

RBC

31/316
август
2025

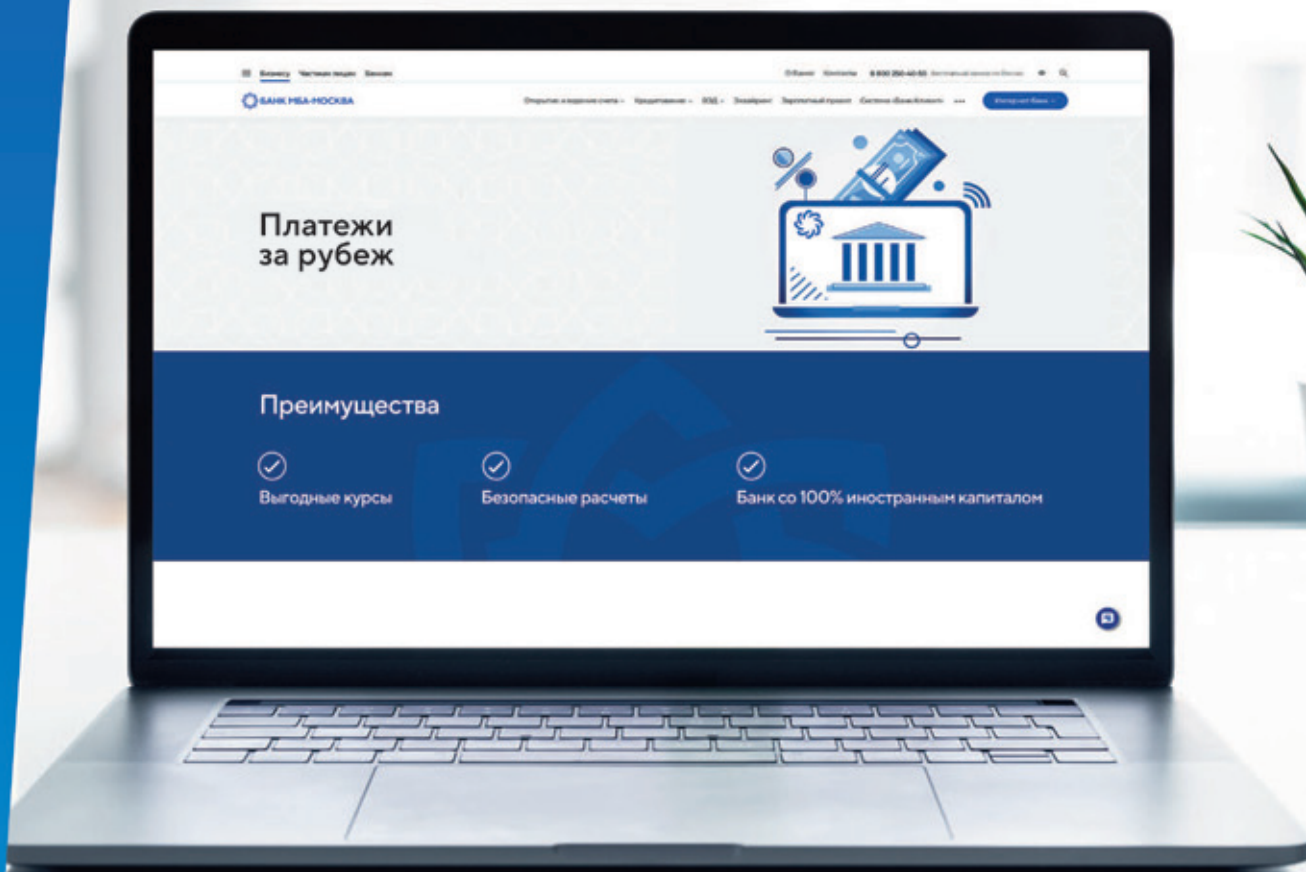


With the
support of the
CCI of Russia



ЮЛИЯ ЧЕБОТАРЕВА:
**Клиника ЭСТЕЛАБ –
стань кем хочешь!**





ПЛАТЕЖИ ЗА РУБЕЖ

в Азербайджан, Кыргызстан, Таджикистан,
Узбекистан, Грузию, Белоруссию,
Китай, Турцию, Сербию
для юридических лиц

8 800 250-40-50

ibam.ru

ard.moscow

«Банк «МБА-МОСКВА» ООО, 123022, г. Москва, ул. Рочдельская, д. 14, стр. 1, ОГРН 1027739877857 от 25.12.2002 года.
Генеральная лицензия Банка России № 3395 от 30.01.2012 года.
Предложение не является офертой.

В соответствии с действующими Тарифами «Банка «МБА-МОСКВА» ООО

Реклама



 **БАНК МБА-МОСКВА**

RBG

www.rbgmedia.ru

Деловое издание, рассказывающее о развитии, отраслях, перспективах, персоналиях бизнеса в России и за рубежом.

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор: Мария Сергеевна Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: Екатерина Золотарева

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Дирекция развития и PR: Юлия Колчева,

Кира Кузмина, Екатерина Цындук

Журналисты: Алина Волкова, Анна Добрынина,

Екатерина Иванова

Фото: Андрей Волков, Роман Новиков

<https://ru.freepik.com>, <https://kimbs.ru>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электровзводская, д. 20, стр. 3.

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания RBG.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции и издателя: 143966, Московская

область, г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23

E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7 (495) 528-17-35

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Регистрационный номер

средства массовой информации ПИ № ФС77-70487

от 25 июля 2017.

RBG № 31/316 август 2025

Подписано в печать: 21.08.2025

Дата выхода в свет: 01.09.2025

Тираж: 15 000. Цена свободная.

RBG

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,
prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief: Maria Suvorovskaya

Deputy Marketing Director: Irina Dlugach

Managing Editor: Ekaterina Zolotareva

Designer: Alexandr Lobov

Directorate for Development and PR: Yulia Kolcheva,

Kira Kuzmina, Ekaterina Tsynduk

Journalists: Alina Volkova, Anna Dobrynina,

Ekaterina Ivanova

Photo: Andrey Volkov, Roman Novikov,

<https://ru.freepik.com>, <https://kimbs.ru>

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as

advertising. The opinion of the authors does not necessarily

coincide with the editorial opinion. Reprinting of materials

and their use in any form is allowed only with the

permission of the editorial office of the publication RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

23-1-2 ul. Pobedi, Reutov, the Moscow region, 143966

E-mail: mail@b-d-m.ru

Tel.: +7 (495) 528-17-35

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. Media registration number PI # FS77-70487

from July 25, 2017.

RBG № 31/316 August 2025

Signed to the press: 21.08.2025

Date of issue: 01.09.2025

Edition: 15 000 copies. Open price.

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНО

4

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ:

ТРЕНДЫ В ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЕ

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

6

КЛИНИКА ЭСТЕЛАБ – СТАНЬ КЕМ ХОЧЕШЬ!

ИННОВАЦИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ

12

КСЕНИЯ ШАТИЛОВА, MELSYTECH:

«МЫ СТРЕМИМСЯ К СОЗДАНИЮ УНИКАЛЬНЫХ
МЕДИЦИНСКИХ ПРОДУКТОВ, НЕ ИМЕЮЩИХ АНАЛОГОВ
В РОССИИ»

16

19LAB: САЛОННЫЙ УХОД ЗА ВОЛОСАМИ У ВАС ДОМА

20

ЕКАТЕРИНА КИЧИНА:

«RFUTERA – ЭТО СИНТЕЗ ИННОВАЦИЙ, СОЗДАННЫЙ
ДЛЯ ВОЗРОЖДЕНИЯ КОЖИ»

22

НАТАЛЬЯ ШУСТОВА:

«MODULA IPL WM – ЭТО ТЕХНОЛОГИЯ, КОТОРАЯ ВСЕГДА
РАБОТАЕТ НА РЕЗУЛЬТАТ»

24

«GLOBAL BIO COSMETIC» –

ЕДИНСТВО НАТУРАЛЬНЫХ ПРИРОДНЫХ КОМПОНЕНТОВ
И ИННОВАЦИЙ

28

ГК «МЕЛИС» –

ЗАКОНОДАТЕЛЬ МИРОВЫХ ТРЕНДОВ В КОСМЕТОЛОГИИ

32

IMPULSE DEVICE.

ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ И КРАСОТЫ

36

НАТАЛЬЯ РОМАНЕНКО:

«КОСМЕТОЛОГИЯ – НАУКА МОЛОДАЯ,
НО ОЧЕНЬ СЕРЬЁЗНАЯ: ЭТО ГОРАЗДО БОЛЬШЕ,
ЧЕМ ПРОСТО УЛУЧШЕНИЕ ВНЕШНЕГО ВИДА»

40

АЛЕКСАНДР ГЕРШТЕЙН:

«В ГОСПИТАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ «БИОТЕКФАРМ»
ЯВЛЯЕТСЯ УВЕРЕННЫМ ЛИДЕРОМ
В НИШЕ ПЕРЕВЯЗОЧНЫХ СРЕДСТВ»



RBG



Балтийский конгресс – это живая экосистема, где рождаются новые партнёрства, разрабатываются инновационные методики и устанавливаются высокие стандарты в области эстетической медицины и здравоохранения. Здесь встречаются молодые специалисты и практикующие врачи, учёные, исследователи, представители бизнеса и государственных структур, объединённые общей целью – совершенствование качества жизни людей.

Балтийский конгресс собирает спикеров мирового уровня в области косметологии и пластической хирургии, чтобы поделиться передовыми знаниями и тенденциями в этой области.

Балтийский конгресс предоставляет отличные возможности для нетворкинга. В рамках мероприятия проходят панельные дискуссии, мастер-классы, марафон «живых инъекций», операции в режиме LIVE-Surgery и круглый стол, где участники смогут установить полезные контакты и обсудить актуальные вопросы индустрии. Это место, где рождаются новые идеи, заключаются партнёрства и определяется будущее эстетической медицины.

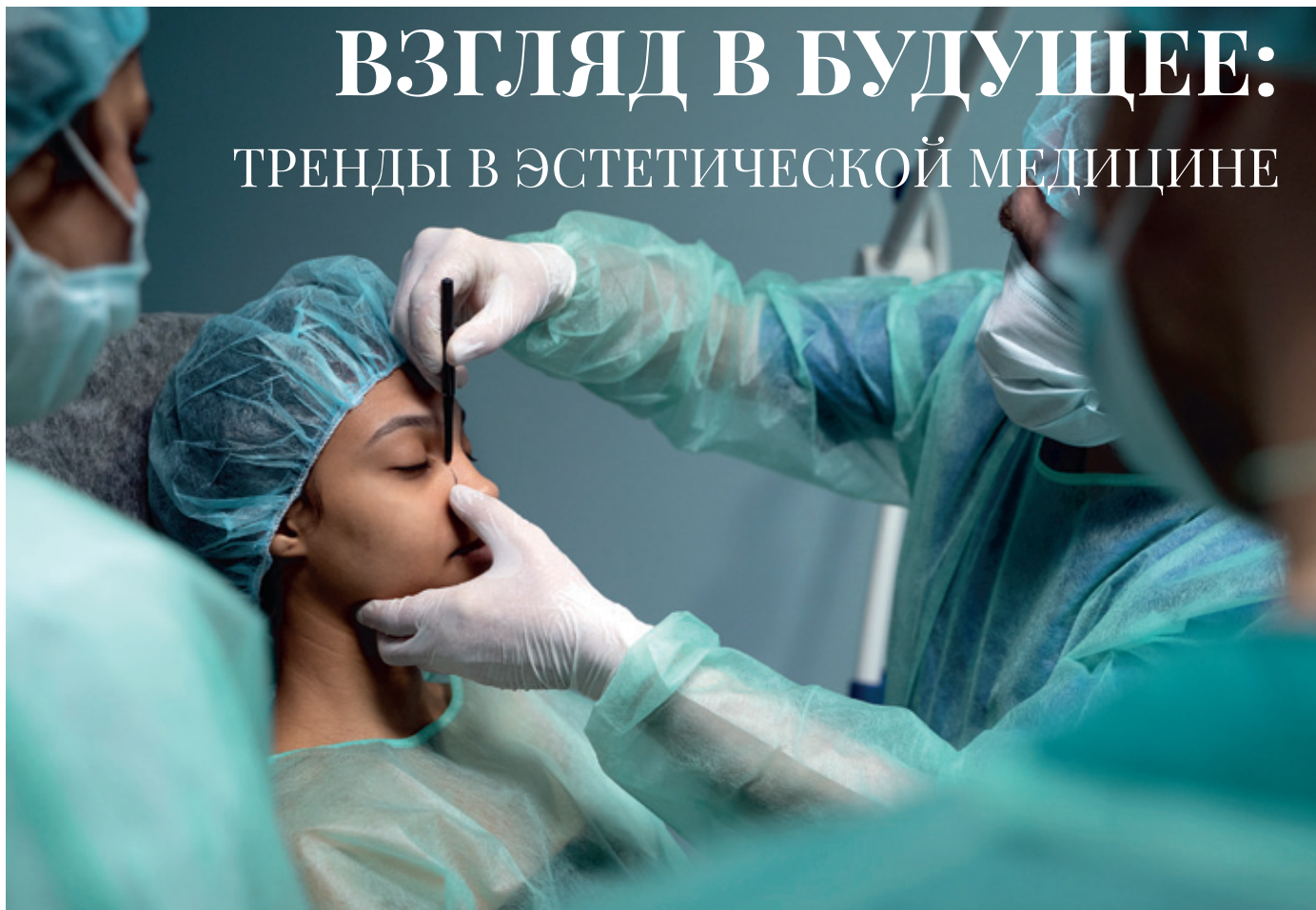
Особенностью Балтийского конгресса является его мультидисциплинарный подход. Здесь встречаются дерматологи, косметологи, пластические хирурги, челюстно-лицевые и реконструктивные хирурги, трихологи, диетологи, руководители медицинских клиник и фармацевтических компаний, информационные партнёры и другие эксперты, чья работа направлена на улучшение качества жизни пациентов. Такое взаимодействие способствует формированию комплексного взгляда на проблемы и поиску наиболее эффективных решений.

Будем рады встретиться с вами в Светлогорске на VIII Балтийском конгрессе по пластической хирургии и косметологии!



12–13 сентября 2025 года СОСТОИТСЯ VIII БАЛТИЙСКИЙ КОНГРЕСС ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ: ТРЕНДЫ В ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЕ



Медицина динамично развивается, а индустрия красоты чутко отражает изменения в самых разных областях нашей жизни. Что именно нам стоит ожидать от неё в ближайший год? Об этом рассказывает Анна Дычева-Смирнова, организатор выставки InterCHARM, член правления Российской парфюмерно-косметической ассоциации.

окружения, заставляющее их обращаться за косметическими процедурами, даже если эти люди изначально были довольны своей внешностью. Некоторые клиники используют агрессивные маркетинговые стратегии или предлагают «бесплатные консультации», приводящие к тому, что пациент соглашается на процедуру, которую изначально не планировал. В 2025 году ожидается сдвиг в сторону более этичного маркетинга и ориентированного на пациента подхода.

Эстетическая медицина продолжает стремительно развиваться, и 2025 год принесёт значительные изменения в этой индустрии. Они будут продиктованы технологическими инновациями, социальными изменениями и сдвигами в потребительских предпочтениях. Однако, несмотря на прогресс, отрасль по-прежнему сталкивается с рядом вызовов, среди которых распространение чёрного рынка инъекционных препаратов, навязывание нежелательных процедур, продвижение нереалистичных стандартов внешности и влияние новых препаратов на восприятие красоты.

РОСТ ЧЁРНОГО РЫНКА ИНЪЕКЦИОННЫХ ПРЕПАРАТОВ ВО ВСЁМ МИРЕ

Одной из самых серьёзных проблем, с которой сталкивается эстетическая медицина, является рост числа нелегальных

процедур и чёрного рынка инъекций таких препаратов, как ботулинический нейротоксин типа А, дермальные филлеры, и других косметических средств. Спрос на быстрые и доступные процедуры привёл к всплеску предложений от неквалифицированных специалистов, которые используют несертифицированные, а порой даже опасные препараты. Ключевую роль в предотвращении рискованных процедур сыграют просвещение и информирование потребителей, а также объединение профессионального сообщества.

НЕЖЕЛАТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ И СОЦИАЛЬНОЕ ДАВЛЕНИЕ

По мере нормализации эстетических процедур, особенно среди молодёжи, растёт беспокойство по поводу навязывания нежелательных вмешательств. Многие люди, особенно женщины, чувствуют давление со стороны социальных сетей и

НЕРЕАЛИСТИЧНЫЕ ИДЕАЛЫ КРАСОТЫ И ДИСМОРФИЯ ТЕЛА

Продвижение недостижимых стандартов красоты, особенно через социальные сети, инфлюенсеров и культуру знаменитостей, продолжает оказывать негативное влияние на психическое здоровье и восприятие человеком собственной внешности. Эти нереалистичные идеалы способствуют росту числа случаев дисморфии тела – состояния, при котором люди становятся одержимыми незначительными и даже вымышленными недостатками своей внешности. Во многих странах уже вводится обязательное психологическое консультирование перед проведением плановых процедур, чтобы помочь пациентам понять, правильные ли цели они преследуют и готовы ли к изменениям.

ВЛИЯНИЕ ПРЕПАРАТОВ, СОДЕРЖАЩИХ СЕМАГЛУТИД, НА ВОСПРИЯТИЕ КРАСОТЫ

Препарат, изначально разработанный для лечения диабета второго типа, стал популярным средством для похудения. Ожидается, что в 2025 году его влияние будет ещё больше проявляться в индустрии красоты, особенно в области контурирования тела и управления весом. Многие пациенты, принимающие семаглутид, быстро теряют вес, что приводит к изменениям в составе тела. Это вызывает беспокойство по поводу обвисшей кожи, истончения лица и преждевременного старения, что уже получило соответствующее название. В ответ на это растёт спрос на эстетические процедуры без хирургического вмешательства, такие как дермальные филлеры, подтяжка кожи и омоложение лица. Эстетические клиники будут адаптироваться, предлагая индивидуализированные услуги для поддержания молодости и красоты при похудении.

ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА ПРОДОЛЖИТ ДВИГАТЬСЯ В СТОРОНУ НЕИНВАЗИВНЫХ И МИНИМАЛЬНО ИНВАЗИВНЫХ МЕТОДОВ

В 2025 году пациенты будут всё чаще отдавать предпочтение процедурам, которые дают заметные результаты с минимальным восстановлением и меньшими рисками.

ПЕРСОНАЛИЗАЦИЯ ЭСТЕТИЧЕСКИХ ПРОЦЕДУР, А ТАКЖЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРИ ПОМОЩИ ИИ И ДОПОЛНЕННОЙ РЕАЛЬНОСТИ

Пациенты будут требовать всё более персонализированных подходов к эстетической медицине. Передовые диагностические инструменты, включая искусственный интеллект и генетическое тестирование, позволят врачам разрабатывать индивидуальные планы лечения, соответствующие уникальным потребностям каждого пациента.

ПРОФИЛАКТИЧЕСКАЯ ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА

В будущем году в эстетической медицине всё более важную роль будут играть профилактические процедуры. Молодое поколение всё чаще обращается к процедурам на раннем этапе жизни в рамках проактивного подхода к старению. Клиники станут предлагать долгосрочные планы по уходу за кожей, включающие процедуры, рекомендации по образу жизни и высокотехнологичные средства, чтобы предотвратить или хотя бы минимизировать проявления старения.

Важная тема 2025-го – взаимосвязь психического здоровья и эстетической медицины.

ВЛИЯНИЕ 3D-ПЕЧАТИ НА ЭСТЕТИЧЕСКУЮ МЕДИЦИНУ И ИНДУСТРИЮ КРАСОТЫ

Эта технология предоставляет беспрецедентную точность, возможность персонализации и эффективность, преобразуя как проведение эстетических процедур, так и создание косметических продуктов, имплантов и протезов под индивидуальные

нужды пациента. В эстетической медицине биопечать может революционизировать регенеративное лечение, предоставляя биологически совместимые варианты для пересадки кожи, лечения шрамов и восстановления тканей.

Эстетическая медицина и косметология стремительно развиваются, в России работают лучшие специалисты, есть прекрасные профессиональные издания и мероприятия. Поэтому отрасль, без сомнения, справится со всеми вызовами и выйдет на новый, ещё более высокий, виток развития.



КЛИНИКА ЭСТЕЛАБ –
**СТАНЬ КЕМ
ХОЧЕШЬ!**



Инъекционная и аппаратная косметология, коррекция фигуры, трихология, эстетическая гинекология – вот далеко не весь спектр услуг, которые предоставляет ЭСТЕЛАБ. Это клиника нового поколения, которая использует в своей работе самые передовые методики, применяя уникальные протоколы комплексной коррекции возрастных изменений и эстетических недостатков.

