

38/160 Декабрь 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

ИНДУСТРИЯ
КРАСОТЫ
НОВЫЕ ТРЕНДЫ

Доктор Груздев:

«Следите за собой
и будьте счастливы»

В первую очередь профессионалы, обладающие
необходимым опытом и квалификацией



ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И НАПРАВЛЕНИЯ



Юридическое
сопровождение процедуры
банкротства организаций,
индивидуальных
предпринимателей и
физических лиц*
* актуально
с 1 октября 2015 года



Представление
интересов доверителя
в арбитражных
судах, в судах общей
юрисдикции, в
третейских судах



Регулирование
корпоративных
отношений.
Due Diligence
(обеспечение
должной
добросовестности)



Консультация
по вопросам
экономической
безопасности

Россия, 115035, Москва,
ул. Пятницкая, д. 14, с. 1

Тел.: +7 (499) 230 37 28
Факс: +7 (499) 230 31 12

Наш сайт: **buroaib.ru**
Электронная почта: **office@buroaib.ru**

Russian Business Guide

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

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редакторы номера: Екатерина Васильевна

Золотарева, Елена Анатольевна Александрова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: Александр Лобов

Перевод: Мария Ключко

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 «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции:

143966, Московская область,

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

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 38/160 декабрь 2021

Дата выхода в свет: 24.12.2021

Тираж: 30000

Цена свободная.

Russian Business Guide

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

Editing Group: Maxim Fateev,

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

The editor-in-chief: Maria Sergeevna Suvorovskaya

Managing Editor:

Ekaterina Zolotareva/ Elena Aleksandrova

Deputy Marketing Director: Irina Vladimirovna Dlugach

Designer: Alexandr Lobov

Translation: Maria Klyuchko

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 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 Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

Address: 23-1-2 ul. Pobedi, Reutov,

the Moscow region, 143966

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

tel.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700

Publisher: Business-Dialog Media LLC

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 38/160 December 2021

Date of issue: 24.12.2021

Edition: 30000 copies

Open price

2

ГЕННАДИЙ ГОНЧАКОВ, ИНСТИТУТ ВРОЖДЁННЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ
ЧЕЛЮСТНО-ЛИЦЕВОЙ ОБЛАСТИ:

«МЫ ИЩЕМ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОМОГАТЬ
БОЛЬШЕМУ КОЛИЧЕСТВУ ПАЦИЕНТОВ!»

6

ДЕНИС ГРУЗДЕВ, СЕТЬ КЛИНИК «КЛИНИКА ДОКТОРА ГРУЗДЕВА»:

«СЛЕДИТЕ ЗА СОБОЙ И БУДЬТЕ СЧАСТЛИВЫ!»

12

КАРИНА БОЛТАЛИНА, CLS INTERNATIONAL:

«ЭСТЕТИЧНАЯ МЕДИЦИНА»

16

НАТАЛЬЯ ФИЛИППОВА,

ГРУППА КОМПАНИЙ «МЕДИ СПА ТЕХНОЛОДЖИ»:

«ЗАБОТА О ЗДОРОВЬЕ И СОХРАНЕНИИ КРАСОТЫ
МОЖЕТ БЫТЬ БИЗНЕСОМ. И БИЗНЕСОМ УСПЕШНЫМ»

20

ДМИТРИЙ ЛЕВИН, ЦЕНТР СТОМАТОЛОГИИ «ДОКТОР ЛЕВИН»:

«МЫ СОЗДАЁМ НЕЗАБЫВАЕМЫЙ «ВАУ-ЭФФЕКТ» ЗА ОДИН ДЕНЬ:
НАШИ ПАЦИЕНТЫ ПРОСЫПАЮТСЯ С НОВЫМИ ЗУБАМИ»

24

АЛЕКСАНДР НЕКИПЕЛОВ, КЛИНИКА «ОСТМЕДКОНСАЛТ»:

«КОГДА ПАЦИЕНТЫ ГОВОРЯТ: «ВЫ ПОДАРИЛИ НАМ НОВУЮ
ЖИЗНЬ!», Я ПОНИМАЮ – ВОТ, РАДИ ЧЕГО МЫ РАБОТАЕМ!»

28

МАРИЯ БАЖЕНОВА, МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР «ПРЕМЬЕР-МЕД»:

«ДАРИМ КРАСИВУЮ И ЗДОРОВУЮ УЛЫБКУ!»

32

АЛЕКСАНДР НЕРОБЕЕВ, ПРОФЕССОР, Д. М. Н., ДИРЕКТОР КЛИНИКИ
ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ «АРТ-КЛИНИК»:

«Я ОЧЕНЬ ЛЮБЛЮ СВОЮ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ. ОНА МНЕ
ИНТЕРЕСНА ДО СИХ ПОР»

36

АРАМ И ЛИАНА ДАВИДЯН, AVRORACLINIC:

«AVRORACLINIC – ЧАСТЬ НАШЕЙ ДУШИ»

40

ОЛЬГА ШУППО, СЕТЬ КЛИНИК «ГРАНД КЛИНИК»:

«НАДЁЖНЫЙ ПУТЬ К ЗДОРОВОМУ ДОЛГОЛЕТИЮ»

44

СВЕТЛАНА ШИШКОВА, БИЗНЕС-ЛЕДИ, ПИСАТЕЛЬ,
ОБЩЕСТВЕННЫЙ ДЕЯТЕЛЬ:

«Я ЗНАЮ, ЧЕМ ПАХНЕТ СЧАСТЬЕ»

46

НИНА ЛИТВИНОВА, СЕТЬ САЛОНОВ МАНИКЮРА
И ПЕДИКЮРА «ПАЛЬЧИКИ»:

«ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ И РАЗВИВАЙТЕСЬ ВМЕСТЕ С НАМИ»

48

ОЛЬГА ЦУКАНОВА, ЦЕНТР ЗДОРОВЬЯ И ОХРАНЫ ЗРЕНИЯ «ОНИКС»:

«ВЫБИРАЯ НАС, ВЫ ВЫБИРАЕТЕ КАЧЕСТВО!»



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

Геннадий Гончаков — профессор, доктор медицинских наук, генеральный директор Института врождённых заболеваний челюстно-лицевой области, открытого им в 2013 году. А ещё Геннадий Васильевич — начальник Центра челюстно-лицевой хирургии и лор-патологий ЦКБ Управления делами Президента РФ, член Европейского общества черепно-челюстно-лицевых хирургов и Английского общества челюстно-лицевых хирургов, автор многих научных работ. Среди его званий и наград — грамота Международной организации по лечению больных с врождёнными пороками. Но главное и основополагающее в короткой справке о нём — всё же то, что он хирург из тех, про которых говорят «от Бога». Только представьте себе: более 25 тыс. пациентов, в основном детей, у которых благодаря операциям, проведённым профессором, кардинально изменилось качество жизни! Это дети, родившиеся с врождёнными расщелинами верхней губы и нёба (в просторечье — с заячьей губой и волчьей пастью). Это не такая уж и редкая проблема: практически каждый из нас сталкивался в жизни с такими людьми. И чем они старше, тем более заметны на их лице следы врождённой патологии. Впервые хирургическую операцию по устранению расщелины мягкого нёба провели ещё два века назад во Франции, но технологии постоянно развиваются и, конечно, современный уровень медицины позволяет провести лечение не в пример качественнее, сделав его следы практически незаметными.

Используемые сегодня в Институте врождённых заболеваний челюстно-лицевой области оригинальные методики позволяют добиться идеальной формы верхней губы и носа, восстановления речи, помогают справиться с зубочелюстными деформациями, пороками развития ушных раковин и нарушениями слуха. Своевременная качественная диагностика, индивидуальное сопровождение пациента, программа лечения, учитывающая все нюансы физического и психологического состояния больного, и высочайший уровень профессионализма — вот залог успешной работы института, о которой мы поговорили с его руководством.



Геннадий Гончаков,
Институт врождённых заболеваний челюстно-лицевой области:

«МЫ ИЩЕМ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОМОГАТЬ БОЛЬШЕМУ КОЛИЧЕСТВУ ПАЦИЕНТОВ!»

— Геннадий Васильевич, насколько распространёнными являются врождённые патологии челюстно-лицевой области? Есть ли статистика: увеличивается ли в последние десятилетия их процент среди российских новорождённых или он стабилен?

— Ежегодно в РФ рождается более 10 тыс. детей с врождёнными патологиями черепно-челюстно-лицевой области. По статистике, один больной с такими патологиями приходится на 500 новорождённых и, к сожалению, положение ухудшается. За последние годы рождаемость детей с врождёнными патологиями челюстно-лицевой области увеличилась на 30%. Среди причин такого высокого роста: проблемы экологии, некачественное и несбалансированное питание, инфекционные заболе-

вания. Я бы отметил также приём спиртных напитков, и не только во время беременности, курение, наркоманию, а также тонизирующие напитки, которые будущие родители зачастую начинают принимать в очень раннем возрасте. К несчастью, увеличивается и количество приобретённых заболеваний, возникающих впоследствии травм.

При этом качество лечения, и хирургического в том числе, зачастую не очень высокого качества, причём это касается и зарубежных стран. Больные часто обращаются к нам после лечения в Израиле, Германии, Франции и т. д. За рубежом, как ни прискорбно, сегодня применяют множество некорректных методик. Зачастую исправить положение после такого вмешательства уже невозможно...

В нашем институте проводятся операции детям и взрослым с врождёнными и приобретёнными аномалиями и деформациями костей лицевого и мозгового черепа. Спрос на этот вид помощи очень высок в связи с постоянным увеличением рождаемости детей с данным видом патологии и ростом травматизма.

– В чём уникальность комплекса медицинской помощи, оказываемой в вашем институте? Какие новые методики и технологии появились в этой области в последнее время? Каких результатов они позволяют добиваться?

– Уникальность в том, что в нашем институте представляется возможным выполнение всего комплекса лечения и полной реабилитации больных с данными пороками развития в течение всей жизни пациента. Институт является ведущей клиникой в России, в год мы проводим не менее тысячи операций и курсов реабилитации. Нами предлагается достаточно большое количество методов оперативного лечения аномалий развития костей черепа, посттравматических деформаций костей лицевого и мозгового черепа с использованием современных технологий: быстротвердеющих пластмасс, металлических сеток и пластин, имплантатов из биологически инертных материалов.

Возможно проведение следующих операций:

- остеотомия и моделирование костей свода черепа, орбитального комплекса костей лицевого черепа;
- дакриоцисториностомия и лакориностомия;
- гайморо-, фронто-, сфено-, этмоидотомия;
- опорно-контурная пластика и устранение дефектов лицевого и мозгового черепа, как приобретённых, так и врождённых.

С целью окончательной коррекции внешности пациентам института предлагаются пластические операции эстетического плана.

Ещё одним направлением деятельности является оказание помощи детям с различными синдромами деформации средней зоны лица, такими как:

- нарушение слуха;
- микротия: в этом случае проводятся слухулучшающие операции костной проводимости (установка аппарата Баха и т. д.).

Проводится:

- устранение атрезии слухового прохода;
- восстановление ушной раковины как из искусственного материала, так и с использованием рёберных хрящей;
- устранение атрезии хоан и искривлённой носовой перегородки.

Также институтом привлекаются при необходимости высококвалифицированные специалисты для хирургического лечения сопутствующих заболеваний по:

- детской кардиологии, неврологии, оториноларингологии;

- детской хирургии, андрологии, пластической хирургии;
- травматологии и ортопедии.

– Что представляет собой институт сегодня? А кроме как в нём, подобную помощь в России где-то оказывают?

– ООО «Институт врождённых заболеваний челюстно-лицевой области» представляет собой структурную организацию, позволяющую осуществлять весь спектр услуг, входящих в комплексный состав лечения и реабилитации пациентов с врождёнными и приобретёнными деформациями черепно-челюстно-лицевой области, а также с сопутствующими заболеваниями. Разработан уникальный протокол лечения больных с данной патологией, имеется патент на изобретение. Этот протокол предусматривает различные методики лечения ребёнка с момента его рождения до полной реабилитации. В лечении принимают участие такие специалисты, как педиатр, диетолог, невролог, лор, анестезиолог, ортодонт, стоматолог, логопед, педагог по вокалу, психолог, детский и для родителей, и, конечно, хирург.

Одним из основных направлений деятельности института является оказание медицинской помощи пациентам с врождёнными пороками развития челюстно-лицевой области, а именно с врождёнными расщелинами верхней губы, нёба и лица. Полный комплекс медицинской помощи по данному направлению включает:

- серию первичных оперативных вмешательств, начиная с периода новорождённости и в течение первого года жизни, с целью как устранения анатомического дефекта развития, так и полного восстановления функций;

- корригирующие операции, начиная с более старшего возраста, для устранения вторичных деформаций как вследствие первичной коррекции, так и связанных с ростом и развитием ребёнка;

- диагностику и лечение нёбно-глоточной недостаточности с использованием аэрофоноскопии, назометрии, видеофлюороскопии, назофарингоскопии;

- ортодонтическую помощь с применением современных несъёмных ортодонтических аппаратов;

- стоматологическую и ортопедическую помощь (протезирование) в случае необходимости;

- логопедическое обучение с целью формирования нормальной речи у больных, начиная с раннего возраста (с двух лет). В институте внедрена система успешной реабилитации с участием логопедов, психологов, педагогов по вокалу.

К сожалению, в России пока нет единой медицинской организации, которая бы могла предложить весь комплекс медицинских услуг пациентам с пороками развития черепно-челюстно-лицевой области, начиная с консультаций беременных, которым по

УЗИ поставлен такой порок плода, и заканчивая взрослыми пациентами.

– Участвуете ли вы и ваши сотрудники в научных конференциях, симпозиумах и т. д.? Публикуетесь ли в профессиональных изданиях?

– В институте ведётся научная работа по всем направлениям, в том числе совместно с зарубежными центрами, планируются проведение научно-практических конференций и симпозиумов, публикации в отечественной и мировой литературе, издание монографий.

– Медицинские услуги сегодня стоят дорого, а ведь речь идёт о детях. Как решаются вопросы с оплатой их лечения? Возможно ли лечение у вас в рамках ОМС? Расскажите о своём сотрудничестве с благотворительными фондами.

– Действительно, лечение платное, но детям помогают благотворительные фонды: они покрывают около 30% расходов. Институт активно сотрудничает с благотворительными фондами «Доброе сердце», «Ваша надежда», «Национальный социальный фонд», «Безразличия. Нет», Нарру, «Строим добро» и др.

Плюс большое количество пациентов у нас проходит по квотам по диагностике и лечению с применением высоких технологий.

– Институт располагается в нескольких помещениях, в основном арендуемых, и это сильно затрудняет вашу работу. Какие выходы из ситуации вы видите? Насколько реально перевести институт в одно большое здание, сконцентрировать все силы в одном месте, чтобы иметь возможность помогать ещё большему количеству детей? Что для этого нужно? Можно ли в данной ситуации рассчитывать на помощь государства?

– Да, наши сегодняшние «жилищные условия» не позволяют выполнять необходимый пациентам объём по оказанию высококачественных медицинских услуг, а также по переподготовке медицинских кадров.

Для реализации всего комплекса медицинской помощи, а также создания реабилитационного и обучающего центра нам необходимо приобрести подходящее помещение, провести в нём ремонт и оснащение в соответствии с требованиями санитарного законодательства. При наличии собственного отдельного здания мы могли бы оперировать всех пациентов по квотам и ОМС.

Несомненно, новое помещение сконцентрирует все наши силы в одном месте и даст возможность помогать ещё большему количеству пациентов.

Подготовила
Елена Александрова



Gennady Gonchakov – Doctor of Medical Sciences, General Director of the Institute of Congenital Diseases of the Maxillofacial Area, which he opened in 2013. And also Mr. Gonchakov is the Head of the Center for Maxillofacial Surgery and ENT Pathologies of the Central Clinical Hospital of the Administrative Department of the President of the Russian Federation, a member of the European Society of Cranio-Maxillofacial Surgeons and the English Society of Maxillofacial Surgeons, the author of many scientific works. Among his titles and awards is a diploma from the International Organization for the Treatment of Patients with Congenital Defects.

But the main and fundamental thing in a short note about him is that he is one of those surgeons who are said to be “from God.” Just imagine: more than 25 thousand patients, mostly children, whose quality of life has radically changed due to the operations performed by the professor! These are children born with congenital clefts of the upper lip and palate (in common parlance – “cleft lip” and “cleft palate”). This is not such a rare problem: almost every one of us has come across such people in life, and the older they are, the more noticeable traces of congenital pathology are on their face. For the first time, a surgical operation to eliminate a cleft of the soft palate was carried out two centuries ago in France, but technologies are constantly evolving, and, of course, the modern level of medicine makes it possible to carry out treatment that is not an example of better quality, making its traces almost invisible.

The original techniques used today at the Institute of Congenital Diseases of the Maxillofacial Area allow achieving the ideal shape of the upper lip and nose, restoring speech, helping to cope with dentoalveolar deformities, auricular malformations and hearing impairments. Timely high-quality diagnostics, individual patient support, a treatment program that takes into account all the nuances of the patient's physical and psychological condition, and the highest level of professionalism are the key to the successful work of the Institute, which we talked about with its leadership.

Gennady Gonchakov, Institute of Congenital Diseases of the Maxillofacial Area:

“WE ARE LOOKING FOR AN OPPORTUNITY TO HELP MORE PATIENTS!”

– *Mr. Gonchakov, how common are congenital pathologies of the maxillofacial area? Are there any statistics: has their percentage among Russian newborns been increasing in recent decades, or is it stable?*

– More than 10 thousand children with congenital pathologies of the cranio-maxillofacial area are born in the Russian Federation annually. According to statistics, one patient with such pathologies accounts for every 500 newborns, and, unfortunately, the situation is getting worse. In recent years, the birth rate of children with congenital pathologies of the maxillofacial region has increased by 30%. Among the reasons for such a high growth: environmental problems, poor-quality and unbalanced nutrition, infectious diseases. I would also note the intake of alcoholic beverages, and not only during pregnancy, smoking, drug addiction, as well as tonic drinks, which future parents often begin to take at a very early age. Unfortunately, the number of acquired diseases and subsequent injuries is also increasing.

At the same time, the quality of treatment, including surgical treatment, is often not very high quality, and this also applies to foreign countries. Patients very often come to us after treatment in Israel, Germany, France, etc. Unfortunately, many incorrect methods are used abroad today. It is often impossible to correct the situation after such an intervention...

In our Institute, operations are performed on children and adults with congenital and acquired anomalies and deformities of the bones of the facial and cerebral skull. The demand for this type of assistance is very high due to the constant increase in the birth rate of children with this type of pathology and the growth of injuries.

– *What is the uniqueness of the complex of medical care provided at your Institute? What new techniques and technologies have appeared in this area recently? What results do they allow you to achieve?*

– The uniqueness is that in our Institute it is possible to carry out the entire complex of treatment and complete rehabilitation of patients with these malformations throughout the patient's life. The Institute is the leading clinic in Russia; we conduct at least a thousand operations and rehabilitation courses a year. We offer a fairly large number of methods for surgical treatment of anomalies in the development of the bones of the skull, post-traumatic deformities of the bones of the facial and cerebral skull using modern technologies (fast-hardening plastics, metal meshes and plates, implants made of biologically inert materials).

The following operations are possible:

- osteotomy and modeling of the bones of the cranial vault, orbital complex, bones of the facial skull;
- dacryocystorhinostomy and lacorhinostomy;
- maxillary sinusotomy, frontal sinus surgery, spheno, ethmoidotomy;
- support-contour plastics and elimination of defects of the facial and cerebral skull, both acquired and congenital.

For the purpose of final correction of their appearance, the patients of the Institute are offered aesthetic plastic surgeries.

Another area of activity is helping children with various syndromes of deformity of the midface zone:

- hearing impairment;
- microtia: in this case, hearing-improving operations of bone conduction are performed (installation of the Bach apparatus, etc.);

We perform:

- elimination of atresia of the ear canal;
- restoration of the auricle, both from artificial material and using costal cartilage;
- elimination of choanal atresia and deviated nasal septum.

The Institute also attracts, if necessary, highly qualified specialists for the surgical treatment of concomitant diseases for:

- pediatric cardiology, neurology, otorhinolaryngology;
- pediatric surgery, andrology, plastic surgery;
- traumatology and orthopedics.

– What is the Institute today? And besides it, do they provide similar assistance in Russia?

– Institut Vrozhdennykh Zabolevaniy Chelyustno-Litsevoy Oblasti LLC is a structural organization that allows providing a full range of services included in the complex composition of treatment and rehabilitation of patients with congenital and acquired deformities of the cranio-maxillofacial zone, as well as concomitant diseases. A unique protocol for the treatment of patients with this pathology has been developed; there is a patent for an invention. This protocol provides for various methods of treating a child from the moment of his or her birth to full rehabilitation. The treatment is attended by such specialists as a pediatrician, nutritionist, neurologist, ENT, anesthesiologist, orthodontist, dentist, speech therapist, vocal teacher, psychologist, child and parent, and, of course, a surgeon.

One of the main activities of the Institute is to provide medical care to patients with congenital malformations of the maxillofacial region, namely, congenital clefts of the upper lip, palate and face. The full range of medical care in this area includes:

- a series of primary surgical interventions, starting from the neonatal period and during the first year of life, in order to both eliminate the anatomical developmental defect and completely restore functions;
- corrective operations, starting from an older age, to eliminate secondary deformities, both as a result of primary correction and associated with the growth and development of the child;
- diagnostics and treatment of

opharyngeal insufficiency using aerophonoscopy, nasometry, video fluoroscopy, nasopharyngoscopy;

- orthodontic care using modern fixed orthodontic appliances;
- dental and orthopedic care (prosthetics) if necessary;
- speech therapy training in order to form normal speech in patients, starting from an early age (from 2 years old). The Institute has introduced a system of successful rehabilitation with the participation of speech therapists, psychologists, and vocal teachers.

Unfortunately, in Russia there is still no single medical organization that could offer the whole range of medical services to patients with malformations of the cranio-maxillofacial zone, starting with consultations of pregnant women who have been diagnosed with such a fetal defect by ultrasound, including adult patients.

– Do you and your staff participate in scientific conferences, symposia, etc.? Do you publish articles in professional publications?

– The Institute conducts scientific work in all areas, including jointly with foreign centers, it is planned to hold scientific and practical conferences and symposia, publications in domestic and world literature, and the publication of monographs.

– Medical services are expensive today, and we are talking about children. How are issues related to payment for their treatment resolved? Is it possible to undergo treatment under the compulsory medical insurance with you? Tell us about your collaboration with charitable foundations.

– Indeed, treatment is paid, but charitable foundations help children: they cover about 30% of expenses. The Institute actively cooperates with charitable foundations “Dobroye Serdtse”, “Vasha Nadezhda”, “Natsionalno-Sotsialniy Fond”, “Bezrazlichiya Net”, Happy, “Stroim Dobro” and others.

Plus, a large number of patients undergo diagnostics and treatment using high technologies.

– The Institute is located in several premises, mostly rented, and this greatly complicates your work. What exits from the situation do you see? How realistic is it to transfer the Institute into one large building, to concentrate all forces in one place in order to be able to help even more children? What is needed for this? Can you count on government assistance in this situation?

– Yes, our current “living conditions” do not allow us to fulfill the volume of patients required to provide high-quality medical services, as well as to retrain medical personnel.

For the implementation of the entire complex of medical care, as well as the creation of a rehabilitation and training center, we need to purchase a suitable room, carry out repairs and equipment in it in accordance with the requirements of sanitary legislation. If we had our own separate building, we could operate on all patients under quotas and compulsory medical insurance.

Undoubtedly, the new premises will concentrate all our forces in one place and will make it possible to help even more patients.

Prepared by Elena Alexandrova





Доктор
Груздев:

**«СЛЕДИТЕ ЗА СОБОЙ
И БУДЬТЕ СЧАСТЛИВЫ!»**



Денис Анатольевич Груздев –

хирург-косметолог, учредитель и руководитель сети клиник «Клиника доктора Груздева», эксперт в области безоперационного нитевого лифтинга лица и тела. Закончил СПбГМА им. И. И. Мечникова по специальности «лечебное дело», обучался в интернатуре по специальности «общая хирургия», опыт работы – более 20 лет.

