***Тихий скандал как прелюдия к революции. Изобретение «НаноВижн» способно навсегда изменить рынок медицинской продукции.***

*Вот уже несколько месяцев российский рынок медицинской продукции трясет и будоражит. Производители и инвесторы вкладывают крупные суммы, разрабатывают бизнес-планы, строят сложнейшие комбинации, надеясь выйти вперед в своеобразной гонке технологий. Речь идет о том, кто именно займет доминирующее положение в сфере производства интраокулярных линз, – искусственных хрусталиков глаза. Причем, интрига далеко нешуточная – на кону действительно крупный «приз». Отечественный рынок подобных изделий оценивается, ни много ни мало, – в полтора миллиарда рублей в год. А если учесть вполне реальные возможности продаж в странах старушки-Европы, перспективы и вовсе открываются радужные.*

***Анатомия рынка***

Нужно сказать, дело это непростое и донельзя запутанное. Столь лакомый кусочек желает получить целый ряд именитых компаний. Ведь искусственные хрусталики в России продаются и продаются очень хорошо.

Самые дорогие предложения от американской Abbott Medical Optics и фирмы Alcon – отделения всемирно известного концерна Novartis, Abbott. Немалая цена здесь оправдывается высоким качеством изделий. Несколько дешевле изделия Carl Zeiss, Ryner, Oculentis - из Германии, Британии, Голландии, традиционных поставщиков медицинской техники и препаратов на российский рынок. В последние годы все активнее проявляют себя производители из Индии и Тайланда. Цены тут зачастую пониже, а качество на достаточно высоком уровне. В общей сложности из-за рубежа ежегодно завозится 120-130 тысяч изделий для нужд медицинских учреждений.

Как ни печально, но российские производители до сих пор проявляли себя очень слабо, отличаясь в лучшую сторону, пожалуй, одной только ценой. Из «наших» можно отметить- московскую МНТК «Микрохирургия глаза», нижегородский «Репер-НН» и «Латан», распложенный в Набережных Челнах.

***Сверхсовременные технологии… дефицита***

Справедливости ради, нужно сказать, так было не всегда. Еще в конце 90-х обстановка благоприятствовала российскому производителю. Иностранцев было мало, а действовали они не слишком решительно. Однако, «распробовав» рынок, заморские конкуренты быстро сориентировались и из-за рубежа буквально хлынул поток поставок. Шанс был упущен и больше десятка лет российские компании только и делали, что сдавали позиции, уступая агрессивному напору именитых брендов. Ни о каком завоевании рынка речи вообще не шло. Россияне не «дотягивали» до мировых стандартов ни по объемам ни по уровню качества. Конечно, были весьма перспективные разработки, внедрить которые руки так и не дошли. Исключением стал, пожалуй, знаменитый «Спутник» - твердый хрусталик, незаменимый при оперировании травм, связанных с разрывом цилиарной мышцы и прилегающих тканей. Сейчас сложно себе это представить, но было время, когда американские хирурги приезжали к нам перенимать передовой опыт.

Твердые линзы хорошо продавались, но погоды не сделали. Процент подобных операций в общем объеме невелик, и как правило не превышает 1%. Здравая, в сущности, идея экспорта с треском провалилось. Расчетливые иностранцы выразили готовность приобрести саму технологию, как это случилось позже, с революционными разработками трифокальных линз, произведенных компанией «Репер» в начале прошлого десятилетия, но ни в какую не соглашались закупить конечный продукт.

Сегодня российские лаборатории выпускают примерно по 20 тысяч линз ежегодно. Объем, нужно сказать, невелик и на расширение рассчитывать не приходится. Зачастую мощностей достает лишь на удовлетворение собственных нужд, причем линзы значительно уступают изделиям зарубежного топ-сегмента.

Между тем, потребности российского рынка значительно выше и оцениваются примерно в четыреста тысяч единиц, а удовлетворяются они немногим более чем наполовину.

Можно сказать, до недавнего времени существовал определенный дефицит интраокулярных линз, который позволял поддерживать достаточно высокие цены на изделия. Подобный «статус-кво» устраивал в первую очередь европейских производителей, которые получали максимальную маржу с продаж. На избитый вопрос – «Почему так?», - россияне лишь разводили руками, объясняя ситуацию невозможностью увеличения объемов при сохранении должного уровня качества. Печально, но факт: при операциях на глазах лишь в 6–6,5% случаев используются хрусталики российского производства.

Ну, а тем временем «добрые дяди» с Запада сочувственно кивали головами, с готовностью предлагали свои услуги и… подсчитывали барыши.

***Грядет революция***

Отлаженная система рухнула практически в один момент. Своеобразным «отмашкой» для начала Большой Интриги стало заявление российской компании «НаноВижн» о готовности восполнить пробел и занять сначала треть, а затем и больше половины рынка искусственных хрусталиков.

Откровенно говоря, сначала не поверили – мало ли, кто и что там сказал. Однако вскоре стало ясно, что шутками здесь и не пахнет.

Сказать, что новость вызвала резонанс – мало. Импортеры в буквальном смысле схватились за голову. Разразился настоящий скандал, понемногу переходящий в тихую истерию среди зарубежных фирм, считавших свое положение незыблемым. Рынок медицинской техники «бродил» и «бурлил» в ожидании грядущих изменений. Беспокойство подкреплялось информацией об инновационных разработках, сделанных «НаноВижн».

