

НАДЕЖДА И ОПОРА

«Древо жизни» как линия жизни

ООО «Центр медицинских и биомеханических проектов» занимает прочное место в реестре интеллектуальной собственности ВАО города Москвы. Генеральный директор предприятия Виталий Костанбаев — автор 50 патентов на устройства для профилактики и лечения болезней позвоночника и средства безопасности. Те, кому довелось испытать на себе действие кушетки для аутогравитационного вытяжения позвоночника, называют изобретение гениальным. И задаются вопросом: почему же его нет в медицинских учреждениях столицы?

...С начала вы ощутите небольшой дискомфорт: в положении лёжа голова окажется чуть ниже ног и вам покажется, что вы теряете точку опоры — под тяжестью вашего веса ребристая кушетка начнет слегка проседать. Но буквально через пару секунд по спине побежит теплая волна приятной вибрации и вам покажется, что вы в гамаке, а вокруг — тишина и безмятежность. Двадцать минут полной расслабленности — и вы встанете, точнее, вспорхнете с кушетки помолодевшими, окрыленными, готовыми тут же без проблем сделать «мостик» или еще какой гимнастический кульбит. И главное — оставите на несколько шагов позади себя такие хвори, как остеохондроз, межпозвоночные грыжи, гипертонию, укрепите нервную систему, снимете стресс. Одного такого сеанса в неделю достаточно для того, чтобы капитально оздоровить свой организм...

Находки советского времени

Этому изобретению уже двадцать лет. Идея его родилась в недрах института авиационной и космической медицины, где осенью 1989 года по инициативному предложению кандидата медицинских наук Валерия Казейкина начались разработки и исследования по созданию метода аутогравитационного вытяжения позвоночника. В то же время выпускник Московского авиационного института Виталий Костанбаев работал на Московском вертолетном заводе им. М.Л. Миля в должности начальника подразделения по проектированию и испытаниям средств противоударной защиты экипажа при аварии. Виталий Сергеевич еще со времён вуза мечтал найти в прикладной науке свое, принципиально новое направление. Он увлекся проблемой травмобезопасности при аварии, защитил кандидатскую диссертацию, ему нужно было досконально знать, как позвоночник переносит ударное перенапряжение, как устроена его структура, как она работает в различных условиях



Виталий Костанбаев: уникальность изобретения — не всегда залог его повседневного внедрения

астяжения и нагрузок. Костанбаев из-ал «древо жизни» как биомеханик. У его были налажены тесные контакты с едиками, работавшими над той же про-ельной темой. Так удачно сложилось, что акту-ельная тема и ее потенциальный иссле-ователь нашли друг друга.

Вертолетный завод сотрудничал с ин-титутом космической медицины долго плодотворно. Интересных идей было ного. На то, советское, время и при-лось наибольшее количество научных аходок, реализованных на практике. Ми-28 стал первым вертолетом в нашей оенной авиации, полностью оснащен-ым системой травмобезопасности, ко-орую разрабатывали и внедряли под ру-оводством Костанбаева. Также, помимо Ми-28, он был руководителем работ и втором основных технических решений при создании систем безопасности вер-олетов Ми-24 и Ми-8.

В связи с перестройкой ситуация на аводе сложилась такая, что эффективно работать постепенно становилось прак-ически невозможно. Жизнь переходила на коммерческие рельсы. Сначала наше-му герою казалось, что это происходит олько у них. Но впоследствии стало ясно, что такова судьба практически всех крупных предприятий. В настоящее время на вертолетном заводе научными разработками Костанбаева не занимают-ся...

Ну, а сам он с начала 1991 года начал самостоятельную деятельность, создав кооперативное предприятие. Здесь при-годились его опыт и знания, почерп-нутые за 20 лет общения со светилами медицины, работавшими вместе с ним и над созданием первого образца вытяги-вающей кушетки.

Вопрос ребром

Идеология изобретения была удиви-тельна в своей простоте, а первые ре-зультаты — просто ошеломляющими. Человек ложился на кушетку так, чтобы позвоночник оказался в естественном со-стоянии. Под тяжестью тела подвижные ребра кушетки начинали слегка раздвигаться в разные стороны от поясницы, «расставляя» пары позвонков парал-лельно друг другу, а «разъезжающиеся» при этом голова и ноги усиливали растя-жение и создавали эффект вакуума. Тем самым запускался процесс гидратации межпозвонковых дисков — это когда влага вытягивается из соседних тканей и через пористую структуру позвонков впитывается в межпозвонковые диски, увеличивая их и освобождая нервные окончания. Образно говоря, напоенное таким образом влагой «древо жизни» не только перестает усыхать, но и демон-стрирует тенденции к росту: через полча-са оздоровительной процедуры человек

оказывается выше на 2,5 см! Но главное — решаются многие проблемы его здоро-вья.