Дополнительное образование:

- СПбГМА им. И. И. Мечникова, специальность «дерматовенерология»;
- ВМедА им. С. М. Кирова, специальность «косметология»;
- ВМедА им. С. М. Кирова, специальность «пластическая хирургия»;
- ВМедА им. С. М. Кирова, профессиональная переподготовка по специальности «организация здравоохранения и общественное здоровье».

Научные и профессиональные достижения:

- авторские запатентованные методики нитевого армирования («Петля Груздева», Double Lift, «Гамак Груздева»);
- соавторство в создании нитевых методик Soft Lift;
- президент и учредитель Ассоциации нитевых имплантологов (АНИ) – первой в России профессиональной организации по нитевым технологиям омоложения в сфере эстетической медицины;
- сертифицированный тренер компаний MERZ, Allergan, IPSEN, INNOVATION, Promoitalia, «Никимед», Clovermed, Invasix (BodyTite, FaceTite, TiteFX, Fractora), DEKA (DOT);
- автор статей, опубликованных в специализированных изданиях Kosmetik International, «Метаморфозы», «Вестник эстетической медицины», Promoitalia Magazine, в периодическом теоретическом и научно-практическом журнале «Вестник новых медицинских технологий» (входит в перечень Высшей аттестационной комиссии Минобразования РФ).

В Северной столице, в доме 53 на улице Черняховского, расположилась современная многофункциональная Клиника доктора Груздева, которая оказывает широкий спектр услуг по сохранению молодости, красоты и здоровья. Все её доктора имеют огромный опыт, постоянно повышают квалификацию, осваивают новые методики и технологии, участвуют в международных конференциях и симпозиумах.

На базе клиники проводятся научно-практические конференции и обучение новейшим методикам в области эстетической косметологии. Об истории клиники экспертного класса, её преимуществах, влиянии пандемии, процессах и методах работы с пациентами нам рассказал учредитель медицинского центра – хирург-косметолог Денис Анатольевич Груздев.

О СПЕЦИФИКЕ КЛИНИКИ И НИТЕВОЙ ИМПЛАНТОЛОГИИ

– Основное направление Клиники доктора Груздева – косметология. Мы специализируемся не на потоковых процедурах, а на эксклюзивных, за которыми люди едут не только со всей России, но и с других континентов: из Америки, Европы, Африки, Австралии. Наше преимущественное отличие – в применении нитевой имплантологии. В этой области мы не просто лидер по прогрессивным технологиям, но и новатор. Я лично являюсь разработчиком нескольких авторских запатентованных омолаживающих методик: «Петля Груздева», «Гамак Груздева», Double Lift, которые используются коллегами-косметологами по всему миру. Клиника не только оказывает медицинские услуги пациентам, но и проводит обучение молодых специалистов, желающих развиваться в области косметологии.

Клиника доктора Груздева была одной из первых, кто начал заниматься нитевой имплантологией в России. На сегодняшний день данные технологии позволяют осуществить выраженный эффект лифтинга. При минимальной реабилитации, быстром восстановлении и лёгкой переносимости эти процедуры по производимому эффекту сопоставимы с пластической операцией. Также существует огромное количество нитей, которые значительно реструктуризируют ткани, стимулируют выработку коллагена и оказывают профилактическое антивозрастное воздействие. В своей работе мы внедряем все виды нитей – как отечественного производства, так и зарубежного. Доктора клиники работают с эстетическими, косметическими нитями и являются экспертами в области нитевой имплантологии. Все специалисты проверены годами, с некоторыми из них я работаю на протяжении 10-15 лет. Мы единый сплочённый коллектив, на базе которого создавалась Клиника доктора Груздева.

О ЦЕНАХ

– Если говорить о ценовой политике, наша клиника предлагает косметологические услуги на более выгодных условиях, чем, например, в столице, при этом качество процедур остаётся высоким. Работа выстроена таким образом, что каждый человек может подобрать себе процедуру, учитывая свои доходы. Рекламный отдел компании постоянно трудится над ценообразованием, и я горжусь тем, что мы можем предложить достаточно демократичные цены. Пациентами клиники являются как пенсионеры, так и миллионеры, которые, по сути, получают одни и те же процедуры. Нужно учитывать, что каждый пациент, обращаясь в клинику, выстраивает свои приоритеты: для кого-то важна стоимость, для кого-то – длительность процедуры, кого-то волнует период реабилитации. Исходя из этого, мы выстраиваем работу с пациентом: делаем акцент на стоимости, эффективности процедуры или восстановлении после неё.

логические услуги на более выгодных условиях, чем, например, в столице, при этом качество процедур остаётся высоким. Работа выстроена таким образом, что каждый человек может подобрать себе процедуру, учитывая свои доходы. Рекламный отдел компании постоянно трудится над ценообразованием, и я горжусь тем, что мы можем предложить достаточно демократичные цены. Пациентами клиники являются как пенсионеры, так и миллионеры, которые, по сути, получают одни и те же процедуры. Нужно учитывать, что каждый пациент, обращаясь в клинику, выстраивает свои приоритеты: для кого-то важна стоимость, для кого-то – длительность процедуры, кого-то волнует период реабилитации. Исходя из этого, мы выстраиваем работу с пациентом: делаем акцент на стоимости, эффективности процедуры или восстановлении после неё.

О ВЛИЯНИИ ПАНДЕМИИ НА РАБОТУ КЛИНИКИ

– Нельзя сказать, что период локдауна и пандемии отрицательно сказался на работе клиники: клиентов не стало меньше, наоборот, люди с большим вниманием стали относиться к себе и своему здоровью. Пациенты, которые не смогли приехать весной 2020 года на процедуры, просто перенесли их до снятия ограничений. Многие стали планировать проведение процедур во время отпуска: вместо развлекательных поездок они выбрали время, проведённое с пользой для красоты и здоровья, тем более что посещение Санкт-Петербурга – само по себе незабываемое путешествие. Это тот случай, когда можно совместить приятное с полезным.

Благодаря переходу в онлайн, как бы странно это ни звучало, появились и новые клиенты. Наблюдая за собственной мимикой через камеру компьютера или телефона, люди стали замечать некоторые недостатки на лице в виде мимических морщин, проявляющихся в динамике, то есть во время речи. На почве этого многие заинтересовались профессиональными безоперационными методами омоложения. И мы пришли им на помощь.

О РАБОТЕ С ПАЦИЕНТАМИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕДУР

– В работе с пациентами мы используем разные подходы, но на сегодняшний день базовую роль в антивозрастной омолаживающей терапии занимают аппаратные методики, оказывающие различного вида воздействие на мягкие ткани кожи человека. Лазерная терапия улучшает тон кожи, повышает её тонус, улучшает цвет лица и придаёт ему здоровый вид, а в некоторых случаях аппараты способны даже излечивать кожные заболевания. Отдельное направление – лазерное омоложение, оно позволяет провести безоперационную подтяжку кожи, так называемый термолифтинг. Данная процедура не уступает по своим показателям качества операционным методи-

кам, также не требует наркоза и абсолютно безопасна. Клиника доктора Груздева оснащена большим количеством современных лазерных аппаратов, которые применяются в общемировой практике. Основная задача процедур красоты направлена на борьбу с явлениями фотостарения, на устранение пигментных пятен, сосудистого рисунка и расширенных поверхностных сосудов кожи лица.

Самым главным критерием спокойствия гостей клиники является безопасность проведения косметических процедур. Перед началом терапии врач-косметолог осматривает состояние кожи пациента, затем делает фотографии с разных ракурсов, чтобы в будущем наблюдать за динамикой изменений, и только после этого приступает к подготовке пациента к самой терапии.

ОБ ИНЪЕКЦИЯХ

– Вопрос производства препаратов, которые используются врачами во время процедур, часто волнует пациентов, но в Клинике доктора Груздева к этому подходят с особым вниманием, выбирая лучшее из того, что предлагает мировой рынок на сегодняшний день. Суперсовременное оборудование и аппаратура располагают к комфортному проведению любых косметических процедур, эффект от которых превосходит все ожидания!

Инъекционная косметология – ещё один популярный безоперационный метод в борьбе с признаками старения. Эти терапевтические методики проводятся в условиях кабинета клиники и без наркоза. Большинство инвазивных и малоинвазивных инъекционных методик, их ещё называют «уколами красоты», позволяют значительно улучшить внешность человека. К ним относятся препараты ботулотоксина, убирающие морщины, и филлеры – препараты для контурной пластики, которые позволяют создать красивую форму лица.

Врачи клиники выступают исключительно за безопасный лечебно-профилактический характер процедур, замедляющий преждевременные процессы старения кожи без вреда для здоровья.

СОВЕТ ДЛЯ ЧИТАТЕЛЕЙ

– Специалисты Клиники доктора Груздева рекомендуют и мужчинам, и женщинам как можно раньше обращаться к косметологам, для того чтобы определить свой тип кожи и методы ухода. Есть два принципиально разных типа кожи: у одних людей больше коллагена, у других – эластина. Если кожа хорошо тянется, то, как правило, у пациента нет растяжек на теле, но в то же время у него сильно растягивается кожа на лице. Таким пациентам необходимо делать больше процедур на уплотнение кожи. Если у человека, наоборот, много растяжек и сухая кожа, ему необходимо максимально увлажнять кожу: проводить питательные процедуры, насыщать кожу гиалуроновой кислотой, чтобы повысить её эластичность.

В Клинике доктора Груздева применяются различные оздоровительные и омолаживающие методики: anti-age, инъекционные, лазерное омоложение, нитевая имплантология. Такое разнообразие позволяет каждому пациенту подобрать то, что ему действительно подходит. Ухаживать за собой необходимо всем, независимо от возраста и пола, потому что приятное отражение в зеркале придаёт уверенности в себе, а уверенность – залог успеха! Следите за собой и будьте счастливы!





Dr. Gruzdev:

**“TAKE CARE OF YOURSELF
AND BE HAPPY!”**

The modern multifunctional clinic Gruzdev Clinic provides a wide range of services for maintaining youth, health and beauty being situated in house 53 on Chernyakhovskogo Street in the Northern Capital. All doctors of the clinic have great experience, improve their qualification on continuing basis, master new methods and technologies, take part in international conferences and symposiums.

The clinic hosts scientific conferences and provides training in the latest methods and techniques in the field of aesthetic cosmetology. Founder of the medical centre, cosmetic surgeon Denis Gruzdev told us about the history of the expert class clinic, its advantages, impact of the pandemic, processes and methods of work with patients.

ABOUT THE SPECIFICS OF THE CLINIC AND THREAD IMPLANTOLOGY

– The main focus of the Gruzdev Clinic is cosmetology. We specialize not on mass treatments, but on exclusive procedures, for which people come not only from all over Russia, but also from other continents: America, Europe, Africa, Australia. Our main difference is the use of thread implantology. We are not just leaders in this field in terms of advanced technology, but also innovators. I am the developer of several patented rejuvenation techniques: The Gruzdev Loop, the Gruzdev Hammock, and Double Lift, which are used by other cosmetologists around the world. The clinic not only provides medical services to patients, but also trains young professionals wishing to develop in the field of cosmetology.

Gruzdev Clinic was one of the first to engage in thread implantology in Russia. Today, this technology provides a significant lifting effect. The minimum rehabilitation period, fast recovery and excellent acceptability of these procedures are comparable to plastic surgery in terms of the effect produced. There is also a wide variety of threads that significantly restructure tissues, stimulate collagen production and have a prophylactic anti-ageing effect. In our work, we use all types of threads, both of domestic and foreign origin. The doctors of the clinic are experts in the field of thread implantology – they work both with aesthetic threads and cosmetic threads. All our specialists are proven over the years of their experience; I have been working with some of them for 10-15 years; we are the same team that created the Gruzdev Clinic.

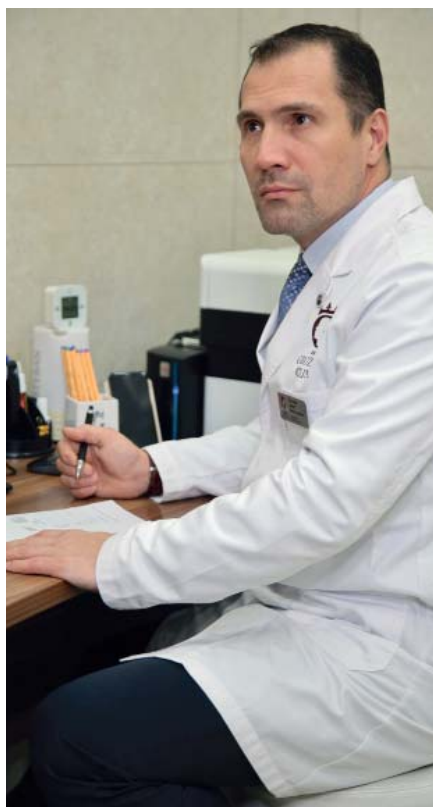
PRICING POLICY

– If we talk about pricing, our clinic offers cosmetic services at more favorable terms than, for example, in the capital, while the quality of the procedures remains high. Work is structured so that everyone can choose a procedure, taking into account their income. The PR department works on pricing all the

time and I am proud that we can offer very favourable terms. Our patients range from pensioners to millionaires, and they all receive essentially the same treatment. One should consider that each patient, referring to the clinic, sets their own priorities: someone focuses on cost, someone is interested in the duration of the procedure, and someone else is concerned about the rehabilitation period. We therefore work with our patients by focusing on the cost, the effectiveness of the procedure or the recovery period after the procedure.

ABOUT THE IMPACT OF THE PANDEMIC ON THE WORK OF THE CLINIC

– We cannot say that the lockdown period and the pandemic have affected the work of the clinic: clients have not decreased in number, on the contrary, people have become



Denis Gruzdev

is a cosmetic surgeon, the founder and head of the Gruzdev Clinic network, an expert in the field of non-surgical thread lifting of the face and body. He has graduated from the St. Petersburg State Medical Academy named after I. I. Mechnikov with a degree in General Medicine, he studied general surgery as an intern, his practical experience is more than 20 years.

Additional education:

- Saint Petersburg State Medical Academy named after I. I. Mechnikov, speciality "Dermatovenerology";
- S. M. Kirov Military Medical Academy, speciality "Cosmetology";
- S. M. Kirov Military Medical Academy, speciality "Plastic surgery";
- S. M. Kirov Military Medical Academy, professional retraining in specialty "Health care and public health".

Scientific and professional achievements:

- author's patented methods of thread reinforcement ("Gruzdev Loop", Double Lift, "Gruzdev Hammock");
- co-authorship in the creation of the Soft Lift thread techniques;
- president and founder of the Association of Thread Implantologists (ANI) – the first professional organisation in Russia for thread rejuvenation technologies in aesthetic medicine;
- certified trainer of the companies MERZ, Allergan, IPSEN, INNOVATION, Promoitalia, Nikimed, Clovermed, Invasix (BodyTite, FaceTite, TiteFX, Fractora), DEKA (DOT);
- author of articles published in specialized publications Kosmetik International, Metamorphosis, Vestnik of Aesthetic Medicine, Promoitalia Magazine, periodical theoretical and scientific-practical journal Vestnik of New Medical Technologies (included in the list of the Higher Attestation Commission of the Ministry of Education of the Russian Federation).

more attentive to themselves and their health. Patients unable to come in for treatments in the spring of 2020 simply rescheduled their treatments. Many began to plan their treatments during the holidays: instead of going on holiday, they decided to spend time doing something good for their health and beauty, the more so the visit to St Petersburg is an unforgettable trip in itself. It is a case when you can combine business with pleasure.

Thanks to the online switchover, new clients have also appeared. By observing their own facial expressions on a computer or television camera, people have begun to notice some facial imperfections in the form of facial wrinkles, which appear in the dynamic, i.e. during speech. This has led many people to become interested in professional, non-surgical rejuvenation techniques. We are here to help them.

ABOUT THE WORK WITH THE PATIENTS AND THE EFFECTIVENESS OF THE PROCEDURES

– We work with patients using different approaches, but at the moment the main role in anti-aging therapy are hardware techniques, which have various effects on the soft tissue of the skin. Laser therapy improves skin tone, the quality of skin, enhances complexion and provides a healthy look, and in some cases apparatus can even cure skin diseases. Separate area is laser rejuvenation, it allows non-surgical skin lifting, the so-called thermolifting. This procedure is not inferior in its quality indicators to operative methods; it does not require anesthesia and is absolutely safe. The Gruzdev Clinic is equipped with a large number of modern laser devices that are used in general practice. The main objective of beauty procedures is to combat the signs of photo ageing, remove age spots, vascularity and enlarged blood vessels under the skin.

The most important criterion for the patients' peace of mind is the safety of the cosmetic treatment. Before the treatment, the cosmetician analyses the skin condition of the patient, takes photographs which enable monitoring of the further course of the treatment and only then starts the preparation for the patient and the treatment itself.

ABOUT INECTIONS

– The issue of the preparations that are used by doctors during procedures is often a concern to patients, but at the Gruzdev Clinic we take special care, choosing the best of what the world market has to offer today. State-of-the-art equipment and appliances ensure the comfort of any cosmetic procedure, the effect of which exceeds all expectations!

Injectable cosmetology is another popular non-surgical method in the fight against the signs of ageing. These therapeutic techniques are performed in the clinic environment and without narcosis. Most of the invasive and minimally invasive



injectable therapies, also called “beauty shots”, can significantly improve a person's appearance. These include: botulinum toxin drugs, which removes wrinkles and fillers – preparations for contouring, which allow you to create a beautiful facial shape.

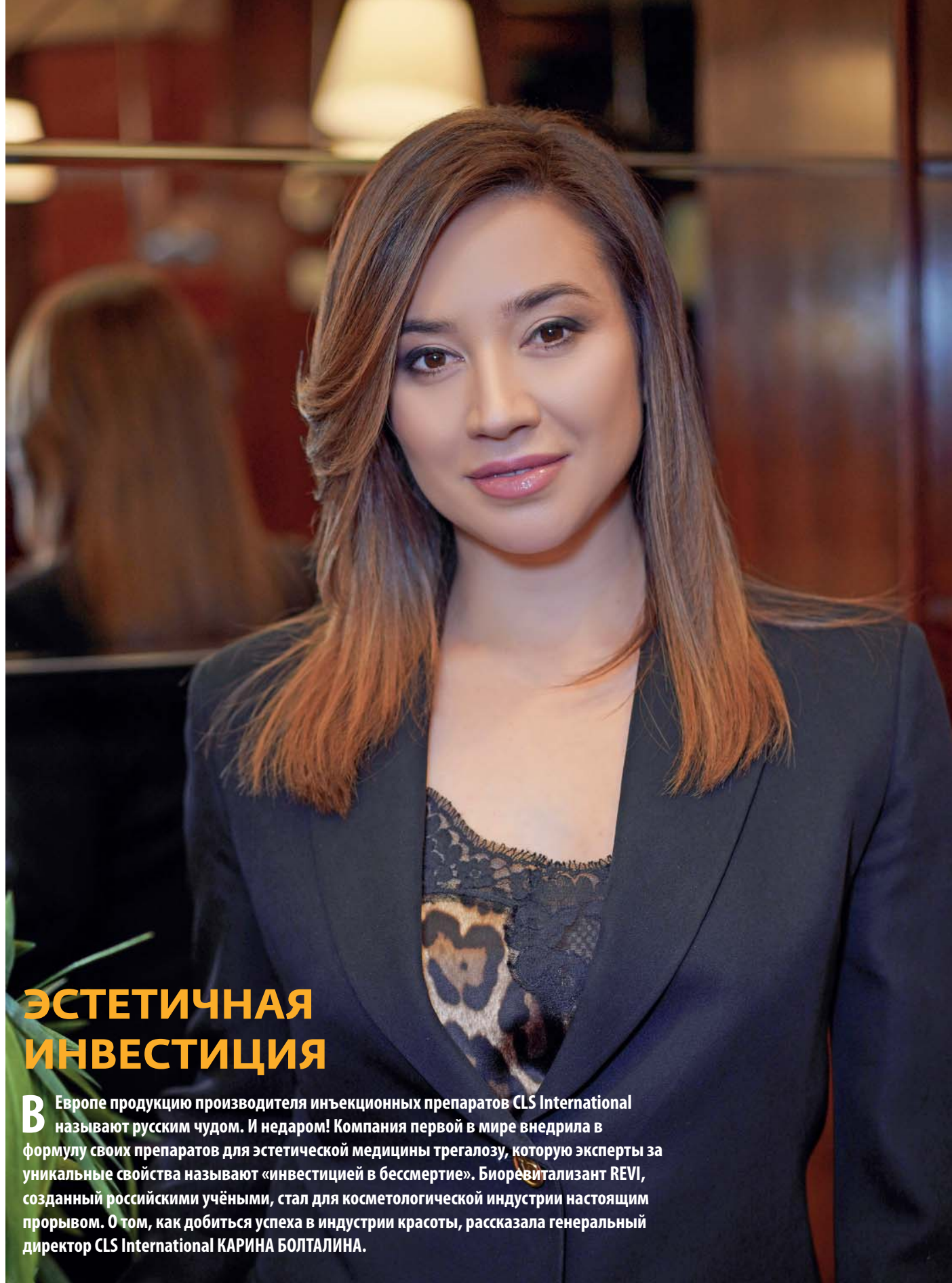
The doctors at the clinic are in favour of safe, therapeutic and preventative procedures which slow down premature skin ageing without causing damage.

ADVICE FOR THE READERS

– The specialists at Gruzdev Clinic recommend that both men and women consult a beautician as early as possible in order to determine their skin type and methods of care. There are two principally different skin types: some people have more

collagen and others more elastin. If the skin stretches well, they don't usually have stretch marks on the body, but they have an increasingly stretchy facial skin. Such patients need more skin tightening treatments. If a person, on the contrary, has many stretch marks and dry skin, he or she needs to moisturize the skin as much as possible: do nourishing procedures, saturate the skin with hyaluronic acid to increase its elasticity.

The Gruzdev Clinic uses various anti-aging, injection, laser rejuvenation and thread rejuvenation methods. This diversity allows each patient to choose what suits him or her the best. It is necessary to take care of yourself, regardless of age and sex, because a pleasing reflection in the mirror gives confidence, and confidence is the key to success! Take care of yourself and be happy!



ЭСТЕТИЧНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ

В Европе продукцию производителя инъекционных препаратов CLS International называют русским чудом. И недаром! Компания первой в мире внедрила в формулу своих препаратов для эстетической медицины трегалозу, которую эксперты за уникальные свойства называют «инвестицией в бессмертие». Биоревитализант REVI, созданный российскими учёными, стал для косметологической индустрии настоящим прорывом. О том, как добиться успеха в индустрии красоты, рассказала генеральный директор CLS International **КАРИНА БОЛТАЛИНА**.

– Карина, немногие из российских косметических продуктов достигли такого же мирового уровня по качеству, как биоревитализанты REVI. В чём их преимущество?

– REVI – это двухкомпонентный препарат, биоревитализант, не имеющий аналогов в мире. По числу эффектов

он сопоставим с многокомпонентными средствами и даже превосходит их. Его уникальность заключается в составе – высокомолекулярная гиалуроновая кислота и трегалоза. Трегалоза – это уникальная молекула, назначение которой – сохранять жизнь практически при любых неблагоприятных условиях. По

мировым научным, а также клиническим исследованиям компании, препараты на основе трегалозы помогают в лечении пигментации, розацеа, акне, постакне, коррекции возрастных изменений, о чём свидетельствуют рост запроса и положительные отзывы пациентов в клиниках по всей России.

Формула препарата была создана более 10 лет назад российскими учёными-химиками. В 2019 году произошёл ребрендинг линии препаратов REVI, мы получили результаты новых клинических исследований, которые в очередной раз доказали эффективность и безопасность нашего препарата.

– У потребителей услуг эстетической медицины есть доверие к отечественным препаратам? И как его завоевать?

– Современный российский потребитель – это человек, который постоянно в поисках лучшего. Прежде чем сделать выбор в пользу той или иной услуги или препарата, он изучает информацию в интернете, читает отзывы, смотрит характеристики, цены. Наш биоревитализант не боится конкуренции, информация о нём есть в открытых источниках, его выбирают лучшие специалисты страны, процедуру REVI делают звёзды, люди публичных профессий. Поэтому, отвечая на ваш вопрос, скажу: главное для завоевания доверия – это результаты и отзывы после процедуры. Препарат давно завоевал любовь пациентов благодаря своей эффективности и безопасности.

