

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

8/210 апрель 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

ТЕМА НОМЕРА:

**ЛИДЕРЫ
КОСМЕТОЛОГИИ
И ПЛАСТИЧЕСКОЙ
ХИРУРГИИ РОССИИ**

АННА СТЕНЬКО:

**«У ФОТОДИНАМИЧЕСКОЙ ТЕРАПИИ
В ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЕ
БОЛЬШОЕ БУДУЩЕЕ!»**

ИНСТИТУТ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ



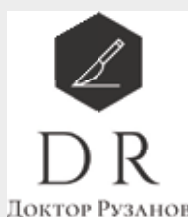
ИСПОЛЬЗОВАНИЕ САМЫХ ПЕРЕДОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ.



Миниинвазивные
вмешательства,
быстрая реабилитация,
великолепный эффект.

- Блефаропластика
- Абдоминопластика
- Фейслифтинг
- Маммопластика как
увеличивающая, так и
уменьшающая.
- Риносептопластика

**ЗАБОЧУСЬ
О САМОМ
ПРЕКРАСНОМ —
О ВАШЕЙ
КРАСОТЕ**



Институт пластической хирургии.

г. Москва, ул. Ольховская, д. 27.

Тел.: +7 (495) 308 09 04.

https://iphk.ru

E-mail: iphk@iphk.ru

Клиника Медгард:

г. Оренбург, ул. Берег Урала, д. 4.

Тел.: +7 (3532) 50-03-03.

https://oren.medguard.ru

E-mail: ldk56@medguard.ru



Денис Евгеньевич Рузанов –

пластический хирург, действующий член
Российского общества пластических,
реконструктивных и эстетических
хирургов.

Тел.: +7 909 917-54-32.

Официальный сайт: rdevip.ru

**БУДЬТЕ ЗДОРОВЫ И КРАСИВЫ!
А Я ВАМ В ЭТОМ ПОМОГУ.**

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:

Елена Мякотникова, Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редакторы номера: **Елена Александрова**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов, Елена Кислицына**

Корреспонденты: **Эльвина Аптреева, Екатерина**

Золотарёва, Варвара Можаяева,

Виктория Лукьянова, Алексей Сокольский

Перевод: **Лилиана Альтапова**

Дирекция развития и PR: **Араксия Каракосян,**

Ольга Иванова, Юлия Колчева, Юлия Зоркова

Фотограф: **Роман Новиков**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электрозаводская, 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 № 8/210 апрель 2023.

Дата выхода в свет: **12.04.2023.**

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 Suvorovskaya

Managing Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina Dlugach

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Liliana Altapova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Elektroavodskaya, 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**

Тел.: **+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 № 8/210 April 2023.

Дата выпуска: **12.04.2023.**

Этиция: **30000 copies. Open price.**

2

ПРИВЕТСТВИЕ Н. Е. МАНТУРОВОЙ УЧАСТНИКАМ V, ЮБИЛЕЙНОГО ЧЕРНОМОРСКОГО КОНГРЕССА ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ

4

НОВОСТИ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

6

АННА СТЕНЬКО: «У ФОТОДИНАМИЧЕСКОЙ ТЕРАПИИ REVIXAN В ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЕ БОЛЬШОЕ БУДУЩЕЕ!»

12

БИОКОСМЕТИКА LEVRANA – ТО, ЧТО СЕЙЧАС В МОДЕ

16

ЛИАНА ДАВИДЯН: «ЕСЛИ НЕТ ПУТЕВОДНОЙ ЗВЕЗДЫ БУДУЩЕГО, ТО НЕТ И РЕСУРСА ДЛЯ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА»

20

НАТАЛИЯ НУДЕЛЬМАН: «ДЛЯ НАС КОСМЕТОЛОГИЯ НЕОТДЕЛИМА ОТ МЕДИЦИНЫ, А КРАСОТА – ОТ ЗДОРОВЬЯ»

24

«РУССКАЯ КОСМЕТИКА» – ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПАРТНЁР ДЛЯ КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

28

ОТПУСК НА ЗДОРОВЬЕ: КАК ПРОВЕСТИ ОТДЫХ С ПОЛЬЗОЙ И ИЗБАВИТЬСЯ ОТ СТРЕССА

32

ЕЛЕНА КОРОЛЬКОВА: «УСПЕШНОСТЬ БРЕНДА ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ ЗНАНИЯМИ, ЛИЧНЫМИ КАЧЕСТВАМИ, ОПЫТОМ ЕГО ОСНОВАТЕЛЯ»

36

«НАТУРАЛЬНЫЙ» ПОДХОД: БРЕНД ОЛЕСИ МУСТАЕВОЙ УКРЕПЛЯЕТ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ КОСМЕТИКИ

40

«РЕЧНОЙ ЖЕМЧУГ» – КОСМЕТИКА, КОТОРАЯ ПОЗВОЛИТ СОХРАНИТЬ ЕСТЕСТВЕННУЮ КРАСОТУ

44

АРСЕН ГРИГОРЯН: «В ХИРУРГИИ НЕ БЫВАЕТ МЕЛОЧЕЙ»

48

«ЛАНЦЕТЬ»: КЛИНИКА ПЛАСТИЧЕСКОЙ И РЕКОНСТРУКТИВНОЙ ХИРУРГИИ В ОДНОМ ИЗ САМЫХ КРАСИВЫХ ГОРОДОВ ЮГА РОССИИ – В ГЕЛЕНДЖИКЕ

52

НИНА СТЕШИЧ: «НАШ ПОДХОД В РАБОТЕ – ЭТО БЫСТРАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ, МАКСИМАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ, МИНИМАЛЬНЫЙ РЕАБИЛИТАЦИОННЫЙ ПЕРИОД. #КОСМЕТОЛОГИЯКАКИСУССТВО»

Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide



ЮБИЛЕЙНЫЙ

ЧЕРНОМОРСКИЙ КОНГРЕСС
ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ
И КОСМЕТОЛОГИИ

28-30 АПРЕЛЯ Геленджик | 2023

**Наталья Евгеньевна
Мантурова –**
председатель конгресса,
главный внештатный
специалист, пластический
хирург Министерства
здравоохранения РФ и
Департамента
г. Москвы, заведующая
кафедрой пластической
и реконструктивной
хирургии, косметологии
и клеточных технологий
ФГАОУ ВО РНИМУ им.
Н. И. Пирогова и кафедрой
пластической и челюстно-
лицевой хирургии
ФГБОУ ДПО РМАНПО им.
профессора А. И. Неробеева,
президент Российского
общества пластических,
реконструктивных и
эстетических хирургов
(РОПРЭХ), доктор
медицинских наук.



УВАЖАЕМЫЕ КОЛЛЕГИ! ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!

Рада приветствовать вас на V, юбилейном Черноморском конгрессе по пластической хирургии и косметологии.

Традиционно пятый год подряд мы с вами встречаемся на берегу Чёрного моря для того, чтобы стать частью важного события в области эстетической медицины.

Черноморский конгресс – научная площадка, призванная создать благоприятные условия для обмена знаниями и мнениями среди специалистов эстетической медицины.

Научная программа по пластической хирургии посвящена эстетической хирургии груди и затрагивает все аспекты пласти-

ки молочной железы в рамках заданной темы.

Научная программа по косметологии носит название «Наука. Практика. Маркетинг».

Проведение Черноморского конгресса в 2023 году является нашим общим вкладом в популяризацию эстетической медицины, что непременно поспособствует расширению профессиональных навыков участников и гостей мероприятия.

С уверенностью заявляю: работа в рамках сессий обещает быть насыщенной, эффективной и плодотворной.

Желаю всем участникам конгресса не только обрести новые знания, но и как можно скорее применить их в профессиональной практике!



DEAR COLLEAGUES, DEAR FRIENDS!

I am pleased to welcome you to the V Anniversary Black Sea Congress of Plastic Surgery and Cosmetology.

Traditionally, for the fifth consecutive year, we meet on the Black Sea coast to take part in an important event in the field of aesthetic medicine.

The Black Sea Congress is a scientific platform aimed at creating favorable conditions for the exchange of knowledge and opinions among specialists in the field of aesthetic medicine.

The scientific program on plastic surgery is dedicated to aesthetic breast surgery and

covers all aspects of breast surgery within the given topic.

The scientific program on cosmetology is called "Science. Practice. Marketing".

The Black Sea Congress in 2023 is our joint contribution to the popularization of aesthetic medicine, which will certainly improve the professional skills of the participants and guests of the event.

I can say with confidence: the sessions are expected to be intensive, effective and productive.

I wish all participants of the congress not only to gain new knowledge, but also to apply it in professional practice as soon as possible.

«НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ И БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО И КРАСИВОГО БИЗНЕСА В 2022-2023 ГОДАХ» –

так называлась девятая Международная конференция для владельцев медицинских клиник и центров красоты, состоявшаяся в Санкт-Петербурге

Владельцы медицинского и красивого бизнеса из России и стран СНГ собрались в конференц-зале «Кремлёвский» гостиницы «Москва» для обсуждения актуальных тем своей сферы и обмена опытом. Конференцию открыло приветственное слово бизнес-тренера компании «АртМедиКонсалт» и эксперта по медицинскому маркетингу Дины Андреевой. После этого состоялись выступления ведущих экспертов.

Первым выступлением на конференции стал доклад Евгения Рабцуна «Аналитический обзор рынка медицинских услуг. Куда дует ветер». Специалист рассказал о том, какие тенденции в развитии рынка медицинских услуг наблюдаются в настоящее время.

«Современный вызов времени – это вызов производителю. Спрос будет поддерживаться деньгами, а ключевой вопрос состоит в способности обеспечить его адекватным предложением», – объяснил Евгений.

Чтобы быть успешными и успевать идти в ногу со временем, руководителям центров красоты и здоровья важно быть гибкими и готовыми к переменам, повышать производительность и кибербезопасность, регулярно внедрять инновации и диверсифицировать активные направления.

Особое внимание вызвало выступление эксперта, занимающего первое место по продажам в стоматологии: Сергея Слепова. Специалист представил доклад «Семь ключевых инструментов роста стоматологии x10 путём построения системы продаж и маркетинга».

«Кратный рост возможен только при условии создания системного бизнеса, где отдел маркетинга, отдел продаж, предоставление и контроль качества объединены общей целью и работают на общий результат», – подчеркнул специалист.

Дина Андреева представила доклад на тему построения внутренней обучающей академии и отдела продаж в клинике. Большой интерес участников вызвал опыт специалиста в правильном и эффективном найме и обучении новых сотрудников.

Для улучшения этого процесса Лариса Бердникова разработала специальную си-



стему welcome-тренинга – короткие теоретические блоки, практические задания и контрольный лист для оценки результатов.

Также, по словам специалиста, важным моментом являются переводение сотрудников на гибкую систему мотивации и введение KPI.

Екатерина Бабич, владелица сети салонов «Красное яблоко», представила работу «Как создать команду топ-менеджеров, работающих на общий результат, без окладов, с KPI от достигнутых целей компании».

«Открывая салоны и клиники, важно всегда оценивать количество рабочих мест и рассчитывать прибыль при полной загрузке. Чем больше рабочих мест, тем больше транзакций», – советует Екатерина.

По мнению специалиста, необходимо регулярно вести наём, чтобы предоставлять услуги как можно большему количеству клиентов. А заинтересованность сотрудников в увеличении транзакций – повышать с помощью гибкой мотивации, завязанной на KPI.

Очень актуальную тему – импортозамещение – представила генеральный директор ГК «Капелло Лазерс» Яна Лобанова. Эксперт рассказала, что считает оптимальным вариантом поиск производителей оборудования, готовых работать напрямую. А также предупредила, что сейчас особенно важно быть внимательными, относиться с осторожностью к поспешно созданным брендам и тщательно проверять их качество.

Большой резонанс и интерес слушателей вызвало выступление идейного вдохновителя и организатора конференции Ларисы Бердниковой. Она рассказала о том, как оптимизировать затраты, чтобы не уйти в минус.

«Владельцы-врачи считают систему управления финансами сложным предметом и стараются в основном радоваться обороту, не вникая в нюансы. В итоге бизнес становится неплатёжеспособным и закредитованным», – на это обратила внимание участников конференции Лариса Владимировна.

При этом в кризис как никогда важно следовать чётко выстроенной системе управления финансами и правилам финансового планирования.

«Если у вас постоянно возникает дефицит денег, то вам обязательно нужно учредить финансовый совет и просчитать точку безубыточности, которая зачастую считается неправильно. Не учитываются расходы на развитие и подушку безопасности. Этими расчётами должен заниматься финансовый совет», – пояснила эксперт.

Приятным завершением первого дня конференции стала прогулка по Неве на уютном теплоходе с торжественным ужином и увлекательной программой.



Второй день конференции был посвящён актуальной для владельцев и руководителей клиник теме – это маркетинг и продвижение.

В течение всего дня звучали интереснейшие доклады, освещающие современные взгляды на МИС и CRM-системы, маркетинговые стратегии, способы увеличения трафика, SEO и контекстную рекламу, кросс-маркетинг, сарафанное радио, продвижение силами сотрудников, построение личного бренда и многое другое.