Устройство предназначалось для реабилитации летчиков и космонав-тов, у которых возникали всякого рода травматические осложнения после катапультирования и аварийных при-землений. Проблема восстановления авиаторов стояла очень остро, так как подготовка таких высококлассных спе-циалистов стоила государству больших денег. На исследовательскую работу в доперестроечное время не скупилась. В структуре отечественной авиацион-ной медицины было накоплено нема-

Статистика

Эффективность метода аутогравитационного растяжения

Межпозвонковая грыжа:	
до 5 мм	97%,
до 8–16 мм	75%
Остеохондроз	99%
Гипертоническая болезнь	72–80%
Гинекология	60–98%
Органы дыхания	60–82%
Синдром хронической усталости	90%
Неврозы	75–82%
Импотенция	80%

ло уникальных материалов. Это была сильнейшая в мире школа! Получает-ся, что, занявшись бизнесом, Виталий Костанбаев подхватил практически ни-кому не нужный исследовательский ба-гаж и тем самым не дал ему пропасть.

Как и от чего страховаться

...Итак, у начинающего предпринимателя имелись, во-первых, изобретение, на которое, по идее, должен был возникнуть широкий спрос, во-вторых, авторский па-тент и, в-третьих, время, которое, как ни странно, работало на него. В начале 90-х, когда Костанбаев создавал свое предпри-ятие, ступеней или камней преткновения в виде большого количества различных разрешительных структур не было. Су-ществовала только комиссия по новой медицинской технике, которую ему уда-лось благополучно пройти. Отношение к рассматриваемой заявке было сугубо де-ловым, профессиональным. Несложным все оказалось и в плане оформления бу-маг. Разрешительные процедуры еще не были так заорганизованы, как сегодня.

К слову, Виталий Сергеевич очень порадовался, когда президент Дмитрий Медведев, вступая в должность, внес предложение о замене технического ре-гулирования страхованием. По мнению Костанбаева, сертификационный лист,

который выдается предпринимателю, в какой-то степени провоцирует безответ-ственность производителя. Если потреби-тель чем-то недоволен, он в ряде случаев ничего сделать не сможет. Будет обра-щаться в разные инстанции с жалобами, заявлениями, пока не надоест. Система страхования гораздо эффективнее и дает потребителю больше возможности в ре-ализации своих прав. Между прочим, наш изобретатель предвосхитил замысел гла-вы государства: уже третий год подряд он по собственной инициативе становится обладателем документа под названием «Страхование ответственности произво-дителя». Если потребитель считает, что его здоровью аутогравитационным ус-тройством нанесен вред, он вправе обра-титься в страховую компанию с претен-зиями. Компенсационные возможности Центра, прописанные в полисе, опреде-лены суммой в полмиллиона рублей. На одного человека выплата равняется 50 тысячам. Заключившие с Костанбаевым договор страховщики уверены в качестве выпускаемой им продукции. Вполне воз-можно, потому что испытали действие аппарата на себе! Предприятие прошло и европейскую сертификацию. Ее провел представитель предприятия в Голландии. К сожалению, кризис приостановил на-чавшуюся было два года назад активную работу на «европейском направлении»...

Но вернемся к прочим организаци-онным трудностям любого предпри-имателя, выпускающего какую-либо продукцию. Таковыми всегда являются обеспеченность производственными, складскими и торговыми площадями, надежные поставщики материалов и комп-лекующих, объемы реализации, реклама товара.

В этот список, изучив бизнес-story Костанбаева, следовало бы включить и такой пункт, как защита интеллектуаль-ной собственности от недобросовестных партнеров. Одно из его изобретений было буквально похищено. Он и представить себе не мог, что хорошо знакомые ему люди, подписав с ним серьезно оформ-ленный, прошедший государственную регистрацию лицензионный договор, начнут выпуск кушеток и через короткое время скажут: нет, мы с вами больше не контактируем, мы теперь сами — произ-водители. Добиться справедливости не удалось даже через суд. Похитители по-меняли название, адрес, потом добавили к изобретению, условно говоря, «бантик», оформили на «новое изделие» патент и стали полноправными владельцами чу-жей интеллектуальной собственности.