Что касается отечественного производства препарата – российские учёные и медики давно заслужили признание международного сообщества. Поэтому не вижу здесь минусов совсем. При этом сырьё для наших препаратов мы закупаем из США, Европы и Японии, наше производство оснащено немецким оборудованием Groninger. Мы по-настоящему компания без границ: препараты создаются в России из лучших ингредиентов и по лучшим европейским технологиям.

Мы уже 11 лет на рынке и успели заслужить доверие пациентов и специалистов.

– Вы пережили кризис, когда на рынке появилось много подделок вашего препарата, а подделывают то, что востребовано...

– Да, вы правы. К сожалению, многие компании сталкиваются с контрафактом, так называемым «серым рынком», и наш бренд не стал исключением. Но мы заботимся о своей репутации и безопасности наших клиентов. Поэтому мы устранили старую партию препаратов и сделали полный ребрендинг линейки биоревитализантов REVI. На каждом изделии есть индивидуальная голограмма, которая даёт возможность каждому специалисту в клинике проверить подлинность препарата посредством обращения напрямую к нам в офис.

Благодаря уникальности продукта доверие специалистов и пациентов с каждым годом растёт, и я уверена, что данный препарат ещё долго будет входить в топ процедур клиник России.

– В чём уникальность процедуры биоревитализации REVI?

– Уникальность в том, что она позволяет решить широкий спектр задач пациента. Это процедура выбора «здесь и сейчас», т. к. всего два компонента в составе позволяют исключить риск аллергических реакций, соответственно, делают её универсальной и подходящей практически для любого пациента.

В линейке представлено четыре препарата с разной концентрацией действующих веществ, что позволяет подобрать препарат исходя из возраста, состояния кожи и задач конкретного пациента. Есть препарат специально для периорбитальной области – это очень актуально, так как кожа вокруг глаз особенно нежная и быстрее подвергается старению.

– Популярна ли эта процедура среди мужчин?

– Тут правильнее будет отметить, что сама косметология как услуга для мужчин стала популярнее за последние годы: количество пациентов мужского пола в косметологических клиниках увеличилось на 15-20% за последние пять лет в целом. Да, процедура биоревитализации REVI становится популярной среди «сильной половины человечества», и врачи даже отмечают, что препарат REVI Strong (самый концентрированный препарат в линейке) идеально подходит мужской коже. Для мужчин особенно привлекательно, что биоревитализацию REVI нужно делать не чаще, чем раз в месяц, и требуется меньшее количество процедур, чем другими препаратами. Также для мужчин важно, что процедуру можно провести практически незаметно: при введении препарата внутридермально не остаётся папул, а эффект заметен уже после первой процедуры.

– CLS International завоевала бьюти-премию «Хрустальный Лотос» в 2020 году, а также премию Glamour «Лучшее в красоте» в 2021-м. Что эта победа означает для компании? В каких мероприятиях вы принимаете участие?

– Я благодарна организаторам мероприятия «Хрустальный Лотос», а также журналу Glamour за эти премии! И конечно же, спасибо пациентам и читателям за доверие и любовь к бренду!

Я очень горда тем, что биоревитализация REVI с трегалозой получила такое признание!

Осенью 2021 года бренду исполнилось 11 лет! Это 11 лет упорного труда и успеха! Спасибо всем нашим партнёрам и, конечно, моей команде и всем тем, кто любит REVI! Надеюсь, мы не раз ещё получим награды, с удовольствием примем участие в подобном рода мероприятиях.

– Каковы ближайшие перспективы развития компании/бренда REVI?

– Мы не собираемся останавливаться на достигнутых результатах. В наших планах – увеличить количество специалистов, работающих на препарате REVI. У нас уже запланировано более 100 обучающих мероприятий и конгрессов – как на территории РФ, так и международных. Мы готовим новые научные исследования и статьи. В планах также – открыть новые офисы в городах России и выйти на международный рынок.

– Вы активно проводите мероприятия в разных городах и в Москве. Расскажите, какие цели вы перед собой ставили и чего удалось достичь?

– Конечно, мероприятия устраиваются для специалистов – врачей-косметологов, пластических хирургов – с целью ознакомить их с новыми научными исследованиями, поделиться опытом применения препаратов, решить с коллегами вопросы, которые возникают в процессе работы. Особенно популярен формат встреч Beauty Breakfast REVI, где любой специалист сможет получить новые знания и пообщаться с коллегами в свободном формате. В 2021 году мы провели мероприятия в Казани, Сочи, Краснодаре, Ставрополе, Твери, Ярославле, Ростове-на-Дону, Новороссийске, и на 2022 год уже запланированы обучение и встречи по новой научной программе. Данные мероприятия помогают увеличивать и доверие к бренду, и количество специалистов, работающих на нашем препарате.

– Главный тренд в косметологии – здоровая кожа, в связи с чем многие косметологические клиники взяли ориентир на аппаратную косметологию. Биоревитализация REVI сочетается с аппаратными процедурами?

– Действительно, сочетанные протоколы – это тренд, который позволяет добиться максимальных результатов и дольше сохранить эффект. Перед инвазивными и аппаратными процедурами обязательно необходимо готовить кожу! С помощью препаратов REVI мы улучшаем микроциркуляцию, репаративные возможности кожи. Благодаря трегалозе в составе препаратов REVI запускается аутофагия: процесс, в результате которого клетка самоочищается, удаляя продукты распада. В результате после подготовки кожи уменьшается болезненность и отечность, реабилитационный период становится короче, эффективность процедур возрастает.

– Как бы вы сформулировали миссию вашего бренда?

– Конечно же, это сохранение молодости и здоровья нашей нации.



AN AESTHETIC INVESTMENT

The products of injection drug manufacturer CLS International are called a Russian miracle in Europe. No wonder! The company was the first in the world to introduce trehalose, which experts call "an investment in immortality" for its unique properties, into the formula of its products for aesthetic medicine. The REVI biorevitalizant created by Russian scientists has become a real breakthrough in the cosmetology. Karina Boltalina, CEO of CLS International, told us how to achieve success in the beauty industry.

– Ms. Boltalina, not many Russian cosmetic products have reached the same world-class quality level as REVI biorevitalizants. What are their advantages?

– REVI is a two-component biorevitalizant agent that has no analogues in the world. Its effects are comparable to those of multicomponent products and even surpass them. Its uniqueness lies in its composition – high-molecular hyaluronic acid and trehalose. Trehalose is a unique molecule, the function of which is to preserve life under practically all unfavorable conditions. According to the company's global scientific and clinical trials, preparations based on trehalose help in the treatment of pigmentation, rosacea, acne, postacne, the correction of age-related changes, as evidenced by the growth in demand and positive feedback from patients in clinics throughout Russia.

The preparation's formula was created more than 10 years ago by Russian chemists. In 2019, the REVI product line was rebranded and we received the results of new clinical trials, which once again proved the efficiency and safety of our product.

– Do consumers of aesthetic medicine services have confidence in domestic products? And how can it be gained?

– The modern Russian consumer is a person who is constantly on the lookout for the best. Before making a choice in favour of this or that service/ preparation, he/she studies information on the Internet, reads reviews, looks at characteristics and prices. Our biorevitalizant is not afraid of competition, there is information about it in public sources, it is chosen by the best specialists in the country, REVI procedure is provided to stars, people of public professions. Therefore, in answer to your question, the main thing for gaining credibility is the results and reviews after the procedure. The preparation has long been loved by patients because of its efficacy and safety.

As for the domestic production of the product, Russian scientists and medical professionals have long deserved the recognition of the international community. So I do not see any problems here at all. At the same time, we buy raw materials for our drugs from the US, Europe and Japan, and our production is equipped with German equipment Groninger. We are a true company without limits – our medicines are made in Russia from the best ingredients and using the best European technology.

We have been on the market for 11 years and have managed to earn the trust of patients and specialists.

– You have survived the crisis, when there were many counterfeit versions of your product on the market; people counterfeit what is in demand...

– Yes, you are right. Unfortunately, many companies are faced with counterfeits, the so-called "grey market" and our brand is no exception. But we care about our reputation and the safety of our customers. That is why we eliminated the old batch of products and did a complete rebranding of the line of REVI biorevitalizants. Each product has an individual hologram on it, which makes it possible for every specialist in the clinic to verify the authenticity of the product by applying directly to our office.

Thanks to the uniqueness of the product, the confidence of specialists and patients grows year by year, and I am sure that this product will be in the top procedures of clinics in Russia for a long time to come.

– What is unique about the REVI biorevitalization procedure?

– It allows to solve a wide range of patient's problems. It is the procedure of the choice "here and now"; it has only two components in the composition, which allows to eliminate the risk of allergic reactions. Respectively, it makes the preparation versatile and suitable for almost any patient.

The product range includes 4 preparations with different concentrations of active ingredients, which allows you to choose the appropriate product according to your age, skin condition and objectives. There is a special preparation for the periorbital area, which is especially important, as the skin around the eyes is especially delicate and ages more quickly.

– Is this procedure popular among men?

It is correct to state that cosmetology itself, as a service for men, has become more popular in the last few years, and the number of male patients at cosmetology clinics has increased by 15-20% over the last 5 years. Yes, REVI biorevitalization treatment becomes popular among men and doctors have even stated that REVI Strong (the most concentrated product in the range) is ideal for men's skin. REVI biorevitalization treatment does not need to be performed more often than once a month and requires fewer procedures than other products. It is also important for men that the procedure can be performed almost invisibly – the intradermal injection of the drug does not leave papules and the effect is evident after the first treatment.

– The company has won the Crystal Lotus Beauty Prize in 2020, as well as the Glamour, Best in Beauty Award in 2021. What events are you involved in?

– I am grateful to the organizers of the Crystal Lotus event and also to Glamour magazine for these awards! And of course many thanks to the patients and readers for their trust and love of the brand!

I am very proud that REVI biorevitalization with trehalose has received such recognition!

The brand turned 11 years old in the fall of 2021! That's 11 years of hard work and success! I would like to express gratitude to all our partners and of course to my team and all those who love REVI! I hope we will receive many more awards and, of course, we would love to participate in events like this.

– What are the near-term prospects for the development of the REVI company/ brand?

– We are not going to stop there. Our plans are to increase the number of specialists working on the REVI drug. We already have more than 100 training events and congresses planned, both in the Russian Federation and abroad. We prepare new scientific studies and articles. We also plan to open new offices in Russian cities and enter the international market.

– You actively hold events in various cities and in Moscow, tell us what goals you have set for yourself and what has been achieved?

– Of course, these events are arranged for specialists (cosmetologists and plastic surgeons) to inform them about new scientific studies, to provide them with an opportunity to share the experience of using the preparations, to solve problems emerging in the process of work with their colleagues. The Beauty-Breakfast REVI format of meetings is particularly popular, where any specialist can gain new knowledge and chat with colleagues in a relaxed manner. In 2021 we held events in Kazan, Sochi, Krasnodar, Stavropol, Tver, Yaroslavl, Rostov-on-Don, Novorossiysk. We are already scheduled training and meetings on the new scientific programme to be held in 2022. These events help to increase both the credibility of the brand and the number of specialists working on our product.

– The main trend in cosmetology is healthy skin, which is why many cosmetology clinics have focused on apparatus cosmetology. Is REVI biorevitalization combined with hardware procedures?

– Indeed, combined protocols are a trend, which enables to maximize results and maintain the effect for longer. It is always necessary to prepare the skin before invasive and hardware procedures! REVI products improve the microcirculation and regenerative functions of the skin. Thanks to trehalose in REVI products, autophagy is activated: the process resulting in self-purification of the cell by removing decay products. As a result, preparation of the skin reduces pain and swelling; the rehabilitation period becomes shorter, and the effectiveness of the procedures increases.

– How would you define the mission of your brand?

– It is, of course, to preserve the youthfulness and health of our nation.

Наталья Филиппова: «Забота о здоровье и сохранении красоты может быть бизнесом. И бизнесом успешным»

Группа компаний «МЕДИ СПА ТЕХНОЛОДЖИ» существует уже 20 лет и является экспертом в создании уникальных пространств SPA, MEDI SPA и Wellness. Компания занимается также их оснащением, предлагая профессиональное оборудование, косметологические аппараты и косметические марки. О специфике отрасли и перспективах её развития мы побеседовали с московским омбудсменом предпринимателей медицинских спа и клиник эстетической медицины, основателем группы компаний «МЕДИ СПА ТЕХНОЛОДЖИ» Натальей Филипповой.

– Группа компаний «МЕДИ СПА ТЕХНОЛОДЖИ» – одна из старейших в России. С чего вы начинали?

– Мы начинали свою деятельность с дистрибуции эксклюзивной профессиональной косметической продукции в сегменте спа: в то время направление было новым в России, и наша компания стала первооткрывателем в этой области, можно сказать, стояла на старте развития индустрии.

Но за 20 лет компания серьёзно трансформировалась. На сегодняшний день мы предоставляем идеальные возможности для создания полноценного премиального SPA, MEDI SPA и Wellness, а также предлагаем лучшие бренды профессиональной косметики и оборудования, которые отвечают требованиям самых взыскательных клиентов.



– Что сегодня предлагает компания?

– В ходе развития компании мы открываем новые направления. В том числе сегодня ГК «МЕДИ СПА ТЕХНОЛОДЖИ» занимается консалтингом. Мы максимально адаптируем мировой опыт SPA & Wellness & Beauty к особенностям российского менталитета, с успехом внедряем собственные креативные идеи и разработки, формируя тем самым рынок индустрии SPA, MEDI SPA и Wellness в России. Предоставляемый нами управленческий консалтинг включает в себя разработку бизнес-архитектуры и концепции проекта. Мы создаём уникальные объекты, каждый из которых имеет свою специализацию, набор концептуальных интересных процедур.

В работе мы не только используем российский опыт, но и привлекаем опыт крупнейших международных проектов. Мы сотрудничаем с крупнейшими инве-

стиционными компаниями со всего мира, которые, в свою очередь, тоже нацелены на развитие данной индустрии. Также занимаемся разработкой медицинских технологий для конкретных объектов, формируем финансовые модели и глобальный стратегический маркетинг для объектов SPA, MEDI SPA и Wellness в целом, прописываем полностью все стратегии для старта предприятия, его коммерческую политику, операционные бизнес-процессы, которые связаны с финансами и управленческими элементами.

Наша цель – долгосрочная стратегия развития наших партнёров. ГК «МЕДИ СПА ТЕХНОЛОДЖИ» готова предложить клиентам все свои профессиональные знания и умения в дизайнерском решении, проектировании и оснащении SPA, MEDI SPA и Wellness комплексов и пространств.

– У вас очень много уникальных реализованных проектов. Расскажите о наиболее интересных из них.

– Мы открыли около 60 объектов по всей России. Активно работаем и за рубежом. Так, например, одним из крупных проектов за последние годы стал спа-центр в Беларуси, площадь которого составляет более 5 тыс. кв. метров. Мы также активно разрабатываем экспансию направления нашей деятельности на европейские страны, готовимся к сотрудничеству с Германией, Словакией, Грецией и ОАЭ.

Бизнес начинается с практики, поэтому я очень много времени уделяю изучению новых процедур и применению их на деле, наблюдаю за изменениями в индустрии, спросом на рынке, изучаю потребности клиента.

Недавно мы провели полный ребрендинг нашего Medical SPA пространства на Покровке и запустили первый Medical Resort в самом центре мегаполиса. PreventAge и инновационные технологии стали его основой.

Особое внимание мы уделили диагностике и комплексным чекапам организма, ввели очень интересные и эффективные процедуры по wellness и кинезиореабилитации, тем самым сформировав абсолютно новое понятие на рынке – MEDICAL PRO-FITNESS. Проблемы с опорно-двигательным аппаратом, шейным остеохондрозом, мигренью имеет более 80% населения. А наши технологии помогают улучшить качество жизни наших гостей.

Не забыли мы и про малышей! Для детей мы создали уникальное ЗОЖ-пространство. Мамы с детьми разных возрастных групп приходят к нам на оздоровительные программы: лечебную физкультуру, занятия в бассейне, детские массажи.

– Что, по вашему мнению, является основной составляющей для организации SPA, MEDI SPA и Wellness?

– Я считаю, что одни из главных особенностей – это концепция самого комплекса и, конечно же, набор результативных и современных оздоровительных услуг. Кроме того, для успешного развития бизнеса необходим квалифицированный персонал, поэтому специалисты должны быть клиентоориентированными профессионалами своего дела, умеющими грамотно сочетать процедуры для достижения пациентом максимального результата. Также очень важны аппаратное оснащение и количество технологических девайсов. Не менее важную роль играет умение быть мобильными с точки зрения маркетинга: реализовывать разнообразные акции, поддерживать программы лояльности клиентов и т. п., всегда анализировать, чего хочет гость, и быть для него актуальными.

– Наталья, вы являетесь общественным уполномоченным по вопросам индустрии медицинских спа и клиник эстетической медицины. Расскажите подробнее об этом направлении вашей деятельности.

– Да, действительно, я являюсь омбудсменом от нашей отрасли при правительстве Москвы, имею статус официального уполномоченного отрасли медицинских спа, косметологии и восстановительной медицины. В рамках этой деятельности передо мной стоит задача по защите данного бизнеса и предпринимателей. На сегодняшний день в нашей стране существует огромное количество законов, различного рода указов, которые «травмируют» бизнес, вследствие чего очень многие предприятия закрываются либо несут финансовые потери, а главное – страдает кадровый ресурс.

В этом году вместе с «Деловой Россией» нам удалось сделать колоссальный прорыв: мы получили собственный ОКВЭД. Данный ОКВЭД позволит получить субсидии, правительственную помощь, льго-

ты и многие другие предпочтения. Очень жаль, что у нас не было такой возможности в прошедшие периоды ограничений, связанных с пандемией.

Доказывать, что мы есть, что мы существуем как отрасль, пришлось очень долго. Но мы справились.

– Понятие «спа» вошло в мировую практику оздоровления достаточно давно. А может ли SPA, MEDI SPA и Wellness стать серьёзным потенциалом для отельеров?

– Понимаете, рынок сегодня сформирован с точки зрения спроса, но отнюдь не предложения. Сегодня для многих владельцев отелей понятие «SPA, MEDI SPA и Wellness» – это всего лишь бассейны с баней и массажными кабинетами. Но удивить такими предложениями клиента, который получит подобные услуги практически в любом городе, невозможно. Тем более – удержать не только в выходные дни, но и в будни, особенно в период межсезонья.

Поэтому надо формировать отрасль SPA, MEDI SPA и Wellness, трансформировать в оздоровительный туризм, предлагать соответствующие туры, тогда доход может составлять от 50% от стоимости номерного фонда.

Необходимо также идти по пути развития профилактической медицины и реабилитации, направленной на профилактику здоровья, восстановление после травм опорно-двигательного аппарата, после ковида. Такая специфика позволяет удерживать клиентов в своих отелях и оздоровительных центрах. Нам надо здесь идти по принципу Европы, которая давно имеет клиники красоты, здоровья и омоложения, детокс-клиники. Это частные учреждения, и они все коммерчески успешны.

Конечно, в нашей стране много санаторно-курортных предприятий, которые, безусловно, транслируют прекрасную историю отечественной физиотерапии, но учреждения такого формата уже немного не в тренде. Ситуация быстро меняется, нужно следить за новыми тенденциями. Естественно, государственные санатории не в состоянии ни законодательно, ни финансово угнаться за частным бизнесом.

Поэтому хочется, чтобы эти возможности использовали отельеры, а именно не просто открывали отели с баней, массажным кабинетом и зонами для досуга, но создавали места для полноценного оздоровления.

Сейчас в России люди начали серьёзно обращать внимание на индустрию SPA, MEDI SPA и Wellness. Всё больше людей осознаёт важность оздоровительных процедур и их положительное влияние на здоровье, и надо стремиться дать клиентам то, что они хотят. Тем более это приятно и полезно.



The MEDI SPA TECHNOLOGY group of companies has been existing for 20 years. It is an expert in creating unique SPA, MEDI SPA and Wellness spaces. The company is also engaged in their equipment, providing professional appliances, cosmetological devices and cosmetic brands. We discussed the specifics of the industry and the prospects of its development with Natalia Filippova, Moscow ombudsman of entrepreneurs in the field of medical spas and aesthetic medicine clinics, founder of the Medi SPA Technology group of companies.

Natalia Filippova:

“Taking care of health and beauty can be a business. A successful business”

– *Medi SPA Technology is one of the oldest groups of companies in Russia. How did you start?*

– We started with the distribution of exclusive professional beauty products in the spa segment: at that time the field was new in Russia, and our company was a pioneer in this area, I guess it can be called the starting point of the industry.

But in 20 years the company has really changed. Today we offer ideal opportunities to create a full-fledged premium SPA, Medi SPA and Wellness, as well as provide the best brands of professional cosmetics and equipment to meet the requirements of the most demanding clients.

– *What does the company offer today?*

– In the course of the development of the company we launch new directions. Nowadays Medi SPA Technology Group is also involved in consulting. We adapt the world experience of SPA & Wellness & Beauty to the Russian mentality, we successfully implement our own creative ideas and developments, thus forming the SPA, Medi SPA & Wellness market in Russia. The management consulting, we provide, includes development of business architecture and the concept of the project. We create unique objects, each of which has its own specialty, a set of interesting conceptual procedures.



In our work we not only use Russian experience but also attract the experience of the largest international projects. We cooperate with major investment companies from all over the world that are committed to the development of this industry. We also develop medical technology for specific sites, prepare financial models and global strategic marketing for SPA, Medi SPA and Wellness spaces in general. We provide comprehensive start-up strategies, commercial policies as well as financial and managerial procedures.

Long-term development strategy for our partners is our goal. The Medi SPA Technology Group of Companies is ready to offer its customers its professional knowledge and skills in design, development and equipment of SPA, Medi SPA and Wellness complexes and environments.

– *You have a lot of unique projects implemented. Tell us about the most interesting ones.*

– We have opened about 60 sites all over Russia. We also have been actively working abroad. Thus, for example, a spa center in Belarus, the area of which is more than 5 thousand square meters has become one of the major projects in recent years. We also actively expand our activities to European

countries, and prepare for cooperation with Germany, Slovakia, Greece and the United Arab Emirates.

Business starts with practice, so I spend much time studying new procedures and practicing them, observing changes in the industry, market demand, and studying the needs of the client.

Recently we have completely rebranded our Medical SPA space on Pokrovka Street and launched the first Medical Resort in the center of Moscow. PreventAge and innovative technologies have become its basis.

We pay special attention to diagnostics and complex checks of the body, introduce very interesting and effective procedures for wellness and kinesio-rehabilitation, thus creating an absolutely new concept on the market – MEDICAL PRO-FITNESS. More than 80% of the population have problems with the musculoskeletal system, cervical osteochondrosis, migraine. And our technologies help to improve the quality of life of our guests.

We have not forgotten about the kids! We have created a unique healthy lifestyle space for children. Mothers with children of different age come to us for health programs: physiotherapy exercises, classes in the pool, children's massages.



– ***What, in your opinion, is the main component for organizing SPA, Medi SPA and Wellness?***

– I believe that one of the main features is the concept of the complex itself and, of course, a set of effective and modern health services. Moreover, successful business development requires qualified personnel; therefore, specialists must be client-oriented experts in their fields who know how to combine procedures competently in order to achieve the maximum result for the patient. Hardware and the number of technological devices are also very important. The ability to be mobile in terms of marketing is equally important: to implement a variety of promotions, support customer loyalty programs, etc., always analyze what the guest wants and be up-to-date for them.

– ***Ms. Filippova, you are a public commissioner for the medical spa industry and aesthetic medicine clinics. Tell us more about this area of your work.***

– Yes, indeed, I am the ombudsman for our industry to the Moscow government, and I have the status of official ombudsman for the medical spa, cosmetology and regenerative medicine industry. As part of this activity, I have the task of protecting these businesses and entrepreneurs. Nowadays there is a huge number of laws, various kinds of decrees in Russia, which “injure” the business, consequently a great number of enterprises close or suffer financial losses, and the main problem is that the human resource suffers.

This year together with Business Russia we have managed to make a huge breakthrough: we have received our own OKVED. This OKVED enables us to get subsidies,

governmental aid, privileges and many other preferences. Unfortunately, we did not have this opportunity in the periods of restrictions related to the pandemic.