Первым выступлением второго дня стал доклад «Маркетинговые стратегии в период потрясений», представленный Диной Андреевой.

«У нас отобрали самые работающие рекламные каналы и источники. Это значительно усложнило задачу по привлечению первичных клиентов. Все коллеги массово «побежали» в «Яндекс.Директ» и социальные сети российского производства. А они пока ещё «чужды», их эффективность оставляет желать лучшего», – рассказала эксперт.

Важно грамотно комбинировать использование контекстной рекламы и SEO, исходя из конкретной задачи и имеющегося бюджета. Так, в длительных проектах и новых направлениях лучше всего работает микс из SEO и контекстной рекламы. А в

бюджетных проектах, когда остро стоит поиск клиентов, эффективнее всего контекстная реклама.

Кросс-маркетинг – эффективный инструмент малобюджетного маркетинга. Под этим лозунгом состоялось выступление собственника и руководителя «Клиники Аллы Хазовой».

По словам эксперта, в настоящее время наблюдается тенденция уменьшения эффективности рекламы в соцсетях на фоне повышения её стоимости, поэтому имеет смысл использовать малобюджетные способы продвижения. Такие, например, как кросс-маркетинг, то есть сотрудничество нескольких компаний со схожей целевой аудиторией и проведение совместных активностей с целью увеличения прибыли и расширения клиентской базы.

«Такой подход способен заменить уже устаревшие методы продаж, требует совсем небольших финансовых вложений и помогает формировать новые партнёрские отношения», – считает Алла Хазова.

Особое внимание и положительные отклики привлекло выступление ведущего эксперта по вопросам функционирования частных медицинских организаций в системе ОМС Евгения Рабцуна и директора клиники «Санталь» из Краснодара Жанны Полухиной «Бесплатные лиды для медицинской клиники. Миф или реальность?».

В своих докладах эксперты осветили тонкие моменты того, как за счёт выстроенной системы работы с ОМС привлекать пациентов в клинику без лишних затрат на рекламу и зарабатывать на ОМС.

Для этого, по словам докладчиков, необходимо позиционировать свою компанию как частную клинику, в которой есть возможность лечиться бесплатно.

В своём выступлении, посвящённом построению личного бренда, Александра Медведева рекомендует особое внимание уделять распаковке и предлагает в первую очередь ответить на вопрос: «Что вы умеете лучше всего и чем готовы делиться с вашей аудиторией?» После этого рекомендуется проанализировать свою целевую аудиторию, чтобы понять их основные боли и проблемы, а также способы, которыми они готовы их решать. Также очень важно провести подробный анализ конкурентов, оценить, что уже есть на рынке, чем можно иначе закрыть потребности клиентов.

«Когда вы найдёте свою большую идею и начнёте её транслировать через социальные сети, люди будут выбирать вас сердцем. Это сильнее любых аргументов», – пояснила Александра.

Лариса Бердникова представила доклад «Продвижение силами сотрудников», в котором рассказала о правильном распределении ролей в команде – как едином механизме продвижения клиники.

«Наши люди – это, по сути, наш бренд. Персонал либо ставит на наших компаниях

«знак качества», либо клеймит как клинику, контактов с которой нужно всеми силами избегать», – считает Лариса Владимировна.

Поэтому важно обговорить с каждым сотрудником его индивидуальную роль в улучшении показателей и в продвижении услуг клиники, а при необходимости уделить внимание его обучению современным технологиям. Так, например, врачи могут писать посты и создавать stories, проводить прямые эфиры и отвечать на вопросы пользователей. Ведь сейчас, как никогда ранее, нужно давать пациентам максимальную пользу, чтобы завоевать их лояльность.

Третий день конференции был посвящён бизнес-разборам и индивидуальным консультациям в группах с наставниками.

Темой первого блока стало увеличение рентабельности клиники и прибыли владельца. Наставниками трёх секций – «Стоматология», «Косметология. Эстетическая медицина» и «Многопрофильные центры» – стали Марина Дымшиц, Алла Хазова, Светлана Ковальская, Елена Брюхнова, Виктория Штеба и Татьяна Тищенко.

План работы был построен следующим образом: участники представляли для раз-



бора свою ситуацию в бизнесе и вместе с наставником анализировали точку А, в которой клиника находится на данном этапе, и точку Б – куда она может прийти в самой ближайшей перспективе. Эксперты щедро делились своими советами и рекомендациями, а также представляли рабочие инструменты для достижения желаемой цели.

Основной канвой второго блока стали разработки схем заработной платы и KPI для управляющего, главного врача, врачей, медсестёр и маркетолога под руководством Ларисы Бердниковой. Эксперт раскрыла секреты того, как платить сотрудникам за результаты их работы и правильно выстраивать систему KPI для оптимизации расходов и повышения мотивации сотрудников.

Завершила последний день конференции экскурсией по жемчужине Санкт-Петербурга – Петергофу.





АННА СТЕНЬКО: «У ФОТОДИНАМИЧЕСКОЙ ТЕРАПИИ В ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЕ БОЛЬШОЕ БУДУЩЕЕ!»

Красота спасёт мир, а кто и как спасает красоту? Где искать ответ на этот вопрос, как не в Институте пластической хирургии и косметологии (ИПХиК)? Наш собеседник – заведующая отделением косметологии этого института, доктор медицинских наук, профессор кафедры дерматовенерологии и косметологии ФГБУ ДПО «Центральная государственная медицинская академия» Управления делами Президента РФ, член-корреспондент РАЕН Анна Стенько.

– Анна Германовна, давайте начнём с вопроса личного: как вы начали работу в Институте пластической хирургии и косметологии?

– Моя рабочая деятельность началась когда-то именно в этом отделении косметологии и до сих пор здесь же и продолжается. Я пришла сюда работать медсестрой, когда ещё училась на четвёртом курсе медицинского института, и сразу же влюбилась в эту специальность. Мой интерес был сконцентрирован на рубцовых патологиях, и все мои диссертационные научные работы связаны именно с рубцами.

– Сегодня вы специалист высочайшего уровня, много ваших работ посвящено лечению рубцовых деформаций и поражений кожи, у вас даже патент есть. Насколько актуальна эта тема сейчас? Откуда берутся пациенты с рубцовыми деформациями?

– Пациентов с такими деформациями у нас достаточно много. Несколько лет назад мы даже проводили статистическое исследование, и оказалось, что 21–23% от всех пациентов, обращающихся в наш институт, составляют именно пациенты с рубцами различной давности. А среди тех, кто обращается в наше отделение косметологии (или электрохирургии, как оно называлось раньше) с абсолютно разными диагнозами, в том числе с возрастными изменениями или для удаления новообразований, это солидный процент! Это очень большая цифра. Мы работаем как с детьми, так и с взрослыми. Абсолютно разный и этиологический фактор поражений: посттравматические рубцы, рубцы после различных заболеваний и после хирургических оперативных вмешательств, постакне. Если говорить о статистике этиологического фактора, то больше всего пациентов с рубцами посттравматическими, послеожоговыми. Мы также научились лечить послеоперационные рубцы и проводить необходимую профилактику у наших пациентов, особенно если они оперируются в стенах нашего института с помощью различных консервативных методик. В нашем институте предоперационной подготовке и послеоперационной реабилитации уделяется большое внимание.

– Ваши научные работы и сегодня актуальны?

– Думаю, что да. Впрочем, специалистам, которые научились бы стопроцентно излечивать, например, келоидные рубцы, была бы, наверное, присуждена Нобелевская премия. А на сегодняшний день к этой проблеме очень много разных подходов, существует множество разных препаратов, но, конечно, здесь самая актуальная на сегодняшний день тема – это профилактика. Мы знаем, какие бывают рубцы, знаем о каких-то тенденциях их образования,

большое внимание уделяется генетическим исследованиям, с помощью которых мы можем предположить, будет ли у данного пациента келоидный рубец или нет. А самым перспективным мне видится влияние на процесс ранозаживления, профилактика образования рубцов.

– Следующий вопрос немного провокационный. Как вы считаете, ваш институт находится в тренде современной пластической хирургии или же он этот тренд задаёт?

– Нашему институту 85 лет, у него, безусловно, есть своя история. И эта история продолжается, мы растём! А в последние десять лет этот рост можно назвать активным, бурным. Мы растём в отношении площадей, знаний, в отношении внедрения новых технологий и практик. У нас в институте множество интересных разработок, очень много перспективных научных направлений, диссертационных работ. Институт на сегодняшний день является клинической базой нескольких кафедр: кафедры пластической и реконструктивной хирургии, косметологии и клеточных технологий ФДПО Натальи Евгеньевны Мантуровой в РНИМУ им. Н. И. Пирогова; кафедры пластической и челюстно-лицевой хирургии РМАНПО, руководителем которой долгое время был Александр Иванович Неробеев; кафедры дерматовенерологии и косметологии Ларисы Сергеевны Кругловой в Центральной государственной медицинской академии Управления делами Президента РФ.

Институт, безусловно, держит руку на пульсе и задаёт тренды. Мы участвуем в организации больших международных национальных конгрессов по пластической хирургии, косметологии, на которых собирается большое количество специалистов, учёных, врачей-практиков, которые делятся своими знаниями, рассказывают о перспективных направлениях, новых технологиях. И конечно, надо отдать должное нашим руководителям, в частности главному внештатному специалисту, пластическому хирургу Министерства здравоохранения Российской Федерации, заведующему кафедрами пластической и реконструктивной хирургии, косметологии и клеточных технологий ФГАОУ ВО РНИМУ им. Н. И. Пирогова и пластической и челюстно-лицевой хирургии им. профессора А. И. Неробеева ФГБОУ ДПО РМАНПО, доктору медицинских наук, президенту Российского общества пластических, реконструктивных и эстетических хирургов и генеральному директору нашего института Юрию Михайловичу Грибу, потому что на сегодняшний день наш институт имеет возможность привлекать самых лучших врачей, работать с передовой аппаратурой, применять самые современные технологии.

– Вот об этом и поговорим... С какими проблемами к вам чаще всего обращаются пациенты и какими методиками обладает ИПХиК для того, чтобы их от этих проблем избавить? Есть ли у института какая-либо специализация?

– Наверное, эта специализация – всё, что связано с дефектами на видимых участках лица и тела. Конечно, нам интереснее работать с какими-то реконструктивными направлениями, с лечением патологий кожи, в число которых входят и различные дерматозы, и рубцовые деформации, и различные эстетические дефекты. У нас большое количество пациентов с возрастными изменениями. Для каждого из них лечение планируется индивидуально, находится свой подход, и пациенты, надо отдать им должное, очень привержены нашему институту. С некоторыми из них мы работаем на протяжении многих лет.

Мы оцениваем эффективность и перспективы новых технологий и методик и стараемся предлагать нашим пациентам те методы лечения, которые они ещё не пробовали, и те препараты, которые на сегодняшний день являются самыми эффективными и перспективными. И конечно, отслеживаем вместе с пациентами результаты такого лечения.

– Анна Германовна, а есть ли у вас «особенные» проекты, где ваши знания и опыт востребованы больше всего?

– В первую очередь хочется рассказать о наших социальных проектах: например, мы работаем с маленькими детьми, имеющими ожоговые рубцы достаточно большой площади поверхности тела. Эти дети непосредственно после ожогов достаточно длительное время проводят в специализированных ожоговых отделениях, где они социализируются, вертикализируются, где им проводят реконструктивные операции. А потом, когда им нужна уже не только психологическая, но и эстетическая помощь, они попадают к нам. На сегодняшний день у нас 15 таких детей с большой площадью поражения кожи после ожогов. И нам удаётся остановить рост формирующихся рубцов.

Мы стараемся использовать консервативные методы, потому что они являются безболезненными, и эти дети, которые и без того уже так много перенесли за периоды перевязок, заживлений, первичных хирургических обработок и белые халаты врачей воспринимают, скажем так, не слишком приветливо, к такому консервативному лечению относятся хорошо. Они видят результат и начинают доверять докторам, убедившись, что эти процедуры не болезненны. При таком консервативном лечении мы, безусловно, стараемся учитывать рекомендации комбустиологов и использовать комбинированную терапию: специальное компрессионное бельё и т. д.

Естественно, что после ожогов с большой площадью поражения, с нарушением микроциркуляции и в некоторых случаях с атрофией в области формирования рубцов очень большое внимание мы уделяем таким перспективным методикам, как фотодинамическая терапия (ФДТ), которая является лечением и противовоспалительным, и ранозаживляющим, и, безусловно, хорошо отражающимся на профилактике формирования рубцов.

– Как вы познакомились с методикой ФДТ? Почему эта методика стала так активно применяться в стенах вашего института?

– Это произошло в 2017 году, когда для нас это был ещё совершенно незнакомый метод. Мы услышали от наших друзей-специалистов хорошие отзывы о фотодинамической терапии и о возможностях её применения и, конечно же, тоже захотели попробовать и посмотреть, как она работает. И так случилось, что фактически сразу, как только нам поставили аппарат «РЕВИКСАН», мы потихонечку начали его применять во всех областях, в которых работает наш институт, использовать при решении тех проблем, с которыми к нам обращаются пациенты: это и розацеа, и акне, ранозаживление и послеоперационная реабилитация.