Как стать лучшей версией себя, при этом сохранив здоровье? На вопросы нашего журнала ответила Юлия Чеботарева, главный врач и владелица клиники, врач – дерматолог-косметолог.



– Юлия, расскажите о себе: как вы стали врачом и почему выбрали в качестве профессии эстетическую медицину?

– Я всегда интересовалась медициной, но выбрала именно эстетическую дерматологию и косметологию, потому что эта область позволяет сочетать науку с искусством. Важно понимать физиологию кожи, но ещё важнее находить решения, которые помогают людям чувствовать себя лучше и увереннее в своей внешности.

– Как вы пришли к созданию клиники ЭСТЕЛАБ?

– Клиника ЭСТЕЛАБ была создана в результате моей многолетней практики в области дерматологии и косметологии. При работе с пациентами я всегда ощущала потребность в интеграции научного подхода с эстетическими технологиями. Основной задачей было создать пространство, где каждый человек мог бы получить индивидуальное и профессиональное решение для ухода за собой, используя самые передовые методики. Вдохновляло желание не просто делать людей красивыми, а дарить им уверенность в своём отражении в зеркале.

Так за 15 лет существования клиника превратилась из небольшого кабинета врача-косметолога в настоящий бьюти-холдинг. Сегодня ЭСТЕЛАБ – это не только одна из лучших в нашей стране клиник эстетической медицины с между-

народным обучающим центром и крупнейшей онлайн-витриной профессиональной косметики. Это ещё и оздоровительный центр в сердце столицы с уникальными авторскими программами. Красота – в первую очередь это здоровье.

– В чём состоит философия и миссия ЭСТЕЛАБ? Чем вы отличаетесь от других эстетических клиник столицы?

– Наша философия – это комплексный подход к уходу за кожей и телом, который включает в себя диагностику, персонализированное лечение и постоянный контроль результатов. Мы не предлагаем общие решения и тщательно разрабатываем план лечения, который основывается на научных данных и последних достижениях эстетической медицины. Для нас важно, чтобы результаты выглядели естественно и органично. Мы гордимся тем, что уделяем особое внимание безопасности, стерильности и качеству обслуживания. Одна из результативных методик – сочетанные протоколы, т.е. одновременное или последовательное применение аппаратных и инъекционных методик по индивидуально составленным протоколам.

– Какие основные направления работы представлены в вашем центре?

– В клинике представлено несколько ключевых направлений: инъекционная и

аппаратная эстетическая косметология, лазерные технологии, коррекция фигуры и омоложение кожи.

Мы используем только самые передовые технологии – от инновационных лазеров до высококачественных инъекционных препаратов.

Кроме того, ещё раз подчеркну, наши специалисты всегда составляют индивидуальный план лечения для каждого пациента. Для этого мы разрабатываем авторские протоколы, сейчас их более 20. Каждый запатентован и подкреплён нашими клиническими исследованиями и научными публикациями.

*«Наша философия
— это комплексный
подход к уходу за
кожей и телом,
который включает
в себя диагностику,
персонализированное
лечение и
постоянный
контроль
результатов».*

– Можете подробнее рассказать о методиках, которые вы используете для подбора персонализированного плана процедур?

– Взаимодействие с каждым пациентом мы начинаем с углублённой диагностики. Она включает не только внешний осмотр и определённый набор показателей, но и анализ состояния кожи на клеточном уровне. Для этого мы применяем цифровую дерматоскопию, биометрические и фотодиагностические системы, которые позволяют увидеть все особенности кожи и точно определить, какие процедуры дадут наилучший результат.

Например, мы используем аппараты FotoFinder, So/check, Antera 3D, LifeViz, CANON Aplio i700. Также мы обращаем внимание на генетические особенности пациента, чтобы минимизировать риски и максимизировать эффект, сотрудничаем с ведущими лабораториями для проведения гистологических исследований и расширенного лабораторного тестирования.



– Какие аппараты и технологии сейчас наиболее востребованы и почему?

– Наибольшим спросом пользуются процедуры с использованием лазеров, например пикосекундные лазеры для омоложения и устранения пигментации. Важными трендами стали процедуры с ультразвуковыми технологиями и радиочастотным лифтингом. Эти технологии обеспечивают глубокое воздействие на кожу и ткани, улучшая их структуру и упругость. Пациенты ценят их за быстрый результат и минимальный период восстановления после процедур.

– Расскажите о ваших авторских или уникальных протоколах ухода и омоложения.

– Наши авторские протоколы разработаны с учётом сочетания нескольких эффективных методик. Вот самые популярные.

PicoQueen – сочетание пикосекундного лазера Picosure/Picoway, легендарного полиревитализанта NCTF 135 HA и LED-терапии HELEO4. Подходит для коррекции морщин, пигментных пятен и тусклого цвета лица, расширенных пор и лифтинга.

Brilliant Lips – авторская техника введения филлеров в области губ «Бриллиантовые

губы». Она имеет яркие преимущества и позволяет избежать нежелательных побочных последствий. Техника Brilliant Lips может быть выполнена препаратами линейки Art Filler и Restylane с различными показателями плотности. Выбор препарата осуществляется на консультации с врачом-дерматологом, косметологом перед процедурой, по показаниям и запросам пациента, с учётом индивидуальных анатомических особенностей.

PicoGlow:

PicoGlow экзосомы. Начинаем процедуру с выравнивания цвета лица с помощью PicoSure. Затем идёт насадка Potenza Fusion – единственный существующий способ доставки экзосом, они наиболее эффективно проявляют свои свойства. Минимальное время восстановления после процедуры позволяет пациентам быстро вернуться к повседневной жизни. Мы называем её «процедура обеденного перерыва».

PicoGlow Sculptra. Начинаем процедуру с выравнивания цвета лица с помощью PicoSure. Затем используем насадку Potenza Fusion, а после неё применяем полимолочную кислоту Sculptra для ещё большей коллагеностимуляции, не опасаясь образования неровностей кожи (гранулём).

PicoGlow iS Clinical. Начинаем процедуру с выравнивания цвета лица с помощью PicoSure, затем проводим процедуру микроиглового RF Potenza. Сразу после процедуры и в дальнейшем при домашнем уходе используется сыворотка iS CLINICAL Active Serum. Она сводит проявления реабилитации к нулю и усиливает результат уже после нескольких дней применения.

«Мы не предлагаем общие решения, мы тщательно разрабатываем план лечения, который основывается на научных данных и последних достижениях эстетической медицины».

– Как в клинике выстраивается комплексная программа от первичной консультации до постпроцедурного сопровождения?

– Мы начинаем с личной консультации, на которой подробно изучаем запросы пациента и проводим диагностику состояния кожи. Далее создаём персонализированный план процедур. После каждого сеанса



пациент получает подробные рекомендации по уходу, а мы следим за результатом на протяжении всего курса. Мы не оставляем пациентов без внимания, мы всегда на связи, чтобы ответить на все вопросы и обеспечить оптимальный уход.

– Какие меры безопасности и стерилизации вы соблюдаете на всех этапах работы?

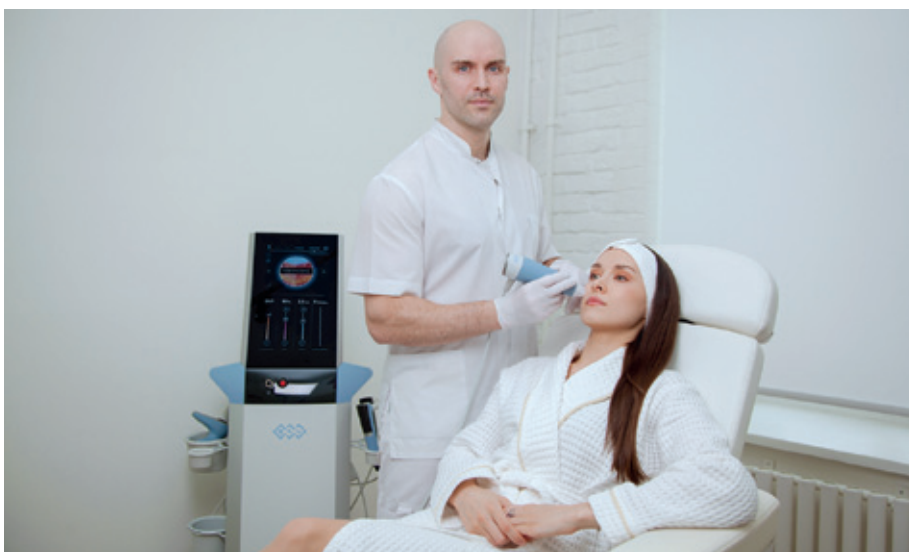
– В нашей клинике соблюдается строгий контроль стерильности на каждом этапе. Мы используем одноразовые расходные материалы, все инструменты проходят многоступенчатую обработку, а помещения регулярно дезинфицируются. Мы следим за тем, чтобы каждая процедура была безопасной и комфортной для пациента.

Также хочу отметить, что ещё во время пандемии мы усовершенствовали протоколы безопасности, внедрили дополнительные правила по дезинфекции помещений, использованию защитных средств и ограничению числа людей в клинике. Мы продолжаем соблюдать эти меры и после пандемии, чтобы обеспечить нашим пациентам и персоналу наивысший уровень безопасности.

– Можете поделиться информацией о научных достижениях, которые используются в клинике?

– Мы активно внедряем инновационные решения, основанные на последних научных достижениях. Вот некоторые наши запатентованные схемы:

- схема коррекции выраженности жировых отложений в подподбородочной области;
- способ коррекции глубины щёчно-скуловой борозды;
- способ лечения пигментации кожи лица;
- способ безоперационного лифтинга бровей.



– Как выглядит программа реабилитации и восстановительного ухода после инъекционных или аппаратных вмешательств?

– Мы всегда акцентируем внимание на реабилитации после процедур, чтобы обеспечить максимально быстрый и комфортный процесс восстановления. Пациентам назначаются специальные уходовые средства, включая увлажняющие и регенерирующие кремы, нутритивная поддержка, а также рекомендованы индивидуальные процедуры: успокаивающие маски или пилинги. Мы обеспечиваем постоянную связь с пациентами, чтобы контролировать процесс восстановления.

– Какие препараты (филлеры, ботулотоксины, биоревитализанты) вы предпочитаете и по каким критериям их отбираете?

– Мы всегда используем препараты только проверенных и известных производителей, которые хорошо зарекомендовали себя в международной практике. Основные критерии при выборе филлеров и ботулотоксинов – безопасность, продолжительность эффекта и отсутствие побочных явлений. Важно, чтобы препарат идеально подходил

для конкретной зоны и не нарушал естественные пропорции лица. Например, мы используем в работе следующие препараты: Диспорт, Revi, Art filler, Plinest, Nithya.

«Мы всегда используем препараты только проверенных и известных производителей, которые хорошо зарекомендовали себя в международной практике».





– Расскажите о наиболее ярких клинических кейсах улучшения качества кожи или контурной пластики.

– Часто мы работаем с коррекцией рубцов и асимметрией лица. У нас есть несколько благотворительных проектов по коррекции различных дефектов.

– Какие программы лояльности и скидки вы предлагаете постоянным клиентам?

– Мы разработали систему бонусов и скидок для наших постоянных клиентов. Это позволяет им получать дополнительные преимущества, например скидки на комплексные процедуры, а также участвовать в акциях, которые мы регулярно проводим для наших верных пациентов. Это помогает клиентам не только поддерживать результаты, но и получать более доступные предложения. Кроме того, у нас есть семейная накопительная программа скидок.



– Что вы можете сказать о вашей команде: насколько профессиональны и грамотны специалисты ЭСТЭЛАБ?

– Все наши специалисты имеют высшее медицинское образование и проходят регулярные курсы повышения квалификации. У каждого врача имеются сертификаты для работы с нашим передовым оборудованием и инъекционными методиками. Также мы регулярно привлекаем ведущих специалистов в области дерматологии и эстетической медицины для обучения нашего персонала. Профессионализм и высокий уровень знаний наших врачей – это ключ к безопасным и эффективным результатам.

Также хочу отметить, что мы придерживаемся принципа непрерывного образования. Наши специалисты регулярно проходят тренинги, участвуют в семинарах и мастер-классах, на которых осваивают новые методики и технологии. Также мы регулярно проводим внутренние обучающие программы, где врачи делятся опытом и знаниями, что помогает нам быть на передовой в области эстетической медицины.

– При клинике создан обучающий центр. Кто приходит в качестве студентов, какие критерии отбора существуют?

– Наш обучающий центр проводит курсы для специалистов, которые хотят углубить свои знания в области дерматологии и эстетической медицины. Мы также обучаем студентов медфакультетов, которые стремятся развиваться в этой сфере. Обучение охватывает как теоретическую часть, так и практическую, с возможностью работать под руководством опытных специалистов. Например, есть курсы ультразвуковой диагностики в практике врача-косметолога, современные подходы к терапии пигментации, лечение рубцов и многое другое.

– Как вы решаете вопросы болевого контроля и тревожности пациентов во время процедур?

– Мы всегда обращаем внимание на комфорт пациента. Для обезболивания используем местные анестетики, кремы и гели. Важно, что мы всегда объясняем пациенту, что происходит, и какие ощущения он может испытывать, чтобы снизить его уровень тревожности.

Кроме того, комфортный психологический климат помогают создавать не только специалисты и методики, но и сама аппаратура. Например, в клинике ЭСТЭЛАБ внедрена система BTL Cryotherapy с технологией high-performance cooling of -35°C . Она позволяет сделать процедуру с использованием лазерных технологий абсолютно комфортной. Аппарат представлен в эстетической комплектации, поэтому любые лазерные процедуры в момент проведения максимально безболезненны и эффективны, и за счёт этого период реабилитации существенно сокращается или отсутствует вовсе.





заниматься постмаркетинговыми исследованиями для расширения базы знаний, утверждением сочетанных протоколов и формированием портфолио клинических кейсов. Это позволит не только повышать эффективность существующих методик, но и готовить материалы для публикаций.

– Что вы говорите своим студентам? Каким принципам должен следовать врач-косметолог?

– Я всегда говорю студентам, что ключ к успешной практике – это искренний интерес к пациентам и готовность постоянно учиться. Врач-косметолог должен быть не только техничным и точным, но и внимательным, так как эстетическая медицина – это не только улучшение внешнего вида, но и восстановление внутренней гармонии пациента.

Беседовала Екатерина Иванова

«Профессионализм и высокий уровень знаний наших врачей – это ключ к безопасным и эффективным результатам».

– Планируете ли вы внедрить в ближайшие месяцы какие-либо новейшие методики или оборудование?

– Да, в ближайшее время мы планируем внедрение новых лазерных технологий и аппаратов для более деликатного омоложения кожи и коррекции пигментации.

Также мы хотим расширить спектр услуг с использованием наноматериалов, которые позволят повысить эффективность процедур и улучшить результаты. Кроме того, недавно мы приобрели аппараты Ultraformer, Volnewmer. Скоро в клинику придет новый BBL Heroic. Так что мы постоянно движемся вперед, держим руку на пульсе всех передовых научных и аппаратных достижений. В этом залог красоты и здоровья наших пациентов.

– А каковы планы на более длительную перспективу?

– Недавно у нас появилось новое направление – ЭСТЕЛАБ Research. Теперь клиника готова проводить клинические исследования новых разработок, медицинских изделий и лекарственных препаратов. Эти исследования демонстрируют безопасность и эффективность инъекционных и топических препаратов, а также аппаратных технологий. Мы также будем



Ксения ШАТИЛОВА, Melsytech: «Мы стремимся к созданию уникальных медицинских продуктов, не имеющих аналогов в России»



Компания Melsytech занимается разработкой и производством медицинских лазерных систем, лазерных полупроводниковых чипов, электроники управления и питания лазеров, программного обеспечения, технологической оснастки и оборудования для специальных производственных процессов. Сегодня в основанной в 2010 году организации работает команда из более чем 130 высококвалифицированных специалистов, включая инженеров, физиков, химиков, врачей, биологов, кандидатов и докторов наук.

Под брендом Melsytech объединены не только разработчики и производство площадью более 4000 м², но и генетическая лаборатория, две клиники эстетической медицины в Москве и в Нижнем Новгороде, а также образовательная платформа Melsytech Academy.

В основе деятельности компании – система менеджмента качества, соответствующая стандарту ISO 13485, охватывающая все этапы: от разработки до производства медицинских систем. Безопасность и эффективность продукции – приоритет Melsytech,

поэтому все медицинские изделия проходят обязательную регистрацию в Росздравнадзоре. Приобретая технику бренда, клиенты получают полный комплект защиты от лазерного излучения, что избавляет их от необходимости самостоятельного поиска и приобретения. Компания обеспечивает всестороннюю поддержку, включая послепродажное обслуживание и профессиональное обучение. Опытные тренеры, владеющие передовыми технологиями, не только обучают работе с оборудованием, но и оказывают квалифицированную поддержку на всех этапах его эксплуатации.

О линейке Ixtron для косметологии и эпиляции, преимуществах аппаратов Melsytech, сотрудничестве с медицинскими университетами и ведущими врачами известных клиник, а также о результатах клинических исследований, подтверждающих эффективность оборудования компании, мы побеседовали с начальником отдела медицинских лазерных технологий, кандидатом технических наук Ксенией Шатиловой.

– Ксения Владимировна, на сегодняшний день Melsytech является ведущим разработчиком, производителем и поставщиком лазерных систем России и стран СНГ. Опишите важнейшие этапы становления компании за 15-летний период.

– История компании Melsytech началась в Дзержинске в 2010 году с разработки трёхволновой лазерной системы для медицины и косметологии, когда штат насчитывал всего 20 человек. В 2013 году стартовало серийное производство медицинских систем под брендом Magic, и команда выросла до 40 сотрудников. Знаковым стал 2018 год, когда Melsytech освоила технологию производства полупроводниковых чипов – «сердца» приборов, обеспечив независимость от импорта. Тогда же производственные площади предприятия расширились до 3000 м², а штат увеличился до 85 человек. В период с 2019 по 2020 год была открыта собственная генетическая лаборатория, занимающаяся разработкой генетических тестов для красоты и здоровья, предназначенных в том числе для комплексного использования с медицинскими продуктами компании. Параллельно велась разработка медицинских приборов под брендом Melsytech и новой линейки косметологических приборов под брендом Ixtron, их первые модели вышли на рынок ЕАЭС в 2023 году.

– Какие инновационные технологии собственной разработки использует предприятие для производства лазерных систем промышленного и медицинского назначения?

– В первую очередь это создание диодных чипов и использование современных и максимально эффективных методов генерации лазерного излучения, преобразования длин волн, получения сверхкоротких импульсов. Мы используем оригинальные компоновочные решения, в том числе оптических систем, позволяющие превращать достаточно сложные системы в компактные устройства.

– Насколько широк ассортимент реализуемой продукции?

– Наши ключевые разработки сосредоточены в сфере бьюти-индустрии и медицины. Для эстетической медицины мы предлагаем диодные лазеры для эпиляции под брендом Magic, а также александритовый лазер Ixtron. В косметологии применяются неодимовые лазеры с диодной накачкой, позволяющие проводить широкий спектр процедур – от удаления татуировок и гиперпигментации пикосекундными импульсами до омоложения, удаления сосудов, лечения акне и пигментации миллисекундными импульсами. Линейка Ixtron также включает волоконный лазер для

«МЫ ИСПОЛЬЗУЕМ
ОРИГИНАЛЬНЫЕ
КОМПОНОВОЧНЫЕ
РЕШЕНИЯ, ПОЗВОЛЯЮЩИЕ
ПРЕВРАЩАТЬ
ДОСТАТОЧНО СЛОЖНЫЕ
СИСТЕМЫ В КОМПАКТНЫЕ
УСТРОЙСТВА».

фракционного омоложения и IPL-систему. Для медицины мы предлагаем неодимовый лазер для терапевтической гинекологии, твердотельные и диодные хирургические приборы для флебологии (ЭВЛК), оториноларингологии и стоматологии, а также прибор для диагностики ЛОР-органов. Исторически компания фокусировалась на диодных и твердотельных лазерах с диодной накачкой, но в последние годы мы начали разработку ламповых систем.

– Расскажите подробнее о новой линейке Ixtron для косметологии.