It took a very long time to prove that we exist and that we exist as an industry. But we have done it.

– ***The concept of “spa” has been part of the world’s wellness practice for quite a long time. And can SPA, Medi SPA and Wellness be a serious potential for hoteliers?***

– The market today is shaped in terms of demand but not supply. At the moment the concept of SPA, Medi SPA and Wellness for many hoteliers means just swimming

pools with bath and massage rooms. But it is impossible to surprise the client able to get similar services in almost any city with such offers. All the more – to retain not only on weekends, but also on weekdays, especially during the off-season.

Therefore, it is necessary to form the SPA, Medi SPA and Wellness industry, to transform it into health tourism, to offer the appropriate tours, then the income can be from 50% of the cost of the room stock.

It is also necessary to follow the path of preventive medicine and rehabilitation aimed at preventive health care, recovery from injuries of the musculoskeletal system, after COVID. Such specificity allows us to retain clients in our hotels and health centers. We should follow the example of Europe, which has beauty, health and rejuvenation clinics and detox clinics over the years. These are private institutions, and they are all commercially successful.

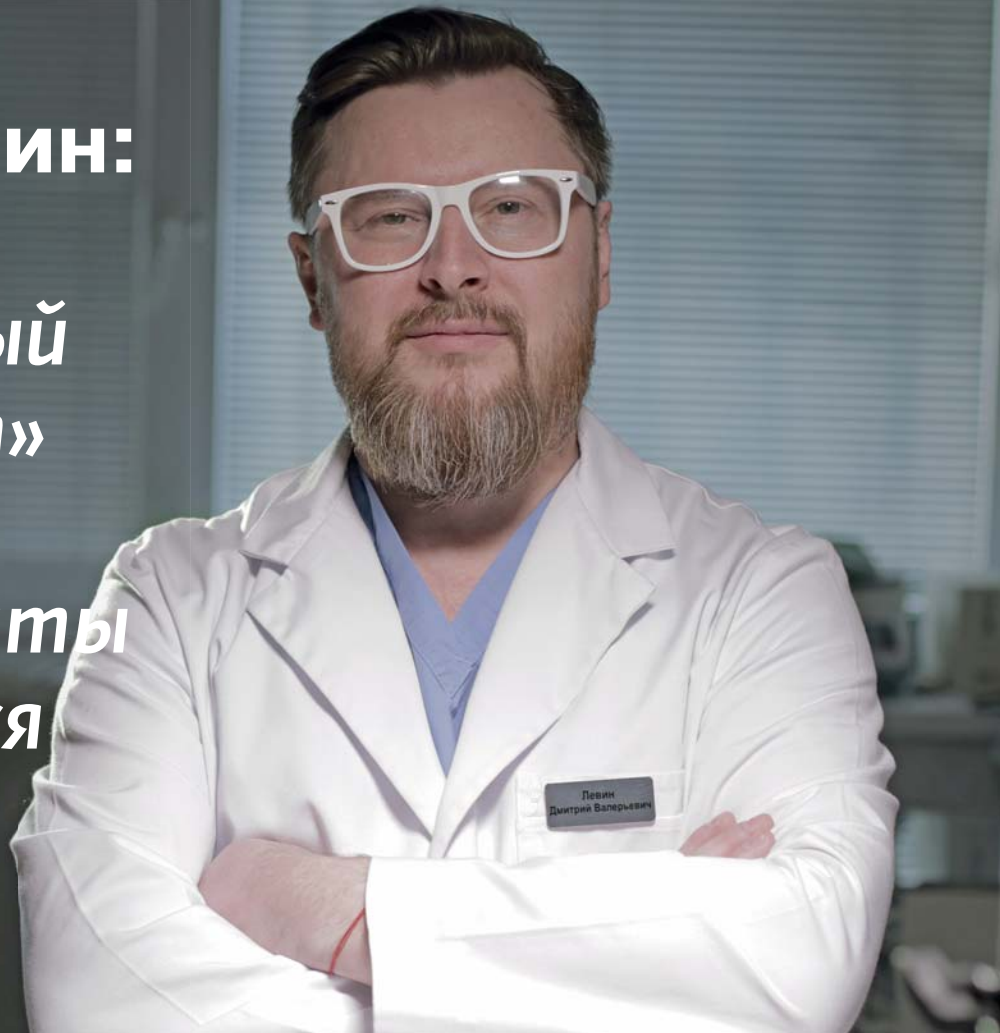
Of course, there are a lot of health resorts in Russia that certainly preserve the wonderful history of physiotherapy in the country, but this format is not trendy any more. The situation rapidly changes, we need to keep an eye on new trends. Naturally, state health resorts are not able either legally or financially to keep up with private business.

This is why we want hoteliers to use these opportunities, not just open hotels with bathhouses, massage rooms and recreational areas, but to create places for full health improvement.

Now people in Russia have begun to pay serious attention to the SPA, Medi SPA and Wellness industry. More and more people are aware of the importance of wellness procedures and their positive impact on their health and we should strive to give customers what they want. All the more so, it is pleasant and useful.



Доктор Левин: «Мы создаём незабываемый «вау-эффект» за один день: наши пациенты просыпаются с новыми зубами»



Центр стоматологии «Доктор Левин» стабильно развивается на рынке стоматологических услуг в городе Москве уже более 15 лет. Клиника представляет собой стоматологический центр, оснащённый современным диагностическим и лечебным оборудованием. Квалифицированные врачи с многолетним опытом оказывают стоматологические услуги высокого качества с исключительным вниманием к пациенту.

Более подробно о современном лечении и о том, как привести в порядок все зубы сразу, мы поговорили с основателем и главным врачом центра Дмитрием Валерьевичем Левиным.

– Какой важный поворотный пункт в вашей карьере вы хотели бы отметить? Как образовалась клиника? Что она представляет собой сегодня?

– Проработав много лет сотрудником университетской клиники, я постоянно сталкивался с ограничениями, которые накладывает система государственного учреждения. Многолетняя практика даёт врачу массу материала, опыт приносит новые возможности, и всё это побуждает интенсивно развиваться в профессии и дальше. Но на этом моменте система работы государственной клиники начинает врача тормозить. В моей жизни наступил переломный момент, когда кафедру начали реорганизовывать, и так активно, что мне пришлось радикально пересмотреть своё отношение к медицине. Я осознал, что в рамках кафедрального центра я уже не в состоянии ни самореализоваться, ни дать пациентам то, что мог бы и хотел им предложить.

Так я пришёл к тому, чтобы основать свою клинику. Здесь я работаю в формате постоянного пребывания во всех службах нашего стоматологического центра, можно сказать, осуществляю авторский надзор. Я полностью отдаю себя любимому делу: бывает, прихожу на работу раньше всех, а ухожу позже. За нашей вывеской «Доктор Левин» скрывается ежедневный тяжёлый труд, который приводит к тому, что мы предлагаем идеальные кейсы, которые пациенты могут рекомендовать своим родственникам и знакомым.



– Расскажите о возможностях современной безболезненной стоматологии центра «Доктор Левин».

– Мы отвечаем за все материалы, которые используются в нашей клинике, и даём на них паспорта. Так, например, люди могут мгновенно проверить, что за костный материал был использован во время имплантации.

Для каждого пациента я формирую персонализированный кейс, содержащий подробную информацию: анамнез болезни, заключения врачей. Оснащение клиники современным оборудованием и высокий профессионализм наших врачей позволяют в короткие сроки выполнить все те работы, которые многие клиники не способны выполнить и за год.

– В вашей клинике осуществляется лечение зубов во сне. Что это за методика?

– В нашем центре стоматологии созданы все необходимые условия для безопасной, эффективной, а главное – безболезненной терапии. Мы знаем, как привести в порядок все зубы сразу и предлагаем их лечение за один день во сне. Данная методика лечения позволяет сделать так, чтобы во время процедуры пациент испытывал минимальный дискомфорт. За один визит мы лечим зубы, удаляем те, что невозможно спасти, устанавливаем импланты и фиксируем новые зубы. Мы создаём незабываемый «вау-эффект»: после процедуры наши пациенты просыпаются с новыми зубами.

Перед лечением каждого пациента мы организовываем десятиминутный брифинг, на котором собирается наша команда, осуществляющая поэтапную подготовку к процедуре. Все работы согласовываем с нашими врачами-ортопедами, терапевтическим отделением. Во время медицинских манипуляций мы не



делаем нашим пациентам общий наркоз, а применяем безвредное снотворное короткого типа действия «Пропофол». Таким образом, наши врачи за один приём проводят большой объём лечебных процедур, что позволяет снизить количество посещений к стоматологу.

– Вы берётесь за сложные случаи?

– Конечно. У нас была ситуация, когда мы одномоментно совершали реконструктивные операции. Пациентка обратилась в наш центр с серьёзной проблемой, имплантацию в её случае невозможно было сделать. Обойдя большое количество клиник, она так и не смогла получить хорошее лечение. Мы проанализировали компьютерную томограмму,

обработали все данные и сделали стабилизацию временных коронок несъёмного протеза прямо в день операции. Мы отыскали те точки, в которые возможно было поставить временные имплантаты. После этой объёмной операции, которая включала в себя работу с инфекцией, кистами, она проснулась с новыми зубами. Для пациентки это был просто шок от радости и удивления. Ради таких результатов мы и работаем.

– Одной из популярных услуг вашей клиники, пользующейся большим спросом, является имплантация зубов. Расскажите подробнее, почему ваши имплантаты считаются одними из лучших?

– При имплантации мы используем имплантаты от производителя Nobel Biocare. Сама операция является малотравматичной, так как мы не используем разрезы, а следуем стоматологическим инновациям, пропустив болезненные большие надсечения дёсен. Такой атравматический метод позволяет устанавливать имплантаты людям, имеющим ряд серьёзных заболеваний. Изготовленные в соответствии с международными стандартами имплантаты Nobel Biocare абсолютно безопасны для здоровья. Наши профессионалы производят контроль качества на каждом этапе лечения.

Вообще, к нам приезжают пациенты со всей России с экстремальными атрофиями костной ткани и пограничными случаями, требующими нестандартного подхода (например, лор-стоматология). Врачи центра имеют возможность не работать в режиме «аврала» и спешки. Наша задача – провести лечение «раз и навсегда», а не принять как можно больше пациентов.



Dr. Levin:
“We create an unforgettable ‘wow effect’ in a day – our patients wake up with new teeth”



Doctor Levin Dental Center has been steadily developing on the market of dental services in Moscow for more than fifteen years. The clinic is a stomatological center fitted out with modern diagnostics and treatment equipment. Qualified doctors with many years of experience provide high quality dental services with exceptional customer care.

We talked to the founder and head doctor of the center, Dmitry Levin, in more detail about modern treatment and ways to restore all of one's teeth at once.



– *What important turning point in your career would you like to celebrate? How was the clinic founded? What is it today?*

– Having worked for many years as an employee of the university hospital, I have constantly encountered the restrictions imposed by the state system. Years of practice give a doctor a lot of material, experience brings new opportunities, and all this encourages intensive development in the profession. But at this point, the system of the state clinic begins to impede the physician. There was a turning point in my life when the department has started to be reorganized so actively that I had to reconsider my attitude to medicine. I realized that within the framework of the departmental center I was neither able to fulfill myself, nor to give patients what I could and wanted to offer them.

That's how I came to set up my own clinic. Here I work as a full time employee in all the services of our dental center, let's say I provide authorial supervision. I dedicate myself completely to what I love – sometimes I come to work earlier and leave it later than

anyone else. There is a lot of hard work behind our brand “Dr. Levin”, which results in perfect cases that patients can recommend to their relatives and friends.

– Tell us about Dr. Levin’s state-of-the-art, painless dentistry options.

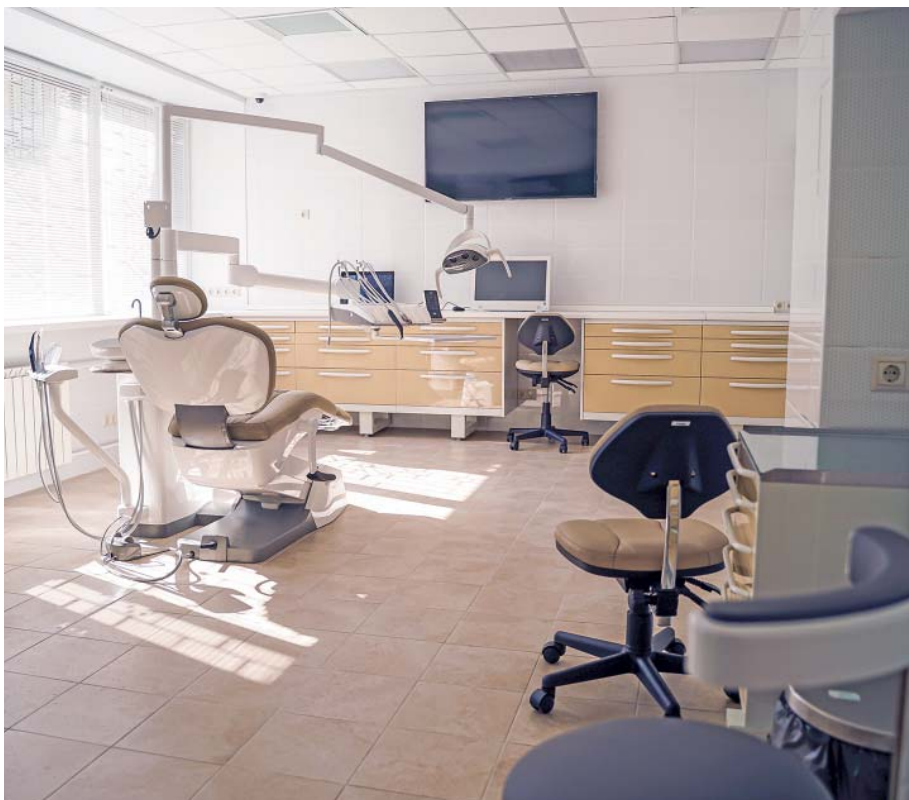
– We are responsible for all the materials that we use in our clinic, and we give passports for them. So, for example, people can check immediately what kind of bone material was used during the implantation.

I make a personalized case for each patient with the following information: medical history, doctors’ conclusions. Thanks to state-of-the-art equipment and high professionalism of our doctors, we are able to perform all the operations, which most clinics would not be able to perform within a year, in a very short period of time.

– Your clinic performs dental treatment while sleeping. What is this procedure?

– Our dental center has all the necessary conditions for safe, effective, and most importantly, painless therapy. We know how to clean all teeth at once and offer treatment of all teeth in one day while you sleep. This method of treatment allows us to make the patient feel minimal discomfort during the procedure. During a single visit, we treat teeth, remove those that cannot be saved, place implants and fix new teeth. We create an unforgettable “wow effect” – after the procedure, our patients wake up with new teeth.

Before treating each patient, we organize a ten-minute briefing where our team gathers to make step-by-step preparations for the procedure. We coordinate all work with our orthopedic doctors and therapeutic department. During medical manipulations



we do not perform general anesthesia in our patients; we use harmless short-acting sedative Propofol. This allows our doctors to perform a large number of treatment procedures in one visit, thus reducing the number of visits to the dentist.

– Do you take on complicated cases?

– Of course we do. We have had a situation involving reconstruction surgeries at the single stage. The patient came to our center with a serious problem; in her case

implantation was impossible. After visiting a large number of clinics, she could not get a good treatment. We analyzed the CT scan, processed all the data and stabilized the temporary fixed denture crowns on the day of surgery. We found the points where we could place the temporary implants. After this extensive surgery, which included dealing with infection and cysts, she woke up with teeth. For the patient, it was just a shock of joy and surprise. That’s the kind of results we work for.

– One of the most popular and highly demanded services at your clinic is dental implants. Could you tell us why your implants are considered to be among the best ones?

– We use implants made by Nobel Biocare. The surgery itself is minimally traumatic because we do not use incisions, but follow dental innovation by omitting painful, large gum incisions. This atraumatic method allows implants to be placed for people with a number of serious medical conditions. Manufactured in accordance with international standards Nobel Biocare implants are absolutely harmless to health. Our professionals perform quality control at every stage of treatment.

We receive patients from all over Russia, including those with extreme bone atrophy and borderline cases demanding an unconventional approach, for example, ENT-dentistry. Doctors at the Center have an opportunity not to work in a rush and hurry mode. Our goal is to treat “once and forever”, rather than to receive as many patients as possible.





АЛЕКСАНДР НЕКИПЕЛОВ:

«КОГДА ПАЦИЕНТЫ ГОВОРЯТ:

«ВЫ ПОДАРИЛИ НАМ НОВУЮ ЖИЗНЬ!», Я ПОНИМАЮ – ВОТ, РАДИ ЧЕГО МЫ РАБОТАЕМ!»

«ОстМедКонсалт» – многопрофильная клиника европейского уровня с опытом работы более 23 лет. Именно сюда, в Санкт-Петербург, съезжаются дети со всей России, чтобы бесплатно, по полису ОМС, пройти лечение и навсегда избавиться от сосудистых патологий. Но лечение кожных образований – лишь одно из многих направлений медицинского центра. Здесь на постоянной основе и на новейшем оборудовании проводятся омолаживающие процедуры, различные операции по коррекции лица и тела. О достоинствах медицинского учреждения, безупречной репутации врачей и внимательном отношении к каждому пациенту рассказывает генеральный директор «ОстМедКонсалт» Александр Некипелов.

– Александр Андреевич, вы руководите современной клиникой высочайшего класса. Расскажите, с чего начинается ваш рабочий день?

– Он начинается рано утром, ещё дома. Первым делом просматриваю электронные письма, далее внимательно изучаю обращения и вопросы в социальных сетях: тщательно контролирую, чтобы сотрудники отвечали на все сообщения своевременно и ёмко. Для меня важно, чтобы пациент получил ответ на свой вопрос максимум в течение часа, даже в выходные дни. Общение посредством интернета – основной канал связи с потенциальными пациентами, поэтому мы стараемся поддерживать его на высоком уровне.

Затем я приезжаю в офис и провожу планёрку, на которой мы выстраиваем план работы на день. Обращаю внимание на соблюдение режима максимального комфорта и санитарных норм в холле клиники, занимаюсь документацией и контролирую работу администраторов.

– С какими вопросами к вам обращаются пациенты?

– Личные встречи с гостями клиники случаются часто. Я всегда интересуюсь: всё ли пациенту понравилось в обслуживании, как он перенёс процедуру/наркоз и какие замечания к нашей работе у него имеются.

За все годы жалоб практически не было, одни многочисленные благодарности. По моему мнению, доброе отношение к пациентам – путь к доверию. Малышам и их родителям уделяю особое внимание: в качестве подарка после завершения лечения преподношу книжки со сказками вологодских поэтов, иллюстрации к которым рисовала моя дочь-художница.

– С 2011 года специалисты клиники «ОстМедКонсалт» проводят лазерное лечение сосудистых образований у детей по полису ОМС. К вам на консультацию может попасть ребёнок из любого региона?

– Мы уже 10 лет включены в перечень организаций, которые обслуживают россиян в рамках ОМС. Наша область – лечение у детей сосудистых образований, таких как младенческие гемангиомы и капиллярная ангиодисплазия. Гемангиомы, как правило, появляются при рождении или в течение первого месяца жизни ребёнка. Сосудистые образования в виде небольших точек растут достаточно быстро, поэтому обращаться за медицинской помощью необходимо незамедлительно. Главная цель в лечении гемангиом – остановка роста, для этого используются различные методики: лазерное и медикаментозное лечение и рентгенотерапия. Ещё 20 лет назад

сосудистые образования у младенцев не лечили совсем, позже прижигали жидким азотом, данный способ оставляет рубцы и в целом считается болезненным. В год мы консультируем и лечим методом лазерного склерозирования более 3,5 тыс. детей, приезжающих со всей России, и делаем это на достойном уровне!

– Расскажите о методиках лазерного лечения: сколько требуется провести процедур для полного выздоровления, болезненны ли они? Какую анестезию врачи используют в работе с совсем маленькими пациентами?

– Сегодня метод лазерного лечения сосудистых образований самый прогрессивный и успешный. Он позволяет остановить рост гемангиомы за несколько процедур, после лечения кожа становится чистой и гладкой. Многофункциональный аппарат, используемый в клинике «ОстМедКонсалт», имеет охлаждающий эффект, процедура безболезненна, длительность одного сеанса – не более пяти минут.

Интервалы при проведении нескольких процедур в каждом случае индивидуальны, они могут составлять неделю, месяц, полтора. УЗИ-диагностика помогает определить состояние гемангиомы и правильно выстроить курс лазеротерапии. Успешный результат лечения – остановка роста

гемангиомы, далее ребёнок находится под плановым наблюдением врачей.

Дисплазия («винные пятна») – ещё одна частая сосудистая патология, излечимая методом лазерного склерозирования, обычно без анестезии. Начинать лечение у младенцев требуется на ранней стадии, в возрасте 3-6 месяцев. Если площадь разрастания большая или образование находится в области рта либо глаз, врачи применяют масочный наркоз. В качестве ингаляционного анестетика у нас используется самый дорогой и широко применяемый препарат «Севофлуран» («Севоран»). Это вещество обеспечивает быстрое засыпание и выход из наркоза через 5-10 минут после прекращения его вдыхания, не имеет выраженного неприятного запаха, не горит (что важно при работе с лазером), не раздражает дыхательные пути. Он меньше других анестетиков угнетает сердечно-сосудистую систему и дыхание, не оказывает никакого токсического действия и быстро выводится в неизменном виде через лёгкие. Но такой наркоз возможен за дополнительную плату, ОМС не включает в себя эту услугу.

– Расскажите о главном – ваших врачах.

– У нас штат прекрасных специалистов, включающий докторов и кандидатов медицинских наук. В отделении детской сосудистой хирургии трудятся педиатр, онколог, УЗИ-специалист, детские хирурги, анестезиолог, дерматолог и косметолог с большим опытом работы. Во взрослом отделении клиники проводят консультации, операции и омолаживающие процедуры лучшие специалисты-эстетисты: пластические и челюстно-лицевые хирурги, дерматологи, косметологи. Есть в клинике и узкие специалисты: онколог, флеболог, кардиолог, акушер-гинеколог, рентгенолог, специалист УЗИ-диагностики и другие. Все наши доктора имеют высокие квалификации и сертификаты.

– Поговорим об эстетике и пластической хирургии. Какие операции, процедуры, манипуляции пользуются сегодня наибольшим спросом?

– В последнее время популярность набирают процедуры, связанные с коррекцией тела. Например, липоскульптура – современная методика ремоделирования фигуры. Операция направлена на улучшение контуров тела, она осуществляется путём забора и перераспределения жировых клеток из «проблемных» зон в нужные. В нашей клинике есть первоклассное оборудование, позволяющее осуществлять данную процедуру без каких-либо осложнений. Пациенты после данной манипуляции быстро восстанавливаются и, как правило, довольны результатом.

Востребована и абдоминопластика. Коррекция живота позволяет избавиться от

избыточной кожи, жировых отложений и смоделировать естественный силуэт. Необходимость в абдоминопластике обычно возникает после беременности или потери веса. В клинике «ОстМедКонсалт» можно воспользоваться беспроцентной рассрочкой при оформлении пластической операции.

– Какие методики омоложения лица применяют сегодня в клинике? Какую медицинскую технику вы используете?

– При изучении методов омоложения в первую очередь пациентов интересует сохранность индивидуальности и черт лица. «ОстМедКонсалт» – одна из первых клиник, которая начала применять методику эндоскопической подтяжки лица в России, с 1999 года. Преимущество этой малотравматичной операции в том, что она возвращает пациенту молодость, оставляя лицо естественным. Главная цель операции – восстановить объём и свежесть лица через работу с глубокими тканями кожи. Работа направлена на центральную область лица и выполняется через небольшие разрезы по 5-7 мм. Период реабилитации занимает от двух недель до одного месяца. Операция показана пациентам с минимальными кожными излишками и хорошим тургором мягких тканей лица. Чаще всего это пациенты в возрасте 35-50 лет, когда возрастные изменения ещё не выражены настолько сильно. В нашей клинике такие операции проводит один из самых опытных пластических хирургов России – Наталья Львовна Янковская. В подтверждение своих слов хочу сказать, что именно к нам для омоложения приезжают люди со всей России и стран Европы.