Когда мы и, самое главное, наши пациенты увидели эффект даже после нескольких процедур, мы стали задумываться над правильными протоколами лечения, комбинировать этот метод с другими методиками. В итоге в Москве сложилось некое «общество специалистов фотодинамической терапии», мы начали созваниваться, общаться, встречаться, и вот так потихонечку, сообща были разработаны протоколы, которые сегодня применяются и рекомендуются уже тем специалистам, которые с этим новым методом только начинают работать. Сейчас, когда у нас уже есть опыт, нам интересно пробовать ФДТ и при таких аутоиммунных заболеваниях, как псориаз. Пробуем ФДТ и в других областях: в стоматологии, гинекологии, проктологии.

Мы уже знаем, какой курс этих процедур надо назначать нашим постоянным пациентам для профилактики. Мы знаем, как вести пациентов для получения клинического эффекта и пролонгировать ремиссию какого-то заболевания. При этом процедура неинвазивная, безболезненная и легко переносится. Складывается уже некая приверженность наших пациентов этому методу. Она усиливает эффект от других методик – аппаратных, инъекционных. Мы часто используем её в комбинации. На данный момент у нас стоят два аппарата «РЕВИКСАН», и все они загружены, на них большой спрос. Одна из наших задач – реабилитировать получившего травму пациента, вернуть его к нормальной социальной жизни как можно быстрее. И



методика ФДТ позволяет сделать это за самый короткий срок.

– Если вы делитесь с коллегами из других лечебных учреждений методиками, технологиями, значит, они для вас не конкуренты, а партнёры? Приятно осознавать, что есть ещё сферы, в которых специалисты помогают друг другу...

– Да: например, у нас появляются различные статьи о научных исследованиях, о наблюдениях, которыми мы, конечно, делимся с членами нашего сообщества специалистов фотодинамической терапии, врачей-энтузиастов, где существует очень позитивный микроклимат.

Мы «заражены» этой технологией. Применяя её на пациентах с различными нозологиями, мы получаем новый опыт, которым стараемся поделиться, и компания «РЕВИКСАН», выпускающая это оборудование и препараты, нам в этом очень помогает.

– Какие другие «любимые» аппаратные методики вы используете – и почему? Есть ли у них своего рода синергия с фотодинамикой?

– На самом деле в нашем институте очень много разных методик. Сказать, что есть что-то «самое любимое», очень сложно, ведь мы подбираем каждому пациенту индивидуальный план лечения. Мы достаточно широко применяем и консервативные, и уже более агрессивные аблятивные методики. Если говорить о выравнивании рельефа, изменении окраски и формы тех же рубцовых поражений, то, как правило, это CO₂, аблятивные лазерные системы, которых тоже у нас в отделении несколько, и мы имеем возможность их комбинированного использования.

Мы знаем, что после лазера, после инвазивного вмешательства период восстановления достаточно длительный, поэтому и здесь очень большим помощником для нас является фотодинамическая терапия, которая позволяет быстро залечить рану, восстановить кожный покров и сократить сроки реабилитации. Многие пациенты просят нас, чтобы мы не «выключали» их из активной жизни, так как у них нет возможности по две-три недели восстанавливаться после агрессивных процедур. В работе с такими пациентами лучше применять технологии, которые позволяют им оставаться активными, и ФДТ входит в список таких технологий.

Реабилитационный период не будет занимать много времени, если лечение было более длительным. Такие ситуации у нас тоже достаточно часто встречаются, и мы идём нашим пациентам навстречу. В этом случае, при консервативном лечении, мы также включаем в программу фотодинамическую терапию и различные неаблятивные лазеры. Работаем и с ультразвуковыми и радиочастотными технологиями. В каких-то случаях это может оттянуть хирургическое вмешательство, выровнять рельеф кожных покровов. Поэтому на первой консультации мы с пациентами обсуждаем план лечения на год, рассказываем о том, какими методами мы можем прийти к хорошему эстетическому результату, и, как правило, приходим к консенсусу. Мы закладываем определённые сроки на получение клинического эффекта, и пациенты терпеливо все рекомендации врачей выполняют, ходят на процедуры и в итоге получают хороший результат.

– Актуальная сегодня тема – реабилитация после осложнений. Есть ли в институте такие пациенты, помогает ли в работе с ними фотодинамическая терапия?

– Учитывая статус нашего института, осложнениями мы занимаемся всю жизнь... И пациенты из других клиник, из других регионов уже знают, что здесь проводится лечение осложнений, а несколько врачей занимаются непосредственно этим, в том числе и в научном плане. Так, один из наших врачей, Евгения Владимировна Иконникова, сегодня защищает уже написанную ею докторскую диссертацию по осложнениям. То есть материал в институте собран достаточно большой и интересный. И, безусловно, фотодинамическая терапия является одним из ведущих методов в протоколе лечения пациентов с осложнениями.

– Последний вопрос: как вы считаете, ФДТ – это перспективная методика? Или некое модное веяние, которое скоро пройдёт?

– На самом деле, несмотря на то, что этой методике уже более ста лет, у меня есть ощущение, что мы и сегодня ещё не знаем всех её возможностей.

Мы стараемся её комбинировать с разными методами и очень часто открываем целые новые перспективные направления её применения. К тому же «РЕВИКСАН» постоянно совершенствует и саму методику – фотоактивные вещества и аппараты; появляются целые новые области, где ФДТ может быть эффективна: например, при лечении аутоиммунных заболеваний. Я уверена, что у этой технологии большое будущее!

Подготовил Алексей Сокольский

ANNA STENKO: “Photodynamic therapy has a great future in aesthetic medicine!”



Beauty will save the world, but who and how will save beauty? Where else to look for the answer to this question, if not at the Institute of Plastic Surgery and Cosmetology (IPHK). Our interviewee is Anna Stenko, the head of the cosmetology department of the Institute, doctor of medical sciences, professor of the dermatology and cosmetology department of the Central State Medical Academy of the Presidential Administration, corresponding member of the Russian Academy of Natural Sciences.

– Anna Germanovna, let's start with a personal question: how did you start working at the Institute of Plastic Surgery and Cosmetology?

– My work experience started in this very branch of cosmetology, and still continues here. I came here to work as a nurse when I was still in my fourth year of medical school, and immediately fell in love with this specialty. My interest was focused on scarring pathologies, and all my dissertation research papers are related specifically to scars.

– Today you are a specialist of the highest level, and many of your works are devoted to the treatment of scar deformities and skin lesions; you even have a patent. How relevant is this topic today? Where do patients with cicatricial deformities come from?

– We have quite a few patients with such deformities. Several years ago we even conducted a statistical study, and it turned out that 21– 23% of all patients who come to our Institute have scars that they have had for different periods of time. And among

those who come to our department of cosmetology (or electrosurgery, as it used to be called) are those with absolutely different diagnoses, including age- related changes or trying to remove neoplasms, that all being a solid percentage of patients! This is a very large figure. We work with both children and adults. The etiological factor of the lesions is also absolutely different: posttraumatic scars, scars after various diseases and after surgical interventions, post- acne. If we talk about etiological factor statistics, most of the patients have posttraumatic scars and post- burn scars. We have also learned how to treat postoperative scars and conduct the necessary prophylaxis in our patients, especially if they are operated on at our Institute using various conservative methods. Our Institute pays a lot of attention to preoperative preparation and postoperative rehabilitation.

– Are your scientific works still relevant today?

– I think so, yes. However, specialists who would be able to cure, for example, keloid scars

sure would probably be awarded the Nobel Prize. And today there are many different approaches to this problem and there are many different preparations, but of course, the most pressing topic here today is prevention. We know what scars can be, we know about some trends in their formation, and a lot of attention is paid to genetic studies that can help us predict whether a patient will have a keloid scar or not. And the most promising thing for me is to influence the process of wound healing, prevention of scar formation.

– The next question is a little provocative. What do you think: is your Institute in the trend of modern plastic surgery, or is it setting this trend?

– Our Institute has a 85 – year history, it certainly has its own marks. And the history continues, we are growing! And in the last ten years, this growth can be called active, rapid. We are growing in terms of space, knowledge, and the implementation of new technologies and practices. We have a lot of interesting developments at the Institute, a

lot of promising research areas, dissertations. Today the Institute is a clinical base for several departments: the Department of Plastic and Reconstructive Surgery, Cosmetology and Cellular Technologies, headed by Natalya Evgenyevna Manturova, FDPO at Pirogov Russian Medical Academy of Medical Sciences; the Department of Plastic and Maxillofacial Surgery of Russian Medical Academy of Postgraduate Education, headed for a long time by Alexander Nerobeev; the Department of Dermatology and Cosmetology, headed by Larisa Sergeevna Kruglova at the Central State Medical Academy of the Administration of the President of the Russian Federation.

The Institute certainly keeps its finger on the pulse and sets trends. We participate in organization of large international and national congresses on plastic surgery, cosmetology which bring together a large number of specialists, scientists, practitioners who share their knowledge, talk about promising areas, new technologies. And of course, we must pay tribute to our leaders, in particular, to Yuri Mikhailovich Grib, chief freelance specialist, plastic surgeon of the Ministry of Health of the Russian Federation, Head of the Departments of Plastic and Reconstructive Surgery, Cosmetology and Cellular Technologies of the N.I. Pirogov Moscow State Medical University and Plastic and Maxillofacial Surgery named after Professor A.I. Nerobeeva FGBOU DPO RMANPO, Doctor of Medical Sciences, President of the "Russian Society of Plastic, Reconstructive and Aesthetic Surgeons" and General Director of our Institute, because today our Institute has the opportunity to attract the best doctors, work with advanced equipment, apply the most modern technologies.

– *Let's talk about this... What problems do patients most often come to you with, and what methods does the IPHK have in order to get rid of these problems? Does the Institute have any specialization?*

– Probably, this specialization is everything that is associated with defects in visible areas of the face and body. Of course, we are more interested in working with some reconstructive areas, with the treatment of skin pathologies, which includes various dermatoses, cicatricial deformities, and various aesthetic defects. We have a large number of patients with age-related changes. The treatment is planned individually for each of them, there is an individual approach, and the patients, we must give them their due, are very committed to our Institute. We have been working with some of them for many years.

We evaluate the effectiveness and prospects of new technologies and methods and try to offer our patients those methods of treatment that they have not yet tried, and those drugs that are currently the most

effective and promising. And, of course, we monitor the results of such treatment together with the patients.

– *Anna Germanovna, do you have "special" projects where your knowledge and experience are most in demand?*

– First of all I would like to talk about our social projects: for example, we work with young children who have burn scars on a fairly large area of the body. These children spend quite a long time in specialized burn units after the burns were caused, where they are socialized and verticalized and where they undergo reconstructive surgeries. And then, when they need not only psychological but also aesthetic care, they come to us. Today we have 15 such children with a large area of skin lesions after burns. And we manage to stop the growth of the scars that are forming.

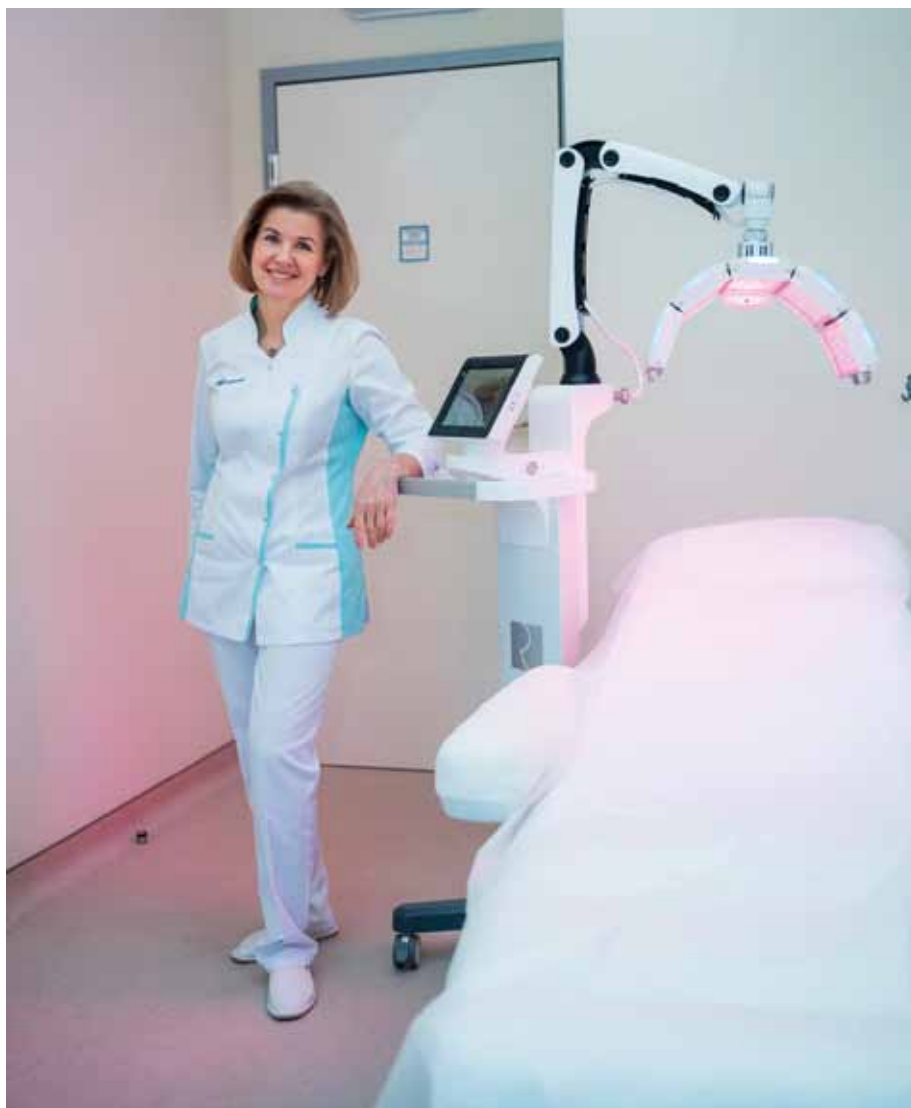
We try to use conservative methods because they are painless, and these children, who have already endured so much during periods of bandaging, healing, and primary surgical treatment, and the white-coated doctors do not seem to them too friendly, so to speak, and so they gladly receive such conservative treatment. They see the results and begin to

trust the doctors once they are convinced that these procedures are not painful. With such conservative treatment, we certainly try to take into account the recommendations of combustiologists and to use combined therapy: special compression garments and so on.