– Линейка Ixtron – это премиальные решения для косметологии и эпиляции. Открывает линейку волоконный эрбиевый лазер Ixtron Fractional (1560 нм), разработанный совместно с экспертами Premium Aesthetics. В основе его действия лежит принцип неабляционного фракционного фототермолиза, при котором в коже создаются микротермальные зоны, стимулирующие регенерацию коллагена и разрушающие пигмент. Ixtron Fractional – это золотая середина лазерной косметологии, обеспечивающая выраженный эстетический результат при минимальном периоде реабилитации и риске осложнений. Он эффективно разглаживает морщины, корректирует пигментацию, устраняет рубцы (включая постакне и стрии) и формирует микротермальные зоны до 1330 мкм глубиной, которые проникают практически на всю глубину дермы. Прибор отличают современный дизайн, лёгкость,

Ixtron Fractional



мобильность и эргономичная рукоятка, работающая «в движении» для равномерного нанесения микротермальных зон. Алгоритмы самостоятельно рассчитывают и отслеживают скорость перемещения рукоятки, а современная система сканирования повышает скорость процедуры.

Ixtron Sprint Alex



Продолжает линейку Ixtron Sprint Alex – александритовый лазер с ламповой накачкой (755 нм). Классическая технология для лазерной эпиляции, реализованная в Ixtron Sprint Alex, обеспечивает высокую пиковую мощность и эффективность. Уникальная особенность – самая высокая энергия на рынке и одно из самых больших окон квадратной формы, гарантирующее работу без пропусков и перекрытий. Ixtron Sprint Alex отличается привычной для специалистов формой манипулы-пистолета, разработанной с участием дерматологов. Эргономика, лёгкость и удобство использования манипулы с легко присоединяемыми сменными насадками оптимизированы для рутинных процедур эпиляции. В приборе реализованы два способа работы и охлаждения: бесконтактный (с внешним охлаждением и легко заменяемыми дистанцерами) и контактный (с мощным охлаждением сапфирового окна). Контактный метод с использованием ультразвукового геля повышает комфорт процедуры и снижает риски, позволяя реализовать динамический метод работы (In Motion).



Ixtron Sprint Angel

«ОКУПАЕМОСТЬ ЭПИЛЯЦИОННЫХ СИСТЕМ – ДО 8 МЕСЯЦЕВ, АППАРАТОВ ДЛЯ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ КОСМЕТОЛОГИИ И ГИНЕКОЛОГИИ – ДО 6 МЕСЯЦЕВ».

Завершает обзор фотосистема Ixtron Sprint Angel для косметологии. Эта «умная» IPL-система с двумя лампами (для компактности и увеличения ресурса) предназначена для устранения возрастных изменений кожи, нарушений пигментации, сосудистых патологий, пойкилодермии, акне и рубцов. Главное отличие Ixtron Sprint Angel – воздействие не единичной вспышкой, а пачкой импульсов с паузами для остывания ткани, что повышает эффективность и снижает риск перегрева. Разработанные протоколы лечения запрограммированы в приборе, что избавляет пользователя от необходимости настраивать параметры. В комплекте 10 светофильтров и 4 размера окон, а прибор подсказывает, какие фильтры и окна необходимо установить, и детектирует их установку.

– Какие ещё новинки вы хотели бы отметить? Что появилось или вот-вот появится на рынке?

– Расскажу про две прогрессивные разработки, получившие регистрационные удостоверения и готовые к старту продаж в ближайшее время.

Первая: Magic Pico – первый разработанный и произведённый в России пикосекундный лазер для эффективного удаления татуировок и пигментных пятен. Этот неодимовый лазер с диодной накачкой, работающий на длинах волн 1064 и 532 нм, удаляет даже самые стойкие татуировки, не поддающиеся традиционным наносе-

кундным технологиям. Секрет в ультракоротких импульсах высокой мощности, дробящих пигмент на микроскопические частицы, которые легко выводятся из организма. Излучение Magic Pico обладает чрезвычайно равномерным распределением энергии в пучке, что гарантирует безопасное и эффективное удаление пигмента без риска ожогов и перегрева тканей, а также является одним из ключевых преимуществ, обеспечивающих деликатное воздействие на кожу.

Вторая инновация – Melsytech AnalyzEar, диагностическая система для заболеваний среднего уха, основанная на принципе оптической когерентной томографии. Уникальная технология позволяет врачам заглянуть за барабанную перепонку через обычный отоскопический канал и получить изображения высокого разрешения без инвазивного вмешательства и использования ионизирующего излучения. Прибор автоматически анализирует наличие и вязкость экссудата при отите, помогая определить оптимальную тактику лечения и избежать ненужной операции. Melsytech AnalyzEar – это мобильное решение для ЛОР-кабинетов и скрининговых программ, разработанное совместно с ИПФ РАН (Нижний Новгород) и ФБУЗ ПОМЦ ФМБА России. Клинические испытания подтвердили высокую диагностическую ценность системы. Следует отметить, что Melsytech AnalyzEar – это прорыв в диагностике среднего уха, имеющий лишь один аналог в мире, но с меньшим функционалом, а на территории РФ подобных приборов просто нет.

– Какие преимущества имеют аппараты Melsytech, например, по срокам окупаемости и ресурсам?

– Ресурс лазерных систем во многом определяется долговечностью системы накачки, более всего подверженной износу. Наши аппараты с диодной накачкой выгодно отличаются от ламповых аналогов, ведь срок службы диодов практически неограничен. Во время как регулярная замена ламп – неизбежная статья расходов, заложенная в стоимость владения оборудованием. К примеру, эпиляционные лазеры способны безотказно служить 8–10 лет. С гордостью можем отметить, что тысячи проданных аппаратов, в том числе самые первые, работают по 8 и более лет без единой поломки, просадки мощности или замены диодов.

Окупаемость наших продуктов, зависящая от потока пациентов и эффективного позиционирования услуг, достигается благодаря маркетинговой поддержке, направленной на продвижение процедур клиники и привлечение новых клиентов. По оценкам наших специалистов, при среднем пациентопотоке окупаемость эпиляционных систем составляет до 8 месяцев, а аппаратов для эстетической косметологии и гинекологии – до 6 месяцев, в зависимости от выбранной модели.

– Каким образом проводится обучение методикам работы на лазерных системах?

– Melsytech гарантирует безопасное и эффективное освоение оборудования благодаря многоуровневой системе обучения и всесторонней поддержке клиентов.

Первый шаг – обязательное наличие у каждого врача, работающего с лазерными системами, действующего сертификата государственного образца, подтверждающего квалификацию по соответствующей специальности. При приобретении нашего оборудования мы оказываем содействие в выборе и прохождении аккредитованных курсов.

Второй шаг – обучение работе непосредственно с нашими приборами в Melsytech Academy, обладающей образовательной лицензией. Академия занимается подготовкой тренеров, повышением квалификации сотрудников и организацией обучения для клиентов в наших клиниках в Москве и Нижнем Новгороде, а также в партнёрских клиниках по всей стране. При необходимости, возможен выезд наших тренеров для проведения очного обучения в клинике клиента. Программа обучения включает теоретическую подготовку по основам применения лазерных технологий в медицине и практические занятия с демонстрацией процедур и индивидуальной постановкой руки.

Третий шаг – непрерывная поддержка клиентов после завершения обучения. Наш тренер остаётся на связи, оперативно отвечая на все возникающие вопросы. Melsytech Academy регулярно проводит образовательные вебинары, направленные на повышение квалификации, на ознакомление с новыми функциями и направлениями применения наших продуктов.

И четвёртый шаг – предоставление каждому клиенту полного комплекта обучающих материалов, включая подробные методические рекомендации по клиническому применению приборов, рекомендации по подготовке пациентов, ведению постпроцедурного периода, а также рекомендованные эффективные и безопасные параметры. Кроме того, по запросу мы организуем дополнительные обучающие сессии.

– Какие клиники работают с оборудованием Melsytech? И как вы помогаете подобрать для них оборудование?

– Наше оборудование успешно рекомендовало себя в коммерческих клиниках по всей России – от Калининграда до Владивостока. Безусловно, наибольший интерес к нашим разработкам проявляют ведущие косметологические центры таких мегаполисов, как Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск и Казань, а также других крупных городов.

Определить единый портрет потребителя эпиляционного и косметологического оборудования непросто: наши приборы можно встретить как в залах федеральных сетей премиум-класса, так и в каби-

нетах районных косметологов. Благодаря широкому модельному ряду и различным комплектациям, оборудование представлено в разных ценовых категориях, что делает его доступным как для начинающих предпринимателей, так и для расширения существующего бизнеса.

Чтобы помочь вам сделать осознанный выбор, наши менеджеры по продажам тщательно проанализируют ваши потребности, специфику работы и стратегию развития, а также уровень владения лазерными технологиями вашими специалистами. При необходимости к переговорам подключаются технические и медицинские эксперты, что позволит подобрать систему, идеально отвечающую именно вашим требованиям.

В последние годы с появлением аппаратов строго медицинского назначения мы активно сотрудничаем с государственным сектором, поставляя оборудование в гинекологические, флебологические и ЛОР-центры.

– Расскажите о сотрудничестве компании Melsytech с медицинскими университетами и ведущими врачами известных клиник.

– Сотрудничество с ведущими специалистами – это основа разработки инновационных медицинских систем Melsytech. Такой подход позволяет создавать продукты, в полной мере отвечающие потребностям врачей, начиная с этапа изучения рынка и заканчивая клиническими испытаниями. Мы работаем в тесной связке с практикующими врачами, выявляя наиболее востребованные процедуры, нерешённые проблемы и требования к эргономике оборудования.

Наши ключевые партнёры – сеть клиник Melsytech (Москва, Нижний Новгород), Приволжский исследовательский медицинский университет (ПИМУ), включая НИИ экспериментальной онкологии и биомедицинских технологий, ФГБУ «НМИЦ АГП им. В.И. Кулакова», ФБУЗ ПОМЦ ФМБА России, Первый флебологический центр и отделение урологии «РЖД Медицина» (Нижний Новгород). На базе этих учреждений проводятся апробации, клинические испытания, разрабатываются клинические рекомендации и обучающие курсы, а также ведётся подготовка научных работ.

В частности, на базе ПИМУ и НМИЦ АГП им. В.И. Кулакова готовятся кандидатские диссертации по гинекологии, а при участии ФБУЗ ПОМЦ ФМБА России разрабатываются системы для оториноларингологии и стоматологии. Совместно с Первым флебологическим центром разработан прибор для флебологии, а с отделением урологии «РЖД Медицина» – урологический прибор.

Благодаря постоянной обратной связи и тесному сотрудничеству с экспертами Melsytech непрерывно повышает качество выпускаемой продукции.

– Есть ли у вас клинические исследования, подтверждающие эффективность

оборудования? Можете поделиться результатами?

– Безусловно, наша компания ведёт активную научную работу, особенно в гинекологии и генетике. Melsytech разработала уникальное решение для лечения генито-уринарного менопаузального синдрома и атрофических изменений слизистой влагалища – неабляционный неодимовый лазер. Мы изучаем не только клиническую эффективность метода, но и механизмы воздействия неодимового лазера на слизистую оболочку стенок влагалища, а также взаимосвязь между генетическими предрасположенностями и клиническим эффектом.

Клинические исследования, завершённые на базе ПИМУ, ФГБУ «НМИЦ АГП им. В.И. Кулакова», ФГБОУ ВО «Тверской государственный медицинский университет», с регулярными докладами промежуточных результатов на конференциях и публикациями в научных изданиях (включая зарубежные), подтвердили эффективность применения данного лазера. Все исследования зарегистрированы в международной базе данных.

В результате исследований получены строгие клинические и гистологические доказательства эффективности прибора: увеличение индекса вагинального здоровья, восстановление эпителиального слоя, уплотнение собственной пластинки, увеличение толщины стенки влагалища, снижение проявлений недержания мочи.

Инновационная прижизненная диагностика – оптическая когерентная томография – также нашла применение в наших работах. Валидированные опросники выявили существенное улучшение качества жизни женщин, в том числе в интимной сфере. Мы доказали достоверно более высокую эффективность лазерного лечения по сравнению с локальными гормональными средствами. Также продемонстрирована эффективность применения лазерного излучения в комплексном лечении пролапса.

На 2025 год запланированы новые исследования в этой области.



В ближайшие 3–5 лет запланированы клинические исследования во флебологии и оториноларингологии. Посредством постпродажного наблюдения мы непрерывно собираем клинические данные по всем косметологическим приборам, поддерживая актуальность наших обучающих материалов.

Кроме того, в нашей генетической лаборатории проведено исследование по выявлению генов, связанных с риском развития недифференцированной дисплазии соединительной ткани (НДСТ). Итогом работы стала математическая модель и программное обеспечение для расчёта риска, успешно применяемые в клинической практике. Это позволяет разрабатывать персонализированные косметологические протоколы для пациентов с НДСТ, которым стандартные подходы не приносят результата. В настоящий момент проводится поисковое исследование генов, ответственных за риск развития гранулематозных осложнений после введения полимолочной кислоты.

– Над какими новыми продуктами работает Melsytech?

– Среди наших актуальных разработок – HIFU-аппарат для SMAS-лифтинга, абляционный эрбиевый лазер для косметологии, который получит своё развитие и в медицинских областях, тулиевый лазер для урологии. В партнёрстве с ПИМУ и ИПФ РАН мы запустили серию перспективных медицинских проектов, нацеленных на совершенствование диагностики и онкологической помощи.

В стадии активной разработки сейчас находится новое поколение генетических тестов для диетологии, способных выявлять риск метаболического синдрома, подбирать индивидуальный рацион питания и определять генетически обусловленные вкусовые предпочтения.

– Как Melsytech планирует развиваться в ближайшие 5 лет?

– Наша стратегическая цель – лидерство на российском рынке косметологии и медицины путём замещения зарубежных производителей инновационными отечественными решениями. Мы стремимся к созданию уникальных медицинских продуктов, не имеющих аналогов в России, расширяя горизонты в таких перспективных направлениях, как диагностика и сопровождение хирургических вмешательств, в частности в онкологии. Параллельно мы активно развиваем генетическое направление, где уже ведётся разработка ряда прорывных продуктов. В дополнение к этому мы планируем освоить новую для себя нишу – разработку и производство промышленных систем для лазерной резки и сварки.

Беседовала Алина Волкова

19LAB – российский бренд из Санкт-Петербурга, с любовью созданный Валентиной Глушковой. По образованию Валентина – экономист-аналитик, доверяющий только сути вещей и цифрам. А по призванию – быоти-предприниматель, мама и путешественница, посетившая 57 стран мира. Почему её выбор пал именно на волосы? Для Валентины волосы всегда были чем-то особым: она много экспериментировала с окрашиванием, длиной и укладками, пока не поняла, самое главное – это здоровье волос.

Как сохранить естественную красоту, правильно подобрать эффективный уход, насколько состояние волос влияет на уверенность в себе? Валентина искала ответы у профессионалов: парикмахеров, стилистов и врачей-трихологов. Во время своих путешествий изучала культуру ухода за волосами в других странах, находила новые природные рецепты. И как результат, вокруг неё образовалась настоящая команда из единомышленников и экспертов.

В интервью нашему журналу Валентина рассказала о том, что красивые волосы – это система. Система из средств для ухода, образа жизни и полезных привычек, а также о том, как пришла идея создания бренда 19LAB, основа которого – системный подход.

19LAB:

Салонный уход за волосами у вас дома



– Валентина, ваш бэкграунд – экономика и аналитика. Как произошёл этот кардинальный переход к созданию быюти-бренда? Что из навыков аналитика неожиданно оказалось критически важным в запуске и развитии 19LAB?

– Знаете, переход произошёл совершенно органично, хотя со стороны он может показаться резким. В 2020 году, когда пандемия закрыла все мои бизнесы: турагентства, салоны массажа, фотостудию, – я была на восьмом месяце беременности и экспериментировала с окрашиванием волос в розовый цвет. Аналитические навыки включились на автомате, я стала изучать составы всех средств, которые пробовала, анализировать, почему одни работают, а другие – нет.

Самым ценным навыком аналитика оказалось умение работать с данными и видеть закономерности. Именно анализ помог выявить растущий рынок в категории очищения кожи головы. Раньше у брендов очень редко были средства, направленные исключительно на очищение, – пилинги и скрабы для кожи головы. Я увидела этот растущий тренд и поняла: это ниша с огромным потенциалом.

Мы сосредоточились на создании продукта-героя для бренда, который стал и до сих пор является визитной карточкой 19LAB – пилинг для кожи головы. Именно через него большинство клиенток знакомятся с брендом, потому что он решает проблему, которую раньше игнорировали.

Когда я читаю отзывы клиенток, а я до сих пор начинаю день с изучения отзывов на маркетплейсах, я вижу не просто эмоции, а данные. Какие проблемы чаще всего упоминают? Какие результаты ценят больше? Это позволяет точно улучшать продукты и создавать новые.

Плюс аналитический подход помог при изучении рынка в целом. Вместо того чтобы копировать существующие решения, я проанализировала проблемы и поняла: никто не предлагает системного подхода к домашнему уходу. Все продавали отдельные средства, а я увидела потребность в комплексном решении.

– Вы подчёркиваете, что 19LAB – это не просто отдельные косметические средства, а система с целостным подходом. Можете раскрыть эту философию? Почему, на ваш взгляд, именно системность, а не одно «чудо-средство» является ключом к здоровью и красоте волос в домашних условиях?

– Представьте, что волосы – это как сад. Нельзя просто полить растения один раз чудо-удобрением и ждать результата. Нужна система: правильная почва, регулярный полив, питание, защита от вредителей. То же с волосами – нужны очищение, восстановление, питание, защита.

Наша 5-ступенчатая система родилась из личного опыта. После экспериментов



» *«Все продавали отдельные средства, а я увидела потребность в комплексном решении».*

с окрашиванием мои волосы нуждались в комплексном восстановлении. Одного шампуня было мало – нужны были пилинг для кожи головы, восстанавливающая маска, несмываемая защита. Каждый продукт выполняет свою функцию, но работают они синергично.

«Чудо-средства» – это маркетинговый ход. В реальности здоровье волос зависит от состояния кожи головы, структуры волоса, состояния организма в целом, внешних факторов. Невозможно решить все проблемы одним продуктом. Зато можно создать систему, где каждое средство усиливает действие другого. Именно поэтому наши клиентки видят результат – они используют не отдельные средства, а комплексное решение.

– Посещение 57 стран – впечатляющий опыт. Какие конкретные ингредиенты, техники ухода или культурные традиции, связанные с волосами, вы открыли в своих путешествиях и смогли интегрировать в разработку продуктов 19LAB?

– Каждая поездка – это исследовательская экспедиция! В Исландии меня поразили термальные источники и их воздействие на кожу и волосы местных жителей. Несмотря на суровый климат, у исландцев невероятно здоровые волосы. Оказалось, дело в уникальных минералах вулканического происхождения.

В Таиланде я изучала древнюю традицию использования ферментированного

риса. Тайские женщины веками промывают волосы рисовой водой – она содержит аминокислоты и витамины группы В. Мы внедрили этот принцип, включив экстракты ферментированного риса в свои формулы.

В каждой стране есть что-то уникальное. Важно не просто скопировать, а понять принцип и адаптировать его под современные потребности и научные возможности.

– В 19LAB заявлено 90% натуральных ингредиентов, но при этом используются мощные запатентованные комплексы от мировых лидеров вроде Croda (Kerestore™). Как вам удаётся находить баланс между натуральностью и профессиональной эффективностью? Не возникает ли здесь противоречия и как вы его разрешаете?

– Для меня нет противоречия между натуральностью и эффективностью – есть умный подход к формулированию. Когда мы говорим 90% натуральных ингредиентов, мы имеем в виду происхождение активных компонентов. Но натуральное не всегда означает эффективное в чистом виде.

Возьмём тот же Kerestore™ – это биометический комплекс, который воспроизводит структуру натурального кератина волоса. По сути, мы берём природный принцип и усиливаем его научными методами. Это как если бы природа создала идеальный ключ, а мы его отточили для максимальной точности.



» *«Волосы как сад. Нельзя просто полить растения один раз чудоудобрением и ждать результата».*

Наша философия – природа как источник вдохновения, наука как инструмент усиления. Мы используем экстракты водорослей, но стабилизируем их современными технологиями. Включаем пептиды, которые по структуре идентичны тем, что производит наша кожа.

10% синтетических компонентов – это консерванты, эмульгаторы, активы, которые делают формулу стабильной и безопасной. Без них натуральные ингредиенты просто не сработают или даже навредят. Это как фундамент дома – невидимый, но критически важный.

– Отказ от силиконов, парабенов, синтетических отдушек – это сознательный выбор в пользу чистоты формул. С какими основными вызовами в разработке (например, текстура, стабильность, эффективность без плёнки силиконов) вы столкнулись при создании высокорезультативных средств без этих компонентов?