Новинкой в области омоложения лица является безоперационный лифтинг, он позволяет вернуть свежесть и молодость и не прибегать к кардинальным мерам. Процедура фракционного лазерного термоллиза на установке Palomar Icon доказала высокую эффективность в области лечения, омоложения и безоперационного лифтинга (подтяжки) кожи. Лазерный аппарат структурно омолаживает лицо и эффективно сглаживает морщины. Период реабилитации отсутствует, процедура полностью безопасна.

– Оценка результата пластической операции – дело очень субъективное. Если вдруг пациент остаётся недоволен работой хирургов, как это решается?

– Оценивать результат пластической операции нужно спустя время. Мы применяем современные методы коррекции лица и тела, которые снижают риск осложнений и неприятия себя. Например, мы проводим риносептопластику с использованием пьезоаппарата. Данный метод позволяет восстановиться после сложной операции в кратчайшие сроки (7-10 дней). Принцип работы заключается в воздействии на корректируемый уча-

сток высокочастотного ультразвука. Изменение толщины кости происходит путём её стачивания, форма носа корректируется без переломов. Благодаря аппарату врач может провести детальный анализ и максимально точно исправить деформации.

С момента основания (1998 год) клиника «ОстМедКонсалт» ни разу не судилась с пациентами по причине неудовлетворительного результата. Споры различного характера, конечно, были, но все они решались на стадии возникновения.

– Бывает ли, что вы отговариваете пациентку от операции, которую она жаждал?

– Это происходит регулярно. Наш девиз: «Операция только по показаниям!» Некоторые пациентки достаточно рано прибегают к помощи хирургов с целью омоложения, иногда даже начиная с 30 лет. И наша задача – убедить их в том, что в данный момент никакие операции по омоложению им не нужны. Мы никогда не пойдём на операцию лишь ради денег, только при реальной необходимости. Отказываем в проведении операции и по медицинским показаниям, если пациент по состоянию здоровья может не перенести наркоз. Исключая любые риски, перед операцией мы проводим полное обследование организма, чтобы не навредить здоровью. Если состояние не позволяет проводить хирургическое вмешательство, в качестве альтернативы мы предлагаем провести косметические процедуры.

– Что доставляет вам самое большое удовольствие в вашей работе?

– Когда в 2010 году я решил взяться за лечение детей по ОМС, коллеги в один голос говорили мне: невозможно одновременно совмещать два направления, нужно заниматься или детьми, или эстетикой и косметологией. Я же был уверен, что дети принесут клинике счастье, поэтому настоял на своём и не прогадал! Первые годы было тяжело, не скрою, зато сейчас мы, не вкладывая деньги в рекламу, имеем постоянный поток пациентов. Работа с детьми вызывает доверие, и после того, как мы вылечили ребёнка, родители приходят к нам для решения собственных проблем. Я получаю большое удовольствие, когда люди возвращаются за новыми процедурами и не изменяют клинике по много лет. Часто пациенты говорят: «Вы подарили нам новую жизнь!» Когда я это слышу, то понимаю: вот, ради чего мы работаем! Вот наше предназначение! Я счастлив, если внешнее преображение людей позволяет круто изменить их судьбу, таких историй у нас множество. Избавление от комплексов помогает людям стать свободнее, что отражается на качестве их жизни и отношении к себе!

Подготовила Дарья Бакарина

ALEXANDER NEKIPELOV:

"WHEN PATIENTS SAY: 'YOU HAVE GIVEN US A NEW LIFE!', I UNDERSTAND – THAT'S WHAT WE WORK FOR!"

OstMedConsult is a multidisciplinary clinic of European level with more than 23 years of experience. It is there, in St. Petersburg, that children from all over Russia come to be treated for free, under CHI, and get rid of vascular pathologies forever. But treatment of skin disorders is only one of the many areas of the medical centre. The latest equipment provides an opportunity for permanent rejuvenation procedures, various operations for correction of face and body. Alexander Nekipelov, CEO of OstMedConsult, talks about the strengths of the medical institution, the impeccable reputation of doctors and their attentive attitude towards each patient.



has enjoyed the service, how the procedure/ anesthesia has been tolerated, and what comments they have on our work. I have had very few complaints over the years and many letters of appreciation. In my opinion, kind attitude towards patients is the way to be trusted. I pay special attention to babies and their parents – as a gift after the treatment I present them books with fairy tales by Vologda poets, the illustrations to which were drawn by my artist daughter.

– Since 2011, specialists at OstMedConsult have been carrying out laser treatment of vascular malformations for children under the compulsory health insurance policy. Can a child from any region come to you for a consultation?

– For 10 years now we have been included in the list of organizations that serve Russians under CHI. Our field is the treatment of vascular growths in children, such as infantile haemangiomas and capillary angiodysplasia. Hemangiomas usually appear at birth or during the first month of a child's life. Vascular growths in the form of small dots grow quite quickly, so medical attention must be sought immediately. The main goal in treating hemangiomas is to stop the growth, which is done by various methods: laser and medication kinds of treatment. Only 20 years ago vascular growths in infants were not treated at all, later they were cauterized with liquid nitrogen, this method left scars. It is generally considered to be painful. We consult and treat more than 3,500 children a year who come from all over Russia with laser sclerosis, and we do it at a decent level!

– Tell us about laser treatment techniques – how many procedures are required for a complete recovery? Are they painful? What kind of anesthesia do doctors use for the treatment of the youngest patients?

– Today laser treatment of vascular growths is the most progressive and successful method.

– Mr. Nekipelov, you manage a modern clinic of the highest class. Tell us what begins your working day with?

– It starts early in the morning, at home. First of all, I look through the emails, then I carefully study requests and questions in social networks: I control that the staff replies to all messages in time and succinctly. It is important to me that the patient gets an answer to their question within one hour at the most, even on weekends. Communication via the Internet is the main channel of

communication with potential patients, so we try to keep it at the highest level.

I then come to the office and hold a meeting where we map out the plan for the day. I pay attention to the maximum comfort and sanitary standards in the clinic lobby, deal with the documentation and supervise the work of the receptionists.

– What kind of questions do patients ask you?

– I often meet visitors of the clinic personally. I always ask whether the patient

It is able to stop the growth of hemangioma in a few treatments; the skin is clean and smooth after the treatment. The multifunctional device used in the OstMedConsult clinic has a cooling effect, the procedure is painless and one session takes no more than five minutes.

The intervals for multiple procedures in each case are individual, they can be a week, a month, a month and a half. Ultrasound diagnostics helps to determine the condition of the hemangioma and to set the proper course of laser therapy. Successful treatment results in stopping the growth of hemangioma, and then the child is under scheduled observation by doctors.

Dysplasia ("wine spots") is another common vascular pathology that can be treated by laser hardening, usually without anaesthesia. Treatment in infants should be started early, at 3-6 months of age. If the malformation is large or located in the mouth or eye area, physicians use mask anaesthesia. We apply the most expensive and widely used drug, Sevoflurane (Sevorane), as an inhalation anaesthetic. It ensures fast falling asleep and recovery from anaesthesia in 5-10 minutes after inhalation is stopped, it has no pronounced unpleasant smell, it is not flammable (which is important when working with a laser) and does not irritate the respiratory tract. It is less harmful to the cardiovascular system and breathing than other anaesthetics; it has no toxic effect and is rapidly eliminated unchanged through the lungs. But such anaesthesia is available for an additional fee, the MHI does not include this service.

– Tell us about the most important point – your doctors.

– We have a team of excellent specialists, including doctors and candidates of medical sciences. Our pediatric vascular surgery department employs a pediatrician, an oncologist, an ultrasound technician, pediatric surgeons, an anaesthetist, a dermatologist and a cosmetologist with extensive experience. The best aesthetic specialists – plastic and maxillofacial surgeons, dermatologists and cosmetologists – carry out consultations, surgeries and rejuvenation procedures in the adult department of the clinic. There are also specialists in the clinic: oncologist, phlebologist, cardiologist, obstetrician-gynecologist, radiologist, ultrasound specialist and others. All of our doctors have the highest qualifications and certificates.

– Let's talk about aesthetics and plastic surgery. What operations, procedures and treatments are in the greatest demand today?

– In recent years, procedures related to body correction have become increasingly popular. For example, liposculpturing is a modern method of body remodeling. The aim of this procedure is to improve the contours of the body by withdrawing and redistributing fat

cells from "problem areas" and transferring them to the correct ones. Our clinic has first-class equipment, enabling us to perform this procedure without any complications. Patients recover quickly after this procedure and are usually happy with the results.

Abdominoplasty is also in demand. Abdominoplasty can help to get rid of excess skin, fatty deposits and create a natural-looking silhouette. The need for abdominoplasty usually arises after pregnancy or weight loss. At OstMedConsult you can take advantage of an interest-free instalment plan for the plastic surgery.

– What facial rejuvenation techniques are used today in the clinic? What medical techniques do you use?

– When exploring methods of rejuvenation, patients are primarily interested in preserving their individuality and facial features. OstMedConsult is one of the first clinics, which began to apply the method of endoscopic face lifting in Russia, since 1999. The advantage of this low-traumatic surgery is that it restores youthfulness to the patient, leaving the face natural. The main aim of the operation is to restore volume and freshness to the face through work with the deep skin tissues. The work is targeted at the central facial area and is performed through small incisions of 5-7 mm. The rehabilitation period takes from two weeks to one month. The operation is indicated for patients with minimal excess skin and good facial soft tissue turgor. Most often, this is the patient's age 35-50 years, when age-related changes are not yet so pronounced. This operation is carried out in our clinic by one of the most experienced plastic surgeons in Russia – Natalia Yankovskaya. To illustrate my words, I would like to say that people from all over Russia and European countries come for rejuvenation to us.

The latest innovation in facial rejuvenation is the non-surgical facelift, which allows freshness and youthfulness to be restored, and not to apply drastic measures. The Palomar Icon fractional laser thermolysis procedure has proven to be highly effective in the treatment, rejuvenation and non-surgical skin lifting (tightening). The laser device structurally rejuvenates the face and smoothes wrinkles effectively. There is no rehabilitation period, the procedure is completely safe.

– Evaluation of the plastic surgery result is a very subjective process. If a patient is dissatisfied with the work of his or her surgeons, how will this be solved?

– The result of the plastic surgery should be assessed after a certain period of time. We use modern methods to correct face and body that reduce the risk of complications and lack of acceptance. For example, we carry out rhinoplasty with the help of a piezo-device.

This method makes it possible to recover from the complicated operation in the shortest possible time (7-10 days). The principle is to apply high-frequency ultrasound to the area to be treated. The thickness of the bone is altered by grinding it away and the shape of the nose is corrected without fracturing it. Thanks to the machine, the doctor can carry out a detailed analysis and correct the deformity with maximum accuracy.

Since its foundation (1998), OstMedConsult has never been involved in a dispute with a patient because of an unsatisfactory result. There have been some controversies of various kinds, but they have all been resolved at the stage of emergence.

– Do you ever talk a patient out of a surgery she wants?

– It happens regularly. Our motto is: "Surgery is needed only for health reasons!" Some patients turn to surgeons rather early to rejuvenate, sometimes as young as 30 years old. Our job is to convince them that they do not need rejuvenation surgery at this time. We never do surgery just to earn money, only if it is really needed. We also refuse surgery for medical reasons, if the patient is not able to tolerate anaesthesia. To avoid all risks, we carry out a complete body scan before the operation so that the patient's health is not endangered. If health condition does not allow for surgery, we offer cosmetic procedures as an alternative.

– What gives you the highest pleasure in your work?

– In 2010, when I decided to take up children's treatment under the MHI, my colleagues were unanimous in telling me that it was impossible to combine two areas at the same time, that I should have chosen to deal either with children or with aesthetics and cosmetology. I was convinced that the children will bring happiness to the clinic, so I insisted on my decision, and I was right! The first few years it was difficult, but now we do not invest in advertising at all, we have a natural constant flow of patients. Working with children inspires confidence and after we have cured a child, parents come to us to solve their own problems. I get great satisfaction when people come back for more treatments and stay with the clinic for many years. Patients often say: "You have given us a new life!" When I hear this, I understand, – this is what we work for! This is what we are dedicated to! And I am happy when the external transformation of people allows them to change their destiny. We have many such stories. Getting rid of complexes helps people to become free. And this has an impact on the quality of their lives and their self-perception!

**Prepared
by Daria Bakarina**



«ПРЕМЬЕР-МЕД»:
«ДАРИМ КРАСИВУЮ
И ЗДОРОВУЮ УЛЫБКУ!»

Многопрофильный медицинский центр «Премьер-Мед» в городе Тимашевске работает в формате универсальной семейной клиники. Приём пациентов здесь ведут квалифицированные врачи, за плечами которых длительная практика и обширные знания.

В этом медицинском центре можно получить консультации узкопрофильных специалистов: врача-терапевта, кардиолога, стоматолога, хирурга, ортодонта. Стоматология – одно из ведущих направлений деятельности клиники, стоматологи «Премьер-Мед» осуществляют приём как детей, так и взрослых.

Об ортодонтии, важности своевременного выявления нарушений прикуса у детей и современных методах лечения мы поговорили с врачом стоматологом-ортодонтом Марией Олеговной Баженовой.

– Мария Олеговна, что представляет собой «Премьер-Мед» сегодня?

– В этом году будет уже 10 лет, как клиника ведёт свою деятельность. Сейчас у нас много высококлассных специалистов, работающих в разных сферах: это врачи ультразвуковой диагностики, кардиолог, лор, невролог, терапевт, остеопат, который, кстати, берётся лечить детей даже в самых тяжёлых случаях. Также из Краснодара к нам несколько раз в неделю приезжают уролог – кандидат медицинских наук и хирург имплантолог-стоматолог. У нас четыре стоматолога, включая детского специалиста. Мы работаем на передовом европейском оборудовании, занимаемся протезированием и удалением «сложных» зубов. Преимущественно у нас работают врачи с высшей категорией, они каждые 2-3 месяца посещают специализированные семинары, раз в пять лет повышают квалификацию. Но сегодня мы развиваем и другие направления. Так, у нас появились массажист и косметолог.

– В вашей клинике осуществляется лечение по такому направлению, как детская ортодонтия. Расскажите, в чём важность ортодонтического лечения для детей?

– Сегодня в нашей клинике ранняя детская ортодонтия пользуется большим спросом, так как уже многие родители понимают, насколько правильное функционирование зубочелюстной системы важно для организма в целом. Неправильное расположение зубов у детей приводит к ряду проблем: нарушает симметрию лица, приводит к повреждению эмали, дефектам речи, проблемам с пережёвыванием пищи. Наши врачи решают эти проблемы до того, как у маленького пациента появятся все постоянные, «взрослые» зубы. Чаще всего к нам приводят детей в возрасте 6-7 лет – это подходящий возраст для начала ортодонтического лечения. За счёт активного роста в этом возрасте можно изменить направление роста челюстей, создавать пространство для прорезывания постоянных зубов, направлять

их рост в правильном направлении и даже менять профиль лица. Кроме того, результат, полученный в детском возрасте, максимально стабилен, а значит, потом ничего долечивать не придётся.

Важно отметить, что ортодонтия начинается с исследования не зубов, а всего организма. Очень хорошо, когда пациенты понимают важность обследования у остеопата. В нашем медцентре есть отличный специалист данного профиля, который устраняет комплексную дисфункцию организма: убирает зажимы и блоки в тазу, корректирует осанку. Обследование пациента у остеопата помогает быстрее достигнуть результатов в лечении.

Наш медицинский центр отличается превентивным подходом в лечении детей, который подразумевает сдачу общих анализов, необходимых для выявления общесоматических патологий, таких как нарушения в области желудочно-кишечного тракта, патологии лор-органов, вызывающих недоразвитие челюсти.

Визит ребёнка к ортодонту очень важен, так как родители не всегда могут заметить небольшие отклонения прикуса (дефекты смыкания зубов и соотношения зубных рядов), а наши врачи способны исправить их на начальной стадии.

– Расскажите про аппаратуру, с помощью которой вы лечите.

– В лечении мы используем съёмную ортодонтическую аппаратуру, которую пациент надевает сам и носит положенное время, и несъёмную (брекет-система). Детям устанавливаем очень популярные несъёмные аппараты Марко Росса, Макнамара. Несъёмная аппаратура является эффективным методом лечения, так как фиксируется на зубах на весь период лечения.

Также применяем различные съёмные функциональные аппараты Кламмта, Френкеля. Все они отличаются по принципу действия, времени ношения и способу фиксации в полости рта.

В последнее время при лечении используем популярный метод «Фейсформер»,

эффективность которого подтверждается опытом. Данный тренажёр влияет на эстетику лица, при его применении правильно смыкаются губы, он определяет правильное положение языка, а также корректирует и устраняет причинно-следственную связь нарушенных функций тела: меняет положение головы, работает с шейным и грудным отделами и в целом со всем позвоночником.

– Технология работы с детьми обычно отличается от методик, используемых для лечения взрослых. В чём же отличие взрослой ортодонтии от детской?

– Взрослая ортодонтия гораздо сложнее детской. Её тяжелее скомпенсировать, так как костная ткань взрослого человека не такая мягкая, как у ребёнка. Поэтому лечение такого пациента гораздо дольше длится по времени. Взрослая ортодонтия включает в себя не только установку брекетов. Среди пациентов есть и те, которым показана челюстно-лицевая хирургия.

Для подготовки к использованию брекет-системы я чаще всего использую сплинты, миорелаксирующие и стабилизирующие капы. Очень хорошо пациенты носят аппарат Anterior reposition appliance, он отлично устраняет асимметрию и формирует правильное положение нижней челюсти.

– На сегодняшний день основным способом выравнивания зубов является известная всем брекет-система. Какие брекет-системы устанавливают в вашей клинике?

– В работе мы в основном используем брекет-системы Н4: они очень высокотехнологичны, делают эстетическую экспозицию резцов и красивую дугу улыбки. Также нами часто применяются керамические и сапфировые брекет-системы и элайнеры. Наш медицинский центр оснащён оборудованием последнего поколения, и в своей работе мы применяем самые высококачественные инновационные препараты.

Подготовила Эльвина Аптреева



PREMIER-MED:
"WE OFFER A BEAUTIFUL
AND HEALTHY SMILE!"

The Premier-Med Multidisciplinary Medical Center in Timashevsk works as a comprehensive family clinic. The patients are treated by qualified doctors, each of whom has a long practice and extensive knowledge. The multidisciplinary medical center provides consultations of narrow specialists: general practitioner, cardiologist, dentist, surgeon, orthodontist. Dentistry is one of the leading areas of activity of the clinic. The Premier-Med dentists accept both children and adults. We talked to Maria Bazhenova, an orthodontist, about orthodontics, the importance of timely detection of bite problems in children and modern methods of treatment.

– Ms. Bazhenova, what is Premier-Med today?

– This year it will be 10 years since the clinic began its operations. Now we have a lot of highly qualified specialists working in different fields: ultrasound doctors, cardiologists, ENT doctors, neurologists, therapists, osteopaths who treat children even in the most severe cases. Also several times a week we are visited by the urologist from Krasnodar, PhD in medicine, and the implantology-dentist surgeon. We have four dentists, including a pediatric specialist. We work on advanced European equipment, perform prosthetics and extraction of “complicated” teeth. Our dentists have the highest category, they attend special seminars every 2-3 months, and once in five years improve their skills. Today we develop other areas as well. For example, we employ massage therapists and beauticians.

– Ms. Bazhenova, your clinic provides treatment for pediatric orthodontics. What is the importance of orthodontic treatment for children?

– Early pediatric orthodontics is in high demand at our clinic today because many parents have already realized the importance of the proper functioning of the dental and jaw system for the body as a whole. Poor positioning of children's teeth leads to a number of problems: it alters facial symmetry, causes damage to enamel, speech defects and problems with chewing and eating. Our doctors solve these problems until a little patient has all the permanent adult teeth. Children most often come to us at the age of 6-7, which is the appropriate age to begin orthodontic treatment. Due to active growth, at this age it is possible to change the direction of jaw growth, create space for permanent teeth to emerge, guide their growth in the right direction and even change the facial profile. The result obtained at an early age is highly stable, which means

that you won't have to do any subsequent treatment.

It is important to note that orthodontics begins with an examination of the whole body, not just teeth. It is very good when patients understand the importance of an osteopathic examination. Our medical center has an excellent specialist of this profile, who eliminates the complex dysfunction of the body: removes clamps and blocks in the pelvis, corrects posture. Examination of the patient by an osteopath helps to achieve faster results in treatment.

Our medical center is characterized by a preventive approach in the treatment of children, which involves general examinations necessary to identify general somatic pathologies, such as gastrointestinal disorders, pathology of the ENT organs that cause underdevelopment of the jaw.

The child's visit to the orthodontist is very important, since parents cannot always notice small deviations in the bite (defects in the closing of the teeth and the ratio of the dentition), and our doctors are able to correct them at the initial stage.

– Tell us about the equipment with which you treat?

– In the treatment we use removable orthodontic equipment, which the patient puts on and wears the prescribed time, and fixed (bracket system). We install very popular fixed devices – Marco Rosa, McNamara for children. Fixed equipment is an effective method of treatment, as it is fixed on the teeth for the entire period of treatment.

We also use various removable functional devices – Klammt, Frankel. All of them differ in the principle of action, the time of wearing and the method of fixation in the oral cavity.

Recently, we have been using the popular Faceformer method for treatment, the effectiveness of which is confirmed by

experience. This simulator has a positive influence on the aesthetics of the face: when it is applied, the lips close correctly, it determines the correct position of the tongue, and also corrects and eliminates the causal relationship of impaired body functions: it changes the position of the head, works with the cervical and thoracic regions and, in general, with the entire spine

– The technology of working with children is usually different from the techniques used to treat adults. What is the difference between adult orthodontics and pediatric orthodontics?

– Adult orthodontics is much more complicated than pediatric orthodontics. It is harder to compensate because adult bone tissue is not as soft as that of a child. Therefore, it takes much longer to treat an adult patient. Adult orthodontics includes more than just placement of brackets. Some patients are indicated for oral and maxillofacial surgery as well.

I most often use splints, myorelaxing and stabilizing mouth guards to prepare for the bracket system. The Anterior repositioning appliance is very good for patients, it is excellent for eliminating asymmetry and correcting the position of the lower jaw.

– Today, the main way to straighten teeth is a well-known bracket system. What kind of braces are installed at your clinic?

– In our work, we mainly use h4 braces – they are very high-tech, make aesthetic exposure of incisors and a beautiful smile arch. We also often use ceramic and sapphire braces and aligners. Our medical center is equipped with the latest generation of equipment and we use the highest quality innovative products in our work.

Prepared
by Elvina Aptreeva



ПРОФЕССОР

АЛЕКСАНДР ИВАНОВИЧ

НЕРОБЕЕВ:

**«Я ОЧЕНЬ ЛЮБЛЮ СВОЮ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ,
ОНА ИНТЕРЕСНА МНЕ ДО СИХ ПОР!»**

Профессор, доктор медицинских наук Александр Иванович Неробеев – легенда отечественной пластической хирургии. Он долгие годы возглавлял клинику ЦНИИСиЧЛХ, крупнейший федеративный центр по лечению больных с проблемами в области лица и шеи, а в 1994 году стал одним из учредителей Российского общества пластических, реконструктивных и эстетических хирургов (ОПРЭХ). Александр Иванович также занимает должность заведующего кафедрой пластической и челюстно-лицевой хирургии Российской медицинской академии последиplomного образования. Он является вице-президентом ОПРЭХ, членом президиума Ассоциации пластических хирургов России, а с 2003 года ещё и директором клиники пластической хирургии и косметологии «АРТ-Клиник». Нам посчастливилось расспросить профессора Неробеева о прошлом и настоящем пластической хирургии в России.

– Александр Иванович, вы работаете в медицине более 60 лет! Случай если не уникальный в мировой практике, то, во всяком случае, исключительный. А почему вы решили стать хирургом, в частности заниматься лицевой хирургией?

– Во-первых, после войны осталось много раненых, искалеченных людей, в том числе в области лица, они жили среди нас. При взгляде на таких инвалидов войны, думалось: «Вот если бы можно было им помочь!»