Naturally, when treating burns with a large lesion area, with impaired microcirculation, and in some cases with atrophy in the area of scar formation, we pay very much attention to promising techniques such as photodynamic therapy (PDT), which is a treatment that is both anti-inflammatory and wound healing, and certainly has a good effect on the prevention of scar formation.

– *How did you get acquainted with the PDT technique? Why did this technique become so actively used at your Institute?*

– This happened in 2017, when it was still a completely unfamiliar method for us. We heard good things about photodynamic therapy and its applications from our expert friends and, of course, we also wanted to try it and see how it works. And it so happened that almost immediately, as soon as the REVIXAN device was delivered to us, we slowly began



Имеются противопоказания. Необходима консультация специалиста

to use it in all areas in which our Institute operates, to use it in solving the problems that patients come to us with, namely rosacea, and acne, wound healing, postoperative rehabilitation.

When we and, most importantly, our patients saw the effect even after several procedures, we began to think about the right treatment protocols, to combine this method with other methods. As a result, a kind of “society of photodynamic therapy specialists” was formed in Moscow, we began to call up, communicate, meet up, and so quietly, working together, protocols were developed that are used today and are recommended already to those specialists who are just starting to work with this new method. Now that we already have experience, we are interested in trying PDT for autoimmune diseases such as psoriasis. We try PDT in other areas – dentistry, gynecology, and proctology.

We already know what course of these procedures should be prescribed to our regular patients for prevention. We know how to lead patients to obtain a clinical effect and prolong the remission of a disease. The procedure is non-invasive, painless and easily tolerated. There is already a certain commitment of our patients to this method. It enhances the effect of other methods – hardware and injection ones. We often use it in combination with other methods. At the moment we have two REVIXAN machines, and all of them are in great demand. One of our goals is to rehabilitate the injured patient and get him back to a normal social life as quickly as possible. And the PDT technique allows us to do this in the shortest time possible.

– If you share methods and technologies with colleagues from other medical institutions, then they are not competitors for you, but partners? It's nice to know that there are still areas in which specialists help each other...

– Yes. For example, we have various articles about scientific research, about observations, which we, of course, share with members of our community of photodynamic therapy specialists, enthusiastic doctors, where there is a very positive atmosphere.

We are “infected” with this technology. By applying it to patients with different nosologies, we gain new experiences that we try to share, and REVIXAN, the company that produces this equipment and products, helps us a lot in this.

– What other “favorite” hardware techniques do you use and why? Do they have a kind of synergy with photodynamics?

– In fact, there are a lot of different techniques used at our Institute. To say that there is one «favorite» is very difficult, because we choose an individual treatment plan for each patient. We widely use both conservative and more aggressive ablative techniques. If we



talk about leveling the topography, changing the color and shape of the same scar lesions, as a rule, it is CO₂, ablative laser systems, of which we also have several in our department, and we have the ability to combine them.

We know that after using the laser, after an invasive intervention, the recovery period is quite long, so here too photodynamic therapy is a very big help for us, which allows you to quickly heal the wound, restore the skin and shorten the rehabilitation period. Many patients ask us not to “turn off” them from active life, because they do not have two or three weeks to recover from aggressive procedures. In working with these patients, it is better to use technologies that allow them to stay active, and PDT is one of these technologies.

The rehabilitation period will not take long if the treatment was longer. These situations are also quite common in our practice, and we meet our patients halfway. In this case we also include photodynamic therapy and different non-ablative lasers in the conservative treatment program. We lay down certain deadlines for obtaining a clinical effect, and patients patiently follow all the recommendations of doctors, go for procedures and, in the end, get a good result.

– A hot topic today is rehabilitation after complications. Are there such patients at the Institute, and does photodynamic therapy help in working with them?

– Given the status of our Institute, we have been dealing with complications all our lives. And patients from other clinics, from other regions already know that we treat complications here, and several doctors deal directly with this, including on a scientific level. So one of our doctors, Yevgenia Vladimirovna Ikonnikova, is defending today her doctoral dissertation on complications, which she has already written. In other words, the material collected at the Institute is quite large and interesting. And, of course, photodynamic therapy is one of the leading methods in the treatment protocol for patients with complications.

– The last question: do you think PDT is a promising technique? Or is it a fashion trend that will soon go away?

– Really, despite the fact that this technique is more than a hundred years old, I have a feeling that even today we still do not know all its possibilities.

We try to combine it with different methods, and very often discover whole new promising areas of its application. In addition, REVIXAN is constantly improving the technique itself – photoactive substances and devices, and whole new areas are emerging where PDT can be effective, for example, in the treatment of autoimmune diseases. I am sure that this technology has a great future!



Биокосметика LEVRANA – ТО, ЧТО СЕЙЧАС В МОДЕ

Тренд на осознанное потребление сегодня активно развивается, и бьюти-сфера не стала исключением. Сейчас люди перед покупкой уходовой косметики всё чаще обращают внимание на её состав и избегают синтетических компонентов, таких как парабены, спирт, искусственные красители и отдушки, сырьё животного происхождения. Многие ли производители готовы предложить достойную по составу продукцию? Косметику с высоким содержанием природных компонентов с 2014 года производит российская компания Levra. Её основатели, молодая пара Леонид и Виктория, пришли к собственному производству через личный опыт: после рождения малыша они были в поисках достойного средства по уходу за ним и изготовили натуральное мыло. Так зародилась идея бренда. Тогда Леонид и Виктория ещё не знали, что это послужит отправной точкой к чему-то большему и важному. Важному не только для них, но и для многих людей, которые задумываются о своём здоровье и состоянии окружающей среды. Подробнее в интервью с одним из основателей компании мы поговорили об экологичном потреблении и о тонкостях производства подобной продукции.

– Какую продукцию производит «Леврана»?

– Мы изготавливаем натуральную, полезную и безопасную продукцию: уходовую косметику, средства из растительных ингредиентов для уборки дома, экопродукты, а ещё одежду из органического волокна, выращенного без применения синтетических агрохимикатов – удобрений и пестицидов. В наших составах отсутствуют синтетические ПАВ, нефтехимические продукты, а также продукты животного происхождения. Не тестируем косметику на животных, что подтверждено сертификатом международной программы Cruelty Free International Leaping Bunny.

Если говорить про уходовую косметику для представительниц прекрасной половины человечества – для них мы производим эффективные тоники для лица, сыворотки, кремы, маски, очищающие средства. У нас широкая детская линейка: от кремов под подгузники до крема с эффектом согревания «тёплые варежки» с витамином В. Мы



Имеются противопоказания. Необходима консультация специалиста



предлагаем широкий спектр уходовых косметических средств для каждого типа кожи и всех возрастов.

– Какие заметные изменения происходят с кожей у тех, кто пользуется вашей косметикой?

– Дерма, как известно, обновляется за 21 день. И если это не кислотные продукты, то эффект будет заметен не сразу.

Мы создали линейку ReFresh, которая стала очень популярной среди людей с проблемной кожей. Косметика направлена на лечение акне и постакне и работает практически молниеносно: быстро подсушивает высыпания. Молочная кислота в составе ускоряет регенерацию кожи, потому минимизируется количество рубцов. Если говорить про кремы, то эффект нужно смотреть через пару месяцев: должно пройти несколько циклов обновления дермы.

– А как разубедить людей покупать химическую косметику? Скажем, с помощью этой статьи мы донесём до наших читателей, что такие ингредиенты в составе косметики, как пропиленгликоль, лишают кожу воздуха, создают на её поверхности плёнку. Изопропиловый спирт обезвоживает и раздражает кожу, ланолин – сильный аллерген, лауретсульфат натрия, который можно распознать по сокращению SLES, в кон-

центрации более 2% имеет токсическое воздействие и т. д. Как повлиять на остальную массу людей, которые не концентрируются на качестве при выборе ухаживающих средств?

– Объяснять людям, популяризировать. Самая эффективная реклама в данном случае – сарафанное радио. Люди, которые попробовали на себе нашу продукцию, советуют её остальным.

– Какова география продаж продукции «Леврана» на сегодняшний день?

– Мы представлены по всей России, также с нашим брендом знакомы за рубежом: в Беларуси, Казахстане, Киргизии, Узбекистане, Сербии, Северной Македонии, Китае.

– Что вы порекомендуете тем, у кого дома на полках ещё не стоят баночки с кремами бренда Levraa?

– Рекомендую скорее приобрести. Если вы ещё не пользуетесь натуральной и органической косметикой, начните с простого. У нас есть дневные и ночные сыворотки, тоники для лица по типу кожи.

– Над чем сейчас работаете и что есть в ближайших планах?

– Из самых масштабных проектов – начало строительства завода. Будущее здание будет порядка 20 тыс. квадратных метров. В прошлом году мы подготовили к посеву

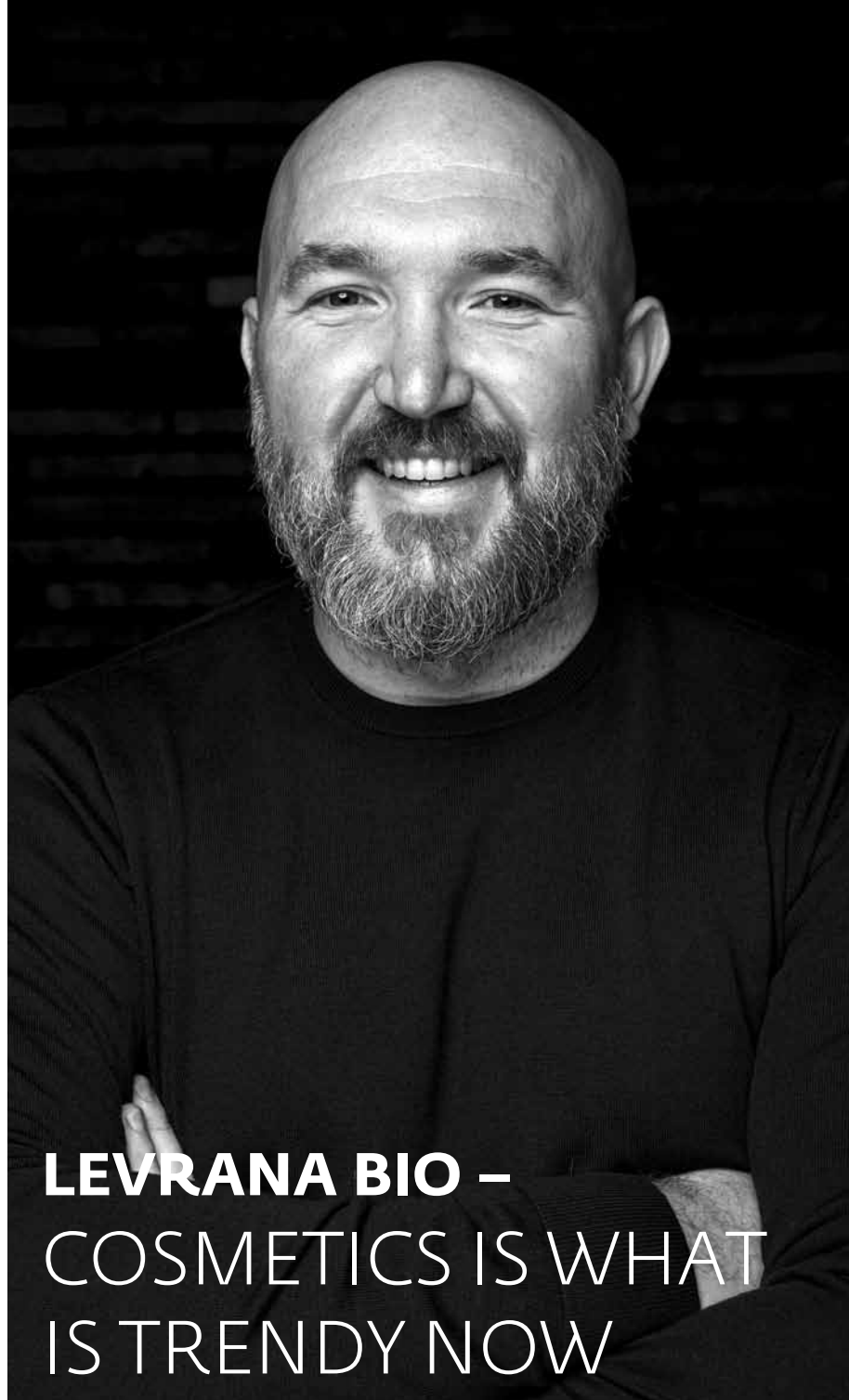
22 га земли на органической ферме в Кандалаксе, весной во второй половине мая будем засеивать травами, соберём урожай, переработаем и получим органические экстракты для дальнейшего изготовления нашей продукции. Планируем расширять ассортимент, расти, увеличить представленность. В планах – запуск производственной площадки в Сербии, но пока обсуждаем нюансы, так как это другая страна, в которой свои особенности. При благоприятном стечении обстоятельств – до лета запустим производство.