– Это была самая сложная задача! Силиконы создают мгновенный WOW-эффект – волосы кажутся гладкими и блестящими. Но это иллюзия красоты, плёнка, которая со временем утяжеляет волосы и мешает проникновению питательных веществ.

Главный вызов – создать такую же гладкость и блеск без обмана. Мы потратили месяцы, тестируя водорастворимые силиконы и растительные альтернативы, которые создают защитную плёнку, но дышащую, которая встраивается в структуру волоса, а не ложится поверх.

Без парабенов – пришлось искать натуральные консерванты. Это квест! Нату-

ральные консерванты часто менее стабильны, могут изменить цвет или запах формулы. Мы нашли решение в комбинации нескольких мягких консервантов – каждый работает при своём pH и усиливает действие других.

Результат – формулы, которые работают честно, улучшают структуру волоса изнутри, а не маскируют проблемы.



– Вы упоминаете сотрудничество с технологами и трихологами. Как именно строится это взаимодействие при создании новых линеек? Кто задаёт тренд: ваше видение и запросы клиентов или рекомендации экспертов? Как рождается финальная формула?

– У нас действительно командная работа! Процесс начинается с анализа обратной связи от клиенток. Каждое утро я читаю отзывы и веду таблицу: какие проблемы упоминают чаще, чего не хватает в существующих продуктах.

Потом мы проводим «мозговой штурм» – я делюсь инсайтами от клиенток и из путешествий, технологи предлагают ингредиенты, трихологи объясняют физиологию процессов. Например, клиентки жаловались на жирность корней при сухих кончиках. Трихолог объяснил, что это дисбаланс работы сальных желёз, технолог предложил использовать кислоты и себорегулирующие комплексы.

Создание формулы – это десятки итераций. Первый прототип тестирую на себе. Записываю всё: как волосы реагируют, меняется ли состояние кожи головы, как ведёт себя средство в разных условиях. Если я не в восторге от результата, формулу дорабатываем.

Финальную версию тестируют члены команды и их близкие. Только когда видим стабильный WOW-эффект на разных типах волос, запускаем производство. На создание одного средства уходит около 3–6 месяцев.

– WOW-эффект в домашних условиях – это ключевое обещание бренда. Как вы объективно измеряете и подтверждаете этот эффект (помимо восторженных отзывов)? Используются ли клинические испытания или другие методы валидации эффективности?

– Отличный вопрос! Мы используем несколько методов валидации. Во-первых, инструментальные измерения: трихоскопия для оценки состояния кожи головы, измерение упругости и эластичности волос специальными приборами.

Во-вторых, контролируемые исследования. Мы тестируем средства на группах добровольцев с разными типами волос в течение 4–8 недель, ведём детальные протоколы изменений. Фотофиксация результатов – обязательная часть процесса.

Но самый честный показатель – это парикмахеры. Они первые замечают изменения в структуре волос клиенток и часто спрашивают: «Что вы начали использовать?». Когда профессионал видит улучшения, это объективная оценка.

Ещё один критерий – повторные покупки. У нас высокий процент возвращающихся клиенток. Люди не будут покупать средство во второй раз, если не видят результата. Статистика продаж – это тоже своеобразное «клиническое исследование» в реальных условиях.



WOW-эффект для нас – когда клиентка видит изменения уже после первого применения и делится своим отзывом с окружающими. Если средство не вызывает желания рассказать о нём подругам, значит, формула нуждается в доработке.

– Кто тот человек, для которого вы создаёте свои продукты? Как за время существования бренда менялся или уточнялся портрет вашего идеального потребителя?

– Изначально я создавала продукты для себя – занятой мамы и предпринимателя, которая хочет выглядеть отлично, но не готова тратить часы на сложные процедуры. Ориентировалась на женщин 25–45 лет, которые ценят качество и эффективность.

Но со временем целевая аудитория расширилась удивительным образом. К нам пришли подростки с проблемами кожи головы – оказалось, наши мягкие формулы подходят для чувствительной кожи. Женщины 50+ открыли для себя наши восстанавливающие линейки как способ вернуть густоту и блеск волосам.

Сейчас наша аудитория – это осознанные женщины любого возраста, которые понимают ценность качественного ухода за собой. Они читают составы, интересуются принципами действия ингредиентов, готовы инвестировать в здоровье волос, а не просто в быстрый визуальный эффект.

Интересно, что география тоже расширилась. Начинали с Петербурга и Москвы, сейчас наши активные покупательницы живут в Екатеринбурге, Новосибирске, даже в небольших городах. Оказалось, потребность в качественном домашнем уходе универсальна.

Всех наших клиенток объединяет одно: они хотят чувствовать себя красивыми каждый день, а не только после посещения салона. И готовы для этого изучать, пробовать, инвестировать время и средства в правильный уход.

– Вы говорите, что задавались вопросом, как состояние волос влияет на уве-

ренность в себе. Теперь, создав успешный бренд, что бы вы ответили на этот вопрос себе прежней? Как миссия 19LAB выходит за рамки просто ухода за волосами?

– Себе прежней я бы сказала: «Волосы – это не просто волосы. Это твоя связь с собой, твоя уверенность, твоя энергия». Когда волосы в порядке, ты по-другому держишь голову, по-другому улыбаешься, по-другомуходишь в переговорную.

За четыре года существования бренда я получила тысячи сообщений от женщин. Одна писала, что после развода наконец-то начала заботиться о себе и наши средства стали частью её пути к новой жизни. Другая рассказывала, как восстановила волосы после химиотерапии и вернула веру в свою красоту.

Наша миссия давно вышла за рамки просто ухода за волосами. Мы создаём ритуалы заботы о себе. Когда женщина делает массаж головы с нашим пилингом, она

не просто очищает кожу – она даёт себе разрешение на 10 минут думать только о себе. Это медитация, это забота о себе, это инвестиция в своё благополучие.

19LAB – это про то, что каждая женщина заслуживает, чтобы чувствовать себя красивой в своём обычном мире. Не только во время праздников, не только после салона, а каждый день, просыпаясь утром и глядя в зеркало. Мы даём инструменты для этого – качественные, честные, эффективные.

Красота волос – это лишь видимая часть. Настоящий результат – когда женщина начинает относиться к себе с большей любовью и заботой. И это меняет не только её саму, но и атмосферу вокруг – в семье, на работе, в отношениях. Здоровые ухоженные волосы – это внешнее проявление внутренней гармонии.

Беседовала Екатерина Иванова

„ «Наша философия – природа как источник вдохновения, наука как инструмент усиления».



Фракционный RF-лифтинг – ключ к впечатляющему омоложению и коррекции фигуры без радикальных мер. Насладитесь гладкой, упругой, сияющей кожей, ощущая себя моложе и привлекательнее благодаря передовой методике, занимающей лидирующие позиции в современной аппаратной косметологии, – она сочетает высокую эффективность и безопасность.

Инновационный аппарат RFutura от Asterasys (Южная Корея) – это современное, безопасное и эффективное решение для фракционного RF-лифтинга, достойное звания инвестиции в вашу красоту и уверенность. Неинвазивность аппарата гарантирует стойкий омолаживающий эффект с минимальным дискомфортом. Этот многофункциональный инструмент безоперационного омоложения и коррекции эстетических недостатков кожи эффективно устраняет рубцы, разглаживает морщины, обеспечивает выраженный лифтинг-эффект, восстанавливает упругость и эластичность кожи. RFutura предлагает широкий спектр процедур с минимальным дискомфортом для пациента и идеально подходит для тех, кто ценит инновационные anti-age-технологии с доказанным результатом.

О достоинствах и спектре применения аппарата RFutura южнокорейского бренда Asterasys, о преимуществах RF-лифтинга на данном аппарате и о том, почему стоит выбрать RF-аппарат в Группе компаний «СпортМедИмпорт», мы поговорили с бренд-менеджером компании Asterasys в России Екатериной Кичиной.



Екатерина Кичина: «RFutura – это синтез инноваций, созданный для возрождения кожи»

– Екатерина, расскажите о технологиях, которые использует Группа компаний «СпортМедИмпорт» (RFutura, Liftera-V, Liftera2, Futura Pro). Насколько они инновационны, технически продвинуты, безопасны и эффективны?

– На протяжении более 30 лет компания «СпортМедИмпорт» является надёжным партнёром для бизнеса в сфере эстетической медицины. Наша миссия – предлагать российскому рынку только инновационные и клинически подтверждённые технологии, которые гарантируют эффективные и безопасные результаты.

В ассортименте ГК «СпортМедИмпорт» представлено следующее оборудование:

- микротоковая терапия Bio-Therapeutic Computers;
- механовакуумная терапия LPG Systems;
- мультифункциональные лазерные системы Fotona;

- инновационные HIFU-аппараты Liftera;
- фракционная RF-терапия RFutura;
- биостимуляция Futura Pro;
- модульная система Wavemed (включает электропорацию, кавитацию, RF-терапию, лазерную эпиляцию, фотоомоложение).

Также в ассортименте ГК «СпортМедИмпорт» присутствует профессиональная косметика для комплексного ухода от премиального испанского бренда Germaine de Capuccini.

Наша компания тщательно отбирает оборудование, чтобы предложить клиентам готовые решения для увеличения прибыли и повышения лояльности клиентов.

– В чём преимущества плоскостного фракционного RF в сравнении с другими методиками?

– Плоскостной фракционный RF – одна из современных технологий в обла-

сти косметологии. Главные преимущества плоскостного фракционного RF:

- минимальная инвазивность процедуры;
- деликатное воздействие на кожу;
- широкий спектр процедур;
- короткий период реабилитации;
- возможность сочетания с другими методами.

– Южнокорейская компания Asterasys занимает лидирующие позиции в сегментах неинвазивного омоложения лица и тела. Среди выпущенных аппаратов, безусловно, стоит выделить аппарат для RF-лифтинга – RFutura. Что такое RFutura и в чём его основные достоинства?

– RFutura – это аппарат, в котором реализована технология биполярного фракционного плоскостного RF для работы с лицом и телом. Главное достоинство данного аппарата в его малой инвазивности. Аппарат обрабатывает кожу деликатно и безопасно, но результат от процедуры очень эффективный.

– Расскажите о спектре применения RFutura.

– Спектр применения данного аппарата достаточно широкий. Это лечение акне и постакне, коррекция морщин, омоложение и подтяжка кожи, восстановление её упругости и эластичности, шлифовка поверхностной пигментации, лечение рубцов и стрий, а также осветление кожи.

– Каков принцип действия данного аппарата?

– Фракционная биполярная радиочастотная технология использует плоские микроэлектроды, через которые подаётся радиочастотный ток, одновременно воздействующий на эпидермис и верхние слои дермы. В местах контакта электродов с кожей образуются точечные зоны коагуляции, что при последующей регенерации приводит к сокращению кожного лоскута, уменьшению поверхностной пигментации и частичной коагуляции поверхностных сосудов. Этот процесс стимулирует естественное обновление тканей, обеспечивая выраженный лифтинг-эффект без повреждения окружающих участков кожи, что делает процедуру безопасной и комфортной для пациента, с минимальным периодом восстановления.

– В чём преимущества RF-лифтинга на аппарате RFutura?

– Преимуществ масса – ведь это не просто процедура, а синтез инноваций, созданный для возрождения кожи.

Эффективность. RFutura создаёт новую реальность кожи благодаря мощному потоку RF-энергии до 120 Вт. Эта сила, сопоставимая с крупными стационарными платформами, обеспечивает мгновенную абляцию эпидермиса, фракционирование

верхних слоёв дермы и безупречную стабильность работы аппарата.

Безопасность. Процедура малоинвазивна, не вызывает повреждений эпидермиса, сводя риски осложнений к абсолютному минимуму.

Скорость процедуры. RFutura работает в двух режимах: штамповом и динамическом. Это позволяет оператору работать как более деликатно и прицельно на труднодоступных для обработки зонах, так и непрерывно, быстро обрабатывая всю поверхность лица.

Короткий период реабилитации. После процедуры пациенты могут быстро вернуться к своим делам, так как восстановление занимает минимальное время.

Многофункциональность. Аппарат RFutura подходит для работы с различными зонами лица и тела, позволяя решать широкий спектр проблем.

Индивидуальный подход. Возможность настройки параметров процедуры в зависимости от состояния кожи пациента и его индивидуальных потребностей.

Сочетаемость с другими процедурами. Благодаря своей неинвазивности и безопасности аппарат RFutura может отлично сочетаться с любыми аппаратными и инъекционными методиками омоложения.

*«Мы предлагаем
клиникам готовые
решения для
увеличения прибыли
и повышения
лояльности
клиентов».*



– Как проводится процедура на аппарате RFutura?

– Процедура начинается с демакияжа и обезжиривания кожи. Для минимизации дискомфорта возможно нанесение аппликационной анестезии, её выбор зависит от индивидуальной чувствительности пациента и предполагаемой агрессивности процедуры. Затем на манипулу устанавливают индивидуальный аппликатор, подбирают необходимые параметры, и косметолог приступает к проведению процедуры по выбранному протоколу.

После процедуры необходимо протереть кожу хлоргексидином, нанести успокаивающий крем, при необходимости, ещё SPF-крем и строго соблюдать рекомендации врача по домашнему уходу.

– Перечислите плюсы использования технологии с минимальной поверхностной и контролируемой абляцией, реализованной в аппарате RFutura.

– Прежде всего процедура не вызывает кровотечений и повреждений эпидермиса, пациент не ощущает дискомфорта, она подходит для всех типов кожи, эффективно, безопасно и просто решает широкий спектр кожных проблем. Так как это неинвазивная процедура, она не требует длительного восстановления, а уход после неё довольно простой. Также стоит отметить, что использование стерильных индивидуальных наконечников обеспечивает гигиеническую безопасность и минимизирует риск кожных инфекций.

– Безопасен ли RFutura и для всех ли типов кожи он подходит?

– Поскольку в аппарате реализована технология с минимальной поверхностной и контролируемой абляцией, процедура проходит безопасно, без повреждения эпидермиса, позволяя использовать RFutura для всех типов кожи.

– Почему стоит выбрать RF-аппарат в Группе компаний «СпортМедИмпорт»?

– Во-первых, это проверенный производитель. Компания Asterasys нацелена на поддержание красивой и здоровой жизни клиентов благодаря непревзойдённому опыту в области эстетики и опоре на передовые технологии.

Во-вторых, аппарат не требует серьёзных инвестиций и окупается всего за пару месяцев.

В-третьих, аппарат очень удобный и компактный, он легко впишется в любой дизайн кабинета. Интерактивный сенсорный экран позволяет быстро настроить параметры для выбранной процедуры, а интуитивно понятное меню даёт возможность очень просто изменить параметры.

Рано или поздно забота о здоровье и красоте кожи становится насущной потребностью для большинства женщин. И дело не только в возрастных изменениях – морщинах или потере упругости. Пигментация, сосудистые проявления, акне – с этим широким спектром несовершенств кожи можно справиться с помощью одного флагманского аппарата Modula IPL WM от итальянского бренда Wavemed.

Группа компаний «СпортМедИмпорт», эксклюзивный дистрибьютор ведущих мировых производителей косметологического оборудования и профессиональной косметики, сотрудничает с Wavemed с 2018 года, рекомендуя этого производителя за безупречное качество, передовые технологии и соответствие самым строгим медицинским стандартам.

Modula IPL – это инновационная beauty-система, универсальное решение для омоложения и оздоровления кожи, подходящее как женщинам, так и мужчинам. В основе IPL-терапии лежит воздействие интенсивным световым потоком, стимулирующим синтез коллагена и ускоряющим регенерацию клеток. Результат – гладкая, сияющая кожа, избавленная от морщин, пигментации и сосудистых дефектов. Ровный тон лица и свежий, отдохнувший вид будут радовать вас долгое время после курса процедур.

Уникальность Modula IPL WM заключается в интеллектуальной системе автоматического определения тона кожи и подбора оптимальных параметров воздействия, что гарантирует безопасность и исключает риск ошибок. Мощная контактная система охлаждения обеспечивает комфорт и безболезненность процедуры, предотвращая повреждение кожи.

О принципах действия технологии IPL, показаниях к применению аппарата Modula IPL WM и его инновационных решениях, а также об экономических выгодах от его использования в интервью нашему изданию рассказала директор по маркетингу Группы компаний «СпортМедИмпорт» Наталья Шустова.

Наталья Шустова: «MODULA IPL WM – ЭТО ТЕХНОЛОГИЯ, КОТОРАЯ ВСЕГДА РАБОТАЕТ НА РЕЗУЛЬТАТ»



– Наталья, с высоты успешного 30-летнего опыта сотрудничества с мировым бизнес-сообществом в сфере косметологии, расскажите, почему клиенты из года в год выбирают Группу компаний «СпортМедИмпорт»? Как вы можете объяснить свою миссию и результат сотрудничества?

– Группа компаний «СпортМедИмпорт» – это 33 года доверия и инноваций в косметологии. На протяжении всех этих лет клиенты выбирают нас, потому что мы сочетаем экспертизу, качество и индивидуальный подход. Наша миссия – предоставлять передовые медицинские технологии, которые гарантируют предсказуемый результат и коммерческую эффективность для клиник. Мы не просто поставляем оборудование, мы создаём долгосрочные партнёрства, обеспечивая обучение, сервис и постоянную поддержку. В нашем ассортименте только проверенные, признанные мировые бренды.

Нас выбирают за то, что мы не просто продаём оборудование – мы создаём возможности. Для нас каждый клиент – это уникальная история, в которую мы вкладываем душу,

профессионализм и безграничную преданность своему делу. За нами не просто технологии – за нами человеческие отношения. Каждое решение мы пропускаем через призму потребностей наших клиентов, потому что для нас важно доверие, которое становится основой многолетней лояльности большинства из них.

– Как давно вы работаете с итальянской компанией Wavemed и по каким критериям выбрали её для своего портфеля?

– Группа компаний «СпортМедИмпорт» сотрудничает с Wavemed с 2018 года. Мы выбрали этого итальянского производителя за безупречное качество, инновационные технологии и соответствие строгим медицинским стандартам. Компания имеет все необходимые международные сертификаты и предлагает уникальные решения. Их оборудование отличается высоким качеством сборки, эффективностью, безопасностью и быстрой окупаемостью для клиник. Компания имеет представительства и партнёрства по всему миру, а её продукция активно используется в клиниках и салонах разных стран.

– Расскажите об инновационной IPL-системе для дерматологического лечения пигментации, сосудов, фотоомоложения и фотоэпиляции – Modula IPL WM.

– Это флагманский аппарат компании Wavemed. Modula IPL максимально отвечает запросам врачей-косметологов, так как подходит для решения множества эстетических проблем, обладает высокой степенью безопасности и эффективности. Но прежде чем подробно рассказать о преимуществах аппарата, стоит обратиться к принципам действия самой технологии IPL.

IPL-терапия (Intense Pulsed Light, или интенсивный импульсный свет) – это косметологическая процедура, которая использует широкий спектр световых волн для лечения различных кожных проблем. Световое излучение с определённой длиной волны при воздействии на кожу избирательно поглощается целевыми веществами-мишенями (хромофорами), оставляя интактными прочие тканевые структуры. Поглощённая хромофором энергия света преобразуется в тепло, при этом особенности термического воздействия будут зависеть от характеристик светового излучения (от умеренного стимулирующего нагрева до полного разрушения структуры).

Ключевые механизмы работы

Фототермолиз – при этом процессе световая энергия поглощается меланином (пигмент кожи) или гемоглобином (в сосудах), нагревая их и разрушая нежелательные пигментные пятна, сосуды или волосные фолликулы, не повреждая окружающие ткани.

Селективность – IPL избирательно воздействует на целевые структуры (например, на пигмент или сосуды), минимизируя воздействие на здоровые ткани.

Стимуляция коллагена – световая энергия стимулирует фибробласты в коже, способствуя выработке коллагена и эластина, улучшая текстуру и упругость кожи.

– Каковы показания к применению данного аппарата и какие процедуры на нём проводятся?

– IPL-терапия весьма эффективна, при правильном подборе параметров она подходит для большинства типов кожи. Показания к IPL-терапии:

1. Пигментация – мелазма, лентиго (возрастные пятна), поствоспалительная гиперпигментация, веснушки.

2. Сосудистые нарушения – купероз, телеангиэктазии («сосудистые звёздочки»), розацеа, эритема.

3. Фотоомоложение – уменьшение морщин, улучшение тонуса, эластичности и текстуры кожи, лечение актинического (солнечного) повреждения кожи, устранение признаков фотостарения.



4. Лечение акне и постакне – устранение воспалений, снижение активности сальных желёз, уменьшение рубцов и застойных пятен.

5. Фотоэпиляция – удаление нежелательных волос на лице и теле.

– Расскажите о самом аппарате Modula IPL WM и его инновационных решениях.