Выходили фильмы о хирургах и, конечно, влияли на молодёжь. В общем, я решил заниматься хирургией лица и кто-то мне сказал, что тогда нужно идти на стоматологический факультет. А я тогда был такой «тёмный», что даже не знал, что такое «стоматологический». В медицинский я поступил без труда и только на третьем курсе узнал, что стоматология, оказывается, связана с зубами! Хотя, кажется, на тот момент уже был заметным студентом, секретарём комсомольской организации курса. И тогда я сказал: «Но я не хочу ле-

чить зубы, я хочу заниматься хирургией!» И вот мы с моим товарищем, тоже не хотевшим быть стоматологом, написали в самые отдалённые уголки России: на Колыму, Камчатку, в Якутию, Хабаровск, – что согласны поехать к ним врачами, но только хирургами. И из Якутска пришёл ответ: «Пожалуйста, приезжайте, будете работать хирургами!» Мы получили приглашение на работу в поликлинике, в травматологии. И вот когда я там работал, к нам попал пациент, полностью отмороживший нос. Тот почернел, спасти его было нельзя, пришлось отрезать, а это был молодой человек, 23 года. Что-то надо было с этой ситуацией делать. Я почитал книжки и решился сделать ему нос, так что в результате он, по крайней мере, мог дышать и разговаривать. И когда закончились три года моей отработки в Якутии, я написал письмо в Москву. Мне довольно легко удалось поступить в магистратуру по направлению челюстно-лицевой хирургии. Там я защитил кандидатскую и продолжал работать в этой сфере. Потом научились переносить ткани тела на лицо, сначала с живота, потом с рук. Появились варианты с микрохирургией. Оказалось, что с помощью микроскопа можно взять ткань и сразу перенести на нужное место, это очень сложная хирургия под микроскопом.

Как-то я увидел информацию об одной сложной операции, выполненной за рубежом и меня очень заинтересовавшей. Я стал искать, где у нас можно развивать подобное направление. Хирургией тогда руководил непосредственно министр здравоохранения СССР, выдающийся хирург, профессор Борис Васильевич Петровский. Была создана группа, экспериментировавшая на крысах в области микрососудистой хирургии. Я пришёл туда и сказал, что хочу у них учиться. Они удивились, но взяли. Прошёл курс микрохирургии, и когда ко мне поступил пациент, чей случай требовал подобного вмешательства, то я предложил попробовать его прооперировать. Первая операция длилась очень долго, 20 часов, и закончилась неудачно.

Потом я ещё полгода практиковался на животных. Затем пришёл пациент со злокачественной опухолью на лице. Мы решили оперировать с применением методов микрохирургии, убрали эту опухоль. Подобная операция прошла впервые в нашей стране. Она также длилась очень долго и закончилась успешно. Об этом случае доложили лично министру, и вот так у нас началась микрохирургия. Опираясь также и на опыт этой операции, я позже написал докторскую диссертацию, которая впервые в нашей стране была посвящена пластическим операциям. И постепенно у нас тоже с помощью пластической операции стало возможным избавиться от дефектов лица.

Специальность стала довольно распространённой, но у неё долго не было названия. Длительное время направление считалось просто разновидностью хирургии. Мы неоднократно писали в министерство, прося узаконить термин «пластическая хирургия». В конце концов это удалось сделать только в 2009 году.

В декабре этого года состоится конгресс, где мне предстоит представить отчёт о развитии пластической хирургии в нашей стране. Но информацию об этом я и раньше давал в прессе. Например, в своё время в журнале «Огонёк» вышла большая статья обо мне, называлась она «Доктор с чемоданчиком».

Широко известным в СССР был случай, когда разделяли сиамских близнецов, девочек, сросшихся головами. Нейрохирурги знали, как их разделить, но мозг детей при этом оставался бы «голым». И я предложил, что обеспечу его пластическое закрытие.

Подобная операция также была проведена впервые в СССР. Весь процесс снимало телевидение. Нейрохирурги распилили черепные коробки, разделили мозг, а потом и я сделал своё дело. Всё закончилось удачно, сёстры Вилия и Виталия живут нормальной жизнью до сих пор. Пластические хирурги на первом этапе очень много помогали нейрохирургам.

– Это филигранная работа! Какие качества помогают вам в ней?

– Нужен правильный настрой, потому что микрохирургия ошибок не прощает. Представьте себе сосуд диаметром 1 мм, на который надо наложить минимум восемь швов! Надо быть спокойным и уверенным в себе. Конечно, помогает большая практика. Если ты избрал профессию микрохирурга, нужно делать операции практически каждую неделю. Нельзя сделать три операции в год и быть хорошим микрохирургом!

Вообще, это как у циркового акробата! С одной стороны, работа как работа, к ответственности и риску привыкаешь, не надо переживать, просто делаешь своё дело.

– Вы много оперировали также и за границей, насколько тамошняя медицина отличается от нашей в этой области?

– Да, я довольно много работал в Германии, Китае, Южной Корее. Сейчас у них, как и у нас, идёт стандартизация. Если ситуация нестандартная, нужно решение, оправдана ли операция. Когда я работал в Западной Германии, на очередном обходе мне сообщили: «Здесь пациент, которому мы откажем, так как операция слишком рискованная». Я сказал: «Давайте сделаем!» А мне ответили, что это высокий риск и надо получить какое-то особое разрешение.

Но потом мне разрешили сделать эту операцию, прошедшую очень успешно,

потом ещё одну. Там был один врач, в прошлом наш соотечественник, уехавший давно. Он потом приезжал в Москву и рассказал мне, что та клиника подготовила годовой отчёт, в котором были отмечены три лучшие операции, две из которых провёл я.

Но в целом они тогда опережали нас. В Германии отделение микрохирургии существует в каждом крупном городе, а у нас этого пока нет. Но если такое отделение есть, я думаю, работает оно не хуже, потому что по профессионализму наши врачи ничем не уступают лучшим иностранным специалистам. Существенное отличие в том, что у них, когда идут к врачу, доверяют ему. В России этого нет, потому что длительное время пластическая медицина считалась сферой услуг: врач оценивался на уровне парикмахера или повара.

И пока мы не так лимитированы, в последнее время мне приходится часто делать операции, от которых там отказываются, и довольно удачно.

Когда в течение 20 лет у твоих пациентов нет осложнений, это вселяет уверенность, ты понимаешь свои возможности и на авантюру, конечно, не пойдёшь.

Вот на следующей неделе у меня будет операция. История этого пациента стала известна благодаря передаче Малахова. Человек пытался застрелиться в машине. Будем восстанавливать ему лицо. Это сверхсложная операция, часов

хирургии. Когда у нейрохирургов была необходимость выкроить кусок ткани при операции на позвоночнике, а потом закрыть рану, мы это делали. Меня даже прозвали тогда среди своих «заплаточник». Но мы занимаемся и эстетической хирургией по запросу пациента. При этом оцениваем целесообразность операции, свои возможности и даже психику пациента: хочет он этого реально или нет. Потому что если речь, например, о смене пола, то это очень серьёзный разговор. А мы принимаем участие и в таких операциях.

– И много клиентов мечтает поменять пол?

– У нас позавчера был доклад о том, как 25 человек из мужчин превратились в женщин. Всё это было сделано с учётом обследований у психиатров.

– Какой была самая необычная ваша операция?

– Я люблю неординарные операции, у меня были пациенты, у которых полголовы не было, мы делали искусственный череп. Трудно сказать, какая из них самая необычная: за полвека было огромное количество сложных операций. Если операция технически возможна и человек нуждается в ней, мы её делаем.

– Если бы вы опять оказались в самом начале пути, вы бы что-то изменили?



на 20, команду уже сформировали. За одну операцию полного восстановления не обещаю, но за две-три, думаю, сумеем всё сделать.

Пластическая хирургия устраняет дефекты, но в неё как составляющая входит и эстетическая хирургия. Серьёзный пластический хирург должен уметь делать и эстетические операции.

– А как появилась «АРТ-Клиник»?

– Она появилась как центр пластической

– Мне очень повезло в жизни: моя мечта сбылась! Когда-то меня уговаривали пойти в аспирантуру, но я категорически отказался: хотелось живого дела. Скажу честно, делать 50-60 раз одну и ту же операцию мне скучно, поэтому стараюсь делать то, что сложно, и мне это интересно до сих пор. Я очень люблю свою специальность и рад, что в своё время её выбрал!

**Подготовила
Елена Александрова**

PROFESSOR ALEXANDER NEROBEEV:

"I REALLY ENJOY MY SPECIALTY; IT IS INTERESTING TO ME TO THIS DAY!"

Professor, MD Alexander Nerobeev is a national legend of plastic surgery. For many years he headed the Central Research Institute of Dentistry and Maxillofacial Surgery, the largest federal center for treatment of patients with face and neck problems, and in 1994 he was one of the founders of the Russian Society of Plastic and Reconstructive Surgeons (RSPRS). Mr. Nerobeev is also Head of the chair of plastic and maxillofacial surgery of Russian Medical Academy of Postgraduate Education, Vice-president of the Society of Plastic, Reconstructive and Aesthetic Surgeons, Member of Presidium of Russian Association of Plastic Surgeons.

And from 2003 – he is also CEO of ART-Clinic, the clinic of plastic surgery and cosmetology. We were lucky to interview Professor Nerobeev about past and present of plastic surgery in Russia.



teeth. I want to practice surgery!" Thus, my friend, who also did not want to be a dentist, and I wrote to the remotest regions of Russia: Kolyma, Kamchatka, Yakutia, Khabarovsk, that we were ready to work there as doctors, but only as surgeons. The answer came from Yakutsk: "Please come, you will work as surgeons!" We got an invitation to work in a polyclinic, in traumatology department. When I worked there, we had a patient who had frostbitten his nose. The nose became black, it was impossible to save it, we had to cut it off. The patient was a young man, 23 years old. We had to do something about the situation. I read some books, and decided to do his nose, so that at least he could breathe and talk. When my three years of work in Yakutia ended, I wrote a letter to Moscow, and succeeded quite easily in getting into a master's program in maxillofacial surgery. There I defended my PhD and continued to work in this field. Then I learned how to transfer body tissues to the face, first from belly, then from hands. The time later we obtained microsurgery options. It was discovered that with a microscope you can take tissue and immediately transfer it to the right place; it was a very complicated surgery under the microscope.

One day I saw information about one complicated surgery performed abroad and I was very intrigued by it. I started looking for opportunities to develop a similar direction in Russia. At that time, surgery was headed directly by Professor Boris Vasilyevich Petrovsky, the Minister of Health of the USSR, an outstanding surgeon. There was created a group, which experimented microvascular surgery on rats. I came there and said that I had decided to study with them. They were surprised, but I was accepted. I took a course on microsurgery. When I received a patient, whose case

required such an intervention, I offered to operate him. The first operation lasted very long, 20 hours, and ended unsuccessfully.

Then I practiced on animals for another six months. Then I had a patient with a malignant tumor on his face. We decided to operate with the help of microsurgery methods and removed the tumor. This type of surgery was the first in the country. It also took a very long time and ended successfully. This case was reported to the minister. In such a way microsurgery in our country appeared. I wrote my doctorate thesis that was the first in the Soviet Union devoted to plastic surgeries basing, among other things, on the experience of that surgery. Little by little plastic surgery helped to get rid of facial defects in the country as well.

The specialty became quite widespread, but it had no name for a long time. The direction was considered just a kind of surgery. We repeatedly wrote to the Ministry, asking to legalize the term "plastic surgery". Eventually, we succeeded only in 2009.

This December there will be a congress where I will report on the development of plastic surgery in Russia. However, I have already published information about it in the press. For example, one time the Ogonyok magazine published a large article about me under the title "Doctor with a suitcase".

There was a widely known case in the USSR when Siamese twins, girls whose heads were joined together, were separated. Neurosurgeons knew how to separate them, but the children's brains could remain uncovered. So, I suggested that I would provide plastic closure.

Such an operation was performed for the first time in the USSR. Television filmed the whole process. The neurosurgeons saw the skull boxes, divided the brain,

– Mr. Nerobeev, you've been working in medicine for over 60 years! This case is, if not unique in the world practice, then at least exceptional. Why did you decide to become a surgeon and, in particular, to practice facial surgery?

– First of all, the war ended with many wounded and maimed people, including in the facial area. They lived among us. Looking at these disabled war veterans, I thought, "If only it would be possible to help them!"

There appeared movies about surgeons, and, of course, they influenced young people. So, I decided to do facial surgery, and someone told me that I had to go to the dental school. And I was so ignorant at the time that I didn't even know what "dental" meant. I entered medical school without any difficulty, and only in the third year of my studies I learned that dentistry is concerned with teeth! At that time, I was already an outstanding student, secretary of the Komsomol organization of the department. I said: "But I don't want to treat

and then I did my job. Everything ended successfully, sisters Vilija and Vitalija live a normal life till now. Plastic surgeons helped neurosurgeons a lot then.

– It's filigree work! What qualities contribute to your success?

– You need right attitude, because microsurgery doesn't tolerate mistakes. Imagine a blood vessel with a diameter of 1 mm that needs at least 8 stitches! You should be calm and confident. Of course, extensive practice helps. If you have chosen the profession of a microsurgeon, you should do operations almost every week. You can't have three operations a year and be a good microsurgeon!

In general, the same is true of a circus acrobat! I mean, the work is work, you get used to the responsibility and the risk, and you don't have to worry about it, you just do your job.

– You also performed a lot of surgeries abroad, how different is the medicine there from ours in this field?



– Yes, I have worked quite a lot in Germany, China, and South Korea. Nowadays, they have standardization, just like we do. If the situation is non-standard, you have to decide whether an operation is justified or not. When I worked in West Germany, once I was told during my regular rounds: "Here is a patient who we will refuse, because the operation is too risky." I said: "Let's do it!" And they told me that it was high risk and we had to get some kind of special permission.

Still, I was allowed to do this operation – which was very successful – and then another one. One of the doctors there was a former compatriot. Once he came to Moscow and told me that this clinic issued an annual report, which mentioned the three best surgical procedures, two of them were performed by me.

But on the whole, plastic surgery was ahead of ours at the time. Nowadays there

is a microsurgery department in every city of Germany, the situation is not as such in Russia yet. But if there is such a department, I think it works no worse, because our doctors are not inferior in professionalism to the best foreign specialists. The significant difference is that when patients in foreign countries come to a doctor, they trust the doctor. In Russia this is not the case,

because for a long-time plastic medicine was considered a service sector: a doctor was regarded as a hairdresser or a cook.

While we are not so restricted, I often perform surgeries that are refused abroad, and quite successfully.

When your patients have no complications for 20 years, it gives you confidence, you understand your possibilities, and of course you don't take a risky deal.

I'm going to have an operation next week. The story of this patient is known thanks to Malakhov's show. The man tried to shoot himself in his car. We are going to restore his face. It is a very complicated surgery, up to 20 hours; the team is already formed. I can't promise a complete recovery after one operation, but I think we can do it after two or three surgeries.

Plastic surgery eliminates defects, but it also includes cosmetic surgery.

A serious plastic surgeon should be able to do aesthetic operations as well.

– How did ART-Clinic come into being?

– It emerged as a center for plastic surgery. When neurosurgeons needed to cut a piece of tissue during spinal surgery, and then to close the wound, we did it. I even got a nickname among my fellow surgeons at the time – "patcher". But we also do aesthetic surgery on request of a patient. In this case, we assess the feasibility of surgery, our capabilities and even psyche of a patient: does s/he really want this or not. Because if we talk about gender reassignment surgery, for example, it's a very serious discussion. And we are involved in such operations.

– Are there a lot of clients wishing for a gender reassignment?

– We had a report two days ago describing the transformation of 25 men into women. All this was done considering psychiatric examinations.

– What was the most unusual surgery you had?

– I love unique surgeries. I had patients who lacked half of their heads – we made artificial skulls. It's hard to say which surgery was the most unusual: over half a century there was a huge number of complicated cases. If an operation is technically possible and a person needs it, we do it.

– If you were at the beginning of the path again, would you change anything?

– I was very lucky: my dream came true! Once I was convinced to go to postgraduate school, but I strongly rejected. I wanted real practice. To be honest, I am bored to do 50-60 times one and the same operation. I try to do things that are challenging, it is interesting to me to this day! I really enjoy my specialty and I am glad that I have chosen it!

Prepared
by Elena Alexandrova



АРАМ И ЛИАНА ДАВИДЯН: «AVRORACLINIC – ЧАСТЬ НАШЕЙ ДУШИ!»

«Аврора»: какие ассоциации будит это слово?

Пожалуй, только самые возрастные наши сограждане первым делом вспомнят холостой залп крейсера с таким названием 25 октября 1917 года, ставший символом кардинальной смены эпох.

У тех, кто увлекается искусством и культурой, ассоциации куда богаче и приятнее. Тут и древнеримская богиня утренней зари, крылатая и сияющая, «с перстами пурпурными» и именем, образованным от латинского слова «ауга» – «предрассветный ветерок». И конечно, пушкинское: «Навстречу северной Авроры, звездою севера явись!» Между прочим, тут поэт имел в виду вовсе не зарю: северной Авророй называли тогда полярное сияние, хоть и редко, но всё же украшающее небо над ночной Невой.

А те, чьё детство украсил чудный диснеевский мультфильм «Спящая красавица», вышедший в 1959 году, наверняка вспомнят и его главную героиню, принцессу Аврору, непосредственную, золотоволосую и синеглазую. В общем, на память приходят образы милые и дорогие сердцу. Но вот у некоторых жителей и гостей столицы слово «Аврора» уже почти два десятилетия ассоциируется ещё и со... стоматологией и косметологией! Ведь так называется клиника, с большим успехом работающая в историческом районе Москвы. Постоянные клиенты говорят, что Avroraclinic – настоящий оазис эстетики и здоровья в суматошном мире столицы. С основателями и руководителями клиники, выходцами из потомственной семьи медиков – профессором, главным врачом Avroraclinic Арамом Давидяном и его сестрой, генеральным директором клиники Лианой Давидян – мы побеседовали.

– Решение создать собственный бизнес в конкурентной среде медицинских услуг столицы – ответственный шаг. Как вы на него решились? С чего начинали? Как родилось столь необычное название вашей клиники?

Арам Давидян: – В начале 2000 года я осознал, насколько большое значение

имеет команда, с которой ты собираешься работать. На тот момент команды, которая бы отвечала всем моим требованиям, у меня не было. Но я понимал, что если хочу хорошо работать, то она мне необходима. Вот с момента, когда пришло это понимание, наверное, и началось создание Avroraclinic. А через два года мы

открыли клинику с уже сплочённой общими ценностями группой специалистов. Но разумеется, я тогда даже не предполагал, сколько мне предстоит ещё вложить усилий, чтобы превратить её в настоящую команду... Даже на Западе, а я хорошо знаю западную стоматологию, и европейскую, и американскую, я не встречал ничего

подобного! Я понимал, что нам нужно соединить американское смелое новаторство и европейский здоровый консерватизм в рамках одной клиники, в одном помещении. Насколько мне известно, в России такого ещё не было, по крайней мере, в том качестве, в котором мы позиционируемся.

Лиана Давидян: – А выбор названия был, как и всё остальное, серьёзным решением. Ведь известно: как корабль назовёшь, так он и поплывёт! Надо было учесть несколько факторов.

Первое: ассоциация должна быть очень хорошей, с чем-то светлым и общими миром, при этом звучным и запоминающимся.

Второе: не должно быть приставок типа «дент», «стом» и так далее, потому что мы предполагали возможность выхода за рамки стоматологии и не хотели себя ограничивать.

Третий момент: мы подозрительно относимся ко всякому культу личности, поэтому название клиники, включающее имя руководителя, исключалось.

И четвёртый, чисто маркетинговый ход: название должно начинаться на букву «а», чтобы в любом перечне клиник оказаться в числе первых.

Конкретное название предложил Арам. И вот уже 18 лет мы убеждаемся, что всё правильно сделали!

Арам Давидян: – А оформить клинику именно в таком стиле предложила Лиана. На создание подобного интерьера Лиану вдохновил фильм «Поговори с ней».

– В каких отраслях медицины Avroraclinik может сегодня считаться лидером? В чём её уникальность?

Арам Давидян: – Таких областей достаточно много: ортодонтия, имплантология, протезирование и, конечно, пародонтологическое лечение.

Во всех этих областях Avroraclinik является флагом.

Лиана Давидян: – В чём наша особенность, можно даже сказать, уникальность, так это в клиническом комплексном подходе, который мы изначально заявили и реализуем уже почти 20 лет. Речь у нас всегда идёт не о решении отдельной проблемы со здоровьем. Как сказала одна пациентка, которая несколько лет назад перестала к нам ходить и снова пришла недавно: «Хорошие врачи, клиники, интерьеры, но никто не видит человека. Видят зуб, коронку, имплант, а человека – нет!» Вот это наше основное преимущество: комплексность подхода к пациенту!

Поэтому через три года после того, как клиника заработала в полную силу, решено было открыть ещё и косметологическое направление. Почему?

Было несколько случаев, когда наряду со стоматологическим лечением пациентки себе где-то что-то кололи в зоне лица, а этого во время процесса стоматологической реабилитации делать не следовало.

И как-то естественным образом возникла идея взяться за косметологию, она встретила одобрение у наших пациентов. Мы собрали замечательную команду докторов-специалистов в косметологии



и после тщательной подготовки открыли направление в 2007 году.

Но не собираемся останавливаться на достигнутом, планируем в будущем развивать направление антивозрастной медицины.

– Какое место в вашей жизни занимает Avroraclinik?

Лиана Давидян: – Avroraclinik – часть моей жизни, детище, предмет гордости. Это в какой-то степени даже наша семья, потому что со всеми сотрудниками, даже с теми, что нас по какой-то причине покинули, мы сохраняем самые тёплые отношения.

Арам Давидян: – Клиника «Аврора» – это жизнь, это, наверное, судьба. Это душа. Это всё, вокруг чего строится наше существо!

**Подготовила
Елена Александрова**





ARAM AND LIANA DAVIDYAN:

“AVRORACLINIC IS A PIECE OF OUR HEARTS!”

Aurora. What associations does this word evoke?

Perhaps only the oldest of our fellow citizens will immediately recall the gunfire of the cruiser with the same name on October 25, 1917, which became a symbol of the cardinal change of epochs.

Those who are interested in art and culture have richer and nicer associations: “rosy-fingered” winged and shiny ancient Roman goddess of the dawn with a name derived from the Latin word *aura*, which means “the predawn breeze”. And, of course, Pushkin’s: “Cast sleep away, I beg, and, rising, yourself a northern star, the blazing Aurora, northern beauty, meet.” By the way, the poet was not referring to the dawn: “aurora” was the name given to the northern lights, which, although rare, nevertheless decorated the sky over the Neva River.

And those whose childhood was enriched by the wonderful Disney cartoon “Sleeping Beauty”, released in 1959, will certainly remember its main character, Princess Aurora, spontaneous, golden-haired and blue-eyed. In short, images that are dear to our hearts come to our minds.

Some residents and guests of the capital have been associating the word Aurora for almost two decades with... dentistry and cosmetology!

Indeed, this is the name of the clinic, which operates with great success in the historical district of Moscow. Regular customers say that Avroracliclinic is a real oasis of aesthetics and health in the busy world of the capital. We had a talk with the founders and heads of the clinic, hereditary doctors, Professor, Avroracliclinic’s Chief Doctor Aram Davidyan and his sister, Director General of the clinic Liana Davidyan.

– The decision to create your own business in the competitive environment of medical services in the capital is a responsible decision. How did you come to it? What did you start with? How was the unusual name of your clinic born?

Aram Davidyan: – At the beginning of 2000 I have realized the importance of the team with which you are going to work. At that time, I did not have a team which would meet all my requirements. But I realized that if I wanted to do a good job, I needed one. So, when I got that understanding, Avroracliclinic was probably initiated. The clinic was opened two years later by a group of specialists united by common values. Of course, back then I had no idea how much effort I would have to put into developing it into a real team. Even in the West – and I know Western dentistry, both European and American – I have never seen anything like that! I understood that we need to combine American bold innovations and European sound conservatism in one clinic, in one place. As far as I know, this has not yet existed in Russia, at least not in the quality in which we position ourselves.