Костанбаев борьбу с недобросовес-тными предпринимателями прекратил, решив, что лучшим способом защиты будет создание усовершенствованных об-разцов, которые оставят далеко за собой похищенную разработку. Практичес- ▶



20 минут полной расслабленности — и позавтракают остеохондроз, межпозвоночные грыжи, гипертония, нервные стрессы

Семь раз отмерь, один — отрежь: новые модели чудо-констр...

еки ежегодно он выпускает новую модель устройства для восстановления позвоночника. Если принять во внимание то, что каждый человек уникален и есть ряд заболеваний, которые не поддаются лечению, то предела его «биомеханической» фантазии нет. Тем более, что можно думать над удешевлением аппаратов, большей их эффективностью, компактностью. Поле работы огромно!

Сколько же времени проходит от нового замысла до воплощения идеи? Поразному бывает. Может и за пару недель конструкция родиться, как один из последних вариантов, который уже готов к поставкам в Норильск, Петербург, в Грузию. А вот маленький складной аппаратик, направленный на восстановление шейного верхне-грудного отдела, рождался долгих восемь лет. На изготовление одной кушетки среднего образца обычно уходит около 70 часов, то есть пара недель. Вроде бы, немного. Только вот рабочие дни у Виталия Сергеевича — по 14 часов, и последние 15 лет он не был в отпуске.

О самых типичных трудностях

Все производство Костанбаева развернуто в трех помещениях. Подготовительное производство, монтаж, изготовление чехлов и тесный склад. Рядом — выставочный зал, где посетители могут, что называется, на своей собственной спине убедиться в чудодейственности кушетки. Фирменных магазинов у «МБП-Центра»

нет. Реализация идет через медицинские центры, с которыми налажены партнерские отношения.

Можно сказать, Костанбаев повезло, потому что последний год с небольшим он арендует площади у технопарка, под крышей которого собрались разные производители. Обустroенное Виталием Сергеевичем симпатичное и буквально стерильное по чистоте помещение раньше было столовой швейного предприятия. Довольно долго Костанбаев добивался возможности разместиться именно в этом технопарке — бывшем военном предприятии, полностью прекратившем свою деятельность в конце 90-х годов и перешедшем на коммерческие рельсы. Цены на аренду здесь весьма и весьма приемлемые. Это и позволило сначала взять порядка 80 кв.м, потом еще около 150, а сейчас — подать новую заявку на расширение.

Вообще-то он мечтает о стабильности. Это когда у предприятия, зарекомендовавшего себя самым серьезным образом, есть собственное помещение, склады. До осуществления мечты Костанбаеву далеко. Для одного работающего ему нужно довольно много производственного пространства, то есть недешевых квадратных метров, — порядка пятидесяти! Пока аренда в пересчете на одного работающего получается больше, чем в супер-элитных офисах! И не важно, что рабочих рук у него — по минимуму: всего-то пять человек, включая его самого, обеспечивают непрерывность бизнеса. Существует план развития, согласно которому производство будет расширяться.

Сейчас, когда процесс раскручен, появилась возможность работать не строго под заказ, а на перспективу. Тем более, что клиенты, посетившие выставочный зал и ощутившие несомненную пользу от кушетки, очень часто хотят купить немедленно. Значит, нужно думать о расширении склада. Иметь бы собственное помещение! Однако вряд ли это произойдет в обозримом будущем.

Расширение объема производства напрямую связано с запросами рынка. Если недостатка клиентов фирма не страдает. Основные ее потребители — это коммерческие медучреждения и их пациенты, которые после нескольких оздоровительных сеансов понимают, что гораздо выгоднее и проще для них — приобрести кушетки «для дома». Аналогов кушетки Костанбаева нет не только в России, но и за рубежом. Существуют устройства другого типа, менее подходящие для позвоночника, сделанные из других материалов, не столь удобные в использовании, снабженные телевизорами, музыкальным сопровождением, что в разы увеличивает их цену. Стоимость аппаратов Костанбаева значительно меньше, чем у его зарубежных коллег. Означает ли это, что он более выгодном положении на международном рынке при продвижении своего товара?