– Если говорить кратко, это качественный аппарат со встроенными технологическими инновациями по разумной цене. В аппарате всего 1 универсальная манипула + 6 сменных фильтров, и каждый предназначен для определённых процедур. Фильтры находятся в прочном металлическом корпусе, что повышает их долговечность и простоту дезинфекции. Подходят для пациентов с первого по пятый фототип кожи.

Комфорт и безопасность пациентов обеспечивают следующие интеллектуальные инновации: во-первых, это встроенный датчик PDC Photo Derma Chrome, который автоматически подбирает программу на аппарате под фототип кожи пациента. Во-вторых, это система FCC Filter Check Control, которая блокирует работу аппарата, если вдруг врач забыл вставить фильтр. В-третьих, в аппарате усиленная система охлаждения: контактная система охлаждения снижает риск возникновения болезненных ощущений и покраснений, а водяное охлаждение аппарата позволяет достигать высокой энергии – до 35 Дж на 1 см².

Также специалистам очень нравится, что можно работать как на предустановленных параметрах (в аппарате 30 программ для 20 показаний), так и настраивать аппарат самостоятельно, вручную. На аппарате можно формировать импульс из подимпульса, регулировать длительность импульса и пауз между импульсами, дробно подавать энергию для большей

эффективности. Большое пятно площадью 6 см² позволяет проводить процедуры достаточно быстро. Аппарат довольно мобильный, негромоздкий, его можно легко перевозить из кабинета в кабинет.

– Есть ли противопоказания к использованию Modula IPL?

– Безусловно, они существуют, как и при любых косметологических процедурах.

Абсолютные (строгие) противопоказания: онкологические заболевания (в том числе меланома, базилиома), беременность и лактация, фоточувствительность кожи, свежий загар (менее 2–4 недели), приём фотосенсибилизирующих препаратов, эпилепсия.

Относительные (требуют консультации врача): сахарный диабет, келоидные рубцы в зоне обработки, хронические дерматозы (псориаз, экзема в стадии обострения), герпес в активной фазе, имплантированные кардиостимуляторы (для некоторых аппаратов).

Временные ограничения: недавние инвазивные процедуры (пилинг, лазерная шлифовка) – требуется перерыв 2–4 недели.

– Насколько экономически выгодно использование данного аппарата в медицинских центрах?

– Одна манипула со сменными фильтрами позволяет реализовать все возможности IPL без покупки дополнительных манипул и увеличить маржинальность от процедуры.

Сменные фильтры для IPL не имеют ресурса и не являются расходным материалом.

По окончании ресурса манипула подлежит замене (ресурс – 100 000 вспышек), но мы можем удешевить процесс замены манипулы, заменив только лампу в сервисном центре ООО «Спорт-МедИмпорт».

Низкая себестоимость вспышки (при замене лампы всего 0,55 руб.) + большая площадь вспышки = низкая себестоимость обработки квадратного сантиметра.

Средний срок окупаемости – от 4 месяцев.

– А что говорят владельцы аппаратов Modula IPL WM?

– По данным опроса наших клиентов, пользователи Modula IPL отметили следующие преимущества: достойное качество, доступная цена, отличные результаты, большой ресурс манипулы и низкая себестоимость процедур. 87% пользователей отметили, что с радостью рекомендуют наш аппарат своим коллегам из других клиник.

В заключение хочется отметить, что Modula IPL – это инновации, безопасность и хорошая прибыль для клиники. Это технология, которая всегда работает на результат.

Многие косметические бренды стараются позиционировать себя через историю создания, однако в случае с Global Bio Cosmetic ничего никому доказывать не пришлось. Бренд с говорящим экологичным названием – это апогей многолетней работы Константина Волкова, создателя и основателя торговой марки «Fitocosmetic». Уже более 20 лет она хорошо знакома покупателям не только в России, но и по всему миру. Сегодня компания «Global Bio Cosmetic» расширила свой портфель, уверенно заняв нишу, освобождённую иностранными компаниями, ушедшими с российского рынка.

В основе формул компании – эффективные и безопасные органические компоненты. Косметика содержит до 98% натуральных ингредиентов, выращенных без пестицидов, гербицидов и других вредных веществ. В компании придерживаются принципов бережливого и экологичного производства.

В продуктовом портфеле Global Bio Cosmetic уже более 500 наименований продукции, многие успешно экспортируются на международные рынки. Уже этой осенью компания получит награду в рамках премии «Экспортёр года – 2025». О том, как компании удаётся успешно соединять инновации, научные открытия и силу природы, мы поговорили с заместителем генерального директора холдинга «Global Bio Cosmetic» Михаилом Болдыревым.



GLOBAL BIO COSMETIC – ЕДИНСТВО НАТУРАЛЬНЫХ ПРИРОДНЫХ КОМПОНЕНТОВ И ИННОВАЦИЙ

– Михаил, Global Bio Cosmetic – достаточно молодая компания, но она уже получила статус резидента инновационного центра «Сколково». Расскажите подробнее о вашем совместном проекте.

– Наша компания является производителем продукции нескольких брендов: «Only Bio», «Estetie» и «Intimly». Ведущими специалистами нашей компании были разработаны биомиметические технологии с ML-матричным анализом рецептур. Этот подход к разработке косметических средств и лекарственных препаратов основан на использовании принципов биомиметики и машинного обучения (ML). Он позволяет создавать продукты,

которые имитируют естественные процессы, оптимизирует процессы разработки с помощью алгоритмов ML. Наша разработка была высоко оценена научным сообществом, что позволило нам получить статус резидента инновационного центра «Сколково».

Поясню, биомиметика – это использование принципов и процессов, которые происходят в природе для создания косметических средств. Биомиметические пептиды и белки – это синтетические молекулы, которые имитируют функции естественных компонентов кожи. Такие частицы могут оказывать на неё разное воздействие: увлажнять, укреплять гид-



ролипидный барьер, стимулировать синтез коллагена и защищать от свободных радикалов.

На основе этих инноваций лаборатория «Global Bio Cosmetic» создаёт средства ухода за кожей лица и тела «Estetie» и продукты для интимной гигиены «Intimly».

«В основе формулы краски для волос «Only Bio Color» 9 масел, обеспечивающих защиту, предотвращающих ломкость и способствующих глубокому проникновению пигмента в структуру волоса».

– А что с ингредиентами для формул? Все ли природные компоненты доступны в России? Ведь, как мы помним, в рамках 18-го пакета санкций вступили в силу ограничения на поставку в страну одушек. Есть ли решение этой проблемы?

– Сейчас, конечно же, с доступностью ингредиентов стало сложнее. Нужно сказать, что производство компонентов для косметики – это очень сложный бизнес, для их производства нужен глобальный рынок сбыта.

В России активные вещества для парфюмерии пока, к сожалению, не производятся. И если даже начать их производить, то нашего внутреннего рынка будет недостаточно для окупаемости продукта. В производстве косметических средств используется более 500 наименований

различных компонентов, и под каждый фактически нужно строить целый завод.

Поэтому сейчас мы наладили партнёрство с Китаем, Индией, Турцией и другими дружественными странами.

Хочу отметить, что Китай очень сильно изменился за последние 20 лет. В производственном плане он обогнал Европу. В технологиях и в инновациях производственные предприятия Китая не только не уступают европейским, но и сильно опережают их. Поэтому сегодня мы не зависим от поставок европейских ингредиентов. Однако логистика поставок отработана в том числе и с европейским рынком. Это новые реалии косметического бизнеса, и к такому формату мы уже адаптировались.

– Есть ли какие-то общие косметические тренды, которые вы наблюдаете на рынке сегодня? Например, сейчас на пике популярности экопродукты. Как вы почувствовали, что пора отказываться от синтетических и искусственных компонентов и переходить к натуральным?

– Всё началось в формате «для себя». Мы поняли, что хочется пользоваться именно натуральной косметикой. Я считаю, что любой продукт в плане ингредиентов и технологий нужно производить по принципу «как для себя».

Мы не подстраиваемся под рынок, стараясь успеть под все модные тренды, а предлагаем лишь те продукты, в которые сами верим и которым доверяем. Наши клиенты пользуются лишь тем, что мы с уверенностью можем порекомендовать для своей семьи и близких.



– Залог успеха любого бизнеса – это люди. Что составляет основу ДНК вашей команды и как удаётся находить единомышленников?

– Учитывая профиль нашего бизнеса и темпы его развития, к нам приходят максимально неординарные и яркие личности, профессионалы своего дела. Те задачи и вызовы, которые необходимо решать, заряжают всю команду на свершение и результат.

Частью нашей корпоративной культуры стали традиционные мероприятия и праздники, на которых мы собираемся всем коллективом с партнёрами и гостями. Это прекрасная возможность обсудить новые планы и идеи в неформальной дружеской обстановке. Вы правильно заметили, что в нашей команде работают не просто сотрудники, а единомышленники!

”

«Global Bio Cosmetic – один из ведущих производителей товаров FMCG категории косметика в России».

– В портфеле Global Bio Cosmetic есть и другие известные бренды. Несколько слов о них.

– Да, мы очень гордимся нашей специальной серией для волос «Only Bio Color». В неё входит уникальная краска для волос на натуральных маслах. Этот продукт позволяет не только получить максимально эффективное и стойкое окрашивание, но и ухаживает за волосами, сохраняя их здоровье. В основе формулы – 9 масел, обеспечивающих защиту волос в процессе окрашивания, предотвращающих ломкость и способствующих глубокому проникновению пигмента в структуру волоса. Данный продукт представлен практически во всех косметических магазинах как в России, так и в других странах.

Наш покупатель – очень осознанный. Для него важно, из чего изготовлен продукт, которым он пользуется, он выбирает не просто бренд, а ингредиенты, которые помогут ему улучшить качество жизни, сохранить красоту и здоровье.

– Сегодня очень высок запрос на инновации и уникальность. Какие проекты сейчас находятся на стадии разработки?

– Совместно с университетом «РОС-



БИОТЕХ» мы готовим проект по производству инновационной энзимной зубной пасты. Это будет коллаборация в рамках расширения линейки зубных паст под брендом «Bio Stomatolog Professional».

Это очень серьёзная совместная работа с одним из самых авторитетных научно-исследовательских институтов страны. Кроме того, нашими совместными научными группами и лабораториями ведётся разработка косметического средства на основе липосомальных лизатов молочнокислых бактерий или их фрагментов, а также косметического крема с хитозан-меланиновым комплексом.

Проводятся и другие интересные разработки, например создаётся концепт пилинга для кожи ног с использованием флюидов с лизатами молочнокислых бактерий, что позволит обеспечить глубокое увлажнение кожи.

– Вы очень увлечены своей работой. Остаётся ли время для семьи и личной жизни?

– Я очень стараюсь успевать всё, надеюсь, что у меня это получается. Для меня работа и есть важная часть моей жизни. Постоянно приходят какие-то идеи, поэтому нужно круглосуточно быть на связи и решать текущие вопросы.

Семья относится к этому с пониманием, они знают, что успех компании очень важен для меня. Однако я стремлюсь к балансу и стараюсь уделять достаточно времени своей семье.

– Какой совет вы можете дать начинающим предпринимателям?

– Важно понять, нравится ли вам дело, которым вы занимаетесь. А ещё важно верить в успех. Можно заниматься небольшим бизнесом, но прекрасно реализовывать себя. А кому-то нужен масштаб, и тогда важно правильно оценить свои ресурсы и возможности. Три важных составляющих успешного бизнеса – это желание, ресурс и управленческие способности. Но всё-таки главное – заниматься тем, что любишь. Тогда результат не заставит себя ждать.

– Каковы ваши планы по развитию на ближайшие годы? Планируете ли вы выходить на новые международные площадки?

– На сегодняшний день мы являемся одним из ведущих производителей товаров FMCG категории косметика в России. И конечно, мы нацелены в том числе и на международный рынок. Сейчас мы активно продаём свою продукцию во Вьетнаме, Турции, Иране, Ираке, Монголии, Сербии и во всех странах СНГ.

В конце прошлого года мы вышли на рынок Саудовской Аравии, подписав договор о сотрудничестве с крупнейшим

ритейлером страны. На сегодняшний день мы производим для них уже 11 наименований продукции и планируем увеличить этот ассортимент. В рамках главной международной промышленной выставки «ИННОПРОМ-2026» в Саудовской Аравии планируем подписать соответствующие соглашения.

«Ведущими
специалистами
нашей компании
разработаны
биомиметические
технологии
с ML-матричным
анализом рецептур».



Уже скоро компания начнёт продажи своей продукции в Малайзии. Сертификацию «Халаль» мы получили одними из первых – данный сертификат очень востребован на малайзийском рынке.

Наша стратегия развития подразумевает постепенное расширение присутствия на внешних рынках. К концу этого

года мы планируем увеличить долю от продаж на международных рынках до 15%. Для сравнения: в 2024 году на экспорт приходилось 10% выручки нашего холдинга.

В этом году стартует нацпроект «Международная кооперация и экспорт», и наша компания, несомненно, будет актив-

но участвовать в его реализации. Мы уже неоднократно получали награду как лучший экспортёр, и на постоянной основе стараемся принимать участие во многих отраслевых выставках и конференциях.

Беседовала Анна Добрынина



ГК «Мелис» – ЗАКОНОДАТЕЛЬ МИРОВЫХ ТРЕНДОВ В КОСМЕТОЛОГИИ



На сегодняшний день на рынке косметологии и эстетической медицины, особенно в Москве и Санкт-Петербурге, нет врачей-косметологов, которые не знали бы Группу компаний «Мелис». За 25 лет существования она зарекомендовала себя как один из лидеров среди дистрибьюторских компаний – поставщиков медицинских изделий на территории России. «Мелис» проводит эффективные лончи, задаёт маркетинговые стандарты и внедряет инновационные инструменты, методики и технологии. Всё это помогает компании двигаться вперёд и при этом быть в топе индустрии красоты. О пути становления ГК «Мелис», её конкурентных преимуществах, секретах крепких отношений с партнёрами и успешном взаимодействии с региональными дистрибьюторами, чему немало способствует деятельность учебного центра и платформы «Онлайн-Космо», мы поговорили с заместителем генерального директора компании Седой Исмаиловой.

– Седа Альбертовна, расскажите о пути становления компании: какие ключевые моменты развития вы могли бы отметить и что представляет собой ГК «Мелис» сегодня?

– ГК «Мелис» была образована в 2001 году в Санкт-Петербурге, представляла собой нечто среднее между небольшим лицензированным косметологическим кабинетом и микроторговым предприятием. Основателем, идейным лидером и врачом в одном лице выступила Наталья Исмаилова. Невзирая на слабо обозримую перспективу развития косметологии в России на тот момент, она увидела большой потенциал и определила дальнейшую стратегию вхождения в эту нишу.

Последующие 25 лет «Мелис» развивалась семимильными шагами, и сейчас она входит в тройку лучших дистрибьюторских компаний – поставщиков медицинских изделий на территории России.

У нас есть неоспоримый навык работы в наиболее кризисные периоды – мы успешно пережили 2008 и 2014 годы, ковид, нынешнюю экономическую ситуацию. И не просто пережили, но икратно увеличили свой потенциал.

Смело могу сказать, что «Мелис» – это законодатель трендов, причём мы не только всегда в тренде, мы опережаем их и задаём.

Важным направлением для нас является учебно-методическая деятельность. За годы существования нашего учебного центра мы обучили на его базе 20 тысяч медицинских специалистов и врачей-косметологов в Москве, Санкт-Петербурге и в других регионах России.

В состав ГК «Мелис» также входит медицинская клиника, в которой, помимо оказания косметологических услуг, проводятся собственные клинические исследования и формируются новые протоколы работы с популярными продуктами рынка.

– Как происходит процесс вывода на рынок новых продуктов? Чем вы руководствуетесь при их выборе?

– Основным источником введения в марочный портфель ГК «Мелис» наиболее популярных препаратов и методик является наше регулярное участие в мировых научных конгрессах. Мы посещаем крупнейшие европейские и азиатские выставочные мероприятия, на которых представлены известнейшие мировые производители, где анонсируются новейшие тренды мировой косметологии. Отрадно, что в том числе благодаря нашей компании отечественная косметология находится не только на пике инноваций, но и в какой-то степени является законодателем всей мировой индустрии. К примеру, благодаря научно-практическому опыту российских врачей направление инъекционной коллагеностимуляции набрало масштабные обороты в мире, и наши зарубежные коллеги уже осознали значимость применения этих препаратов.

Однако важно понимать, что залогом успеха препаратов на рынке являются не только качество и ценовой фактор, но и их правильное позиционирование, которое напрямую зависит от маркетинг-стратегий дистрибьютора и поставщика. И в числе наших ключевых достижений я бы отметила активное внедрение инновационных, образовательных и маркетинговых технологий. ГК «Мелис» – креативная компания: мы выводим на рынок новые протоколы и процедуры, которые подхватывает рынок, и таким образом превращаем

продукты в успешные, раскрученные и востребованные бренды.

Ещё один важнейший момент – это маркетинговая поддержка, которую ГК «Мелис» оказывает своим партнёрам: клиникам, с которыми мы работаем, нашим региональным дистрибьюторам и т.д. Сейчас на рынке очень мало компаний – поставщиков инъекционных препаратов, сопровождающих своих партнёров таким количеством маркетинговых инструментов. Мы делаем всё – от разработок макетов и нейминга до успешных лончей, и эти процессы соответствуют ведущим мировым маркетинговым стандартам.

Специфика нашей отрасли такова, что многие зарубежные производители, обладающие уникальными лабораториями, исследовательскими центрами и так далее, сосредоточены на производстве и совершенствовании продукта, а функционал маркетинга они передают своему федеральному дистрибьютору. И таким дистрибьютором является компания «Мелис». Мы выступаем как импортёры и заявители в регистрационных удостоверениях самого большого количества эксклюзивных брендов, в сравнение с нами в настоящий момент не идёт никто.

– Расскажите о впечатляющем портфеле компании и эксклюзивных брендах. Почему вы сотрудничаете именно с ними? За счёт чего вам удаётся выстраивать долгосрочные отношения с партнёрами и какие принципы для вас наиболее важны?

– На конец 2024 года в портфеле нашей компании насчитывалось более 1000 SKU – это медицинские изделия, профессиональные косметические средства, расходные материалы, которые нужны в работе косметологов. Около 87% ассортимента «Мелис» – наши эксклюзивные бренды.

«ЗАЛОГОМ УСПЕХА

ПРЕПАРАТОВ НА

РЫНКЕ ЯВЛЯЮТСЯ НЕ

ТОЛЬКО КАЧЕСТВО И

ЦЕНОВОЙ ФАКТОР,

НО И ИХ ПРАВИЛЬНОЕ

ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ».

Длительное время компания была сфокусирована преимущественно на инъекционных изделиях, но за последние 5 лет мы увидели заинтересованность аудитории в нише косметических профессиональных средств и активно развиваем это направление.

Основные поставщики ГК «Мелис» – это европейские производители: Италия, Франция, Испания, Австрия. Также мы являемся эксклюзивным представителем крупнейших южнокорейских производственных площадок, которые сегодня, несомненно, считаются законодателями мод в индустрии косметологии. Мы сотрудничаем только с лучшими, и, несмотря на то что азиатских поставщиков много, заслуживающих нашего внимания значительно меньше. Уровень, который для нас является достойным, определяется их производственными мощностями, современным подходом к работе, обязательным соответствием критериям безопасности, наличию всех необходимых сертификатов на производство. Те южнокорейские производители, с которыми мы сотрудничаем, всегда участвуют в научных конгрессах, публикуют свои научные исследования на независимых мировых площадках. И для нас крайне важно, что у этих предприятий уровень безопасности и качества превалирует над иными критериями в той же степени, как и в ГК «Мелис».

Что касается долгосрочного партнёрства, нас также выбирают за то, что мы полностью закрываем все потребности и запросы потребителя, врача-косметолога, медицинской организации, так как предоставляем ассортиментный портфель «под ключ» – от расходных материалов до самых сложных фармпрепаратов, таких, например, как ботулотоксины. Мы также являемся обладателями фармацевтических лицензий, имеем право на ведение торговой деятельности, у нас развитая розничная аптечная торговля.

– Какие новинки появились у ГК «Мелис» за последнее время?

– В настоящее время все новинки на мировом и отечественном рынке так или иначе связаны с таким направлением в косметологии, как коллагеностимуляция, – её значимость понимает не только врач, но и пациент. Новинки ГК «Мелис» – это небольшая, но важная секрет; скажу лишь, что нами уже подписано несколько контрактов с крупнейшими мировыми поставщиками в направлении коллагеностимуляторов. Это зарегистрированные медицинские изделия на основе полимолочной кислоты определённых геомодификаций, имеющие сложнокомпонентные составы с аминокислотными и витаминными комплексами. Мы реализуем один из самых крупных контрактов, к 2027 году ожидаем финальной регистрации на тер-

ритории России и готовы заявить о себе как о передовике в данном направлении.

