

Интервью с директором НПФ «Медстар» Вадимом Гнатюком

Во время работы сентябрьской международной оптической выставки MIOF-2018 Редакция журнала встретилась с нашим давним другом Вадимом Гнатюком, руководящим известной российской компанией «Медстар», вот уже более 20 лет выпускающей средства ухода за контактными линзами. В ходе беседы Вадим рассказал нам об истории становления НПФ «Медстар», поделился своими мыслями о настоящем и будущем компании, о растворах и других оптических товарах, предлагаемых компанией. Беседу вели Вадим Белоусов и Юрий Минаев.

Редакция – Вадим, мы познакомились более 20 лет назад, когда «Медстар» начал создавать собственное производство своих растворов для ухода за контактными линзами. Сейчас «Медстар» – крупнейший российский производитель полного ассортимента средств ухода. Что сегодня представляет собой компания, какова структура «Медстара»?

Вадим Гнатюк – Сегодня в компании трудятся более 60 сотрудников, из них примерно половина занята на производстве средств ухода, а остальные – это сотрудники отдела продаж, склада, бухгалтерии, дирекции и т.д. Кроме средств ухода за контактными линзами, наш второй бизнес – это дистрибуция оптических товаров. Мы поставляем практически все, что нужно для ведения оптического бизнеса: очковые оправы, солнцезащитные очки, контактные и очковые линзы, салфетки... Другими словами, у нас есть все, кроме оборудования.

А историю свою НПФ «Медстар» ведет с 15 марта 1994 года – даты его основания. Тогда мы выпустили свой первый раствор (*Ред.: Формулу первого раствора разработал сам В.П. Гнатюк, химик по образованию, кандидат химических наук и профессор РАЕН*). В 1992-1993 годах, когда мы начинали, для ухода за МКЛ в России фактически использовался только физраствор. Раствор ReNu компании Bausch&Lomb в продаже в России появился позже. Да, из-за границы привозили разные средства ухода, у меня в музее растворов есть растворы 80-х и 90-х годов. Например, есть солевые таблетки Bausch&Lomb для самостоятельного изготовления раствора. Для обработки линз надо было бросить солевую таблетку в полстакана воды и поместить их в него.

В начале 90-х годов в лабораториях контактной коррекции, созданных в свое время на базе Всесоюзного Центра контактной коррекции, научились делать мягкие линзы из полимерного материала НЕМА. Но при хранении линзы НЕМА начинали прорастать микроорганизмами, краснеть. Кроме того, уход за линзами с помощью физраствора был очень неудобен – контактные линзы надо было кипятить на водяной бане каждый день. Это очень утомительно для пациентов.

За мягкими контактными линзами в то время у нас была очередь примерно на год. Чтобы получить контактную линзу, надо было прийти и записаться примерно за год! Допустим, 1 сентября ты пришел в оптику, записался, и только 1 сентября следующего года можно было прийти, чтобы с тобой начали работать. Такой был дефицит, такой спрос на линзы. А, как я уже говорил, получилось,



что изготовленные линзы стоят на полочке и начинают портиться, а их точили, полировали, шлифовали...

Поэтому наша первая задача была сделать раствор, который очищает мягкие контактные линзы. Вот его мы и сделали сначала. А раствор для хранения линз – это была уже следующая задача. Так появился «Ликосол», а потом и другие растворы. «Ликосол» – наш самый простой раствор. По сути дела, это физраствор с добавками, который прекрасно дезинфицирует линзы, не вызывая никаких аллергий.

Ред. – В каком же году вы создали «Ликосол», свой первый раствор?

В.Г. – Продажи «Ликосола» начались в 1997 году.

Ред. – А когда и как были выпущены последующие растворы?

В.Г. – По мере развития рынка контактных линз возникла, естественно, задача разработки других средств ухода за ними, капель для комфортного ношения линз, растворов для ежедневной очистки. Линзы в то время были в основном длительного ношения, годовые. Для них требовались средства для энзимной очистки. Наконец, нужны были многофункциональные растворы для универсального применения. Отсюда и появились «Ликонтин-комфорт», «Ликонтин-Универсал» и другие растворы. Сейчас многие производители делают акцент на биосовместимости растворов, и наш самый лучший раствор – это «Ликонтин-Био», который находится на регистрации.

Ред. – Благодаря чему многофункциональный раствор

«Ликонтин-Био» считается самым лучшим раствором в вашем ассортименте?

В.Г. – В его состав входит гиалуроновая кислота, кроме того, в растворе хорошо подобран баланс компонентов. С моей точки зрения, «Ликонтин-Био» годится для всех типов линз.

Ред. – Походит ли он для жестких контактных линз, производство которых активно развивается в последнее время?