Дмитрий Дементьев, знаменитый хирург- офтальмолог и основатель компании, публично объявил о том, новации не просто имеют место быть. Технологии уже прошли апробацию, производство готово к запуску и отечественный рынок искусственных хрусталиков на пороге тихой революции. Благодаря ноу-хау станет возможным не просто увеличить объем выпуска продукции с сохранением высокого уровня качества, совершенно реальна перспектива снижения конечной цены изделий. Пусть не в ближайшем будущем, но и это немало. Разница обещает стать значительной, сделав «топовые» сегодня линзы доступными большинству россиян.

Причем, подчеркивает Дмитрий Дементьев, конечный продукт ничем не уступит таким раскрученным маркам как Carl Zeiss, Oculentis и Ryner. Более того, благодаря новой технологии разработчики намерены добиться беспрецедентно низкого уровня послеоперационных осложнений.

Секрет фирмы ученый не раскрывает, однако стало известно, что в процессе используют метод ионной полировки поверхности, - кстати, тоже целиком и полностью российская разработка. За шлифовку здесь «отвечает» плотное ионное облако, которые нивелирует любые неровности превышающие размер молекулы. Оптические параметры «хрусталика» становятся едва ли не идеальными.

Во всем мире до сих пор используют механическую полировку посредством вращающегося барабана, в котором находятся силиконовые шарики. Способ, нужно сказать, грубый, и процент брака весьма высок. К слову, именно брак обуславливает немалую цену на линзы премиального сегмента. Уникальные особенности хрусталиков от «НаноВижн» этим не исчерпываются. Да что тут говорить, если даже сам технологический цикл не предусматривает замораживания материала и происходит при комнатной температуре, что немало удивляет западных специалистов.

Есть и другие моменты, о которых сотрудники компании пока предпочитают молчать. Впрочем, их тоже можно понять: подобные технологии дают колоссальное преимущество перед конкурентами.

***Заявка на лидерство***

Первые шаги уже сделаны. На данный момент фирма проводит регистрацию нескольких новых видов интраокулярных линз.

Тем временем, цеха «НаноВижн» в Зеленограде уже выдали первые партии инновационной продукции. Руководство компании убеждено, что мощностей хватает с избытком. На текущий момент объем производства достигает 180 тысяч единиц в год, а в ближайшие месяцы это число может увеличиться в несколько раз.

Пока продукция поступает только на склад. Это сделано намеренно, - так менеджеры компании намерены обеспечить крупные объемы поставок после урегулирования всех «бумажных» вопросов. В том, что они будут, эти самые объемы, похоже не сомневается никто.

Настоящая заявка на лидерство: Дмитрий Дементьев убежден, что уже через год с небольшим «НаноВижн» будет принадлежать около 30% рынка искусственных хрусталиков глаза.

На очереди – новые завоевания. Процедура регистрации проводится в ряде европейских стран, поэтому сотрудники компании, что называется, в положении «низкого старта» - ждут разрешения, чтобы организовать поставки на экспорт. Кстати, именно с этой целью производится складирование продукции.

Денег на амбициозные проекты по словам Дементьева должно хватить. «Откуда дровишки» - тоже остается только гадать. Поговаривают, что инвестором выступает никто иной как Алишер Усманов, бизнесмен традиционно занимающий место в верхних строчках таблоидов Forbes, чье состояние оценивается примерно в 15 млрд долларов США.

***Камни преткновения***

Между тем, не нужно думать, что путь к лидерству устлан лепестками роз, а проблемы остались далеко позади. Можно сказать, они, эти самые проблемы, еще впереди. Реализовать столь амбициозный проект и замахнуться на святой Грааль западных медицинских корпораций – их сверхприбыли – дело далеко непростое. Наивно полагать, что действующие гегемоны рынка будут скромно стоять в стороне и задумчиво смотреть на то, как российская компания отбирает у них кусок хлеба. Будьте уверены, драка только начинается.

В России существует серьезное лобби зарубежных поставщиков продукции, как и особая специфика работы системы здравоохранения. В отрасли оборачиваются огромные суммы и терять даже маленький кусочек «пирога», сулящего немалые доходы, практичные иностранцы совершенно не намерены.

Ну, а если учесть инерцию и всю неповоротливость структур, задействованных в практике государственных заказов медицинских материалов и препаратов, дело и вовсе представляется безнадежным. Компании «НаноВижн» придется потратить силы, время и огромные деньги не только на развитие производства, но и на то, чтобы сдвинуть с места неповоротливую махину отечественной бюрократии, столь благосклонной к зарубежным производителям.

Но в любом случае, ясно одно: если планам «НаноВижн» суждено сбыться, рынок интраокулярных линз, таким, каким мы его знаем, доживает последние дни. Причем речь идет не только о России. Многие компании с мировым именем, позиции которых сегодня видятся непоколебимыми, скоро лишатся насиженного места под солнцем – по крайней мере в традиционном амплуа поставщиков искусственных хрусталиков для микрохирургии глаза на российский рынок.