Несмотря на то что мы взяли первенство в коллагеностимуляторах, мы не останавливаемся и расширяем ассортимент новыми препаратами на основе той же полимолочной кислоты для работы с более молодыми пациентами, с большим объёмом зон применения.

Кроме этого, мы активно развиваем профессиональные косметические направления: в нашем ассортименте появились две новые линии – это Ekseption, косметический бренд испанского производства, и небольшая, но очень интересная линейка итальянского бренда Italfarmacia – Skin Evolution. В ближайшее время состоится лонч линии Ekseption, и мы уверены, что она займёт достойную долю рынка.

– Как происходит ваше взаимодействие с представительствами в разных регионах? Каким образом компания поддерживает свою партнёрскую сеть и развивает её?

– На региональном рынке ГК «Мелис» работает через сеть надёжных субдистрибьюторов, с ними у нас выстроены крепкие и тесные взаимоотношения. Принцип нашей работы базируется на сочетании выгодных коммерческих условий и правильной маркетинговой поддержки. Важна и образовательная поддержка. Силами тренеров компании мы проводим очные обучающие семинары и практические мастер-классы на территории партнёров, снабжая их необходимыми информационными материалами, протоколами и т.п.

Кроме того, мы проводим онлайн-обучение не только для медицинских специалистов, но и планируем обучать сотрудников отдела продаж. Мы хотим, чтобы субдистрибьюторы понимали, что они – часть единой команды со своей философией, которая строится на работе не только с препаратами, но и с аудиторией.

Сейчас у «Мелис» на территории России более 90 субдистрибьюторов, с каждым мы постоянно на связи, очно и заочно. Отмечу, что в разных городах применяется свой подход к работе с аудиторией: где-то нужно быть гибкими, где-то надавить, где-то обойти острые углы. Мы стараемся вовлекать наших партнёров в совместное развитие бренда, рассказываем об актуальности и необходимости внедрения тех или иных инструментов.

В мае запланирован съезд наших субдистрибьюторов: в течение нескольких дней мы будем проводить бизнес-тренинги, расскажем и обсудим модели работы на российском рынке B2B, B2C professional, – уже приглашены известнейшие спикеры. Для нас важно, чтобы субдистрибьюторы знали друг друга и осознавали, что все мы – большая команда.

– В нынешней экономической ситуации рост цен, удлинение сроков или сбои в поставках косметологической продукции в Россию зависят не столько от дистрибьютора, сколько от логистических цепочек, возможностей платежей и многих других факторов. Понимают ли это ваши партнёры, если происходят вынужденные задержки?

– С одной стороны, как потребители и обычные люди они это понимают, так как сами ежедневно являются участниками экономической среды. Но как бизнес-партнёры они порой об этом забывают. Поэтому ключевой принцип наших взаимоотношений – это прозрачность. Если мы понимаем, что через месяц произойдёт рост цен, связанный с изменением валютного курса, увеличением НДС или таможенных пошлин, с ростом инфляции, говорим об этом и предупреждаем заранее.

Что касается логистических цепочек, здесь нельзя забывать, что у медицинских изделий ограниченный срок годности и мы не можем себе позволить закупить препараты на год вперёд. Да, мы ввозим продукцию чаще, но логистика изменилась не в лучшую сторону, и нам приходится каждый раз объяснять дистрибьютору и нашим клиентам, что сроки доставки увеличиваются, цена растёт – и это нормально, вопрос – на сколько. «Мелис» всегда выбирала и выбирает своего партнёра и старается, насколько это возможно, удерживать цены и часть расходов, издержек брать на себя.

– Давайте поговорим об учебном центре ГК «Мелис». Как вы подбираете персонал, как часто ваши специалисты повышают свою квалификацию и оттачивают практические навыки?

– Учебный центр «Мелис» – это обязательный плацдарм для большинства наших клиентов. Философия компании строится вокруг просветительской и образовательной деятельности: для нас



крайне важны погружение специалистов в работу с препаратами, теоретические и практические семинары, мастер-классы под руководством наших тренеров. Экспертность и квалификация врача – важные критерии отбора пациентом своего косметолога, мы даём возможность клиенту быть уверенным в том, с кем он работает.

Поэтому наша компания очень строго подходит к отбору специалистов, тренеры учебного центра «Мелис» – практикующие эксперты с многолетним опытом работы в косметологии, врачи, в большинстве своём имеющие научные степени. Мы стараемся вовлекать наших тренеров в научную деятельность, развивая в них методологический подход: они являются спикерами крупнейших научных, эстетических, косметологических конгрессов, публикуют собственные научные статьи по наиболее значимым темам в крупных медицинских изданиях.

К нам обращается огромное количество врачей, желающих работать в учебном центре, ездить к нашим партнёрам в регионы, стоять на сцене со звёздами косметологии и развивать эту индустрию вместе с нами. Но, чтобы стать членом команды «Мелис», необходимо пройти строжайший отбор среди всех соискателей. Его лично проводит Наталья Сूपьяновна – к.м.н. и практикующий специалист, доцент кафедры дерматокосметологии медицинского вуза, она как никто знает тонкости коммуникации и педагогической деятельности. Она наставляет, корректирует, показывает, как правильно взаимодействовать с аудиторией, в зависимости от степени погружённости в ту или иную сферу.

Косметологи, ежедневно работающие на базе московского и Санкт-Петербургского учебных центров, являются и нашими федеральными тренерами, посещая субдистрибьюторов и обучая их на местах. А это тоже непросто – в каждом регионе своя аудитория, люди, менталитет.

Каждый косметолог, тренер «Мелис» – это сочетание интеллигентности, профессионализма и лёгкости, ведь академичность должна быть динамичной. Все эти качества есть у наших тренеров, мы их отбираем, взращиваем, воспитываем, и они остаются с нами на многие годы.

Могу отметить, что наши учебные центры – одни из лучших, передовых, наукоёмких. И многие темы обучающих программ не привязаны к брендам компании, так как наша цель и искреннее желание – сделать аудиторию врачей в России максимально компетентной и экспертной.

– В чём преимущества вашей образовательной платформы «Онлайн-Космо»?

– «Онлайн-Космо» действительно уникальный проект. Это не просто платформа, это полноценный банк знаний как для начинающих специалистов, так и для профес-



— **ГК «МЕЛИС»**
ПРЕДОСТАВЛЯЕТ
АССОРТИМЕНТНЫЙ
ПОРТФЕЛЬ «ПОД КЛЮЧ»
— ОТ РАСХОДНЫХ
МАТЕРИАЛОВ ДО
САМЫХ СЛОЖНЫХ
МЕДИЦИНСКИХ
ИЗДЕЛИЙ И
ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ
ПРЕПАРАТОВ,
ПРИМЕНЯЕМЫХ В
КОСМЕТОЛОГИИ».

сионалов отрасли. Ежедневно у нас идёт прирост слушателей и обучающих циклов. На данный момент мы имеем 18 тысяч уникальных пользователей «Онлайн-Космо»: это и косметологи, и дерматологи, и медицинские специалисты смежных отраслей.

Обучающих направлений у нас великое множество – это не только косметология и эстетика, но и эстетическая гинекология, и ортопедия, и трихология, и стоматология. Мы стараемся проводить комбинированные, гибридные семинары. Многие пациенты, кроме основного запроса, параллельно задают вопросы по смежным областям медицины, поэтому наши врачи-косметологи должны быть компетентны, должны дать грамотный совет либо направить на консультацию к нужному специалисту.

«Онлайн-Космо» – это широкая аудитория с огромным пулом звёзд индустрии косметологии. Все самые известные специалисты отрасли являются спикерами нашей платформы, ведут просветительскую и научную деятельность. Этот формат обучения позволяет нам работать и с региональными партнёрами, так как часть клиентов не попадает на научные семинары, а возможность работать через онлайн-платформу в разы расширяет горизонты.

«Онлайн-Космо» – это топ-1 в нашей индустрии из всех имеющихся научно-образовательных платформ, коих сейчас очень много, однако лишь единицы могут предложить качественное, полноценное обучение.

В перспективе у нас появится возможность выдавать баллы НМО (непрерывного медицинского образования) на большее количество семинаров, а это не только полезно, но и необходимо каждому врачу, тем самым мы стремимся объединить пользу и необходимость. И я с уверенностью могу сказать, что у «Онлайн-Космо» космические перспективы!

– Каким вы видите развитие ГК «Мелис», поделитесь планами компании.

– Сейчас мы на стадии разработки новых продуктов, коллаборации с одной известной производственной площадкой. К концу 2027 года можно будет увидеть первые результаты нашей работы.

Мы наблюдаем активный прирост новой аудитории, молодой, как в рамках учебного центра, так и в рамках потребления, приобретения медицинских изделий компании.

«Мелис» продолжает подписывать крупные контракты с лучшими производителями, по праву удерживая звание топ-3 среди дистрибьюторов-поставщиков. Думаю, что мы очень скоро поднимемся ещё на ступень выше, надеюсь, уже к концу 2026 года.

Беседовала Алина Волкова

ТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ И КРАСОТЫ

В современном обществе набирает обороты тренд по уходу за собой, заботы о своём здоровье, внимание к потребностям организма.

Компания IMPULSE DEVICE более 10 лет разрабатывает и производит приборы для укрепления здоровья и повышения качества жизни. Основная цель компании – предоставление технологичных продуктов для здоровья и красоты, которые помогают восстановиться после интенсивных физических нагрузок, снять стресс и напряжение, почувствовать себя бодрым и здоровым. Каталог компании содержит более десяти приборов нового поколения. На страницах журнала компания представила некоторые из них.

IMPULSE NEURO. ФИЗИОТЕРАПИЯ НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

Impulse Neuro не просто массажёр – это медицинский прибор, зарегистрированный в государственном реестре Росздравнадзора (№ РЗН 2024/22972).

Его активно применяют в клиниках: в кабинетах физиотерапии и прямо в палатах, – так как размер прибора составляет 12 см, а также его можно использовать в домашних условиях.

Работает прибор на основе микротоков TENS и EMS, используемых при физиотерапии, которые передаются человеку через электроды, прикреплённые к телу.

TENS (transcutaneous electrical nerve stimulation) переводится как чрескожная (осуществляемая через кожу) электрическая стимуляция нервов. Методика имеет уникальный спектр действий. Используя её, удаётся достичь **выраженного обезболивающего эффекта**.

Сигналы от очагов боли по нервным волокнам перенаправляются в мозг, но под воздействием TENS передача сигналов прерывается, а работа нервных окончаний нормализуется. Прекращая боль таким образом, в некоторых случаях можно избежать приёма обезболивающих.

Стимуляция выработки эндорфинов – «гормонов радости», которые являются

естественным анальгетиками. Принцип работы микротоков схож с древнекитайской акупунктурой – иглоукалыванием. Было доказано, что стимуляция рефлекторных точек иглами вызывает реакцию организма в виде усиленного продуцирования натуральных обезболивающих веществ.

Болеутоляющее действие TENS достигается за счёт сочетания работы этих двух механизмов.

Технология эффективна при различных причинах неприятных ощущений – от неудачной позы для сна до серьёзных травм. Кроме того, TENS улучшает эмоциональное состояние и помогает противостоять стрессу.

EMS (electrical muscle stimulation) – метод воздействия импульсными токами на мышцы, органы и системы организма. Воздействие может быть релаксирующим и стимулирующим за счёт имитации естественных мышечных сокращений. Такое воздействие расслабляет мускулатуру, устраняет напряжение, спазмы, даёт облегчение после тяжёлых нагрузок. Вместе с тем EMS оказывает заметный лимфодренажный эффект: снимает отёки, улучшает кровообращение и лимфоток, стимулируя все биохимические процессы в области воздействия.

Электростимуляция мышц оказывает положительное влияние при растяжении и восстановлении после повышенной мышечной нагрузки, а также при симптомах мышечной усталости.

Также EMS применяется при нарушениях работы организма, когда нужны внешняя стимуляция мышц, налаживание кровотока и лимфотока: переломы с длительным постельным режимом; дистрофия мышц при неврологических заболеваниях (например, при инсультах); атрофия мышц у лежачих больных; заболевания сердечно-сосудистой системы и опорно-двигательного аппарата; болевые синдромы различного происхождения.

У прибора есть **24 режима**, позволяющие изменять интенсивность и глубину воздействия.

12 режимов представляют различные виды массажа (массаж-растирание, иглоукалывание, массаж постукиванием, массаж банками, режим расслабления, массаж разминанием, массаж надавливанием, комбо-режим, глубокий массаж, бодибилдинг, снижение веса и лимфодренаж).

12 режимов ориентированы на разные части тела.

Impulse Neuro – это современное и безопасное устройство, которое предназначено для стимуляции и расслабления мышц, а также для облегчения боли без лекарств. Прибор используется с целью оздоровления, улучшения самочувствия и повышения работоспособности.

Регулярные процедуры, проводимые с помощью прибора Impulse Neuro, рекомендуются для всех возрастных групп – от маленьких детей до людей преклонного возраста.



IMPULSE NEURO

Аппарат нервно-
мышечной стимуляции
для снятия болей
и спазмов



HEALTH & CARE

IMPULSE STEP

ежедневная забота о ногах
при любых нагрузках

Массажные EMS-тапочки от усталости, боли и дискомфорта в ногах. Снимают напряжение и тяжесть в мышцах, улучшают кровообращение, оказывают лимфодренажный эффект.



МЕТОДИКИ ВОЗДЕЙСТВИЯ

EMS – электростимуляция. Электрические импульсы воздействуют на нервные окончания и вызывают сокращение мышц. Благодаря этому прибор облегчает и снимает боль разного происхождения, избавляет от спазмов и мышечного перенапряжения, улучшает кровоток, снимает отёки. Кроме того, электромиостимуляция помогает быстрее восстанавливаться после растяжений, ушибов и высокой физической нагрузки.

Рефлексотерапия стоп. На наших стопах находится множество акупунктурных точек. Когда импульсный ток воздействует на них, улучшается кровоснабжение, пропадают болевые ощущения и тяжесть в ногах, исчезают напряжение и усталость. Рефлексотерапия улучшает общее состояние организма и всех органов, повышает иммунитет и помогает справляться со стрессом.

КЛЮЧЕВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

7 режимов работы: надавливание, растирание, разминание и ещё 4 техники массажа.

15 уровней интенсивности позволяют регулировать уровень воздействия, чтобы контролировать глубину массажа.

BEAUTY & RELAX

IMPULSE HOT & COLD

красивая кожа лица без морщин,
отёков и широких пор



Многофункциональный массажёр для комплексного ухода за кожей. Сочетает многофункциональность, эргономичность и необычный дизайн.

МЕТОДИКИ ВОЗДЕЙСТВИЯ

Impulse Hot & Cold – это 9 технологий для красивой и гладкой кожи лица.

Три режима светотерапии: жёлтый свет снимает покраснения, оказывает лимфодренажный эффект; красный — усиливает синтез коллагена; синий — оказывает антибактериальный эффект.

Два вида воздействия ионов. Положительно заряженные ионы улучшают микроциркуляцию крови и лимфы, снимают спазмы мышц, отрицательно заряженные ионы раскрывают поры, помогая кремам и сывороткам лучше впитываться.

EMS – электростимуляция. Электрические импульсы вызывают сокращение мышц, в результате чего мускулатура укрепляется, нижняя треть подтягивается, контуры становятся более чёткими.

Массаж вибраций. Расслабляет мышцы лица и снимает спазмы.

Нагрев. Рабочая температура прибора не превышает 42 °C. В результате комфортного нагрева усиливаются кровообращение и лимфоток.

Охлаждение. Температура рабочей поверхности опускается до 15 °C, что устраняет отёчность и снимает воспаление.



ACTIVE & SPORT

IMPULSE SPORT

профессиональный массаж для всей семьи

Перкуссионный массажный пистолет от боли, спазмов и напряжения в мышцах.

ТЕХНОЛОГИИ IMPULSE SPORT

Действие массажёра основано на перкуссии — технике ударно-вибрационного воздействия на тело, помогающей справиться с зажимами и напряжением, проработать глубокие мышцы и вернуть фасции эластичность.

ФАСЦИЯ

Это соединительная ткань, которая покрывает внутренние органы, кровеносные сосуды, нервы, формирует футляр для мышц. Она обеспечивает скольжение мышц, передаёт движение от мускулатуры к костям.



CLEANING & PROTECTION

IMPULSE DENT

самая современная технология чистки зубов

Ультразвуковая зубная щётка для деликатного и тщательного ухода.

ОСОБЕННОСТИ

Терапевтическая частота – 1,6 МГц. В корпусе находится генератор звуковых частот. Ультразвук разрушает крепления микроорганизмов к поверхности зубов, щёк и языка. Очистка полости рта проходит быстро и бережно. Очистление происходит за счёт того, что ультразвук по-разному поглощается костной тканью и зубным налётом. Эта разница приводит к отслаиванию налёта и его удалению.

ДВА ВОЗДЕЙСТВИЯ

Механическое удаление налёта. Эмаль очищается двигающимися щетинками.

Удаление бактерий ультразвуком. Звуковая колебательная волна воздействует не только в месте соприкосновения щётки с поверхностью зубов, но и

проникает вглубь. Это устраняет микробы в труднодоступных местах, очищает соединительную ткань между зубами и дёснами.

5 РЕЖИМОВ ЧИСТКИ

Чистка / Clean. До 31 000 колебаний в минуту.

Отбеливание / White. До 41 000 колебаний в минуту, удаляет микроскопические частицы и бактерии.

Полировка / Polish. До 48 000 колебаний в минуту, удаляет в 2 раза больше налёта и полирует поверхность зубов.

Массаж / Massage. До 31 000 колебаний в минуту, делает деликатный массаж дёсен, чередуя амплитуду колебаний от слабой к сильной, и наоборот.

Деликатная / Sensitive. До 30 000 колебаний в минуту, осуществляет бережную чистку в чувствительной области.





НАТАЛЬЯ РОМАНЕНКО:
РОССИЙСКИЙ
ВРАЧ-КОСМЕТОЛОГ № 1

Наталья Романенко:

*«Косметология — наука молодая, но
очень серьёзная: это гораздо больше,
чем просто улучшение внешнего вида».*



Сколько лет косметологии? Как искусству – многие тысячи. Исторические хроники донесли до нас: царственная Клеопатра ежедневно принимала ванны из молока семисот ослиц, в которое добавляли мёд, целебные травы и измельчённые ядра орехов. Возможно, легенда и приукрашивает действительность, но то, что эта египетская царица, любившая дорогостоящие косметические процедуры, была отнюдь не первой, применявшей их, – факт. Ведь Клеопатра жила на закате древнеегипетской цивилизации, которая до неё развивалась десятки столетий. На полтора тысячелетия раньше правила могущественная Хатшепсут, женщина-фараон, также сильно заботившаяся о своей внешности, и у неё, безусловно, тоже были средства на искусных косметологов... И всё же все древние кудесники во многом действовали вслепую, исходя из непосредственных наблюдений и житейского опыта. А вот как точная наука косметология совсем молода. По сути, она стала развиваться, только когда появились молекулярная биология и генетика: косметологи наконец смогли понять, что происходит с клетками кожи при том или ином воздействии, почему они стареют и как можно запустить обратные процессы. О том, как сегодня развивается эта наука, стоит ли следовать модным рекламируемым трендам, где искать своего идеального косметолога, и о многом другом рассказала в интервью нашему изданию врач-косметолог и дерматолог с более чем 20-летним стажем, педагог в сфере косметологии Наталья Романенко.

– Наталья Сергеевна, расскажите о вашем пути в косметологию. Что вдохновило вас выбрать эту профессию? Вы к ней пришли сразу или путём проб и ошибок?

– Мой путь в косметологию начался ещё в раннем детстве, когда мне было, наверное, около пяти лет. Уже тогда я мечтала о том, что стану врачом-косметологом, несмотря на то, что в моей семье врачей никогда не было. Все родные были исключительно юристами или преподавали право. Мама у меня заслуженный юрист России, папа тоже работал по специальности, связанной с юриспруденцией. Так что заложить этот интерес к косметологии в семье мне не могли. Видимо, это была судьба, Проведение.

А для меня уже в том возрасте это всё было очень серьёзно: я хотела найти волшебный эликсир молодости, чтобы женщины, и в первую очередь моя мама, всегда оставались молодыми и красивыми! В 6 лет я научилась читать, а с 7 лет начала выписывать из газет и журналов рецепты масок, кремов, техники массажа. У меня по сей день хранятся эти тетрадки, начатые в 1982-м, заполненные ещё детским почерком. Это было не просто увлечение – это было предназначение!