В.Г. – Нет, для жестких линз он не годится, потому для них нужны совсем другие растворы, чем для мягких. Для жестких линз мы производим специальный раствор (кстати, уже 10 лет) – «Ликонтин-Форте», хотя растворы для жестких линз – это пока относительно небольшой сегмент рынка, конечно.

Ред. – Кстати, а однодневные линзы вы в «Медстаре» не считаете угрозой для своих растворов, «однодневки» не грозят фирме сокращением продаж растворов?

В.Г. – С первого дня, как только мы начали выпускать растворы, я слышу, что наши растворы если не завтра, то послезавтра никому не нужны будут, потому что все будут носить однодневные линзы. Если я раньше на это как-то реагировал, то сейчас уже перестал. Считаю, что контактные линзы плановой замены останутся востребованными еще много лет... Следовательно, и наши растворы будут еще долго нужны пользователям контактными линзами.

Ред. – Вадим, а в чем, по твоему мнению, заключаются основные проблемы с современными растворами? В аллергии на них?

В.Г. – Аллергические реакции – это одна из проблем, но от нее никуда не денешься. Даже если вы будете использовать физраствор, то обязательно найдется человек, у которого появится аллергия. Но современные растворы как раз потому и современные, что гипоаллергенные. Более сложной проблемой я бы считал биологическую совместимость новых материалов для линз (например, силикон-гидрогелевых), растворов и сред глаза.

Ред. – В ассортименте «Медстара» сегодня кроме растворов имеются оправы, очковые линзы, открыты свои оптики... С чего началось расширение бизнеса?

В.Г. – В 1998 году в компании было принято решение заняться очковой оптикой. В процессе подготовки мы съездили на международные выставки, все посмотрели, установили контакты. Полностью подготовились к расширению бизнеса и разъехались в отпуска, и тут грянул дефолт. Пришлось отложить свои планы, но в 1999 году мы вернулись к ним, и в 2001 году открылась наша первая оптика. Она называлась «ГЕЛЕОС», а потом одна оптика постепенно трансформировалась в крупнейшую в Волгоградской области оптическую сеть «Мир оптики».

С 2005 года мы занимаемся дистрибьюцией; начали мы с солнцезащитных очков, потом добавили очковые оправы и другие товары для оптик. На сегодняшний день у нас для них есть практически все, начиная с самого доступного сегмента и заканчивая «люксовыми»

предложениями. Мы пошли по пути создания своих собственных коллекций. Нам удалось построить отношения с поставщиками таким образом, что у наших очковых моделей соотношение дизайн/качество/цена, с нашей точки зрения, является одним из самых лучших предложений на рынке.

Ред. – Есть ли у «Медстара» сегодня региональные представительства?

В.Г. – Мы думали над этой идеей, но решили, что и в плане экономики, и в плане построения отношений с клиентами живое общение интересней и полезней для бизнеса.

Ред. – Насколько широка сейчас клиентская сеть «Медстара»?

В.Г. – У нас сотни партнеров от Калининграда до Владивостока, если говорить о розничных и сетевых оптиках. Кроме того, отмечу, что значительную часть своих растворов мы реализуем через фармацевтические сети, включая крупнейшие сети всероссийского масштаба.

Ред. – После 2014 года экономическая ситуация в стране ухудшается. Вы как-то корректируете свою ценовую политику в связи с изменениями?

В.Г. – Конечно, нам приходится повышать цены, но делаем это мы по возможности реже (например, цены на растворы у нас не менялись с апреля 2016 года). Конечно, мы зависим от курса рубля, потому что у нас все сырье импортное. Мы его покупаем там же, где наши зарубежные коллеги-конкуренты. Но мы стараемся, чтобы наша продукция была конкурентоспособной на рынке и доступной людям с любым доходом.

Ред. – Вопрос по поводу продукции бренда OKVision, в создании которого вы принимали самое непосредственное участие. Насколько вы сегодня вовлечены в этот проект, созданный Александром Мягковым?

В.Г. – Мы более 10 лет производим основную часть растворов для бренда OKVision. Контактные линзы OKVision мы также продаем, но не весь ассортимент.

Ред. – Какие планы у «Медстара» на ближайшие годы?

В.Г. – Сейчас мы модернизируем новое большое здание для компании в центре Волгограда. Прежде всего, это будет новое производство, пришла пора его усовершенствовать. Кстати, большинство оборудования у нас российское, с этим все хорошо. Кроме того, мы объединим в новом здании вместе наши офисы и склады, расположенные пока в разных местах – соберем всех под одну крышу!

Ред. – Ну что же, Вадим. Спасибо за беседу. Полагаем, что наши многие читатели работают с продукцией «Медстар», и мы желаем компании дальнейших успехов в обеспечении российских пользователей контактными линзами высококачественными растворами российского производства. По нашему мнению, НПФ «Медстар» является отличным примером российского производства, создающего и выпускающего продукцию, успешно конкурирующую с лучшими зарубежными образцами.