В прошлом году мы создали Союз производителей натуральной косметики и свой российский стандарт, который коллегиально написан для российской натуральной и органической косметики. У нас появится собственная независимая стандартизация. Мы сейчас планируем пройти сертификацию, и я думаю, что в ближайшие полгода получим сертификацию по российскому стандарту.

Мы чувствуем важность своей миссии по приобщению россиян к натуральным и полезным продуктам отечественного производства и сделаем всё для того, чтобы предоставлять соотечественникам косметику мирового уровня по адекватным ценам.

**Подготовила
Эльвина Аптреева**

The trend of conscious consumption is actively developing today, and the beauty industry is no exception. Nowadays, people pay more and more attention to the composition before buying skin care products and avoid synthetic ingredients such as parabens, alcohol, dyes and fragrances, and raw materials of animal origin. How many manufacturers are ready to offer products with proper composition? The Russian company Levrana has been producing cosmetics with a high content of natural components since 2014. Its founders, a young couple Leonid and Victoria, came to their own production through personal experience: after the birth of a baby, they were looking for a decent care product and made natural soap. That is how the idea of the brand was born. At that time, Leonid and Victoria did not know that it would be the starting point for something big and important. Important not only for them, but also for many people who care about their health and the environment. In an interview with one of the founders of the company, we talked more about eco-consumerism and the intricacies of manufacturing such products.



– *What products does Levrana make?*

– We produce natural, healthy and safe products: skin care cosmetics, products made of herbal ingredients for household cleaning, eco-products and clothing made of organic fibers grown without the use of synthetic agrochemicals – fertilizers and pesticides. Our formulations are free from synthetic powders, petrochemicals and products of animal origin. We do not test cosmetics on animals, which is confirmed by the certificate of the international program “Cruelty Free International Leaping Bunny”.

Speaking of cosmetics for women, we produce effective tonics, serums, creams, masks and cleansing products for them. We have a wide range of children's products: from diaper creams to warming cream “Warm Mittens” with vitamin B. We offer a wide range of skincare products for every skin type and all ages.

– *What are the noticeable changes in the skin of those who use your cosmetics?*

– It is known that the dermis renews itself in 21 days. And if these are not acidic products, the effect will not be immediately noticeable.

We have created a line called ReFresh, which has become very popular among people with problematic skin. The cosmetics are intended for the treatment of acne and post-acne and work almost instantaneously: it quickly dries up the breakouts. Lactic acid in the composition accelerates skin regeneration, so the number of scars is minimized. As for the creams, the effect should be seen in a few months: it should take several cycles of skin regeneration.

– *And how can we stop people from buying chemical cosmetics? Let's say we tell our readers in this article that the ingredients in cosmetics, such as propylene glycol, deprive*

the skin of air and create a membrane on its surface. Isopropyl alcohol dehydrates and irritates the skin, lanolin is a strong allergen, sodium laureth sulfate, identified by the abbreviation SLES, has a toxic effect in concentrations above 2%, and so on. How do you influence the rest of the people who don't care about quality when choosing skin care products?

– Explain it to people, advertise it. The most effective advertising in this case is word of mouth. People who have tried our products on themselves recommend them to others.

– *What is the geographical distribution of Levrana products today?*

– We are present all over Russia, and our brand is also known abroad: in Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Uzbekistan, Serbia, North Macedonia and China.



– ***What would you recommend to those who don't have Levrana cosmetics on their shelves at home?***

– I recommend buying it soon. If you don't use natural and organic cosmetics, start with something simple. We have day and night serums and facial tonics for your skin type.

– ***What are you working on now and what are your next plans?***

– One of the most ambitious projects is to start building the factory. The future building will be about 20 thousand square meters. Last year we prepared to sow 22 hectares of land on an organic farm in Kandalaksha, in spring we will sow herbs in the second half of May, collect the harvest, process it and get organic extracts for further manufacturing of our products. We are planning to expand our assortment, to grow, to increase our representation. We are planning to open a production site in Serbia, but so far we are discussing the nuances, as it is a different country with its own characteristics. If the circumstances are favorable, we will launch production before the summer.

Last year we created the Union of Natural Cosmetics Producers and our own Russian standard, which is collegially written for Russian natural and organic cosmetics. We will have our own independent standardization. We are now planning to go through certification and I think in the next six months we will be certified according to the Russian standard.

We feel the importance of our mission to acquaint Russians with natural and healthy products made in Russia, and we will do our best to offer our compatriots world-class cosmetics at reasonable prices.

Prepared by Elvina Aptreeva





ЛИАНА ДАВИДЯН: «Если нет путеводной звезды будущего, то нет и ресурса для выхода из кризиса»

Отрасль эстетической медицины приобрела популярность в России всего четверть века назад. И за эти годы её ждало немало испытаний, тем не менее в нашей стране она продолжает жить и развиваться: своим чередом идут бизнес-процессы, принимаются важные решения, достигаются цели и преодолеваются препятствия. Мы пообщались с директором известной в Москве клиники AVRORACLINIC Лианой Давидян и узнали, как эффективно бороться с трудностями, почему в любых обстоятельствах необходимо строить планы на будущее и какие конкурентные преимущества привлекают клиентов в клиники эстетической медицины со столь романтичным названием.

– Наш нынешний номер посвящён индустрии красоты. Давайте поговорим об отрасли в рамках реального времени. Какие изменения она претерпевает сегодня? С какими проблемами приходится стал-

киваться и как их решаете именно вы?

– Отрасль эстетической медицины, как и любой бизнес, сталкивается с изменениями, вызванными турбулентностью экономики. Во-первых, она зависит от

импорта. До 90% препаратов, оборудования и расходных материалов являются импортными.

Мы, как и все представители отрасли, испытываем сложности, связанные со

сроками поставок, логистикой и ассортиментом расходных материалов и препаратов. Но поскольку мы не новички, то мы изначально готовились к тому, что может возникнуть ситуация, в которой нам пригодится запас прочности. Конечно, я не могла предугадать именно такую ситуацию, но благодаря изначально правильно выстроенной системе закупок ресурсов запасов у нас на складах имеется. Сейчас главное – грамотно ими распорядиться. В среднем запаса продукции хватает на срок от трёх до шести месяцев. За этот срок мы перестроим логистику, адаптируемся к новой реальности. Так что ситуация для нас не стала трагической. Однако запасы имеют свойства заканчиваться, а задача пополнения резервов приводит к поиску альтернатив расходных материалов. К счастью, такие альтернативы находятся и не уступают качеству продукции предыдущих поставщиков. Мы продолжаем работать на лучших препаратах и с лучшими материалами.

Во-вторых, необходимо учитывать, что индустрия красоты – это не сегмент первой необходимости для населения, что влияет на показатели спроса. Я не могу сказать, что сильно, но всё же он сократился в части количества пациентов. Кто-то просто уехал по личным причинам, кто-то существенно сократил свои расходы, поскольку не уверен в завтрашнем дне. Такова общая картина по отрасли на сегодня, которая проявляется и у нас в клинике. Если отбросить эмоциональную составляющую, мы увидим идентичность обстановки с кризисом 2008 года. Её радикально отличает исключительный стресс, который испытывают как медицинский персонал, так и наши клиенты.

– Произошло ли смещение спроса на определённые услуги за минувший год?

– Нельзя проводить такой анализ на основании одного года, тем более что на статистику двух предыдущих лет сильно повлияла пандемия. И всё же мы провели анализ на основании данных трёхлетней давности, которые позволили сделать определённые выводы.

В части количества посещений особых изменений не произошло. А вот средний чек снизился. Если раньше пациенты не экономили на своей красоте и здоровье, то сегодня им приходится расставлять для себя приоритеты. То, что является не критичным для внешности и здоровья, сегодня, к сожалению, откладывается. Таковы особенности спроса на период осени 2022 года.

– Почему клиенты выбирают именно вас? Какие принципы для вас важны в работе?

– На этот вопрос хочется ответить: «Спросите у них», но мы и сами его за-

даём им в процессе общения. Так, один из последних диалогов мы провели с нашим пациентом, который из-за длительного отъезда не посещал нашу клинику несколько лет, а теперь вернулся к нам. Он ответил так: «Вы настолько внимательно и по-человечески относитесь к своим пациентам, что со стороны пациента эту искренность невозможно игнорировать».

От себя добавлю, что когда мы открывали клинику, то сразу акцентировали внимание на индивидуальности каждого пациента и изначально задали высокую планку стандартов качества работы, поддерживаем её, несмотря на любые внешние факторы. Наш уровень сервиса был и остаётся выше базового по отрасли в целом. Также, выстраивая концепцию имиджа клиники, мы полагались на создание атмосферы теплоты, уюта и искренней заботы. Пациентам предлагается «островок стабильности», где они почувствуют себя уверенно и расслабленно. Мы осознаём важность таких мелочей, как вкусный кофе и «домашняя» выпечка. Мы любим создавать комфорт для пациентов. И если они с нами, значит, они ценят это вкупе с нашим профессионализмом, у нас получается решать поставленные задачи!

– Каждый кризис – это не только испытание для бизнеса, но и возможность поднестись, принять определённые решения, которые приведут к большому успеху. Какие важные решения вы, как руководитель, приняли для себя в минувшие месяцы?

– Я, как руководитель, постоянно принимаю решения, которые сильно влияют на бизнес-процессы. И это не зависит от времени года, экономической обстановки или внешних факторов. А турбулентность рынка, к сожалению, никогда не заканчивается.

Первое решение, которое мы приняли вместе с главным врачом, – обращение к нашим пациентам, в котором мы заявили, что сделаем всё, чтобы гарантировать им доступ к нашим услугам. Ни нестабильность рынка, ни рост стоимости закупок не должны были влиять на начатое лечение наших клиентов. Мы решили заморозить цены на длительный срок, несмотря на то, что по некоторым позициям поставщики их подняли в четыре раза. Более того, мы решили компенсировать большую часть стоимости продукции. Несколько месяцев мы сознательно работали с нулевой прибылью, чтобы удержать цены и сохранить доверие пациентов.

К слову, в нашей практике это не единственный случай, когда мы фактически отказываемся от прибыли в пользу стабильности. Подобные решения приносят плоды в виде преданных пациентов, которые ценят наши усилия и остаются нашими многолетними клиентами.

И всё же в таких условиях бизнесу очень тяжело существовать. Если такая ситуация продлится ещё год-полтора, то большинство клиник отрасли эстетической медицины неизбежно испытают сложности в развитии. Потому что для него опять же требуются определённые финансовые вложения в новое оборудование, материалы, поощрение сотрудников.

Многие говорят о том, что кризис – это возможность роста, и я отчасти согласна с таким убеждением. Но кризис – это возможность скорее личностного роста, нежели финансового, если, конечно же, не сбрасывать со счетов мораль. Например, многие клиники в период пандемии нашли для себя способ заработка, переориентировавшись на тестирование по COVID-19. Для нас такие изменения были категорически неприемлемы. Мы – клиника, которая проявляет индивидуальный подход к каждому пациенту и не является учреждением, работающим на поток. Попытка ухватиться за любую возможность повысить свой доход полностью противоречит нашей идеологии.

С другой стороны, о развитии можно говорить, если удержать стабильность в непростой период. Тогда на рынке происходит самый настоящий естественный отбор, где выживает сильнейший!

– Скажите, насколько правильно строить планы на будущее в нестабильной экономической реальности?

– Планы нужно строить всегда! Это именно то, что просто необходимо делать в кризис хотя бы для того, чтобы понимать пути выхода из него. Если руководитель погряз в решении ежедневных проблем, если нет путеводной звезды будущего, нет и ресурса для выхода из кризиса. Ведь просто удержаться и выйти из него слишком мало. Надо быть готовым к новой завтрашней реальности, где нельзя жить вчерашними мыслями. Помните великую фразу, написанную на кольце царя Соломона? «Всё пройдёт. И это пройдёт». Поэтому мы строим далекие планы.

– Какие, если не секрет?

– Сейчас мы готовимся и предстоящему юбилею компании в 2023 году. Несмотря ни на что, у людей должен быть праздник.