Но родители надо мной подшучивали, тем более что в те времена такой профессии, как врач-косметолог, в СССР не существовало. Они мечтали, что я продолжу семейную традицию. Мама была категорически против моих планов, считая, что профессия врача-косметолога – «это что-то сродни маникюризму». Но так как я твёрдо стояла на своём, мама сказала: «Хорошо, но ты поступаешь в медицинский институт сама, мы с папой помогать не намерены, просто не будем мешать!». Ну, я и поступила сама, так и начался мой профессиональный путь.

По окончании института у меня был чёткий план – идти в дерматовенерологию, так как в конце 1990-х профессии врача-косметолога у нас всё ещё не существовало. Я выбрала ординатуру по этому направлению, так как испытывала большой интерес к теме физиологии кожи, её омоложения, ко всем факторам, связанным с её старением. И когда я окончила ординатуру, мой профессор Людмила Григорьевна Воронина, торжественно вручая мне диплом, объявила, что я «предсказала появление новой профессии!» Как раз в тот момент в реестре медицинских специальностей открыли новую – врач-косметолог, и я стала первой, кто в нашей стране получил такой диплом! В нём гордо стоит № 1.

– Вы стали не просто косметологом, но очень востребованным специалистом, к которому обращаются и ваши коллеги. А запросы у коллег такие же, как у клиентов с улицы? Или они более осведомлены и выбирают не то, что рекламируется, а исключительно то, что работает?

– Ко мне едва ли не со студенчества со своими запросами приходили врачи: сокурсники, коллеги, – зная мой путь и очень серьёзную подготовку в этой профессии.

Когда речь заходит о коллегах, запросы их, безусловно, отличаются: врачи делают акцент именно на результативных процедурах, а не на модных новинках. Современная косметология любит предложить что-то трендовое, с красивым модным названием, распиаренное. К такому обычно склоняются девушки, у которых много свободных средств и времени на себя. А у врачей времени, как правило, нет, зато есть практический взгляд на вещи: им важно не следовать за трендом, а достичь реальных результатов. Мои коллеги, конечно, много знают о различных процедурах, они часто приходят ко мне с задачами, которые требуют точных знаний и умения комбинировать методы так, чтобы достичь максимального эффекта. Они ожидают глубокого анализа и комплексного подхода.

А я для всех своих пациентов всегда стараюсь подбирать процедуры, которые дают максимальный результат, потому что это для меня самое важное – не просто создать «красивую картинку», а действительно улучшить состояние кожи. Я работаю на перспективу и мысленно вижу пациента через 10–15 лет, поэтому стараюсь найти оптимальные решения, для того чтобы его кожа оставалась здоровой и ухоженной. Стремление к пониманию человека и его потребностей – вот что имеет значение в косметологии.

Самый главный секрет работы в этой, да и не только в этой, а в любой профессиональной сфере, – безграничная, абсолютная любовь к своему делу. Я люблю своих пациентов, люблю то, чем занимаюсь, люблю развиваться в своей профессии. Косметология – наука молодая, но очень серьёзная. Без глубокого погружения в анатомию и физиологию кожи достичь хороших клинических результатов невозможно. И я считаю, что косметологию не стоит подавать как эстетическую дисциплину. Необходимо убрать её из салонов красоты, присоединив к многофункциональным, многопрофильным клиникам, потому что под рукой у косметолога всегда должны быть другие врачи: эндокринологи, гинекологи, терапевты, – которые помогут разобраться в состоянии конкретного пациента, в его проблемах, и конечно, пластические хирурги, с которыми мы идём бок о бок. А в салонах красоты максимум, что можно делать, – массаж, уходовые процедуры и какие-то неинвазивные аппаратные методики. Всё остальное, в том числе инъекции, – это уже медицина, требующая реабилитационного периода, присутствия рядом врачей и серьёзной техники. Иногда бывают острые аллергические реакции на препараты, а это очень серьёзно.

– Каков должен быть базовый уровень подготовки врача-косметолога? Какие ключевые навыки и знания необходимы для успешной практики? Что такое высший класс в вашей области, из чего он складывается?

– Безусловно, никакие курсы или быстрые переподготовки не позволяют освоить эту серьёзную специальность. Базовый уровень подготовки врача-косметолога – высшее медицинское образование, институт или академия, после чего необходимо пройти специальную подготовку по дерматовенерологии. Такой фундаментальный подход даёт понимание процессов, происходящих с кожей: как она функционирует и почему стареет. Без знания основ, которые даёт высшее медицинское образование, не обойтись. После медицинского института необходима ординатура или интернатура – это важный шаг в получении качественных знаний, основа, которая помогает создать прочную базу для будущей практики. Далее – узкая специализация по косметологии, которая позволяет выбрать направленность работы. Важно не просто получить диплом, а серьёзно подходить к каждому новому навыку и постоянно обучаться, рассматривая новые технологии и процедуры.

Я сама постоянно совершенствуюсь: много учусь и постоянно практикуюсь в анатомии. Это знание даёт огромные преимущества в профессии, так как глубокое понимание анатомии и физиологии кожи позволяет мне использовать различные подходы к её лечению и поддержанию здоровья. Именно это и составляет высший класс в косметологии. Настоящий профессионал не просто делает процедуры, он понимает и сочетает различные методы, достижения медицины и новые технологии.

Также я участвую в конференциях, обмениваюсь опытом с коллегами и преподаю онлайн в Пражском университете – это даёт возможность не только делиться знаниями, но и самой постоянно расти и учиться.

– Каковы, на ваш взгляд, секреты успеха врача в этой области? А пациента?

– Секрет успеха врача в косметологии – не только глубокие знания и опыт, но и безграничная любовь к своему делу. Я искренне обожаю своих пациентов и свою работу даже работой не могу назвать: это любимое хобби, которое меня ещё и кормит! Для каждого пациента я стараюсь создать атмосферу доверия и тепла, чтобы человек чувствовал себя комфортно, чтобы мы могли искренне поговорить о его проблемах и ожиданиях. Для врача важно не просто провести процедуру, а чтобы пациенты остались довольны и вернулись, когда это будет необходимо по их состоянию.

Что касается пациентов, секрет успеха для них подразумевает доверие к своему врачу. Нужно понимать, что уход за кожей – это комплексный процесс, и успех зависит в том числе от готовности следовать рекомендациям по изменению образа жизни. Стремление заботиться о себе и желание улучшить своё состояние – это то, что действительно приводит к успеху.

– Многие считают, что косметология – это исключительно эстетика. Расскажите, пожалуйста, для чего и кому, на ваш взгляд, нужна косметология как медицинского направление?

– Косметология – это гораздо больше, чем просто улучшение внешнего вида. Это необходимая область медицинской практики, которая обращает внимание на здоровье кожи и её состояние. Она нужна тем, кто сталкивается с различными дерматологическими проблемами и неприятными последствиями глубинных изменений в организме. Очень часто косметология может быть связана с психоэмоциональными аспектами здоровья. Люди приходят не только за красотой, но и для решения проблем и расстройств, которые влияют на их уверенность и качество жизни.

Мы не должны забывать о медицинской стороне: именно она открывает новые горизонты перед косметологией как специальностью. Косметология должна работать в тандеме с другими медицинскими направлениями, чтобы как можно быстрее и эффективнее добиться желаемого эффекта для здоровья и красоты наших пациентов.

– В последнее время наблюдается возвращение косметологии в структуру многопрофильных клиник и медицинских учреждений. Почему возникла эта тенденция? Какие преимущества вы видите в таком подходе?

– Верно! И я считаю, что косметология должна развиваться именно в многопрофильных медицинских учреждениях. Это важный шаг к созданию комплексного подхода к решению проблем. Когда косметология соединяется с другими специальностями, пациент получает возможность находиться под наблюдением квалифицированных специалистов, которые могут решать различные смежные вопросы.

Например, гормональные изменения у женщин в климактерическом возрасте могут влиять на состояние кожи. Здесь требуется участие разных специалистов: помимо косметолога, ещё эндокринолога и терапевта. Важно понимать, почему в организме происходят негативные изменения, тогда их можно приостановить и даже обратить вспять.

Важно понимать также, что косметология – неотъемлемая часть пластической

хирургии: это связано с реабилитацией после хирургических манипуляций, когда кожа становится особенно уязвимой и нуждается в особом уходе.

Я вижу в этой тенденции большие перспективы: объединение знаний нескольких специалистов поможет лучше понимать проблемы пациентов, а также разрабатывать более эффективные и безопасные программы ухода и восстановления.

– В некоторых случаях обращение к косметологии имеет не только физические, но и психологические предпосылки. Какова роль психологического комфорта в процессе работы косметолога с пациентом? Бывают случаи, когда приходится дипломатично посоветовать: «Вам бы лучше с этим вопросом сперва к психологу?». Должен ли косметолог быть психологом?

– Безусловно! Я считаю, что психологический комфорт является основополагающим в современной косметологии. В своей практике я часто становлюсь не просто врачом-косметологом, но и своего рода психотерапевтом. Создать атмосферу доверия на приёме очень важно. Мы должны слушать и слышать наших пациентов, а это подразумевает принятие их эмоций, страхов и переживаний. И я хорошо понимаю, что повышенная восприимчивость человека к собственному внешнему виду и его оценке со стороны окружающих могут иметь корни в психологических проблемах.

Случается, что я советую пациентам обсудить возникшие вопросы с психологом. Иногда решение проблемы может лежать не только на поверхности – и в таких ситуациях работает команда. Важно осознавать, что психосоматика имеет массу проявлений, и здесь требуется слаженная работа различных специалистов.

– Мы живём в эпоху, когда мужская косметология становится всё более популярной. Как вы относитесь к этому тренду? Какие услуги востребованы сегодня среди мужчин?

– Я с радостью наблюдаю за тем, как мужская косметология привлекает всё больше внимания! Это говорит о том, что мужчины начинают осознавать необходимость заботы о себе. В нашей культуре долгое время было принято отодвигать мужское внимание к внешнему виду на второй план, чуть ли не порицая его, но времена меняются.

Сегодня мужчины всё чаще обращаются к услугам, направленным на уход за кожей, – от простых массажей и чисток до инъекций и процедур по восстановлению внешнего вида. Я радуюсь, когда ко мне приходят мужчины, которые хотят выглядеть лучше, чувствовать себя увереннее.



Важно понимать, что уход за кожей – это не только удел женщин. Это нормально – стремиться к лучшему внешнему виду и здоровью, уважать себя вне зависимости от пола.

– Какие советы вы могли бы дать нашим читателям для поддержания красоты и здоровья кожи в повседневной жизни? Что бы вы им пожелали?

– Я бы посоветовала не забывать об уходе за кожей на регулярной основе. Это не только проявление заботы о себе, но и необходимость. Использование качественных средств для очищения, увлажнения и защиты от солнца – вот основные факторы, которые могут существенно повлиять на состояние кожи. Не забывайте заботиться о себе комплексно: полноценный сон, сбалансированное питание и физическая активность важны и для здоровья кожи.

Выбирайте опытных врачей с хорошими рекомендациями и учреждения с медицинскими лицензиями – это очень важно. Не доверяйте супермодным трендам, особенно в исполнении малоквалифицированных людей. Поменьше слушайте советы в соцсетях: сейчас столько псевдоврачей и псевдорекомендаций! И помните: здоровье кожи – это вопрос общего состояния вашего организма. Заботьтесь о себе, любите и стремитесь быть лучшими версиями себя!





Александр Герштейн:

**«В ГОСПИТАЛЬНОМ
СЕКМЕНТЕ
"БИОТЕКФАРМ"
ЯВЛЯЕТСЯ
УВЕРЕННЫМ
ЛИДЕРОМ В НИШЕ
ПЕРЕВЯЗОЧНЫХ
СРЕДСТВ»**

В 2025 году компания «Биотекфарм», один из крупнейших производителей современных перевязочных средств, отпразднует свой 25-летний юбилей, который ознаменован переездом на новый завод. Троекратное увеличение производственных мощностей стало важным стратегическим шагом в развитии компании. Новый завод соответствует самым современным стандартам, что подтверждает безопасность и эффективность выпускаемых продуктов. Компания активно инвестирует в научные исследования и разработки, что позволит уже в этом году реализовать давние планы по выпуску силиконовых и гидроколлоидных повязок.

С исполнительным директором компании «Биотекфарм» Александром Герштейном мы поговорили о новых возможностях для развития предприятия, о расширении сферы применения продукции компании и о том, как больнице эффективнее лечить своих пациентов, экономя при этом свой бюджет.

– Александр Юрьевич, компания «Биотекфарм» на сегодняшний день является одним из лидеров на рынке перевязочных средств. Какую долю российского рынка в этом сегменте, по вашим оценкам, занимает компания?

– Наш рынок делится на две части: есть государственные закупки – госпитальный сегмент и есть открытый рынок – это аптеки и коммерческие структуры. И вот что касается госпитального сегмента, то наша компания занимает 22% объёма рынка. Это достаточно много. Остальной рынок распределён следующим образом: 17% занимают российские производители в совокупности, 40% рынка занимает пул иностранных, в том числе китайских, производителей разного качества и примерно 21% занимает наш ближайший конкурент – иностранная компания, производство которой, по их данным, локализовано в России, но насколько глубоко – нам судить трудно. На их упаковке написано, что продукция может быть произведена в Китае, Испании и России. Поэтому с уверенностью могу сказать, что в госпитальном сегменте «Биотекфарм» является лидером на рынке медицинских перевязочных материалов. Это основной рынок для нас, так как вся наша продукция была разработана и произведена при совместной работе с врачами, и пользуются ею в первую очередь врачи и медицинские сёстры. Наша продукция применяется в 80% больниц и клиник Российской Федерации в разном объёме, а также поставляется для нужд МО РФ, ФСБ РФ, ФСИН РФ, МЧС РФ, МВД РФ и других ведомств.

Аптечный сегмент пока не охвачен нами в полном объёме. Хотя контракты с крупными аптечными сетями и дистрибьюторами уже есть. Мы планируем развивать этот канал продвижения, потому что люди постоянно нуждаются в наших повязках: режутся, ударяются, страдают хроническими заболеваниями, и не все лечатся в больницах. У нас есть понимание того, что продукция в данном сегменте востребована, и нам нужно донести до конечных потребителей информацию о её удобстве и преимуществах. Думаю, что если выйти на улицу и спросить, как люди



«МАЗЬ С МАРЛЕЙ ОБХОДИТСЯ БОЛЬНИЦЕ В ШЕСТЬ РАЗ ДОРОЖЕ, ЧЕМ НАШИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ СРЕДСТВА ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ РАН. ИЗНАЧАЛЬНО ВЛОЖИВ ЧУТЬ БОЛЬШЕ СРЕДСТВ НА ЗАКУПКУ КАЧЕСТВЕННЫХ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ, БОЛЬНИЦА В ИТОГЕ И ЭКОНОМИТ, И ЭФФЕКТИВНЕЕ ЛЕЧИТ СВОИХ ПАЦИЕНТОВ».



и марлей. Но я не устаю повторять, что только богатые больницы могут себе позволить мазь и марлю, как это ни парадоксально. Дело в том, что при лечении ран спецсредствами уменьшаются и количество перевязок, и время, требующееся на одну перевязку.

С марлей перевязку необходимо проводить каждый день, со стерильными сетчатыми повязками – раз в 3 дня. Процедура перевязки с использованием традиционных средств занимает больше рабочего времени медицинского персонала, а предварительная подготовка самодельных марлевых повязок требует дополнительных трудовых затрат.

Ещё 10 лет назад, в 2015 году, мы провели фармакоэкономические исследования на примере четырёх клиник, где сравнили затраты на перевязку при лечении синдрома диабетической стопы (СДС) современными перевязочными материалами «Всё заживёт» и традиционной марлево-бинтовой повязкой. Эксперимент проводился в течение 10 дней. И в итоге мы обосновали, что мазь с марлей обходится больнице в 6 раз дороже, чем специализированные средства. Мы учитывали абсолютно все затраты больницы: количество перевязок, время работы сотрудников с учётом их заработной платы по штатному расписанию и материальные ресурсы, используемые в процессе перевязки, вплоть до затрат на электроэнергию. Ещё Бенджамин Франклин сказал когда-то: «Унция профилактики стоит фунта лечения». Это выражение применительно к нашим реалиям означает, что профилактика болезни обойдётся нам в копейку, а её лечение – в рубль. О чём это я? А о том, что, кроме затрат на лечение раны, нужно брать во внимание ещё скорость восстановления пациента и его общее самочувствие. Чем качественнее

лечат раны, то 9 из 10 человек ответят, что бинтом и мазью. А если провести опрос среди врачей, то восемь человек из десяти ответят, что лечат раны «Воскопраном» – это серия наших стерильных сетчатых повязок, пропитанных воском и различными лечебными мазями. При общении с врачами я часто слышу: «Нам достаточно «Воскопрана» – и мы вылечим им всё». С одной стороны, это огорчает, потому что ассортимент у нас достаточно большой, а с другой – радует. Это значит, что им не нужна никакая другая продукция, кроме нашей.

– А уже есть понимание того, как нужно работать с аптечным сегментом?

– Это понимание было всегда, и теперь, с увеличением производственных мощностей, мы просто продолжим реализацию нашей давно прописанной стратегии.

Из нового – мы начинаем работать с блогерами и инфлюенсерами общественного мнения. Также напомним, что мы работаем в содружестве и сотрудничаем с различными фондами и ассоциациями: с Ассоциацией профессиональных участников хосписной помощи под руководством Дианы Владимировны Невзоровой, с Российским обществом хирургов, с Ассоциацией травматологов России (АТОР), с фондом «Дети-бабочки». На своих конференциях и семинарах мы рассказываем о современных и инновационных методах обработки ран, о своих продуктах. И это тоже часть продвижения. Например, на телеканале «360°» в первой половине этого года вышел целый цикл передач, посвящённый вопросам развития новых технологий в России, народному ВПК, гуманитарной помощи в зоне СВО. И в связи с тем, что мы помогаем Народному фронту, мы выступили в качестве экспертов в одном из выпусков, потому что в полевых подвижных госпиталях жизненно необходимо внедрение и применение современных средств, которые

ускоряют заживление и сокращают время обработки ран. Отмечу, что военно-полевую хирургию сократили в начале двухтысячных годов, а это привело к тому, что каждый военный хирург в сегодняшнее время на вес золота! Я был в одном из военных госпиталей и видел, что через руки одного врача проходит 30 человек в час. Вы только вдумайтесь в эту цифру! Ведь каждого нужно не только осмотреть, но и обработать. И наши медицинские изделия как раз помогают сократить время на обработку раны. А ещё они экономят средства больниц и медицинских учреждений, в которых применяются.

– Далеко не все больницы могут себе позволить покупку инновационных средств для лечения ран. Поставляете ли вы продукцию в небольшие региональные медицинские учреждения с ограниченным бюджетом?

– Чем, кроме нашей продукции, можно вылечить раны? Ответ прост: мазью



и реже мы обрабатываем рану, тем быстрее она заживает. Особенно это важно для людей с онкологией, с диабетом, для пожилых людей. Ведь даже совсем через небольшую рану может попасть инфекция и начаться нагноение. Когда накладывают мазь, работает только нижний слой, большое количество некоторых мазей может вызвать осложнения. В наших же повязках этот слой уже оптимальный, здесь невозможно ошибиться. Изначально вложив чуть больше финансов в закупку качественных медицинских изделий, больница получает в итоге и экономию средств, и более правильное и быстрое восстановление пациентов. Вот это мы и пытаемся донести до врачебного сообщества на наших конференциях. У нас на сайте есть фармакульлятор, где любая больница может ввести данные и получить расчёт экономии в своём конкретном случае.

– В этом году «Биотекфарм» исполняется четверть века. Какие вехи в истории развития компании и достижения вам хотелось бы вспомнить?

– Очень важным событием для нас является открытие нового завода. Это абсолютно другие мощности, которые позволят нам развивать новые технологии. Завод, как и прежде, располагается в городе Хотьково Сергиево-Посадского муниципального района. Мы не стали переезжать в ОЭЗ, потому что главной ценностью «Биотекфарм» являются кадры, и большая часть наших сотрудников проживает в этом городе.