Liana Davidyan: – And the choice of name, as well as everything else, was a serious decision. As the Russian proverb says: how you will name a ship, that is how it will go! We had to take into account several factors. First of all: the name had to be associated with something good, with something

bright and universal, at the same time having a nice sound and catchy connotation.

Second: there should be no prefixes like “Dent”, “Stom” and so on, because we assumed the possibility of going beyond dentistry, and we did not want to limit ourselves.

The third point: we are suspicious of any “cult of personality,” so the name of the clinic, which includes the name of the head, was excluded.

And the fourth, purely marketing approach: the name must begin with the letter “a”, in order to be among the first in any list of clinics.

The name was suggested by Aram. For 18 years already, we have been convinced that we did everything right!

Aram Davidyan: – It was Liana’s suggestion to design the clinic in this particular style. Liana was inspired to create this interior by the movie “Talk to Her”.

– In what areas of medicine can Avroracliclinic be considered as a leader today? What makes it unique?

Aram Davidyan: – There are plenty of such areas: orthodontics, implantology, prosthetics and of course, periodontological treatment.

Avroracliclinic is a flagship in all these fields.

Liana Davidyan: – What makes us special, one might even say unique, is our clinical, comprehensive approach, which we initially

declared and have been implementing for almost 20 years. We not always deal with the only health problem. As one patient who recently came back to us after she stopped visiting us several years ago said: “Good doctors, clinics, and interiors, but no one sees the person. They see a tooth, a dental crown, an implant, but they don’t see a person!” This is our main advantage: the complexity of the approach to the patient!

Therefore, three years later, after the clinic has worked at full capacity, it was decided to open and cosmetology department. Why?

There were several cases when, along with dental treatment, patients injected something in the face, which should not be done during the dental rehabilitation process.

Then the idea of the cosmetology department was born and welcomed by our patients. We assembled an excellent team of doctors and specialists in cosmetology, and after thorough training, in 2007 we launched our practice.

But we don’t want to stop there and plan to develop our anti-aging medical division in the future.

– What is the place of Avroracliclinic in your life?

Liana Davidyan: – Avroracliclinic is part of my life, my brainchild and my pride. To some

extent it is also our family, because we have the warmest relations with all the employees, even those who left us for some reason.

Aram Davidyan: – Avroracliclinic is life, this is probably our destiny. It’s the soul. It’s everything we are built around!

Prepared by Elena Alexandrova



Поиском эликсира вечной молодости люди занимались издревле. Считалось, что существует особый напиток, отведав который человек перестанет стариться и болеть и уподобится вечно молодым богам. А в иных мифологиях этими свойствами обладала некая пища. Амброзия, нектар и яблоки Гесперид древних греков, сома зороастрийцев, янтарный ламмер-вайн германцев, амарата индийцев, растение с загадочной горы Фанчжан китайцев, библейские плоды Древа жизни. . .

Кто только ни пытался отыскать средство вечной молодости: римский император Август, папа Бонифаций VIII (тоже римский), китайский император Цинь Шихуанди и многие другие владельцы. И все они, конечно, состарились и умерли (некоторые даже — от «эликсира», составленного услужливыми придворными эскулапами).

Однако нам, жителям продвинутого XXI века, повезло больше: современные врачи опираются в своих рекомендациях не на древние мистические трактаты, а на последние данные точных наук: генетики, биохимии, молекулярной биологии и т. д. Они активно развивают превентивную и адаптационную медицину, которая вечной жизни всё ещё не обещает, зато гарантирует жизнь долгую, здоровую и активную. О подробностях мы расспросили руководителя и основателя сети «Гранд Клиник» Ольгу Шуппо.

«Гранд Клиник»:

НАДЁЖНЫЙ ПУТЬ К ЗДОРОВОМУ ДОЛГОЛЕТИЮ

– Ольга Андреевна, как давно существует «Гранд Клиник» на рынке медицинских услуг? Под этим брендом работает целая сеть клиник?

– «Гранд Клиник» – это действительно сеть клиник, предоставляющих услуги по иммунореабилитации, а также превентивной и адаптационной медицине. Бренд существует уже 12 лет. Четыре наши клиники работают в Москве, по одной – в Германии и Дубае. Недавно по франшизе открылась «Гранд Клиник» в Екатеринбурге с нашим замечательным партнёром, считающим продвижение подобной медицины своей миссией. Планируем расширяться по франшизе и дальше.



– Превентивный подход в медицине – что это, объясните популярно.

– Превентивная медицина реализует интеграционный подход к здоровью, используя методики ранней диагностики и выявления заболеваний в стадии их зарождения или даже ещё ранее. Для этого мы изучаем генетику, микробиологию, биохимические связи и физиологию организма клиента и на основании полученной уникальной картины определяем некие потенциальные опасности. То есть формируем представление, какие заболевания могут у него развиваться, и делаем всё для того, чтобы этого не случилось. Плюс используем ранние маркеры проявления болезни. Итогом такого подхода являются

правильно разработанная тактика оздоровления и здоровое долголетие.

– В чём заключаются основные преимущества сети «Гранд Клиник» и чем вы отличаетесь от конкурентов?

– Мы единственные на российском рынке, кто широко представляет направление адаптационной медицины. Она использует методики системной физиотерапии, которая комплексно воздействует на организм человека. И позволяет немедикаментозно, без применения фармакологических препаратов, произвести апгрейд, эту самую перезагрузку организма, направить его биохимические процессы на «правильные рельсы». В итоге человек более адаптивен,

устойчив к изменяющимся условиям среды. А это путь в долголетие!

Если же посмотреть ещё шире и выше, превентивная и адаптационная медицина – путь к оздоровлению нации. Мы формируем здоровых людей, которые будут в числе прочего и здоровыми родителями, у которых, в свою очередь, родятся здоровые дети. Наша миссия – не только оздоровление людей сегодня, но и здоровье будущих поколений.

– Какие комплексные программы вы предлагаете клиентам?

– Наши комплексные программы можно разделить на блоки: диагностический и лечебный.

Если говорить о диагностике, она, как я уже сказала, превентивная. А если речь о лечебном блоке, то он в обязательном порядке включает в себя адаптационные технологии. Врач назначает персональную программу с учётом генетических особенностей, нутрицевтических дефицитов. Идёт налаживание гормонального фона. Применяются методы системной физиотерапии, в том числе такие, как гипербарическая оксигенация, терапия инертными газами (ксеноном или гелием), озонотерапия в барокамере. Это экстремальные технологии, терапия воздействия низких температур на человеческий организм. Она позволяет «включить» ресурсы организма, и он сам нацеливается на исцеление и укрепление.

– Для высококласной помощи сегодня необходимо высокотехнологичное оборудование. Каким обладает «Гранд Клиник»?

– На протяжении всех лет существования сети «Гранд Клиник» мы изыскивали и продолжаем искать новые технологии, предлагаемые на рынке. Но не обходим вниманием и старые, иногда незаслуженно забытые. И все их объединяем в лечебные программы. Много берём из космической медицины, ведь это как раз медицина адаптаций. Человек в современном мире живёт в экстремальных условиях, сравнимых с открытым космосом по количеству и силе стрессов. И его необходимо адаптировать к стремительно изменяющимся условиям. Чтобы выживать, современный человек должен быть очень адаптированным.

А оборудование, которым мы обладаем, я перечислять не буду, но поверьте: у нас собрано лучшее, что есть сегодня в мире по данной тематике.

– Допустим, человек пришёл к вам впервые с целью укрепить здоровье. Кто и как определяет, какие именно процедуры ему необходимы?

– Приём нового пациента начинается с консультации врача интегративной превентивной медицины. Врач осматривает его,

оценивает состояние, выявляет уже имеющиеся патологии и делает предположение о потенциальных. С учётом имеющихся жалоб он назначает персональную программу диагностики. И на основании данных диагностики и сложившейся в целом картины назначается персональная программа реабилитации.

– Кто ваши клиенты?

– Наши пациенты в массе своей – высокоинтеллектуальные люди, бизнесмены и члены их семей. Они, как правило, ведут здоровый образ жизни, дружат со спортом и вообще уделяют большое внимание качеству своей жизни. Хотят жить долго, но при этом не тратить ресурсы на восстановление пошатнувшегося здоровья. Наши клиенты прекрасно понимают, что профилактика всегда выгоднее и эффективнее, чем лечение.

Мы можем спрогнозировать болезни на ранних этапах и излечить, более того, не допустить их возникновения, предупредить проблемы со здоровьем. Наши адаптационные технологии выводят человека на такой «высокий этаж» здоровья, что он может не беспокоиться о нём.

– Существуют ли для ваших постоянных клиентов какие-то акции, скидки?

– Мы разработали удобную систему лояльности, включающую сезонные скидки, акции, семейные предложения.

– Что вы можете пожелать своим клиентам?

– Тем, кто ещё только готовится стать клиентом нашей клиники, могу посоветовать: «Начните с себя, с домашних оздоровительных методик, со здорового образа жизни!»

Первое правило – полноценный сон, ведь от его качества во многом зависят наше долголетие и иммунитет. Не злоупотребляйте углеводами: это путь к онкологии, что уже доказано наукой. Плюс необходима физическая активность, хотя бы минимальная – прогулки на свежем воздухе. Этого достаточно, чтобы сделать первый шаг на пути к своему долголетию. А дальше приходите к нам и занимайтесь адаптационными технологиями, оздоравливайтесь, прошу прощения за каламбур, на здоровье!

– Ольга Андреевна, вы в прекрасной форме! В чём ваш секрет?

– Сколько себя помню, практически с детства я была нацелена на здоровый образ жизни. Видимо, мне это генетически передалось от бабушки. Моей бабушке сейчас 91 год, и она до сих пор занимается скандинавской ходьбой, делает «берёзку», посвящает гимнастике минимум полчаса каждое утро. Элементы спорта в моей жизни присутствовали всегда, как и правильное питание. Я никогда не злоупотребляла углеводами, а уже в сознательном возрасте

сделала генетический тест и поняла, что имею склонность к набору веса. Скажу как врач: генетика в нашем внешнем виде и самочувствии играет какую-то роль, но не самую главную. Главная же роль отведена образу жизни, от него зависит, как ты реализуешь свои генетические предпосылки. В моём случае есть риск набора лишнего веса: генетический тест показал, что мне можно есть углеводы не чаще одного раза в семь часов, иначе будет откладываться жир. А кто предупреждён, тот вооружён, и ему остаётся предпринять вполне реальные меры, чтобы избежать возможных неприятностей.

– А где подобный генетический тест можно пройти?

– Наши клиники пользуются услугами различных генетических лабораторий. Чтобы пройти такой тест, достаточно взять соскоб со слизистой щеки. После этого производится анализ, на его основе даются рекомендации по персональной физической нагрузке, интервалу между приёмами пищи, метаболизму жиров, углеводов и т. д. И представьте: когда сделала анализ, оказалось, что я интуитивно подбирала в жизни правильный режим!

– Значит, по этому тесту можно определить правильный интервал между приёмами пищи и рассчитать нужные физические нагрузки, правильно? И вовсе не обязательно изнурять себя в спортзале?

– Ну, в моём случае, например, спорт никак не способствует утилизации жиров. Мой тест показал, что важны интервальные нагрузки. Собственно, этим я и занимаюсь – скандинавской ходьбой, это аэробный вид тренировки. Вообще, скандинавской ходьбой я рекомендую заниматься всем, она позволяет усилить липолиз – расщепление жировой ткани на составляющие под действием фермента липазы.

– Сейчас весна, скоро лето, погода создаёт повышенное настроение и приглашает заняться собой. Что вы посоветуете для поддержания здоровья?

– Можно пойти кратким путём, наладив правильный сон, питание, занявшись скандинавской ходьбой или хотя бы просто прогулками на солнце и на свежем воздухе. Но они должны быть длительными, от 40 минут. Это уже мощный способ оздоровления и омоложения.

А если по максимуму, то стоит прийти к врачу интегративной превентивной медицины, который на основании лабораторной диагностики назначит вам персональную программу оздоровления по адаптационным технологиям в наших клиниках.

Живите долго, будьте здоровы и счастливы!

Подготовила Елена Александрова



People have been searching for the elixir of life since ancient times. It was believed that there is a special drink, having tasted which, a person will cease to grow old and sick and become like the eternally young gods. And in other mythologies, some food possessed these properties.

Ambrosia, nectar and the apples of the Hesperides of the ancient Greeks, the Zoroastrian Catfish, the amber lammer-vine of the Germans, the amarat of the Indians, a plant from the mysterious Phanjan mountain of the Chinese, the biblical fruits of the Tree of Life... Whoever tried to find a means of eternal youth: Roman Emperor Augustus VIII, Pope Boniface (also Roman), the Chinese emperor Qin Shi Huang and many other rulers. And all of them, of course, grew old and died (some even from the “elixir” compiled by helpful courtiers).

However, we, the people of the advanced XXI century, are more fortunate: modern doctors rely in their recommendations not on ancient mystical treatises, but on the latest data from the exact sciences: genetics, biochemistry, molecular biology, etc. And they are actively developing preventive and adaptive medicine, which still does not promise eternal life, but guarantees a long, healthy and active life. We asked Olga Shuppo, the head and founder of the Grand Clinic network, about the details.

Grand Clinic:

A RELIABLE PATH TO HEALTHY LONGEVITY

– Mrs. Shuppo, how long has Grand Clinic been on the medical services market? Does a whole network of clinics operate under this brand?

– Grand Clinic is, indeed, a network of clinics providing services in immunorehabilitation, as well as in preventive and adaptive medicine. The brand has existed for 12 years. Our four clinics operate in Moscow, one in Germany and one in Dubai. Recently, the Grand Clinic branch was opened under a franchise in

Yekaterinburg with our wonderful partner, who considers the promotion of such medicine as his mission. We plan to expand the franchise further.

– A preventive approach in medicine – what is it, can you explain?

– Preventive medicine implements an integrative approach to health, using methods of early diagnosis and detection of diseases at the stage of their inception, or even earlier. To do this, we study genetics,

microbiology, biochemical relationships and physiology of the client's body, and based on the obtained unique picture, we identify some potential dangers. That is, we form an idea of what diseases can develop in them, and we do everything to prevent this from happening. Plus, we use early markers of the manifestation of the disease. The result of this approach is a well-developed tactic of recovery and healthy longevity.

- What are the main advantages of the Grand Clinic network, and how do you differ from your competitors?

- We are the only ones on the Russian market who widely represent the direction of adaptive medicine. It uses the methods of systemic physiotherapy, which has a complex effect on the human body. And it allows making an upgrade, a kind of reboot of the body, to direct its biochemical processes on the right track without medication and the use of pharmacological preparations. As a result, a person is more adaptive, resistant to changing environmental conditions. And this is the way to longevity!

If you look even wider and deeper, preventive and adaptive medicine is the path to the health of the nation. We form healthy people who will be, among other things, healthy parents, who will have healthy children. Our mission is not only to improve the health of people today, but also the health of future generations.

- What comprehensive programs do you offer clients?

- Our comprehensive programs can be divided into blocks: diagnostic and therapeutic. If we talk about diagnostics, it's, as I said, preventive.

If we are talking about a treatment block, it necessarily includes adaptation technologies. The doctor prescribes a personal program taking into account genetic characteristics, nutraceutical deficiencies. The hormonal background is being established. Methods of systemic physiotherapy are used, including such as hyperbaric oxygenation, therapy with inert gases (xenon or helium), ozone therapy in a pressure chamber. These are extreme technologies, therapy for the effects of low temperatures on the human body. It allows you to turn on the body's resources, and it itself aims at healing and strengthening.

- High-tech equipment is needed for high-quality care today. What equipment does Grand Clinic have?

- Throughout the years of existence of the Grand Clinic network, we have sought and continue to search for new technologies offered on the market. But we don't ignore the old ones, sometimes undeservedly forgotten. And we combine all of them with treatment programs. We take a lot from "space" medicine, because this is exactly the medicine of adaptation. A person in the modern world lives in extreme conditions comparable to outer space in terms of the amount and strength of stress. And it needs to be adapted to rapidly changing conditions. To survive, a modern human must be very adaptable.

And I will not list the equipment that we possess, but believe me: we have collected the best devices in the world in this industry.

- Let's say a person comes to you for the first time in order to improve their health. Who and how determines what procedures he or she needs?

- Admission of a new patient begins with a consultation with an integrative preventive medicine doctor. The doctor examines them, assesses their condition, identifies existing pathologies and makes an assumption about potential ones. Taking into account the existing complaints, the doctor appoints a personal diagnostic program. And based on the diagnostic data and the overall picture, a personal rehabilitation program is assigned.

- Who are your clients?

- Most of our patients are highly intelligent people, businessmen and their families. They tend to lead a healthy lifestyle, they like sports and generally pay great attention to the quality of their life. And they want to live for a long time, but at the same time don't waste resources on restoring shaky health. And our clients are well aware that prevention is always more profitable and more effective than treatment.

We can predict diseases in the early stages and cure, moreover, prevent their occurrence, prevent health problems. Our adaptive technologies bring a person to such a high level of health that they don't need to worry about it.

- Are there any promotions or discounts for your regular clients?

- We have developed a convenient loyalty system that includes seasonal discounts, promotions, family offers.

- What can you wish your clients?

- For those who are still preparing to become a client of our clinic, I can advise: "Start with yourself, with home health methods, with a healthy lifestyle!"

The first rule is good sleep, because our longevity and immunity largely depend on its quality. Don't overuse carbohydrates: this is the path to cancer, which has already been proven by science. Plus, you need physical activity, at least minimal - walking in the fresh air. This is enough to take the first step towards your longevity. And then come to us and engage in adaptation technologies, and improve your health, I beg your pardon for the pun, to your health!

- Mrs. Shuppo, you are in great shape! What's your secret?

- As far back as I can remember, practically from childhood I have been focused on a healthy lifestyle. Apparently, it was genetically transmitted to me from my grandmother. My grandmother is now 91 years old, and she still practices Nordic walking, devotes at least half an hour to gymnastics every morning. Elements of

sports have always been present in my life, as well as proper nutrition. I have never abused carbohydrates, and already at a conscious age I did a genetic test and realized that I have a tendency to gain weight. Genetics plays a role in our appearance and well-being, but not the most important one. And the main thing is lifestyle, it depends on how you implement your genetic prerequisites. In my case, there is a risk of gaining excess weight: my genetic test showed that I can eat carbohydrates no more than once every 7 hours, otherwise fat will be stored. "Whoever is forewarned is armed," and it remains to take quite real measures to avoid possible troubles.

- Where can a similar genetic test be taken?

- Our clinics use the services of various genetic laboratories. To pass such a test, it is enough to take a scraping from the buccal mucosa. After that, an analysis is carried out, and on its basis recommendations are given on personal physical activity, the interval between meals, the metabolism of fats, carbohydrates, etc. And imagine: when I did the analysis, it turned out that I intuitively chose the right mode in my life!

- So, according to this test, you can determine the correct interval of food intake and calculate the necessary physical activity, right? Does it mean that you don't have to exhaust yourself in the gym?

- Well, in my case, for example, sports don't contribute to the utilization of fats in any way. My test has shown that interval loads are important. Actually, this is what I do - Nordic walking, this is an aerobic form of training. In general, I recommend Nordic walking to everyone, it allows you to enhance lipolysis - the breakdown of adipose tissue into components under the action of the lipase enzyme.

- There is spring now, summer comes soon, the weather creates a heightened mood and invites you to take care of yourself. What is your advice for maintaining health?

- You can go the minimum way, by establishing proper sleep, nutrition, Nordic walking, or at least just walking in the sun and in the fresh air. But they should be long, from 40 minutes. This is already a powerful way of healing and rejuvenation.

And if to the maximum, you should come to the doctor of integrative preventive medicine, who, on the basis of laboratory diagnostics, will prescribe you a personal rehabilitation program using adaptation technologies in our clinics.

Live long, be healthy and happy!

Prepared
by Elena Alexandrova



**Светлана
Шишкова:**

«Я ЗНАЮ, ЧЕМ ПАХНЕТ СЧАСТЬЕ»

Кто-то знает её как владелицу парфюмерного бизнеса, кто-то – как общественного деятеля: эта женщина успешна во всём! Бизнес-леди, писатель, активная и очаровательная Светлана Шишкова рассказала о том, как ей удаётся эффективно действовать сразу в нескольких сферах.



– Светлана, вы занимаетесь разными интересными сферами. Во-первых, вы знаете не понаслышке, что такое ароматерапия и натуропарфюмерия, потому что составляете духи из натуральных эфирных масел. В вашей жизни есть место активной общественной деятельности, ну и, кроме того, вы являетесь автором книги. Расскажите, как вам удаётся столько успевать в самых разных направлениях?

– Ароматы окружали меня с детства. Оно прошло в Прибалтике, где работала известная на весь СССР фабрика духов и косметики Dzintars. Латыши одними из первых стали возрождать традиции мыловарения, добавляя в своё мыло природные компоненты (кофе, овёс, соцветия лаванды, ромашки, бутоны роз) и эфирные масла.

Неудивительно, что это потом стало делом моей жизни, ведь все мы родом из детства. Я была первой, кто в своём родном городе предложил покупателям бруски натурального мыла, каждый кусочек которого мы бережно заворачиваем в мешковину, завязываем верёвочкой и продаём на развес. В 2007 году я открыла магазин, где было представлено более 80 видов натурального мыла с природными компонентами, а в 2016-м стала обучаться ароматерапии. В том же году пошла учиться к известному создателю натуральных духов Анне Зворыкиной.

Чем отличается натуропарфюмер от парфюмера? Мы не добавляем в свои духи синтетические молекулы. Духи, как пра-

вило, создаются под запрос клиента, и в моём случае это преимущественно не про аромат, а про свойства эфирных масел в созданной композиции. Они несут здоровье их обладателю. Много лет я собирала рецепты, делала заметки и в 2020 году, во время самоизоляции, решила собрать все свои накопленные знания в одну книгу, которую назвала «ЧЕМ ПАХНЕТ СЧАСТЬЕ? Исповедь ароматерапевта».

– Какая продукция представлена в вашем магазине натуральной косметики и где её можно приобрести?

– Около двух лет мы продавали только мыло. Я сама увлечённо занималась мыловарением, стала привозить эфирные масла и добавила их в ассортимент своего магазина. Потом клиенты стали спрашивать про уход за телом, волосами, кожей, и я начала искать натуральные марки косметики с большим добавлением базовых и эфирных масел. Вначале это были Америка, Болгария, но потом мы пришли к концепции, что в нашем магазине будут представлены только отечественные марки с европейским качеством и по адекватным ценам. И таких марок у нас в России немало. Натуральные экстракты в России умеют получать из любых ягод и растений. Большинство масел в российской косметике местные: рыжиковое, кедровое, льняное, конопляное. В списке редких веществ, которые производятся в России и могут быть полноценным средством ухода: гидролаты василька, ромашки, лаванды, мяты и других растений. Речь о воде, получаемой в процессе экстрагирования эфирного масла методом дистилляции. Гидролаты ещё называют цветочной (душистой) водой.

– В своей книге вы делитесь полезными рецептами и рассказываете о влиянии эфирных масел на нашу жизнь. Кто ваш читатель?

– Изначально эта книга задумывалась для семьи как наследие для будущих поколений, чтобы мои дети и внуки понимали, чем я занимаюсь. Рисунки для этой книги создавала моя младшая дочь, в редакции текста участвовали старшая дочь и мама, фотографии делали мои подруги. Благодаря участию дорогих мне людей в данном проекте получилась книга, не предназначенная для продажи в книжных магазинах. Но потом ею заинтересовались мои друзья, коллеги – все, кто увлечён ароматерапией, и я добавила книгу на свой сайт: euphoria-dmitrov.ru. Поэтому теперь она доступна каждому, кто интересуется свойствами эфирных масел и готов экспериментировать с рецептами, которые я предлагаю в своей книге.

– А какие проекты вы реализуете в сфере общественной жизни?

– У нас большое женское сообщество. Мы проводим встречи, которые называем «рго-ланч», в разных городах Подмосковья и в Москве. С недавних пор к нам присоединился Кипр. Да, там тоже есть активные девушки, готовые рассказывать о себе, своём продукте и услугах. Так мы продвигаем друг друга, ведь нет лучшей рекламы, чем сарафанное радио. Необязательно быть бизнес-леди, чтобы вступить в наше сообщество. Иногда девушкам нужны вдохновение, мотивация, их вдохновляет чужой опыт, за этим они к нам и приходят. Много примеров, когда после нескольких встреч они открывали собственное дело. Мы проводили большие фотовыставки с участием 200 женщин-предпринимателей, видеовыставки, фестивали и ярмарки, где были представлены работы и бизнес наших мастеров и бизнес-леди.