Есть и определённые мысли по расширению линейки наших услуг, программа обучения для молодых докторов, вывод на федеральный уровень грантовых проектов с участием AVRORACLINIC. Но самое главное для меня – это сохранение душевного и физического здоровья моих сотрудников и оправданные ожидания пациентов.

LIANA DAVIDYAN:

“If there is no lodestar of the future there wont be exit out of crisis”



The field of aesthetic medicine became popular in Russia only a quarter of a century ago. And during these years it has had many challenges, but in our country it continues to exist and grow: business processes go at their own pace, important decisions are made, goals are achieved and obstacles are overcome. We talked to the director of the famous Moscow clinic AVRORACLINIC, Liana Davidyan, and found out how to effectively deal with difficulties, why it is necessary to make plans for the future under all circumstances, and what competitive advantages attract clients to aesthetic medicine clinics with such a romantic name.

– Our current issue is dedicated to the beauty industry. Let's talk about the industry in real time. What changes is it undergoing today? What problems are you facing and how are you solving them?

– The aesthetic medicine industry, like any other business, is facing changes caused by economic turbulence. First of all, it depends on imports. Up to 90% of drugs, equipment and supplies are imported.

We, like everyone in the industry, are experiencing difficulties related to the timing of deliveries, logistics, and the range of consumables and drugs. But since we are not beginners, we initially prepared for a situation where we would need a margin of safety. Of course, I could not foresee exactly such a situation, but thanks to the procurement system that was initially structured correctly, we have a resource of stock in our warehouses. The main thing now is to use it properly. On average, we have enough product for three to six months. During this period we will rebuild the logistics and adapt to the new reality. So the situation is not tragic for us. However, stocks have a tendency to run out, and the task of replenishing reserves leads to the search for alternatives to consumables. Fortunately, such alternatives are being found, and they are not inferior to the quality of products from previous suppliers. We continue to work with the best products and materials.

Secondly, you have to take into account that the beauty industry is not a segment of the population's basic needs, which affects demand indicators. I can't say it's a lot, but it's still reduced in terms of the number of patients. Some have simply left for personal reasons, others have significantly reduced their spending because they are not confident about the future. This is the general picture of the industry today, and it is also reflected in our clinic. If we take away the emotional component, we see that the situation is identical to the 2008 crisis. What makes it radically different is the extreme stress experienced by both the medical staff and our clients.

– Has there been a shift in demand for certain services over the past year?

– It is impossible to make such an analysis based on one year, especially since the previous two years' statistics were heavily influenced by the pandemic. However, we have made an analysis based on three years, which allows us to draw some conclusions.

There were no significant changes in the number of visits. But the average bill went down. In the past, patients did not save on their beauty and health, but today they have to prioritize. What is not critical for their appearance and health is unfortunately postponed. These are the characteristics of the demand for fall 2022.

– Why do customers choose you? What principles are important to you in your work?

– I like to answer that by saying: "Ask them," but we ask them ourselves in the process of communication. For example, one of our recent dialogues was with a patient who had not visited our clinic for several years because he had been away for a long time, and he came back to us. He responded: "You are so attentive and humanitarian to your patients that this sincerity on the part of the patient cannot be ignored."

I would like to add that when we opened the clinic, we immediately focused on the individuality of each patient and set a high standard of quality work and maintained it despite all external factors. Our level of service was and is above the basic level of the industry as a whole. We have also focused on creating an atmosphere of warmth, coziness and sincere care when building the clinic's brand image concept. Patients are offered an "island of stability" where they can feel safe and relaxed. We recognize the importance of the "little things" such as good coffee and "homemade" pastries. We like to create comfort for our patients. And if they are with us, it means they appreciate it, coupled with our professionalism, and we are able to meet the challenges!

– Every crisis is not only a test for the company, but also an opportunity to stand up and make certain decisions that will lead to great success. Tell me, what important decisions have you made as a manager in the last few months?

– As a manager, I am constantly making decisions that have a major impact on the business. And it doesn't depend on the season, the economic situation or external factors. And market turbulence, unfortunately, never ends.

The first decision we made together with the Chief Physician was to make an appeal to our patients, stating that we would do everything in our power to guarantee their access to our services. Neither the volatility of the market nor the rising cost of supplies should affect the care we provide to our clients. We decided to

freeze prices for an extended period of time, even though suppliers quadrupled the prices of some items. We also decided to offset most of the cost of the products. For several months, we deliberately operated at zero profit in order to maintain prices and maintain patient confidence.

Incidentally, this is not the only time in our practice that we have sacrificed profit for the sake of stability. Such decisions pay off in the form of loyal patients who appreciate our efforts and remain our long-term clients.

Nevertheless, it is very difficult for a business to exist in such an environment. If this situation continues for another year and a half, most aesthetic medicine clinics will inevitably face development difficulties. Because again, it requires certain financial investments for new equipment, materials and staff incentives.

Many people say that the crisis is an opportunity to grow, and I partly agree. But the crisis is more of an opportunity for personal growth than financial growth, unless of course you discount morality. For example, many clinics found a way to make money during the pandemic by refocusing on COVID-19 testing. For us, such a change was categorically unacceptable. We are a clinic that takes an individual approach to each patient, not an institution that works for flow. Trying to take advantage of any opportunity to increase our revenue is completely contrary to our ideology.

On the other hand, you can talk about development when you maintain stability in a difficult period. Then the real natural selection takes place on the market, where the strongest survives!

– Tell me, how right is it to make plans for the future in an unstable economic reality?

– You should always make plans! This is exactly what you need to do in a crisis, if only to understand how to get out of it. If a manager is bogged down in solving day-to-day problems, if there is no guiding star of the future, there is no resource to get out of the crisis. Simply hanging on and getting out is not enough. You have to be prepared for the new reality of tomorrow, where you can't live with yesterday's thoughts. Remember the great phrase inscribed on King Solomon's ring? – "All things shall pass. And this too shall pass away." So we make grand plans.

– What are your plans, if it's not a secret?

– Right now we are preparing for the company's upcoming anniversary in 2023. No matter what, people should have a holiday. We have some ideas about expanding the range of services and a training program for young doctors, about entering into grant projects with AVRORACLINIC at the federal level. But the most important thing for me is to maintain the mental and physical health of my employees and the justified expectations of patients.



Развитие пластической хирургии в России обрело особую популярность: количество клиник, имеющих лицензию на оказание услуг пластической хирургии, составляет более 24 000 единиц. Однако далеко не каждой из них пациент может довериться. В Центр косметологии и пластической хирургии им. С. В. Нудельмана стремятся попасть пациенты не только с территории всей страны, но и из-за рубежа. О работе центра, ценностях, специалистах и услугах рассказала Наталия Сергеевна Нудельман, пластический хирург, член РОПРЭХ, медицинский директор Центра косметологии и пластической хирургии им. С. В. Нудельмана.

Наталия Нудельман:
«Для нас косметология неотделима от медицины, то есть красота — от здоровья»

– Сегодня мы говорим о том, что пластическая хирургия и косметология – в целом молодая отрасль. Между тем Центр косметологии и пластической хирургии имени С. В. Нудельмана успешно работает уже более 30 лет. Скажите, как менялась деятельность центра на протяжении этого времени?

– Я, ровесница клиники, хорошо знаю её историю. В начале 90-х гг., когда в стране вдруг появились феноловые пилинги, полиакриламидный гель и прочее, Сергей Владимирович Нудельман сделал верный выбор пути – развитие хирургии, освоение новых технологий и техник операций. Руководствовался он принципом единства двух критериев – «безопасность» и «эффективность». С самого начала в центре было четыре отделения: пластическая хирургия, косметология, амбулаторная хирургия, фи-

зиотерапия. С тех пор клиника пластической хирургии и косметологии прирастает медицинскими направлениями и профильными специалистами, сегодня их в пять раз больше. Для безопасности, эффективности и комфорта наших пациентов.

– По словам Сергея Владимировича, его идеологией было сохранять естественную привлекательность, подчёркивать то, чем одарила человека природа, и бороться с тем, что делает с ним время. Изменился ли подход центра на сегодняшний день?

– Думаю, что на этих позициях сегодня стоит большинство специалистов отечественной пластической хирургии. Во всяком случае, в нашей клинике и пластические хирурги, и косметологи стремятся к естественности результата вмешательства. И не только при омо-

лаживающей пластике. При гармонизации черт лица, так называемой бьютификации, точное и тонкое вмешательство особенно важно: мода сиюминутна, а с лицом предстоит жить. И если пациент по молодости лет об этом не задумывается, то нам, профессионалам, следует всегда об этом помнить.

– Качественное оказание услуг в вашей сфере во многом зависит от специалистов, оказывающих их. Расскажите, как вы находите своих специалистов?

– Первоначально в клинике было шесть пластических хирургов, сегодня нас 10. Все – штатные работники. Мы не оперируем в других клиниках, тем более в других городах: в своей клинике много пациентов, нет времени на разъезды; у нас отличные операционные бригады, наши анестезиологи – суперпрофи.

ЦЕНТР КОСМЕТОЛОГИИ И
ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ БЫЛ
ОТКРЫТ БОЛЕЕ 30 ЛЕТ НАЗАД ПОД
РУКОВОДСТВОМ ЕЁ ОСНОВАТЕЛЯ,
ЗАСЛУЖЕННОГО ВРАЧА РФ СЕРГЕЯ
ВЛАДИМИРОВИЧА НУДЕЛЬМАНА.
СЕГОДНЯ ДЕЛО ОТЦА ПРОДОЛЖАЮТ
ЕГО ДОЧЕРИ: АЛЕКСАНДРА
СЕРГЕЕВНА СТАЛА РУКОВОДИТЕЛЕМ
ЦЕНТРА, А НАТАЛИЯ СЕРГЕЕВНА –
МЕДИЦИНСКИМ ДИРЕКТОРОМ.

Новых «готовых специалистов», соответствующих нашим стандартам, не было, до должного уровня доводим внутренним обучением у опытных коллег. Ещё есть у нас добрая традиция: совершенствование профессионального уровня специалистов – а это не только регулярное повышение квалификации, но и участие в отечественных и зарубежных профессиональных научно-практических мероприятиях – должно быть непрерывным. И клиника его оплачивает. С точки зрения экономической – большие затраты. Но мы обеспечиваем должный уровень знаний наших врачей. Сегодня наши специалисты успешно выступают с докладами на конгрессах и конференциях, коллеги едут к нам для обучения новым технологиям.

– Не секрет, что индустрия красоты развивается. И сегодня мы уверенно говорим: «Пластическая хирургия использует новые методы и технологии». Как изменилась методология отрасли в целом, какие технологии использует Центр косметологии и пластической хирургии имени С. В. Нудельмана?

– В мировой пластической хирургии действительно революционные технологии, как, например, эндоскопия лица, произошли в конце прошлого века и, так уж получилось, используются в нашей клинике ещё с 1995 года. За последние десятилетия столь прорывной технологии в омолаживающей пластике лица пока не появилось. Сегодня на основе эндоскопической технологии появляются различные компромиссные варианты: cheek-lift и другие – маркетинговые названия могут быть разными. По нашему клиническому опыту, они проще в выполнении, что, безусловно, удобно для хирурга; реабилитация после них короче и легче, это привлекает пациентов. Но и показания к ним ограничены, длительность сохранения эффекта тоже уступает полноценному эндоскопическому лифтингу лица. К слову сказать, в настоящее время при определённых показаниях мы с успехом сочетаем в одном омолаживающем комплексе две базовые технологии – эндоскопию лица с пластикой SMAS, это двухуровневый лифтинг. Получаем восстановление молодых черт лица с естественным результатом и сохранением эффекта на долгие годы.

В других видах операций – например, по коррекции контуров тела – совершенствуются уже существующие методы и технологии, появляются новые их поколения, в частности в ультразвуковой липосакции. Тут нам есть с чем сравнивать: первую ультразвуковую липосакцию клиника внедрила ещё в 2000-м году. Третье

поколение УЗ-технологии, в том числе VaserLipo, разительно отличается важным параметром – высокой селективностью, что кратно снижает кровопотерю, к тому же обеспечивает широкие возможности контурирования тела.

– Услуги пластической хирургии пользуются особым спросом среди ваших клиентов: к вам обращаются и звёзды шоу-бизнеса, и обычные люди, заботящиеся о здоровье. Скажите, чем уникален центр с позиции косметологии? Какие услуги наиболее популярны?

– Думаю, тут много факторов срабатывает.

Для нас косметология неотделима от медицины, то есть красота – от здоровья. В нашем понимании, красивый нос – это функционально здоровый нос. Поэтому пластику носа выполняет хирург со специализацией и опытом в пластической и лор-хирургии.

Хорошая кожа, стройная фигура, молодая внешность – это здоровье в целом. При необходимости пациентом занимается не только косметолог, а единая команда опытных специалистов: эндокринолог, ги-

неколог, гастроэнтеролог, терапевт, кардиолог. То, что сегодня называется персонифицированным подходом, у нас действует лет 20, если не больше.

