМиВа» активно работает на зарубежных рынках, поставляя свою продукцию более чем в 40 стран мира — это США, Ливия, Иордания, Сирия, Египет, Румыния, Монголия, страны СНГ. 30% объема выпускаемой продукции экспортируется за рубеж.

Основная сложность выхода со своей продукцией на зарубежные рынки заключается в отсутствии единой системы стандартов на продукцию медицинского назначения, поскольку в каждой стране нужно свое подтверждение качества, на оформление документов нужны время, силы, средства. Например, когда у компании истек срок действия сертификата в Украине (сертификат выдается на 5 лет), для его продления пришлось заплатить 600 тысяч украинских гривен (около 2,4 млн руб.). В Белоруссии за получение разрешительной документации было выплачено около 300 тыс. российских рублей.

Развитие экспортного потенциала компании «ВладМиВа» было бы прак-



Участок производства остеопластических, хирургических материалов

тически невозможно без поддержки Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, который в 2008 году объявил программу «ТЕМП», направленную на возмещение инновационным компаниям затрат на сертификацию и продвижение продукции на зарубежных рынках. «Благодаря этой программе мы получили грант 10,8 млн рублей и существенно увеличили свой экспортный потенциал. Критериями для выделения гранта было наличие у заявителя интеллектуальной собственности — у «ВладМиВа» 5 патентов и 67 товар-

ных знаков и софинансирование (вложение собственных средств)».

После внедрения и сертификации на ЗАО «Опытно-Экспериментальный завод «ВладМиВа» системы менеджмента качества в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 13485 производство раз в год проходит внешний аудит.

За двадцатилетнюю историю своего развития компания «ВладМиВа» превратилась из небольшого семейного предприятия в современную инновационную организацию, в структурах которой работают более 300 человек.

Для того, чтобы управлять крупным предприятием, руководство пошло по пути создания подразделений. Во-первых, были выделены активы, выполняющие специфические функции, а, во-вторых, в процессе роста компании необходимо было следить за тем, чтобы ее обороты и численность сотрудников не превышали требуемые показатели для малых и средних инновационных предприятий, которым полагается государственная поддержка.

В настоящее время в структуру бизнеса входят следующие юридические лица:

- ЗАО «ВладМиВа» — ведет научные разработки в области технологий производства стоматологических материалов.
- ЗАО «Опытно-экспериментальный завод «ВладМиВа» — произ-



Участок алмазных инструментов

- водство материалов, инструментов и оборудования для стоматологии.
- ООО «Торговый Дом «ВладМиВа» — оптово-розничная реализация изделий медицинского назначения с широкой дилерской сетью на территории России и в странах СНГ.
  - ООО «Стоматологический Центр «ВладМиВа» — крупнейшая частная стоматологическая клиника в городе Белгороде.
  - ООО «Транспортная Компания «ВладМиВа» — предоставление транспортно-экспедиционных услуг.
  - ООО «Центр Корпоративного Управления «ВладМиВа» — услуги по информационно-техническому обслуживанию.

Вот как описывает функции подразделений, входящих в структуру бизнеса, Владимир Чуев: «ЗАО «ВладМиВа» — наш «мозговой центр», то, с чего мы начинали, это научное подразделение. Опытно-Экспериментальный завод занимается производством. Торговый дом — это маркетинговая структура, порядка 75–80 человек — менеджеры, которые занимаются продажами, организуют, поддерживают и развивают дилерскую сеть. На сегодняшний день у нашего Торгового Дома 5 филиалов и более 100 дилеров в разных городах России. Чтобы вовремя доставлять продукцию нашим покупателям, мы создали транспортную компанию, в которой 24 машины: 6 фур — осуществляют междугородние перевозки, и порядка 20 легковых машин, которые обслуживают филиалы. Стоматологический центр «ВладМиВа» — именно здесь проходят апробацию разрабатываемые компанией новые стоматологические материалы. Сегодня наш Стомат-Центр — одна из крупнейших частных клиник в г. Белгороде. Врачи-стоматологи оказывают услуги населению, а также лечат всех наших сотрудников. Поэтому я всегда говорю сотрудникам: «Все, что вы изобретете, намешаете и произведете... то вам и поставят, когда придете в стоматцентр!». Так что мы делаем для всех одинаково, что на экспорт, что для России. Центр корпоративного управления — это управ-

ленцы, которые выделены в отдельную структуру (бухгалтерия, информационщики, реклама и т.д).

Несмотря на рост компании, роль семьи в бизнесе по-прежнему довольно значительная: Владимир Чуев является генеральным директором ЗАО «Опытно-Экспериментальный завод «ВладМиВа», его жена Мария занимает должности финансового директора и директора ООО «Центр Корпоративного Управления «ВладМиВа», их сын Валентин Чуев — к.м.н., главный врач ООО «Стоматологический Центр «ВладМиВа».

Ответственными за принятие стратегических решений по развитию бизнеса в компании являются три человека — генеральный директор, технический директор и финансовый директор. «Финансисты просчитывают экономику, технический директор показывает техническую возможность. И только потом мы принимаем решение: будь то запуск в производство нового материала, или участие в новом проекте», — рассказывает Владимир Чуев.