Основная проблема в распространении изделия — не его качество и эффективность использования, а информационность. Товар расходуется по миру, и говорит Костанбаев, естественным путем без особых целенаправленных усилий по продвижению, обеспечивая престиж и фирме, и стране-производителю. Устройства для оздоровления позвоночника



сделать за пару недель, но обдумывать их приходится годами



2,5

сантиметра человек прибавляет в росте после получасовой оздоровительной процедуры

есть во многих домах самых разных стран мира. Часто люди, отчаявшиеся одолеть хворь, прибегают к изобретению Костанбаева как к панацее. И не ошибаются! Очень показательна в этом смысле «голландская история». Молодая пара лечилась в России на его аппарате, по приезду домой показали лечащему врачу, он не поверил, что такой прогресс возможен без оперативного вмешательства. После этого глава семейства выразил желание продвинуть эту технику у себя в стране. Сначала предлагали друзьям и знакомым, потом зарегистрировали фирму, получили европейский сертификат. И занялись продажами в Европе высокотехнологичного товара из России. Это был прецедент!

Казалось бы — вот он, рынок, и своя в нем ниша! Но конкуренцию никто не отменял, чтобы достойно выглядеть в глазах искушенного европейского покупателя, нужно представить товар, который бы и выглядел как минимум не хуже. Значит, этому уровню должны соответствовать станки, материалы, общий подход к производству. Поставщиков у Костанбаева — целая сеть. В России существует масса фирм, которые завозят весьма качественные материалы, в начале-середине 90-х с этим были проблемы. Но, к сожалению, у наших товаропроизводителей не все в порядке с качеством, притом что цена высока. Нередко, даже с учетом стоимости доставки, выгоднее и проще закупить исходники за рубежом.

Через тернии...

Виталий Сергеевич считает, что благотворительность, правильное отчисление налогов — это для бизнесмена само

собой разумеющееся. «Дело должно быть таким, чтобы приносить пользу и людям, и обществу», — очень просто и доходчиво формулирует он свое «творческое кредо». Хотелось бы, чтобы его шаг навстречу обществу был адекватно оценен. Кушетки Костанбаева, по логике вещей, непременно должны быть в каждом лечебном учреждении Москвы. Тут даже не надо считать выгоду и экономию от оздоровительного процесса. А что на деле? Государственных медучреждений, где в лечебно-оздоровительном процессе «прописано» устройство для восстановления позвоночника, крайне мало. Год назад его Центр выиграл грант префекта — это средства, которые должны поступить на оснащение кушетками пяти поликлиник. Но деньги пришли только на три поликлиники, куда кушетки уже поставлены. Стоимость комплекта из трех модификаций, предназначенных для восстановления различных отделов позвоночника, порядка 90–95 тысяч рублей.

Как сами медики относятся к устройству? Как правило, обеими руками «за» те, кто на себе опробовал кушетку и ощутил все ее благотворное воздействие на организм. А также специалисты, наблюдающие положительную динамику оздоровления своих пациентов и ведущие статистику таких случаев. В большинстве же своем медработники консервативны.

Однажды на выставке московских медицинских предприятий организаторы представили кушетку как уникальное изобретение, которое может качественно изменить жизнь москвичей. Ответом был скепсис.

Совсем по-другому отреагировал на разработку Костанбаева префект ВАО Николай Евтихийев. Он вник в смысл изобретения, приобрел устройство для домашнего пользования и теперь даже сам, без участия автора, вполне квалифицированно может рассказать об инновации — именно так было на одной из последних выставок промышленных предприятий округа.

...Недавно изобретателю позвонили сотрудники популярной радиостанции: «В одном из наших выпусков речь зашла о вашем устройстве. И теперь не знаем, что делать с валом звонков в студию». Наш герой был не против лично проинформировать интересующихся. Но, к сожалению, этим звонком все и закончилось.

Впрочем, бизнес-story Виталия Костанбаева продолжается...

МАРГАРИТА ДАРМОДЕХИНА

Факт вдогонку

Наш герой — автор противоударной системы защиты водителя и пассажиров автомобиля, выполненной на базе ВАЗ-2110. Уровень безопасности был признан значительно более высоким по сравнению с существовавшим мировым. И, несмотря на договор с «АвтоВАЗом», заключенный еще в 1993 г., «Безопасное кресло» так и не было внедрено в производство. Позже изобретение позаимствовала иностранная автомобильная компания.