Пациентам удобно решать сразу несколько проблем. Клиника издавна практикует сочетанные операции. И если женщина хочет сделать омолаживающую пластику, исправить форму груди, а также избавиться от доброкачественного новообразования в гинекологической сфере, и состояние её здоровья позволяет – а в таких случаях обследуем пациентов особенно тщательно, – то мы выполним под одним наркозом эндоскопический лифтинг лица, мастопексию, гинекологическую органосохраняющую операцию. С высокими технологиями возможны различные сочетания.

Поскольку многие пациенты обращаются к нам на протяжении десятков лет (сегодня приходят взрослые внуки первых пациентов), им уже хорошо известна наша осторожность в выборе технологий. Все новинки мы рассматриваем с той же точки зрения: безопасность плюс эффективность. Коммерческая успешность уж точно не в первых рядах. Не покупаем аппараты, не испытываем их на добровольцах из собственных рядов. Не используем нелегитимные препараты.

Наши пациенты всё это ценят. Настолько, что даже к врачам-косметологам едут из других городов на лазеры, RF-лифтинги, фототерапию, филлеры, не говоря уже об операциях в пластической хирургии, гинекологии, ортопедии-травматологии.

– Ранее вы также говорили о том, что не собираетесь открывать другие центры по России, поскольку хотите сохранить высокие стандарты качества. Какие планы у вас есть?

– Совершенно верно. А в планах – совершенствоваться и развиваться дальше!





Natalia Nudelman:

“For us, cosmetology is inseparable from medicine, that is, beauty is health”

The development of plastic surgery in Russia has become very popular: the number of clinics licensed to provide plastic surgery services is more than 24 000. However, not all of them are trustworthy. The Center of Cosmetology and Plastic Surgery named after Nudelman attracts patients not only from all over the country, but also from abroad. Natalia Sergeevna Nudelman, plastic surgeon, member of the Russian Society of Plastic, Reconstructive and Aesthetic Surgery (RSPRAS), medical director of the Nudelman Center for Cosmetology and Plastic Surgery, told about the work of the center, its values, specialists and services.

– Today we are talking about the fact that plastic surgery and cosmetology are in general a young industry. Meanwhile, the Nudelman Center for Cosmetology and Plastic Surgery has been successfully functioning for more than 30 years. Tell us how the activity of the Center has changed during this time.

– I am the same age as the clinic, and I know its history well. At the beginning of the 90s, when suddenly phenol peels, polyacrylamide gel etc. appeared in the country, Sergey Vladimirovich Nudelman made the right choice – development of surgery, mastering new technologies and surgical techniques. He was guided by the principle of unity of two criteria – “safety and efficiency”. From the very beginning, there were four departments in the Center: plastic surgery, cosmetology, outpatient surgery and physiotherapy. Since then, the clinic of plastic surgery and cosmetology has been expanding with medical specialties and

specialists, and today there are five times more of them, all for the safety, efficiency and comfort of our patients.

– According to Sergey Nudelman, his ideology was to preserve natural attractiveness, emphasize what nature has bestowed on man, and fight against what time has done to him. Has the Center’s approach changed to date?

– I think that today the majority of specialists in domestic plastic surgery stand on these positions. In any case, in our clinic, both plastic surgeons and cosmetologists strive for natural results of intervention, and not only with rejuvenation plastic surgery. When harmonizing the facial features (the so-called “beautification”), precise and subtle intervention is especially important: the fashion is momentary, while one has to live with one’s face. And if the patient does not think about it at a young age, we, professionals, should always keep this in mind.

– The quality of services in your field largely depends on the professionals who provide them. Tell us, how do you find your specialists?

– Originally there were 6 plastic surgeons in our clinic, today there are 10 of us. All are full-time employees. We do not operate in other clinics, especially in other cities: there are many patients in our clinic, we have no time to travel, we have excellent surgical teams, our anesthesiologists are super professionals.

We do not have any new “ready-made specialists” who would meet our standards. We train them internally with experienced colleagues to the required level. And we have another good tradition: professional improvement of our specialists, which means not only regular advanced training, but also participation in domestic and foreign professional scientific and practical activities, should be continuous. And the clinic pays for

it. Economically, it's a big expense. But we provide an appropriate level of knowledge to our doctors. And today our specialists successfully make presentations at congresses and conferences, our colleagues come to us to be trained in new technologies.

– *It's no secret that the beauty industry is developing. And, today, we confidently say: "Plastic surgery uses new methods and technologies." How has the methodology of the industry as a whole changed, and what technologies does the Nudelman Center for Cosmetology and Plastic Surgery use?*

– In the world of plastic surgery, truly revolutionary technologies, such as endoscopy of the face, appeared at the end of the last century, and as it happens, they have been used in our clinic since 1995. Over the past decades, such a breakthrough technology in facial rejuvenation has not yet emerged. Today there are various compromises based on endoscopic technology including cheek-lift and others, with different marketing names. In our clinical experience, they are easier to perform, which is certainly convenient for the surgeon; recovery after them is shorter and easier, which attracts patients. But the indications for them are also limited, the duration of the effect obtained is also inferior to a full endoscopic facelift. By the way, at present, in certain indications, we successfully combine two basic technologies in one rejuvenating surgery, i.e. endoscopic facelift with SMAS plastic surgery, which is a two-level lifting. We get the restoration of young facial features with a natural result and preservation of the effect for years to come.

In other types of surgery, such as body contouring, existing methods and technologies are improved and new generations of them appear, in particular, ultrasonic liposuction. Here we have something to compare: the clinic first introduced ultrasound liposuction in 2000. The third generation of ultrasound technology, in particular VaserLipo, is strikingly different in terms of an important parameter – high selectivity, which dramatically reduces blood loss, in addition to providing great opportunities for body contouring.

– *Plastic surgery services are in great demand among your clients: both show business stars and ordinary people who care about their health turn to you. Tell us, what makes the Center unique from the point of view of cosmetology? What services are the most popular?*

– I think there are a lot of factors at work here.

For us, cosmetology is inseparable from medicine, that is, beauty is health. In our understanding, a beautiful nose is a functionally



healthy nose. That is why rhinoplasty is performed by a surgeon with specialization and experience in plastic and ENT surgery.

Good skin, a slim figure and youthful appearance mean overall health. If necessary, the patient is treated not only by a cosmetologist, but by a team of experienced specialists – endocrinologist, gynecologist, gastroenterologist, general practitioner and cardiologist. What today is called a personalized approach has been here in effect for 20 years, if not more.

Patients find it convenient to solve several problems at once. The clinic has been

practicing combined surgeries for a long time. If a woman wants to make a rejuvenating plastic surgery, correct her breast shape, as well as get rid of benign gynecological tumors, and her health status allows all this, in which cases we examine patients particularly carefully, we perform endoscopic facelift, mastopexy, and gynecological organ-sparing surgery under one operative setting. Various combinations are possible with high technology.

Since many patients have been coming to us for decades (today adult grandchildren of our first patients come), they are already well aware of our meticulous choice of technology.

We consider all novelties from the same point of view: safety plus efficacy. Commercial success is certainly not at the top of the list. We don't buy devices without testing them on volunteers from our own staff. We do not use illegitimate drugs.

Our patients appreciate all this. So much so that patients from other cities come to our cosmetologists for lasers, RF-lifts, phototherapy, fillers, not to mention operations in plastic surgery, gynecology, orthopedics and traumatology.

– *Earlier you also said that you were not going to open other centers in Russia, because you want to maintain high quality standards. What plans do you have for yourself?*

– Absolutely right. And the plan is to continue improving and developing!

THE CENTER OF COSMETOLOGY AND PLASTIC SURGERY WAS OPENED MORE THAN 30 YEARS AGO UNDER THE LEADERSHIP OF ITS FOUNDER – THE HONORARY DOCTOR OF THE RUSSIAN FEDERATION SERGEY VLADIMIROVICH NUDELMAN. TODAY HIS DAUGHTERS CONTINUE THE WORK OF THEIR FATHER: ALEXANDRA SERGEEVNA BECAME THE HEAD OF THE CENTER AND NATALIA SERGEEVNA IS THE MEDICAL DIRECTOR.



«РУССКАЯ КОСМЕТИКА» – ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПАРТНЁР ДЛЯ КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Сегодня компания «Русская Косметика» – современное наукоёмкое предприятие с большой историей и популярной продукцией под брендами «Красная линия», Fara, «Особая серия». «Русская Косметика» давно составила конкуренцию раскрученным западным маркам и надёжно закрепились на российском рынке благодаря устойчивому качеству. Производитель продолжает расширять ассортимент, радуя покупателей новинками. Об этом – подробнее в интервью с директором по маркетингу «Русская Косметика» Павлом Сметаниным.

– «Русская Косметика» – производитель косметической продукции торговых марок «Красная линия», Fara, «Особая серия», Body Boom, Senso Terapia и многих других. Расскажите, когда «Русская Косметика» начала свою работу, как она трансформировалась и что представляет собой сегодня ваше производство?

– Компания начала свою работу 29 лет назад. Тогда она выступала в роли дистрибьютора таких европейских торговых марок, как Trisa (Швейцария) и CLIVEN (Италия). Спустя некоторое время мы поняли, что своё производство – это ценно, это возможность создавать самостоятельно крутые продукты. И самыми первыми брендами, которые мы создали, стали «Красная линия» и Fara.

Вся территория Баковского завода, на которой мы базируемся на данный момент, у нас в собственности. Здесь, в Одинцово, расположены два производственных корпуса общей площадью порядка 40 тыс. кв. метров, складские помещения, соб-

ственная котельная. Кстати, эта же котельная обслуживает часть близлежащих домов.

– Расскажите о косметических рецептурах. Кем они разрабатываются?

– У нас свой штат инхаус-технологов из семи специалистов. В нашем арсенале – более 2 тыс. отработанных рецептур, которые также применяются в контрактном производстве, в настоящий момент активно развиваемся.

– Какая самая продаваемая категория в вашем ассортименте? Какие есть планы по дальнейшему развитию ассортимента?

– Самая продаваемая категория – красители для волос, в частности бренд Fara. Мы оперативно отреагировали на уход интернациональных игроков с полок с красителями: уже разработали и вывели на рынок две новые линейки красителей – это Fara Natural Colors и Fara Eco Line, которые сей-

час присутствуют во многих сетях («Магнит Косметик», «Ашан», «Лента», «Глобус»).

– Что, по вашему мнению, делает продукцию производителя «Русская Косметика» уникальной?

– Пожалуй, первое и главное – соотношение цены и качества. На данный момент у нас качество опережает цену: это минус с точки зрения бизнеса, но огромный плюс в отношении лояльности, которая у наших покупателей не ослабевает и по сей день, потому что мы способны делать качественный товар доступным. Мы не намерены экспериментировать с качеством и в будущем. Мы растём, становимся современнее, работаем над клиентским сервисом. Но одно остаётся неизменным: качество, опережающее цену – это отличительная особенность «Русской Косметики».

– Можете назвать преимущества сотрудничества с вашей компанией? Какую выгоду имеют ваши партнёры?

– Мы предлагаем большое количество разноплановых и разнотипных SKU в одном месте, комфортные и прозрачные условия сотрудничества. Невысокие цены: всегда уважаем заработок партнёра и даём возможность заработать. Сервис: эта тема неисчерпаемая, над ней можно работать непрерывно, здесь нет предела совершенству.

– Есть ли планы расширять производственную площадку, строить или приобретать новые мощности?

– Сейчас у нас происходит модернизация нескольких линий, дополнительно задействуем новый производственный корпус, который дооснастили и выводим в максимальную эксплуатацию на все 100% для того, чтобы обеспечить тот уровень загруженности производства, который нам необходим.

– Как вы думаете, какой будет динамика продаж вашей косметики в 2023 году?

– Здесь всё просто: наша цель-минимум на будущий год – прибавить 30% в обороте компании. Соответственно, увеличится число выпускаемой продукции. Хотел бы особо отметить наше подразделение профессиональной косметики – IMPRESSION PROFESSIONAL. Мы полностью готовы закрыть потребности салонов красоты в таких базовых продуктах, как уходы, красители, стайлинги. Пожалуй, именно этот сегмент сегодня испытывает самые большие сложности, потому что хороших российских производителей косметики мало, а все иностранные – это нестабильно и ненадёжно.

– Тема отечественного производства сегодня беспокоит многих. Способны ли

вы обеспечить российский рынок продукцией в случае ухода иностранных компаний? Как меняется покупательский спрос в текущей обстановке?

– Мы этим сейчас активно занимаемся. До конца года разработаем ещё одну линию, а начало года ознаменуем исключительной во многих отношениях серий красителей и уходовых средств для волос Spice Latte.

– Вы упомянули про сотрудничество с салонами красоты. Много ли партнёров из данной категории вы имеете?

– Для нас данная категория относительно молодая, раньше она не была в фокусе внимания. Сейчас ситуация поменялась, мы видим, что есть спрос, и каждый день открываем минимум одного партнёра по России.

– Чего ждать покупателям в новом, 2023 году?

– Ждите наших новинок! «Красная линия» удивит вас новинками в будущем году, а «Батист» представит абсолютно новые кремы для депиляции, которые стали бестселлерами на маркетплейсах.