В компании «ВладМиВа» при разработке новых продуктов всегда исходили от потребностей рынка. В этом отношении «Торговый Дом «ВладМиВа», как маркетинговая структура Опытно-Экспериментального завода, помогает тем, что позволяет выявить товарные группы, к которым в настоя-

щее время стоматологи проявляют интерес, поскольку через Торговый Дом проходит около 3 тысяч наименований стоматологических материалов и оборудования, включая импортные.

В ходе разработки возникают ноу-хау, изобретения и патенты, и, разработчики «ВладМиВы» зачастую получают продукты, совершенно отличные по своим характеристикам, гораздо лучше, чем то, что брали за прототип.

Компании принадлежит 5 действующих патентов. Разработки патентуются по мере необходимости, обычно в том случае, если возникает вопрос о продаже лицензии, либо патент выступает как свидетельство о внедрении научных разработок при защите диссертаций аспирантами и сотрудниками компании. «Например, мы производим очень хороший материал, называется «Нанофлюор». Это фтористый лак, который не просто фторирует эмаль или дентин, но и способствует восстановлению минеральной структуры эмали зуба, идет процесс реминерализации. Он содержит наноструктурный гидроксипатит. Данная разработка — результат нашей совместной работы с Белгородским государственным университетом, с наноцентром. Мы запатентовали производство выше-названного лака. Уже несколько человек защитилось по этой теме», — рассказывает Владимир Чуев.



Стоматологический Центр — лечение с применением материалов производства «ВладМиВа»

Большая часть результатов интеллектуальной деятельности (около 95%), получаемых в научном подразделении ЗАО «ВладМиВа», внедряется на Опытно-Экспериментальном заводе «ВладМиВа», оставшиеся 5% разработок продаются через механизм лицензионных договоров.

У компании «ВладМиВа» 67 зарегистрированных действующих товарных знаков, которыми она защищает названия выпускаемых материалов (например, стеклоиономерные цементы «Аргеем», «Цемион», композиты «Компофикс», «Компоцем», лечебные материалы «Кариклинз», «Кальцесил», профилактические препараты «Десенсил», «Глуфторэд» и др.). Кроме того, при поставках на зарубежные рынки продукция компании зачастую реализуется под торговыми марками иностранных фирм.

Ведение активной инновационной деятельности и осуществление инвестиций в расширение производства потребовали от руководства компании усилий по поиску источников внешнего финансирования. Компания пытается по максимуму использовать возможности государственной поддержки инновационной деятельности.

Давнее сотрудничество с Фондом содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере нашло продолжение в 2006–2012 гг., когда было получено средств на общую сумму 15,8 млн руб. Из них 5 млн руб. в 2006–2008 гг. были выделены на разработку импортозамещаемых стеклополиалкинатных цементов для стоматологии, 10,8 млн руб. в 2008–2012 гг. выделены по программе «ТЕМП».

Среди других источников внешнего финансирования можно отметить Российский фонд технологического развития, Белгородский областной фонд поддержки малого предпринимательства (в 2007 и 2009 гг. предоставлял компании субсидии в размере 600 тыс. руб. и 299 тыс. руб. соответственно), и Белгородский региональный ресурсный инновационный центр (ОГУ «БРРИЦ»), предоставивший в 2008 г. субсидию в размере 200 тыс. руб., а в 2010 г. — в размере 4,6 млн руб.



ОТК — входной контроль сырья

(соглашение о предоставлении финансовой поддержки малым инновационным предприятиям).

Самую крупную субсидию в размере 75 млн руб. ЗАО «ОЭЗ «ВладМиВа» получила в 2010 году по договору с Минобрнауки от 07.09.2010 г. № 13.G25.31.0006. (сент. 2010 — декабрь 2012 г.), заключенному в рамках Постановления правительства РФ от 09 апреля 2010 г. № 218 «О мерах государственной поддержки развития кооперации российских высших учебных заведений и организаций, реализующих комплексные проекты по созданию высокотехнологичного производства».

На сегодняшний день учеными университета разработаны три технологии, которые принадлежат университету. На базе этих технологий созданы шесть новых материалов. В конце 2012 года разработанные технологии были внедрены на Опытно-Экспериментальном заводе компании.

Нерешенной пока проблемой является поиск заемных средств на финансирование строительства второй очереди нового завода в Белгороде (строительство пока находится на стадии котлована). Несмотря на большое количество банков, предоставляющих инвестиционные кредиты, ставки по ним у всех высокие.

Как выход из сложившейся ситуации гендиректор компании «ВладМи-

Ва» опять-таки рассматривает поиск средств государственной поддержки — льготные кредиты с низкими процентными ставками.