– В каких ещё направлениях вы планируете развиваться? О чём мечтаете?

– Мечтаю быть полезной людям, всегда быть на волне, испытывать вдохновение развиваться дальше, иметь внутренний огонь, который заставляет расти выше. К своим сорока двум годам я уже многого достигла, но не собираюсь останавливаться: ещё столько городов и стран, которые можно объединить благодаря нашему сообществу!

Подготовила Эльвина Антреева



**Svetlana
Shishkova:**

"I KNOW WHAT HAPPINESS SCENTS OF"

Some people know her as the owner of perfume business, others as a public figure: this woman is successful in everything! Active and charming businesswoman and writer, Svetlana Shishkova told us how she manages to act effectively in several areas at once.



– Mrs. Shishkova, you are engaged in various interesting spheres. First of all, you know exactly what aromatherapy and natural perfumery are, as you compose perfumes from natural essential oils. You are an active social activist, and you are also an author of the book. Can you tell us how do you manage to do so much in so many different directions?

– I've been surrounded by fragrances since I was a child. I grew up in the Baltics, where the Dzintars perfume and cosmetics factory, well-known all over the USSR, was operating. The Latvians were among the first to revive traditions of soap making by adding natural ingredients (coffee, oats, lavender and chamomile inflorescences, rosebuds) and essential oils to their soaps.

We all come from childhood, so it is no surprise that aromatherapy has become my mission in life. I was the first person in my hometown to offer bars of natural soap, each piece of which we carefully wrapped in burlap, tied with a rope and sold by weight. In 2007, I opened a shop with more than 80 kinds of natural soap with natural ingredients, and in 2016 I began to learn aromatherapy. The same year I went to study with Anna Zvorykina, the famous creator of natural perfumes.

What is the difference between a natural perfumer and a perfumer? We don't add synthetic molecules to our perfumes. Perfumes are created to a client's request and in my case it's mostly not about the fragrance but about the properties of the essential oils in the composition we create. They bring health to the wearer. I have been collecting recipes and making notes for many years and in 2020, during my selfisolation, I decided to gather all my accumulated knowledge in one book, which I titled "WHAT DOES HAPPYNESS SCENT OF? Confessions of the aromatherapist".

– What products are available in your shop of natural cosmetics and where can we buy them?

– For about two years we sold only soap. I was passionate about soap-making, I brought in essential oils myself and added them to my shop's assortment. Then customers started asking about body, hair and skin care, and I started looking for natural cosmetics brands with a high proportion of base and essential oils. At first these were brands from America, Bulgaria, but then we came to the concept that our shop would only feature domestic brands of European quality and at reasonable prices. And we have quite plenty such brands in Russia. Natural extracts in Russia can be obtained from any berries and plants. Most of the oils in Russian cosmetics are local: cameline oil, cedar oil, linseed oil and hemp oil. The list of rare substances that are produced in Russia and can be a complex care product includes hydrolates of cornflower, chamomile, lavender, mint and other plants. These are water obtained at distillation of essential oils. Hydrolates are also called flower (fragrant) water.

– In your book you share useful recipes and the effects of essential oils on our lives. Who is your reader?

– This book was originally conceived as a family legacy for future generations, so that my children and grandchildren would understand what I do. The drawings for this book were created by my youngest daughter, the text was edited by my eldest daughter and mother and the photographs were taken by my friends. The participation of my dear ones in this project resulted in a book that was not meant for sale in bookstores. But then my friends, colleagues – everyone who was interested in aromatherapy – became interested in it, and I added the book to my website: euphoria-dmitrov.ru. So now it is available to anyone who is keen on the properties of essential oils and is willing to experiment with the recipes I offer in my book.

– And what projects do you implement in the social sphere?

– We have a large women's community. We hold meetings, which we call "pro-lunches", in various towns of the Moscow region and in Moscow. We have recently been joined by Cyprus. Yes, there are active girls there too – they are ready to talk about themselves, their products and services. This is how we promote each other, because there is no better advertising than word of mouth. You don't have to be a businesswoman to join our community. Sometimes girls need inspiration and motivation, they are inspired by other women's experiences, and that is what they come to us for. There are many examples when after a few meetings they have started their own business. We have held large photo exhibitions with 200 women entrepreneurs, video exhibitions, festivals and fairs, where the work and business of our craftsmen and businesswomen has been presented.

– In what other areas do you plan to develop? What are your dreams?

– My dream is to be useful to people, to always be on the rise, to feel inspired to develop further, to have inner flame that makes me grow higher. I have already achieved a lot at the age of forty-two, but I am not going to stop there: there are still so many cities and countries that can be united thanks to our community!

Prepared by Elvina Aptreeva



«ОБЪЕДИНЯЙТЕСЬ И РАЗВИВАЙТЕСЬ ВМЕСТЕ С НАМИ!» —

слоган будущего года сети салонов «Пальчики»

Победит лишь тот, кто отказался проиграть! Одна из самых динамично развивающихся франчайзинговых сетей салонов маникюра и педикюра «Пальчики» смогла не просто выжить в кризис, но и предложить рынку несколько новых направлений. О готовности к локдауну 2020 года, о корпоративной культуре и планах на будущее нам рассказала вице-президент Ассоциации предпринимателей индустрии красоты, общественный деятель и управляющий партнёр федеральной сети салонов маникюра и педикюра «Пальчики» Нина Литвинова.

– **Нина, скажите: кризис – время возможностей?**

– Трудно однозначно ответить на этот вопрос! Я, как руководитель франчайзинговой сети, смотрю на сегодняшнюю экономическую ситуацию с позитивной точки зрения: она позволяет мне получить обратную связь, которую я использую в аналитике и построении бизнес-стратегий. Но не отрицаю, что есть и сложности, и финансовые потери. Кризис – проверка на стойкость, он делает очевидными все скрытые недостатки управления бизнесом.

– **Как сеть «Пальчики» пережила первый локдаун?**

– В начале 2020 года, когда в США и Европе ввели локдаун, наши английские коллеги предупредили нас о том, что подобные ограничения обязательно придут в Россию, хотя на тот момент в Москве не было и речи о закрытии предприятий. Но мы не стали уповать на удачу, и к концу марта все партнёры сети салонов «Пальчики» были готовы к введению локдауна. Мы проработали разные сценарии грядущих событий и определились с алгоритмом шагов по каждому. Даже рассматривали план действий в случае налётов на салоны, подобных случившимся в Нью-Йорке.

Следующим шагом на пути к сохранению бизнеса, а именно партнёров и сотрудников, стало налаживание постоянного онлайн-общения между ними. Для поддержания связи мы создали канал в соцсети Telegram, пригласив туда всех тех, кто работает с нами. Сотрудники управляющих компаний ежедневно вели различные познавательные и развлекательные рубрики: проводили утренние зарядки, давали психологические советы, делились кулинарными рецептами, проводили конкурсы и онлайн-экскурсии по историческим местам Москвы, а также организовывали тренинги и обучение мастеров.

– **Какую помощь получали франчайзи от управляющей компании «Пальчики» в кризис?**

– В условиях локдауна взаимодействовать с различными инстанциями было до-

статочно затруднительно, и всё-таки мы добились результатов. ООО «УК «Пальчики» стало первой компанией в индустрии красоты, которая помогла во многом упростить процесс сбора документов для получения субсидий от правительства Москвы. Это позволило нашим франчайзи вовремя подать документы на получение финансовой поддержки.

– **Были ли всё же потери?**

– Несмотря на все старания, потери всё-таки были. Закрылись два салона по причине того, что арендодатели не пошли на уступки партнёрам. Одному салону пришлось сменить место, арендовав новую площадь, но ненадолго: бывший арендодатель быстро одумался и попросил вернуться. Это был довольно комичный случай.

Сейчас мы занимаемся подбором кадров для нескольких салонов, так как часть сотрудников, проживающих за пределами столицы, не вернулась на работу в Москву. В этом смысле я благодарна кризису, чётко определившему, с кем нам не по пути. Не думаю, что поиск новых сотрудников займёт много времени: у нас очень хороший отдел кадров и есть собственный обучающий центр. Особую благодарность хочу выразить основному составу мастеров, оставшихся верными бренду. Сейчас они берут на себя дополнительную нагрузку. Они проявились как настоящие герои, я очень ценю их!

– **Каких принципов вы придерживаетесь при взаимодействии с франчайзи?**

– Мы постоянно находимся на связи со всеми партнёрами сети. Для меня важна судьба каждого салона, независимо от того, кому он принадлежит. Я не разделяю салоны на «свои» и «франчайзинговые», для меня сеть – единый организм, требующий внимания на всех уровнях. Репутация бренда превыше всего, а поддерживать её можно, только будучи сплочённым коллективом. Забота о благополучии партнёров – главный принцип сети салонов «Пальчики»! Что касается внутренней политики бренда, здесь всё по-прежнему: мы внимательно к гостям, требовательны к качеству

предоставляемых услуг и прозрачны в части ценообразования.

– **Сколько новых салонов вы открыли в 2021-м? Как вам удаётся убедить людей войти в бизнес в столь нестабильной ситуации?**

– В этом году мы открыли четыре новых салона, то есть не просто выжили, но и выросли! При этом у нас нет задачи убедить кого-то открыть новый салон. Наоборот, мы часто сдерживаем партнёров в вопросах расширения, так как они не всегда осознают всю сложность управления несколькими проектами.

– **Каковы ваши планы?**

– У нас есть традиция: ежегодно в ноябре-декабре мы с коллегами собираемся и придумываем слоган будущего года. А потом стараемся все свои планы осуществлять в рамках этого слогана. Задача 2022 года для сети салонов «Пальчики» звучит так: «Повысить качество предоставляемых услуг, уделить внимание нюансам!»

Если говорить о перспективах, следующим шагом станет развитие бьюти-корта, то есть единого пространства по уходу за руками, лицом и волосами. Мы видим потенциал в этой области и стремимся развиваться. Наша новая сеть салонов по уходу за кожей лица Faceology уже набирает обороты. Главной идеей проекта является неинвазивный уход за лицом. Наша компания стала первой на рынке по предоставлению комплексных услуг в этой сфере. 15 ноября в Москве, на Фрунзенской набережной, мы будем праздновать торжественное открытие второго салона Faceology.

В 2022 году мы предложим рынку новые франчайзинговые программы по проектам Faceology и «Шевелюр», поэтому с удовольствием приглашаю к сотрудничеству новых партнёров, которые оценят нашу корпоративную культуру и подход к развитию бьюти-бизнеса. «Объединяйтесь и развивайтесь вместе с нами!» – хороший слоган для будущего года!

Подготовила Дарья Бакарина

Only the one who refuses to lose will win! One of the fastest growing franchise networks of manicure and pedicure salons “Palchiki” was not only able to survive the crisis, but also to offer the market several new directions. Nina Litvinova, the vice-president of the Association of Entrepreneurs of the beauty industry, the public figure and the managing partner of the federal chain of manicure and pedicure salons “Palchiki” told us about the readiness for lockdown in 2020, about the corporate culture and plans for the future.



“UNITE AND EVOLVE WITH US!” is the next year slogan of the chain of salons “Palchiki”

– *Nina, how do you think. is crisis a time for opportunities?*

– It's hard to give an unequivocal answer to this question! As the head of a franchise network, I view the current economic situation from a positive standpoint: it allows me to get feedback, which I use in analytics and for developing business strategies. But I am not denying that there are challenges and financial losses. The crisis is a test of resilience, it makes all the hidden flaws in business management obvious.

– *How did the store network “Palchiki” survive the first lockdown?*

– At the beginning of 2020, when lockdowns were introduced in the United States and Europe, our British colleagues warned us that such restrictions would definitely occur in Russia, although at that time there was no mention of closing businesses in Moscow at all. But we didn't leave it to chance, and by the end of March all of the partners of the store chain “Palchiki” were ready for the introduction of the lockdown. We worked through different scenarios of impending events and settled on an algorithm of steps for each. We even considered a plan of actions in case of raids on salons like the ones that happened in New York.

The next step on the way to keeping the business, specifically the partners and employees, was to establish constant online communication between them. We created a channel for keeping in touch on the social network Telegram and invited everyone who works with us there. Employees of the

managing companies ran various informative and entertaining rubrics daily: they performed morning exercises, gave psychological advice, shared cooking recipes, held contests and online excursions to historical sites of Moscow, and organized training sessions and training for professionals.

– *What kind of help did franchisees receive from the management company “Palchiki” during the crisis?*

– It was quite difficult to cooperate with various authorities under the conditions of the lockdown, but we still achieved results. Managing Company LLC (OOO) “Palchiki” was the first company in the beauty industry that helped greatly to simplify the process of collecting documents to obtain subsidies from the government of Moscow. This allowed our franchisees to apply for financial support in time.

– *Were there any losses?*

– Despite all the efforts, there were losses. Two salons closed because the lessors did not make concessions to the partners. One salon had to change its location and rented a new area, but not for long: the former lessor quickly reconsidered the matter and asked for the salon to return. It was quite a funny incident.

We are now recruiting for several salons, as some of the staff who live outside of the capital have not returned to work in Moscow. In this sense, I am grateful for the way the crisis has clearly defined with whom we have different paths to follow. I don't think that searching

for new employees will take a lot of time; we have a very good HR department and our own training center. I would like to express special gratitude to the key staff of technicians who have remained loyal to the brand. They are now taking on an additional workload. They have shown themselves to be true heroes, I really appreciate them!

– *What guidelines do you follow when interacting with franchisees?*

– We are constantly in touch with all the business partners. For me, the fate of each salon is important, regardless of who owns it. I do not differentiate salons into the ones that are ours and the ones that franchisees own, for me the network is a single organism, which requires attention at all levels. The reputation of the brand is above all, and it can be maintained only as a cohesive team. Caring about the well-being of the partners is the main principle of the network of salons “Palchiki”!

When it comes to internal brand policy, everything remains the same: we are attentive to our guests, demanding of the quality of services provided and clear in terms of pricing.

– *How many new salons have you opened in 2021? How do you manage to convince people to enter the business in such an unstable situation?*

– This year we opened four new salons, which means we didn't just survive, we also have grown! However, we do not have the goal of convincing someone to open a new salon. On the contrary, we often restrain our partners from expanding, because they don't always realize the complexity of managing multiple projects.

– *What are your plans?*

– We have a tradition: every year in November or December my colleagues and I get together and come up with a slogan for the next year. And then we try to implement all our plans within the framework of this slogan. The task of 2022 for the network of salons “Palchiki” sounds like this: “To increase the quality of services provided, to pay attention to the nuances!”

Looking ahead, the next step will be the development of the Beauty Court, in other words, a single space for hand care, facial care, and hair care. We can see the potential in this area and are striving to evolve. Our new network of salons called Faceology which specializes in facial treatment is already gaining momentum. The main idea of the project is non-invasive facial care. Our company has become the first in the market to provide comprehensive services in this area. On November 15, we will celebrate the grand opening of the second Faceology salon on Frunzenskaya Naberezhnaya in Moscow.

Prepared by Daria Bakarina



«Близорукость – болезнь XXI века!» – подобными заголовками пестрят известные издания. И, к сожалению, статистика неумолима: каждый седьмой россиянин имеет патологии глаз. Наиболее распространённые болезни: близорукость, астигматизм, дальнозоркость, глаукома. Причины появления болезней всем хорошо известны: гаджеты, работа за компьютером, малоподвижный образ жизни. Несомненно, цифровизация – благо для человечества, но как же избежать столь неприятного побочного эффекта? Решение есть, и в этом смысле цивилизация тоже не стоит на месте: на сегодняшний день существует множество современных методик коррекции зрения, которые помогают справиться с той или иной проблемой. Число центров здоровья глаз ежегодно увеличивается благодаря растущему спросу, но добиться доверия пациентов – задача не из простых. Компания «ОНИКС» является примером многолетней работы в области офтальмологии и диагностики глаз в подмосковном городе Дмитрове. Ежегодно у врачей центра проходят лечение и консультации порядка десяти тысяч человек, особенное внимание здесь уделяют маленьким пациентам, ведь детская близорукость также ежегодно растёт: каждый третий школьник в России имеет нарушения зрения и оканчивает школу в очках. О внимательном отношении к пациентам, о методах коррекции зрения, не требующих хирургического вмешательства, о квалифицированных специалистах и докторам дмитровского центра охраны здоровья глаз «ОНИКС» нам рассказала Ольга Цуканова, генеральный директор и владелец компании.

Центр здоровья и охраны зрения «ОНИКС»: «ВЫБИРАЯ НАС, ВЫ ВЫБИРАЕТЕ КАЧЕСТВО!»

– Офтальмологический центр «ОНИКС» – не просто рядовая оптика, мы имеем медицинскую лицензию, которая начиная с 2006 года даёт нам право заниматься лечением и коррекцией различных заболеваний глаз, – поясняет Ольга Гавриловна. – И около 80% наших клиентов – дети. В целях поддержки малообеспеченных и многодетных семей, а также пожилых людей и инвалидов в «ОНИКС» существует система скидок. Мы придерживаемся одного простого и естественного принципа медицины: помогать всем людям, независимо от их социального положения. Вся прибыль от деятельности предприятия идёт на приобретение новейшего оборудования и повышение квалификации специалистов, работающих в центре охраны здоровья глаз «ОНИКС».

Если говорить о возможностях центра, на сегодняшний день мы являемся медицинским учреждением полного цикла: пациент обращается в «ОНИКС» с определённой патологией, не требующей хирургического вмешательства. Далее он проходит ряд диагностических обследований, затем врач ставит диагноз и назначает лечение. Мы разрабатываем индивидуальные программы для коррекции нарушения зрения при различных патологиях, а также используем современные методы лечения близорукости и косоглазия. Имеющееся оборудование позволяет нам проводить следующую диагностику: исследование глазного яблока, бинокулярности зрения; определение центральной остроты зрения, периферического зрения; диагностирование близорукости, дальнозоркости, астигматизма; тонометрию. У нас есть кабинет охраны зрения для лечения детей с глазодвигательной патологией, врождёнными аномалиями развития глаз, а также собственная оптика и мастерская по изготовлению очков, оснащённая новейшим оборудованием и технологиями.

Без опытных докторов-офтальмологов самое передовое оборудование не при-

несёт пользы, поэтому я считаю, что наш коллектив – сердце медицинского центра «ОНИКС»! Мне повезло с командой, я ценю человеческие качества своих сотрудников: уважительное и внимательное отношение к людям и увлечённость профессией. Нельзя не отметить, что все они обладают большим опытом работы и постоянно повышают квалификацию в лучших медицинских учебных заведениях Москвы и Санкт-Петербурга. К докторам офтальмологического центра «ОНИКС» направляют пациентов на подбор очков из оптик со всего города и близлежащих районов. Наши специалисты-офтальмологи и оптометристы: Татьяна Анатольевна Омегова, Григорий Дмитриевич Кочергин, Надежда Александровна Караулова, Татьяна Борисовна Зуденкова, Людмила Викторовна Кашевская – профессионалы высокого уровня! Я благодарна своим сотрудникам за верную службу и любовь к своему делу, ведь именно от них зависит успех предприятия.

С точки зрения санитарных норм офтальмологический центр «ОНИКС» отвечает всем требованиям Роспотребнадзора, наши кабинеты и холл проходят постоянную санобработку. В центре имеются бактерицидные лампы, а также дезинфицирующие средства для мытья поверхностей. Для удобства и безопасности посетителей мы предлагаем воспользоваться бесплатными одноразовыми масками, перчатками и антисептиками.

Несмотря на кризис и нестабильность ситуации в связи с пандемией, офтальмологический центр «ОНИКС» продолжает свою работу и ежедневно оказывает помощь и поддержку людям с нарушением зрения. Мы являемся самым крупным центром здоровья и охраны зрения в Дмитровском и Талдомском районах и стараемся делать всё возможное, чтобы сохранить свою репутацию и доверие клиентов!

Подготовила Дарья Бакарина





ONYX Eye Health and Care Centre: "CHOOSING US IS CHOOSING QUALITY!"

"The Onyx Eye Centre is not just ordinary optics, we have a medical license which, since 2006, has given us the right to treat and correct various eye diseases," explains Mrs. Tsukanova.

"About 80% of our clients are children. In order to support low-income families and families with many children, as well as elderly and disabled people, we have a system of discounts at ONYX. We adhere to one simple and natural principle of medicine: to help all people, regardless of their social status. All profits from the company's activities go towards the purchase of the most modern equipment and raising the qualifications of the specialists working at the ONYX Eye Health and Care Centre.

If we talk about the capabilities of the centre, today we are a full cycle medical institution: a patient comes to ONYX with a certain pathology that does not require surgical intervention. Then the patient undergoes a series of diagnostic tests, the doctor makes a diagnosis and prescribes a treatment. We develop individual programmes for correction of vision disorders in various pathologies as well as use modern methods of myopia and strabismus treatment. Our equipment allows us to perform the following diagnostics: tonometry, examination of the eyeball, binocular vision, determination of central visual acuity, peripheral vision, diagnostics of myopia, hyperopia, astigmatism. We have an eye care room for treating children with ocular pathologies and congenital eye abnormalities, as well as our own optics and eyeglass workshop, equipped with the latest equipment and technologies.

No advanced equipment would do any good without experienced ophthalmologists, so I believe that our

"Myopia is a disease of the 21st century!" – such headlines feature popular publications. Unfortunately, the statistics is relentless: every seventh Russian has an eye disease. The most common diseases are myopia, astigmatism, hyperopia and glaucoma. The reasons are well known: gadgets, computer work, low-mobility lifestyle. Digitalization is undoubtedly a benefit to humanity, but how can we avoid these unpleasant side-effects? There is a solution; the civilization does not stand still in this sense: today there are many modern techniques of vision correction, which help to cope with different problems. The number of eye health centres increases annually due to the growing demand, but it is not an easy task to gain the trust of patients. Onyx is an example of the long-term work in the field of ophthalmology and eye diagnostics in the town of Dmitrov near Moscow. Every year about ten thousand people are treated and consulted by doctors of the centre; special attention is paid here to little patients, because myopia in children also grows every year – every third Russian schoolchild has eyesight problems and graduates from school with glasses. Olga Tsukanova, CEO and owner of the company, tells us about the attentive attitude towards patients, about methods of eyesight correction which do not require surgery, about qualified specialists and doctors of the ONYX Eye Health Centre in Dmitrov.

team is the heart of ONYX Medical Centre! I am lucky with my team, I appreciate human qualities of my staff: respectful and attentive attitude to people and passion for their profession. It is worth mentioning that all of them have great experience and they constantly improve their qualification in the best medical schools in Moscow and St. Petersburg. Patients from all over the city and the surrounding regions come to the doctors of the ONYX Eye Health and Care Centre for eyeglasses fitting. Our ophthalmologists and optometrists: Tatyana Omegova, Grigory Kochergin, Nadezhda Karaulova, Tatyana Zudenkova, Ludmila Kashevskaya – are highly qualified professionals! I am grateful to my staff for their dedicated service and love of their work, because it is on them that the success of the company depends.

In terms of sanitary standards, the ONYX Eye Centre meets all the requirements of the Rospotrebnadzor (the Federal Service for the Oversight of Consumer Protection and Welfare), and our rooms and lobby are regularly cleaned and decontaminated. The centre is equipped with bactericidal lamps and disinfectants for cleaning surfaces. For the convenience and safety of visitors, we offer free disposable masks, gloves and antiseptics.

Despite the crisis and the unstable situation due to the pandemic, the Onyx Eye Centre continues to operate and provides daily care and support to people with visual impairment. We are the biggest eye health and care centre in Dmitrovsky and Taldomsky regions and we do our best to keep our reputation and trust of our clients!"

Prepared by Daria Bakarina

ЗАЩИТА БИЗНЕСА
СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛОК
РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ



Коллегия адвокатов города Москвы
pklaw.ru

Ibi semper est Victoria. ubi Concordia est
/PubliusSyrus

119435, г. Москва,
ул. Малая Пироговская, д. 13, стр. 1

pklaw.ru info@pklaw.ru
+7 (499) 40-600-28