Большим шагом в истории становления компании я также считаю созда-



ние отдела продвижения и автономной некоммерческой организации «Центр содействия организациям и производителям продукции для лечения ран» под эгидой Минпромторга России. В рамках деятельности АНО «ЦОП» проводится огромная работа по взаимодействию с врачебным сообществом, мы организовываем обучающие конференции, участвуем во многих отраслевых мероприятиях по травматологии, хирургии, комбустиологии и паллиативной помощи. Мало создать качественный и полезный продукт – нужно донести информацию о нём до тех, кто будет им пользоваться. Нужно увидеть проблему и предложить её решение, при этом ещё нужно соблюсти правильный подход к ценообразованию. Если есть проблема, но её решение стоит очень дорого, это не будет востребовано. Здесь должно сойтись всё.

Важным достижением для нас является наша команда, в которую входят не только сотрудники компании «Биотекфарм», но и более трёх сотен партнёров и дистрибьюторов. У нас огромное сообщество единомышленников, продвигающих нашу продукцию. Мне очень понравилось выражение одного врача из госпиталя имени Н. Н. Бурденко: «Золотой стандарт» для лечения ран – это повязка «Всё заживёт». Это означает, что наши повязки доступны по цене и соответствуют требованиям и ожиданиям врачей по качеству. Есть, конечно, раны, где нужно применять другие технологии: например, метод вакуум-инстилляционной терапии (ВИТ). Но их не так много. 85% перевязок делается с помощью нашей продукции, она закрывает практически все потребности.

«МЫ НАКОНЕЦ-ТО СМОЖЕМ РЕАЛИЗОВАТЬ СВОИ ДАВНИЕ ПЛАНЫ – НАЛАДИТЬ ВЫПУСК СИЛИКОНОВЫХ И ГИДРОКОЛЛОИДНЫХ ПОВЯЗОК. ТАКЖЕ МЫ ХОТИМ РАСШИРИТЬ АССОРТИМЕНТ УЖЕ ВЫПУСКАЕМОЙ ПРОДУКЦИИ: ДОБАВИТЬ РАЗМЕРНЫЙ РЯД И ПРОПИТКИ ДРУГИМИ ВЕЩЕСТВАМИ».



– **Производственные мощности нового завода «Биотекфарм» стали в 3 раза больше. С чем была связана необходимость расширения?**

– Одна из причин переезда – увеличение объёма продаж. Наше производство предполагает хранение больших объёмов сырья для производства готовой продукции. Нам не хватало складских помещений, возникали проблемы с логистикой. Поэтому о запуске новой продукции не могло быть и речи, нам попросту некуда было поставить новое оборудование. Это решение назрело ещё 3 года назад. Любой переезд – это большие финансовые вливания, он обошёлся нам в 2 раза дороже, чем было запланировано. И я очень рад, что мы наконец-то переехали.

– **Что из разработок, которые ранее компания не могла реализовать из-за отсутствия необходимых производственных мощностей, в первую очередь перейдёт в производственную стадию?**

– Мы наконец-то сможем реализовать свои давние планы – наладить выпуск силиконовых и гидроколлоидных повязок. Это инновационные продукты в области обработки ран. В отличие от стерильно-сетчатых повязок, которые нужно менять раз в 3-5 дней, такие повязки можно держать на ране от 5-14 дней – в зависимости от типа повреждения. Это глобальное направление, которое мы намерены развивать.

Мы уверены, что производителем может называть себя не тот, кто способен изготовить продукт в каком-то небольшом количестве, а тот, кто может стабильно выпускать большие объёмы продукции одинаково заявленного качества изо дня в день. Если ты выпускаешь 100 изделий в лабораторных условиях, ты не можешь называться производителем. Это, скорее, опытно-конструкторское бюро. Так и в нашем случае: технологию производства этих повязок мы давно изучили и разработали, но поставить их на поток не могли.

Здесь нужно понимать, что то, что получилось сделать в лабораторных условиях, не сразу запустится на производстве. Всегда есть какие-то подводные камни. Например, мы разобрали технологию производства популярного продукта компаний, ушедших с рынка. Мы изучили состав, поняли – из чего сделано, стали делать, но результат нас не удовлетворил. Вот вроде бы всё то же самое, но не то. И тогда мы сделали свой состав одного из компонентов этого продукта, который в тестировании зарекомендовал себя даже лучше, чем оригинал. Не всегда полное копирование приводит к успешному результату. Поэтому перенос изготовления продукта из лабораторных условий в промышленное производство – задача кропотливая и требующая времени.



«ИЗНАЧАЛЬНО НАША ПРОДУКЦИЯ ПРИМЕНЯЛАСЬ В ОСНОВНОМ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ ОЖОГОВ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЙ. СЕЙЧАС ЖЕ ОНА ВНЕДРЕНА И ПРИМЕНЯЕТСЯ В ПАЛЛИАТИВНОЙ МЕДИЦИНЕ, В ГНОЙНОЙ ХИРУРГИИ, В ЭНДОКРИНОЛОГИИ, ТРАВМАТОЛОГИИ И В ВОЕННО-ПОЛЕВОЙ ХИРУРГИИ».

У нас есть много наработок и задумок, потому что ещё в 2016 году мы осознали необходимость создания своей лаборатории, оснащённой самым современным оборудованием. Здесь создаются и тестируются новые продукты, а также осуществляется контроль качества каждой партии готовой продукции. Отдел контроля качества просто не пропустит продукцию, не соответствующую нашим стандартам. Мы с гордостью можем называть себя крупным производителем. Когда к нам обращается госпиталь имени академика Н. Н. Бурденко и просит к конкретному числу изготовить очень большую партию медицинских изделий, мы можем сделать это и можем дать гарантию, что каждая единица произведённого товара будет соответствовать эталону. У нас на складах всегда находится огромный запас сырья и готовой продукции.

Также мы хотим расширить ассортимент уже выпускаемой продукции: добавить размерный ряд и пропитки другими веществами. Мы постоянно анализируем мировые тенденции в области обработки ран. Сейчас наблюдаем рост интереса к гидроколлоидам и силиконам, поэтому намерены воспроизвести такие повязки на нашем производстве, но с добавлением своих технологий.

– **А где применяются эти силиконовые и гидроколлоидные повязки?**

– Эта продукция перспективна, она не зря внедряется во всём мире, и мы точно должны её делать. И мы, наверное, единственные кто сможет её сделать. Новые технологии мы внедряем быстро и эффективно. Эти повязки ещё больше



ускоряют заживление. Их можно менять ещё реже: раз в 5-14 дней.

Медицина развивается, благодаря диспансеризации увеличивается средний возраст жизни. Люди побеждают тяжёлые диагнозы. То, что раньше приводило к летальному исходу, теперь лечится, поэтому возраст заболеваний и их сроки увеличиваются. Развивается паллиативная медицина, и для правильного ухода за возрастными больными очень нужно вот это новое поколение повязок.

Ещё несколько лет назад наша повязка «Воскопран» считалась современным и инновационным перевязочным средством, сейчас же в справочнике от Минпромторга по перевязочным средствам «Воскопран» уже является традиционным перевязочным средством. И это, конечно, очень приятно. К этому мы придём через какое-то количество лет и с гидроколлоидными повязками.

– Удалось ли вам полностью закрыть потребность в необходимом оборудовании и комплектующих при расширении производства? Достигнут ли технологический суверенитет в этой сфере?

– Наша компания старается переходить на отечественное оборудование, этот процесс мы начали ещё в 2016 году. Если раньше практически всё оборудование было иностранным, то сейчас 30% узлов производится в России. Всё оборудование, задействованное на этапах подготовки, нарезки и упаковки продукции, отечественное. Более сложные установки по нанесению клея или пропитыванию лекарственными формами пока никто не производит в нашей стране. Некоторые установки были разработаны нашими инженерами самостоятельно и изготовлены инжиниринговыми компаниями под заказ. Для производства пластыря используется китайское или тайваньское оборудование, его, к сожалению, пока тоже у нас не производят.

– В каких сферах медицины ваша продукция применялась изначально и насколько расширилось её применение?

– Изначально наша продукция применялась в основном для лечения ожогов и их последствий. Сейчас же она внедрена и применяется в паллиативной медицине, в гнойной хирургии, в эндокринологии, травматологии и в военно-полевой хирургии. Применяется в тактической медицине и на этапах эвакуации раненых, потому что одна из распространённых причин высокой смертности – сепсис.

Есть исследование, в котором приводятся данные о том, что из 100% пациентов с открытым раневым процессом, попадающих в реанимацию по скорой помощи, 50% получают осложнения в виде сепсиса. И 80% этих осложнений закан-



чиваются летальным исходом. Сократить количество поражённых сепсисом можно максимально ранним и длительным воздействием на рану антисептиками для уменьшения бактериальной нагрузки на организм. И идеально для этого подходит наша повязка «Парапран» с хлоргексидином. Это атравматическая повязка, имеющая пролонгированное терапевтическое действие (до 6 суток).

Эвакуация раненых иногда может занимать и несколько дней, поэтому нужно как можно раньше применить специализированные средства для обработки ран.

Потому сейчас мы в том числе проводим большую работу по внедрению наших перевязочных средств в работу скорой помощи, особенно это касается удалённых территорий, где ближайшая больница может располагаться на расстоянии нескольких сотен километров. И поэтому рана должна быть обработана правильным образом как можно раньше, иначе промедление может стать критичным для жизни и здоровья пациента.

– Вы очень плотно взаимодействуете с медицинским сообществом в рамках деятельности некоммерческой организации «Центр содействия организациям и производителям продукции для лечения ран». Были ли случаи в вашей практике, когда пожелания врачей учитывались при разработке и модернизации ваших изделий?

– Безусловно, мы расширяем ассортимент, в том числе учитывая обратную связь от врачебного сообщества, так как наша продукция разрабатывалась в первую очередь для них. Вводим новые пропитки и размеры. Но 99% пожеланий –





это просьбы разработать силиконовые и гидроколлоидные повязки. А ответ на этот вопрос мы с вами уже знаем. В этом году мы рассчитываем выпустить эту новинку на рынок.

И бывают ситуации, когда поступают какие-то предложения, но при подробном анализе выясняется, что аналог такой продукции уже есть. Поэтому основная задача и миссия АНО «ЦОП» – донесение информации о передовой продукции для лечения ран различной этиологии и сопутствующих медицинских изделий до медицинских работников на местах. На постоянной основе мы участвуем во многих отраслевых мероприятиях по травматологии, хирургии, комбустиологии и паллиативной помощи. Мы очень любим проводить небольшие мероприятия в разных регионах, общаться с теми, кто, в силу разных обстоятельств, не может пройти дополнительное обучение по этой теме в ведущих вузах страны. Особенно это касается новых территорий: Луганской и Донецкой народных республик. На этих территориях уровень технологий у медиков ещё до СВО был на уровне двухтысячных годов, там мало знают про современные средства обработки ран, потому что не было должного финансирования и обучения. Поэтому мы стараемся эти пробелы восполнять: не только передаём наши медицинские изделия в качестве гуманитарной помощи, но и обучаем медицинских работников.

– Насколько я понимаю, с увеличением производственного потенциала появилось и новое направление для развития – контрактное производство. Планируете ли вы увеличить количество таких клиентов?

– Как правило, есть три типа запроса на контрактное производство. Первый тип – небольшие компании, не имеющие достаточных площадей и ресурсов для

**«МЫ НЕ ТОЛЬКО
ПЕРЕДАЁМ НАШИ
МЕДИЦИНСКИЕ
ИЗДЕЛИЯ В КАЧЕСТВЕ
ГУМАНИТАРНОЙ
ПОМОЩИ, НО
И ОБУЧАЕМ
МЕДИЦИНСКИХ
РАБОТНИКОВ В
НОВЫХ РЕГИОНАХ
НАШЕЙ СТРАНЫ».**

производства своей продукции. Это особенно актуально в последние годы, так как Министерство промышленности и торговли Российской Федерации сейчас внимательно относится к производителям и следит за тем, чтобы соблюдались нормы и требования, прописанные в нормативных актах для производственных предприятий. Поэтому, если у компании есть свои разработки, но нет возможности осуществить запуск собственного производства, наше предприятие может помочь с выпуском продукции. Раньше мы брали в работу только очень крупные заказы, но с открытием нового завода стали более лояльно относиться к таким запросам.

Также в рамках контрактного производства есть опыт сотрудничества с крупными корпорациями, которые хотят производить дополнительную или сопутствующую продукцию. Например, когда крупная фармацевтическая компания, не имеющая опыта производства медицинских изделий, хочет производить повязки по своей технологии. Для этого необязательно строить новый завод, выпуск такой продукции мы легко можем осуществить на своих новых производственных мощностях.

Ещё мы готовы выпускать свою продукцию под другой торговой маркой (СТМ). Такое сотрудничество позволит нам загрузить своё оборудование на полную мощность, а вырученные средства вложить в закупку сырья. Конечно, такое сотрудничество возможно только от определённых объёмов производимой продукции.

– Какие инвестиции необходимы для достижения ваших целей по расширению? Пользуется ли компания «Биотекфарм» государственными мерами поддержки бизнеса?

– Я расскажу вам о парадоксальной ситуации. Когда в 2014 году начался курс на импортозамещение, у нас очень силь-



но упали продажи, потому что все клиенты начали впрок запасаться иностранной продукцией, вкладывая в неё все свои свободные средства. Как ни странно, переломный период, когда пришло осознание, что производить нужно в своей стране, был самым тяжёлым. К концу 2015 года мы вышли «в ноль». Наверное, наш завод мог бы не пережить этот период, если бы не поддержка Министерства промышленности и торговли РФ. Нам помогли развиваться и купить новое оборудование, которое нуждалось в обновлении.

На данный момент субсидиями наша компания не пользуется, однако периодически вынуждена прибегать к частным инвестициям. В этом году мы приросли примерно на 40%, и понятно, что при таком росте нам не всегда хватает своих оборотных средств на закупку сырья.

– Планируете ли вы увеличивать своё присутствие не только на российском, но и на зарубежных рынках?

– Мы участвуем в разных гуманитарных миссиях. Наши пластыри отправляются даже на Кубу. Но для того чтобы продукция продавалась за рубежом, нужно в каждой стране открывать представительство, которое будет заниматься её продвижением. И пока к открытию представительств в других странах мы не готовы. Российская Федерация – это понятный для нас рынок с хорошо работающими инструментами продвижения.

– Как вы оцениваете темпы развития фармацевтической отрасли в России? Какие тенденции наблюдаете?

– Благодаря проводимой государственной политике и принятой стратегии развития фармацевтической промышленности «Фарма-2030» эта отрасль динамично развивается и является одной из ключевых в структуре национальной экономики. Открываются новые предприятия, готовые разрабатывать и производить собственную продукцию, иностранные производители начали процессы локализации производства в нашей стране. Очень ценна та работа, которую проводят Федеральная служба в сфере здравоохранения и другие подведомственные учреждения по составлению списка дефектурных изделий, которые на территории Российской Федерации не производятся либо производятся в малом количестве.

И с экономической точки зрения это очень правильные решения. Хотя появление новых предприятий и заводов увеличивает для нас конкурентную среду, я как директор АНО «ЦОП» всячески поддерживаю отечественных производителей.

Я горд и рад, что отечественная медицинская индустрия развивается и справляется с новыми задачами.



– Компания «Биотекфарм» и АНО «ЦОП» на регулярной основе занимаются благотворительностью. С какими фондами вы сотрудничаете?

– Мы много взаимодействуем с различными благотворительными фондами: например, с фондом «Помогаем нашим», с Народным фронтом и многими другими волонтерскими организациями. В 2022 году мы отправили 220 тонн медицинских изделий в качестве гуманитарной помощи. В 2023 году мы уже перестали считать количество отправляемой продукции. Но это, конечно, трудно. Наши возможности не безграничны. Однако, когда к нам обращаются, например, Российское общество хирургов или Ассоци-

ация профессиональных участников хосписной помощи, стараемся помогать.

В 2022 году наша компания даже получила награду в номинации «Социальные инициативы и благотворительные проекты» на премии «Russian Business Guide. ЛЮДИ ГОДА», которую ваш журнал проводит при поддержке Торгово-промышленной палаты России (ТПП РФ).

– И напоследок: несколько слов о ваших стратегических планах как исполнительного директора компании «Биотекфарм» и директора АНО «ЦОП».

– Мы планируем расширять сферы применения продукции «Биотекфарм», хотим внедрить её в оказание скорой помощи, особенно в удалённых регионах, где срок доставки пациента до больницы может достигать 6-8 часов, и крайне важно на ранних сроках правильно воздействовать на раны и повреждения.

Как директор Центра содействия организациям и производителям продукции для лечения ран я планирую вовлекать в деятельность организации как можно больше отечественных производителей, расширение такого партнёрства позволит нам обмениваться наилучшими практиками в оказании помощи пациентам. Раньше мы были более узкопрофильной организацией, а сейчас участвуем во многих конференциях, связанных не только с лечением ран, но и с хирургией, с тактической медициной. Совместно с другими производителями и фондами мы будем организовывать ещё более насыщенные и полезные обучающие мероприятия для медицинских работников.

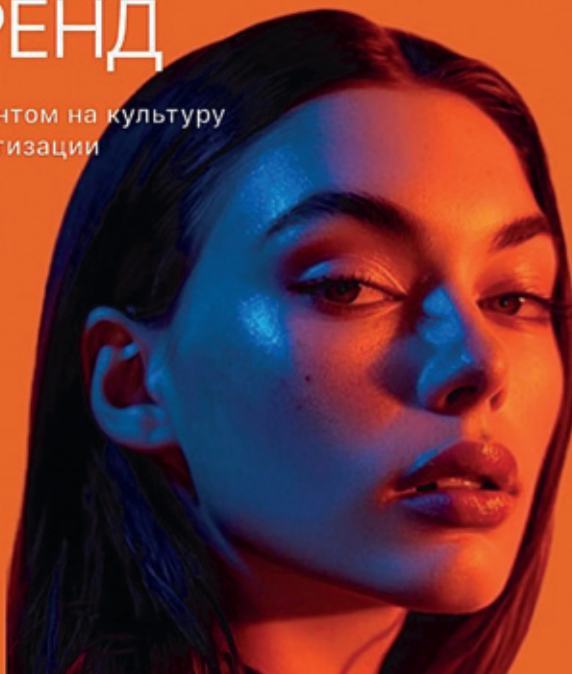
Беседовала Анна Добрынина





МОЛОДОЙ РОССИЙСКИЙ БРЕНД

с акцентом на культуру
ароматизации



Bam

COSMETICS



ВАМ Cosmetics – МОЛОДОЙ РОССИЙСКИЙ БРЕНД

с акцентом на культуру
ароматизации пространства
и уходовыми средствами для
лица, волос и тела.

ПРИ СОЗДАНИИ
ПРОДУКЦИИ БРЕНДА
используются только
натуральные ингредиенты
и великолепные
ароматические композиции.

КАЖДАЯ НАША РАБОТА
создана с любовью и заботой
о вашей красоте и здоровье!



На правах рекламы

ФРАНШИЗА ПРЕМИАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ КОСМЕТОЛОГИИ

GUINOT
INSTITUT • PARIS



55 лет

мирового опыта

25 лет

успешной работы
в России

500 центров

франшизы
в 75 странах мира

Полный комплекс косметологических услуг

медицина

косметология

СПА

неинвазивные технологии
омоложения кожи

ПРЕИМУЩЕСТВА ФРАНШИЗЫ

- Готовый бизнес с отлаженными процессами и стратегией роста
- Высокий средний чек
- Возвратность клиентов 98%
- Окупаемость — 24 месяца
- Доход — от 11 млн ₽ в год с одного кабинета
- Поддержка и обучение

На правах рекламы





VIII БАЛТИЙСКИЙ КОНГРЕСС ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ

12-13 СЕНТЯБРЯ

КАЛИНИНГРАД | 2025

НАУЧНЫЙ КОМИТЕТ КОНГРЕССА



**Мантурова
Наталья
Евгеньевна**
Председатель
Конгресса



Круглик Е.В.
Руководитель
научной программы
по косметологии



Круглик С.В.
Руководитель
научной программы
по пластической
хирургии

НАУЧНАЯ ПРОГРАММА ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ

ЭСТЕТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ ЛИЦА

НАУЧНАЯ ПРОГРАММА ПО КОСМЕТОЛОГИИ

ЕСТЕСТВЕННАЯ МОЛОДОСТЬ. ТРЕНДЫ РУССКОЙ НАУЧНОЙ ШКОЛЫ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

Выставка инновационного
оборудования и материалов
от партнёров

Праздничный
Гала-ужин

Экскурсия

НАУЧНЫЕ
ПАРТНЕРЫ



Институт
пластической хирургии
и косметологии

ОРГАНИЗАТОР
КОНГРЕССА



@RSCONGRESS



8 800 600-73-51



kimbs

+7 (909) 794-05-28



www.kimbs.ru

+7 (906) 238-32-56



info@kimbs.ru

+7 (906) 230-66-20