Компания «ВладМиВа» сотрудничает со многими вузами и научными организациями, выполняя научные работы, занимаясь совместными разработками новых материалов для стоматологии, выступая учредителем малых инновационных предприятий. К числу организаций-партнеров компании из сферы образования и науки можно отнести Белгородский государственный университет, Центральный научно-исследовательский институт стоматологии и челюстно-лицевой хирургии, Российский химико-технологический университет им. Д. И. Менделеева, Московский государственный медико-стоматологический университет, Московскую медицинскую академию им. И. М. Сеченова, Тверскую государственную медицинскую академию, Самарский государственный университет и многие другие. Компания выступает в качестве спонсора различных чемпионатов и олимпиад по эндодонтии, детской стоматологии. В результате сотрудничества и проведения клинических исследований материалов компании было защищено более 20 кандидатских диссертаций.

С 2010 года предприятие «ВладМиВа» активно работает с Белго-

родским государственным университетом (БелГУ) в рамках проекта по Постановлению правительства РФ от 09.04.10 г. № 218. Для развития сотрудничества между наукой и производством в декабре 2010 года на базе ЗАО «Опытно-Экспериментальный завод «ВладМиВа» была создана базовая междисциплинарная кафедра «Медико-технических систем» Белгородского государственного университета. С момента открытия кафедры генеральный директор компании «ВладМиВа», д. т. н., профессор, академик АМТН РФ Владимир Петрович Чуев является ее заведующим. Кафедра готовит магистров и бакалавров по двум направлениям: медицинская биохимия и материаловедение в стоматологии. Кроме того, ООО «Стоматологический Центр «ВладМиВа» является одной из клинических баз БелГУ для прохождения практики студентов.

Компания «ВладМиВа» — одна из немногих, предлагающих на российском рынке изделия стоматологического назначения в среднем ценовом сегменте. Одним из методов стимулирования отечественного производства медицинских изделий и содействия процессу импортозамещения со стороны государства должна быть система тендеров, согласно которой через Фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС) можно будет закупать только отечественные медицинские изделия. *«Нужна государственная поддержка. Есть система тендеров, есть ФОМС. Не надо ничего придумывать. Частный стоматолог всегда посчитает. Если ему это выгодно, он купит нашу продукцию. Если ему невыгодно, если она плохая, его не заставишь никогда. ФОМС должен закупать только российское. Мы платим налоги, они должны работать на отечественную промышленность»*, — излагает свою точку зрения генеральный директор «ВладМиВа».

Из числа проблем, связанных с различными проявлениями бюрократии в России, генеральный директор компании «ВладМиВа» особо выделяет оформление документации в строительстве и получении разрешительной документации от Росз-

дравнадзора. Относительно небольшие (по сравнению с остальными) проблемы с налоговой системой, не считая высоких налогов с заработной платы (страховые взносы во внебюджетные фонды и НДФЛ).

Получение разрешительной документации от Росздравнадзора (Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения и социального развития) и регистрация деклараций в Органах по сертификации, аккредитованных в Росстандарте (Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии) также отнимает много сил и времени у сотрудников компании. *«По Росздравнадзору я могу понять. Там есть клинические испытания, токсикологические испытания. В этом отношении я понимаю. Но получить пакет документов, получить регистрационное удостоверение, пройдя все эти испытания... В аккредитованных Органах по сертификации, где раньше получали сертификат соответствия, теперь регистрируют нашу декларацию о соответствии. В принципе, они не несут никакой ответственности. Производитель несет ответственность за качество выпускаемой продукции и перед рынком, и перед пациентами. Мы сертифици-*



Применение новейшего оборудования в процессе производства

*ровали Систему Менеджмента качества производства по международным стандартам, вступили в ВТО. Зачем регистрировать эти декларации каждые три года? Я бы предложил так: есть система декларирования. Если ты не хочешь сертифицировать производство по международным стандартам, декларируй каждый год и плати деньги. А если ты получил сертификат системы менеджмента качества на соответствие международному стандарту ISO или сертификат соответствия продукции требованиям европейских директив и гармонизированным стандартам (дает право CE-маркировки) — хотя бы от этого нас освободите», — объясняет Владимир Чуев.*

Перспективы развития компании «ВладМиВа» зависят от нескольких факторов. Во-первых, компании необходимо поддерживать на низком уровне себестоимость производства, чтобы по-прежнему успешно конкурировать с импортом, а в современных условиях это можно сделать только за счет повышения производительности труда. Во-вторых, на основе сотрудничества с университетами «ВладМиВа» должна активно заниматься подбором молодых перспективных специалистов (как химиков-технологов, микробиологов, так и финансистов, маркетологов), чтобы обеспечить безболезненный процесс смены поколений в компании. В-третьих, компании необходимо привлечь средства под приемлемый процент на строительство второй очереди нового завода в Белгороде. Наконец, многое зависит от того, смогут ли «выстрелить» создаваемые совместно с Белгородским государственным университетом малые инновационные предприятия и завоевать определенную долю на своих рынках. В каждом конкретном случае успех этих предприятий зависит от разного набора факторов, однако все они создаются на базе перспективных технологий и первое время могут рассчитывать на использование на льготных условиях производственной площадки и других активов компании «ВладМиВа», что уже является хорошим подспорьем для успеха. ■