


«Иммункулус»

Медицинский исследовательский центр. Основан в 2000 году Александром Полетаевым. Диагностическая лаборатория центра обслуживает до 50 человек в день. Оборот в 2007 году — 25 млн. рублей.
www.immunodiagnostika.ru



Профессор Александр Полетаев и предприниматель Олег Крылов намерены заработать, охватив Россию сетью центров по диагностике заболеваний на ранней стадии развития

ТЕКСТ: АРСЕНИЙ ГАНЕШИН; ФОТО: ИВАН СКОРИКОВ

ЕДВА ЛИ КТО-НИБУДЬ СТАНЕТ СПОРИТЬ, ЧТО ПРЕДУПРЕДИТЬ БОЛЕЗНЬ ПРОЩЕ, ЧЕМ ВЫЛЕЧИТЬ. НАД ПРОБЛЕМОЙ СКРИНИНГА, РАННЕЙ ДИАГНОСТИКИ ЗАБОЛЕВАНИЙ, УЧЕННЫЕ БЬЮТСЯ УЖЕ ДАВНО, ОДНАКО НИ В ОДНОЙ СТРАНЕ МЕДИЦИНА ДО СИХ ПОР НЕ СТАЛА ПО-НАСТОЯЩЕМУ ПРЕВЕНТИВНОЙ. ВОЗМОЖНО, ИМЕННО РОССИЯНАМ УДАТСЯ СОВЕРШИТЬ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ПРОРЫВ В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ.

Профессор Александр Полетаев потратил почти 20 лет на изучение свойств аутоантител — особых молекул, вырабатываемых иммунной системой человека. По их концентрации в организме можно судить о состоянии разных органов и будущих проблемах. Исследования в этой сфере ведутся также в США, Израиле, Франции, Бразилии, однако российская методика диагностики на текущий момент признана наиболее эффективной и точной.

В 2003 году Полетаев познакомился с предпринимателем Олегом Крыловым, который оценил перспективность идеи на себе: сдал анализы и получил полный отчет о своих текущих и потенциальных проблемах со здоровьем. Дополнительное обследование подтвердило точность скрининга, и Крылов так увлекся новой технологией, что занял пост генерального директора в учрежденной Полетаевыми компании «Иммункулус», инвестировав в проект вместе с другими партнерами 25 млн. рублей. На эти деньги в Москве на Шаболовке был открыт первый медицинский центр, предлагающий диагностические услуги.

«Мы в большей степени ориентируемся на здоровых людей — тех, кто готов раз в год сдать один анализ, вместо того чтобы обходить всех врачей», — говорит Олег Крылов. Но на практике здоровых людей среди клиентов центра оказывается немного: из примерно 10 тыс. человек, воспользовавшихся его услугами, три четверти получили назначения на тот или иной вид лечения. «Иногда приходит пациент, который жалуется на боли, но в поликлинике диагнозы ему не ставят — не находят патологии, — поясняет Александр Полетаев. — Мы ставим диагноз и в зависимости от серьезности случая лечим человека сами или направляем его к специалистам-медикам, с которыми поддерживаем контакты. Если же проблему можно решить без медицинского вмешательства, мы даем рекомендации: что нужно делать, чтобы сохранить здоровье и обратить опасные процессы вспять».

Проект «Иммункулус» стал победителем Конкурса русских инноваций 2007 года. Воодушевленные успехом, Крылов и Полетаев разработали стратегию создания сети медицинских центров под рабочим названием «Иммунитет и здоровье». В крупных городах — Санкт-Петербурге, Новосибирске, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону — в ближайшее время они планируют открыть центры на собственные деньги. Дальше сеть будет развиваться по франчайзинговой схеме. Если все пойдет, как задумано, то к концу 2008 года сеть будет состоять из 20 центров.

Затраты на создание одной лаборатории невелики — около 400-500 тыс. рублей. Диагностика осуществляется при помощи стандартного оборудования для иммуноферментного анализа, которое производится в России и есть практически в каждой больнице. Не являются редкостью и специалисты, умеющие обращаться с этим оборудованием: им лишь нужно пройти недельный курс обучения. «Хард есть везде, у нас есть софт, — замечает Полетаев. — Для выявления молекул-маркеров могут использоваться обычные приборы. Наше ноу-хау — это особые реагенты, применяемые при анализе крови».

Крылов и Полетаев надеются, что когда-нибудь их технология станет по-настоящему массовой и будет использоваться в государственной системе здравоохранения. По этому поводу уже ведутся переговоры с Минздравом, которые, впрочем, еще далеки от завершения. «Большинство медиков консервативны, — говорит Крылов. — Поскольку метод инновационный, ему непросто добиться признания. Однако в нашем обществе уже созревают идеи превентивной медицины — значит, рано или поздно подобные разработки будут востребованы».

Впрочем, как полагает **Сергей Амбросов**, директор департамента регионального развития сети диагностических лабораторий «Инвитро», врачей отличает не консерватизм, а обоснованная осторожность: «Я абсолютно согласен с мнением коллег о перспективности идеи превентивной медицины, но следует быть готовым к тому, что между научным открытием и внедрением инноваций в практику проходят многие годы. Слишком велика цена — жизнь и здоровье человека».

Что касается перспектив франчайзингового проекта «Иммункулуса», Амбросов считает, что его коллеги избрали правильную тактику, начав строительство региональной сети с собственных предприятий: «Точно рассчитать рентабельность инвестиций в новые центры и сформировать привлекательное франчайзинговое предложение можно, только опираясь на собственный опыт».

СБ