Подготовила Эльвина Аптреева

ЗАВОД РАСПОЛАГАЕТ СОБСТВЕННЫМИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ И ХИМИЧЕСКИМИ ЛАБОРАТОРИЯМИ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИМИ ВХОДНОЙ КОНТРОЛЬ КАЧЕСТВА СЫРЬЯ, УПАКОВКИ, А ТАКЖЕ ПРОВОДЯЩИМИ РАЗРАБОТКИ СОБСТВЕННЫХ РЕЦЕПТУР И РЕЦЕПТУР ЗАКАЗЧИКА, ПРОВЕРКУ КАЧЕСТВА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ НА ВСЕХ ЭТАПАХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА ПРОИЗВОДСТВА.

ПРОИЗВОДСТВО СЕРТИФИЦИРОВАНО ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ СТАНДАРТУ НАДЛЕЖАЩЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ПРАКТИКИ (GMP), А ТАКЖЕ ПО СТАНДАРТАМ ГОСТ Р ИСО 9001-2015 (ISO 9001:2015), ГОСТ ISO 22716-2013 (ISO 22716:2007).

НАШИ КЛИЕНТЫ: HENKEL RUS, «ВКУС ВИЛЛ», «МЕТРО CASH & CARY», ООО «МЕЗО», ООО «НИКК МОЛЕ», ООО «АВИАФЛЮИД ИНТЕРНЕЙШЕНЛ».

КОНТАКТЫ ОТДЕЛА

КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДСТВА:

WWW.RUSSCOSMETICS.RU

+7 (495) 982-54-54

КОМПАНИЯ ПРОИЗВОДИТ ШИРОКИЙ СПЕКТР ПРОДУКТОВЫХ КАТЕГОРИЙ УХОДОВОЙ КОСМЕТИКИ В РАЗЛИЧНЫХ ЦЕНОВЫХ СЕГМЕНТАХ: ЖИДКОЕ МЫЛО, ГЕЛИ ДЛЯ ДУША, СКРАБЫ И КРЕМЫ ДЛЯ ТЕЛА, СЫВОРОТКИ, ШАМПУНИ И МАСКИ ДЛЯ ВОЛОС, КРЕМЫ-ДЕПИЛЯТОРЫ, КРАСКА ДЛЯ ВОЛОС И РЕСНИЦ, СРЕДСТВА ДЛЯ ОКРАШИВАНИЯ И СТАЙЛИНГА ВОЛОС. ГОТОВА ПРОИЗВОДИТЬ ПРОДУКЦИЮ ПОД БРЕНДОМ ЗАКАЗЧИКА КАК С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РЕЦЕПТУРЫ КЛИЕНТА, ТАК И ПО СОБСТВЕННЫМ РАЗРАБОТАННЫМ И ПРОВЕРЕННЫМ ФОРМУЛАМ. ОСНАЩЕНИЕ:

42 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ФАСОВОЧНЫЕ ЛИНИИ. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ: 6 000 000 – 12 000 000 ЕДИНИЦ В МЕСЯЦ, ИЛИ 60 ТОНН ПЕНОМОЮЩЕЙ ПРОДУКЦИИ В СМЕНУ, 20 ТОНН КРЕМОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СМЕНУ. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОБОРУДОВАНИЯ ПОЗВОЛЯЮТ ВЫПУСКАТЬ ПРОДУКТЫ В РАЗНООБРАЗНЫХ ВАРИАНТАХ УПАКОВКИ: ФЛАКОНЫ, КАНИСТРЫ, ТУБЫ, САШЕ-ПАКЕТЫ, ДОЙПАКИ, БОЧКИ, ЕВРОКУБЫ И ПР. (РАЗНЫМ ОБЪЕМОМ – ОТ 10 МЛ). НА ПРЕДПРИЯТИИ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗРАБАТЫВАТЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ 3D-МАКЕТЫ УПАКОВКИ И ВЫПУСКАТЬ ЕЁ НА СВОЁМ ЭКСТРУЗИОННОМ И АВТОМАТИЧЕСКОМ ПЭТ-ОБОРУДОВАНИИ. СОБСТВЕННЫЕ СКЛАДСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ ЗАВОДА ОБЕСПЕЧИВАЮТ МЕСТА ДЛЯ ХРАНЕНИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ, СЫРЬЯ И УПАКОВКИ.



THE COMPANY PRODUCES A WIDE RANGE OF COSMETICS IN DIFFERENT PRICE SEGMENTS: LIQUID SOAPS, SHOWER GELS, SCRUBS AND BODY CREAMS, SERUMS, SHAMPOOS AND HAIR MASKS, DEPILATORIES, HAIR AND EYELASH DYE, HAIR COLORING AND STYLING PRODUCTS. THE COMPANY IS ALSO READY TO MANUFACTURE PRODUCTS UNDER THE CUSTOMER'S BRAND, BOTH USING THE CLIENT'S FORMULATION, AND BY OUR OWN DEVELOPED AND PROVEN FORMULAS. EQUIPMENT: 42 PRODUCTION AUTOMATED FILLING LINES. PRODUCTION CAPACITY: 6,000,000 – 12,000,000 UNITS PER MONTH, OR 60 TONS OF FOAM PRODUCTS PER SHIFT, 20 TONS OF CREAM PRODUCTS PER SHIFT. TECHNOLOGICAL POSSIBILITIES OF THE EQUIPMENT ALLOW IT TO PRODUCE PRODUCTS IN DIFFERENT PACKAGE VARIANTS: BOTTLES, CANISTERS, TUBES, SACHET-PACKS, DOYPACKS, BARRELS, EURO-CUBES, ETC. IN DIFFERENT VOLUMES STARTING FROM 10 ML. THE COMPANY HAS THE POSSIBILITY TO DEVELOP INDIVIDUAL 3D MODELS OF THE PACKAGES AND PRODUCE THEM ON ITS OWN EXTRUSION AND AUTOMATIC PET-EQUIPMENT. THE COMPANY'S OWN WAREHOUSES ON THE TERRITORY OF THE PLANT PROVIDE STORAGE SPACE FOR FINISHED PRODUCTS, RAW MATERIALS AND PACKAGING.



RUSSIAN COSMETICS IS A PROMISING PARTNER FOR CONTRACT PRODUCTION

Today the company Russian Cosmetics is a modern, science-intensive enterprise with a great history and popular products under the brands of “Red Line”, “Fara”, “Special Series”. Russian Cosmetics has long competed with promoted western brands and has firmly established itself on the Russian market due to its stable quality. The manufacturer continues to expand the range, delighting customers with new products. Read more about it in an interview with Pavel Smetanin, Marketing Director of Russian Cosmetics.



– *Russian Cosmetics is a manufacturer of cosmetics brands such as “Red Line”, “Fara”, “Special Series”, Body Boom, Senso Terapia and many others. Tell us when “Russian Cosmetics” began its work, how it was transformed and what is your production today?*

– The company was founded 29 years ago. At that time it acted as a distributor of such European brands as Trisa (Switzerland) and CLIVEN (Italy). After a while, we realized that our own production is valuable, it is an opportunity to create cool products on our own. And the first brands we created were “Red Line” and “Fara”.

We own the entire territory of the Bakovsky plant, where we are based at the moment. Here, in Odintsovo, there are two

production buildings with a total area of about 40,000 square meters, warehouses, and our own boiler house. By the way, the same boiler house serves some of the houses nearby.

– *Tell us about the cosmetic formulas: who develops them?*

– We have our own staff of seven inhouse technologists. In our arsenal we have over 2 thousand formulas, which are also used in contract manufacturing, which is currently being actively developed.

– *What is the best-selling category in your assortment? What are your plans for further development of the assortment?*

– The best-selling category is hair dyes, in particular, the brand – “Fara”. We promptly

responded to the departure of international players: we have already developed and brought to market two new lines of dyes – Fara Natural Colors and Fara Eco Line, which are now present in many networks: Magnit Cosmetics, Ashan, Lenta and Globus.

– In your opinion, what makes the products of the manufacturer Russian Cosmetics unique?

– Probably the first and most important thing is the price/quality ratio. At the moment, quality is ahead of price, which is a disadvantage in terms of business, but a huge plus in terms of loyalty, which has not weakened in our customers to this day, because we are able to make a quality product affordable. We don't intend to experiment with quality in the future. We are growing, becoming more modern and working on customer service. But one thing remains unchanged: quality ahead of price is a distinctive feature of Russian Cosmetics.

– Can you name the advantages of cooperation with your company? What benefits do your partners have?

– We offer a large number of diverse and multi-category sku in one place, comfortable and transparent conditions of cooperation. Low prices: we always respect our partner's earnings and give opportunities to earn money. Service: this topic is inexhaustible, we can work on it continuously: there is no limit to perfection.

– Are there any plans to expand the production site, build or acquire new facilities?

– We are modernizing several lines. We are additionally making use of a new production

building which we have finished equipping and we are going to put into maximum 100% operation in order to provide the level of production load that we need.

– What do you think will be the sales dynamics of your cosmetics in 2023?

– Our minimum target for next year is to increase our turnover by 30%. Accordingly, the number of products will increase. I would like to note in particular our division of professional cosmetics – IMPRESSION PROFESSIONAL. We are fully ready to satisfy the needs of beauty salons in such basic products as treatments, colorants and stylings. Perhaps it is this segment that is experiencing the greatest difficulties today, because there are few good Russian cosmetics manufacturers, and all the foreign ones are unstable and unreliable.

– The topic of domestic production worries a lot of people today. Are you able to provide the Russian market with products in case of withdrawal of foreign companies? How is consumer demand changing in the current situation?

– We are now actively working on it. We will develop another line by the end of the year, and we will mark the beginning of the year with a series of dyes and hair care products "Spice latte" which is exceptional in many respects.

– You mentioned cooperation with beauty salons. Do you have many partners in this category?

– This category is relatively young for us, before it was not in the focus of our attention. Now the situation has changed, and we see that there is demand, and every day we start working with at least one partner in Russia.

– What can customers expect in the new year 2023?

– Expect our new products! "Red Line" will surprise you with new products next year, and "Batiste" will present brand new depilation creams that have become bestsellers on marketplaces.

Prepared by Elvina Aptreeva

THE PLANT HAS ITS OWN TECHNOLOGICAL AND CHEMICAL LABORATORIES, WHICH PERFORM INCOMING QUALITY CONTROL OF RAW MATERIALS, PACKAGING, AS WELL AS DEVELOP THEIR OWN FORMULATIONS, CUSTOMER RECIPES, INSPECT THE QUALITY OF FINISHED PRODUCTS AT ALL STAGES OF THE PRODUCTION PROCESS. PRODUCTION IS CERTIFIED ACCORDING TO THE INTERNATIONAL STANDARD OF GOOD MANUFACTURING PRACTICE (GMP), AS WELL AS STANDARDS: GOST R ISO 9001-2015 (ISO 9001:2015); GOST ISO 22716-2013 (ISO 22716:2007). OUR CUSTOMERS: HENKEL RUS, VKUSVILL, METRO CACH&CARY, MEZO LLC, NIKK MOLE LLC, AVIAFLUID INTERNATIONAL LLC. CONTRACT MANUFACTURING DEPARTMENT **CONTACTS:** **WWW.RUSSCOSMETICS.RU** **+7(495)982-54-54**





ОТПУСК НА ЗДОРОВЬЕ: как провести отдых с пользой и избавиться от стресса

Высокий уровень медицины – визитная карточка всесезонного курорта «ПРИМОРЬЕ Grand Resort Hotel», и его хорошо знают не только в Краснодарском крае: за чекапами и оздоровлением сюда приезжают со всей страны. Если нужна полноценная перезагрузка и настала пора позаботиться о себе и своём состоянии – поезжайте в Геленджик, где создана атмосфера здоровья и релакса.



Мягкий климат, целебный коктейль горного и морского воздуха с ароматом хвои пицундской сосны, живописные виды на окружающие горы и уютную бухту – сама природа создала здесь оазис для исцеления души и тела. Здесь более 300 солнечных дней в году, и, совмещая активный отдых с солнечными ваннами, можно значительно усилить эффект от прохождения процедур для сохранения молодости и красоты.

Расположенный в самом сердце Геленджика рекреационный курорт обладает богатой историей, которая началась в 1929 году со всесоюзной здравницы для работников промышленных предприятий, а после масштабной модернизации он соче-

тает в себе комфорт загородного спа-отеля, уникальные природные лечебные факторы и современный медицинский подход.

Врачами и специалистами многопрофильного медицинского центра «ЛАНЦЕТЪ» разработан большой спектр оздоровительных программ, которые позволяют совместить сбалансированный отдых на курорте с полноценным лечением и реабилитацией. Главное преимущество для пациентов – персонализированный подход с сопровождением врача-куратора. Все обследования выполняются в одном месте, на самом современном оборудовании; ведётся разработка индивидуальной стратегии повышения качества жизни и долголетия.

Большой популярностью пользуются и краткосрочные чекапы: всего за три дня в клинике восстановительной медицины «ЛАНЦЕТЪ» можно пройти комплексную диагностику всего организма и получить цельную картину о состоянии здоровья, чтобы своевременно выявить и предупредить возникновение или риск развития различных патологий.

Казалось бы, что можно успеть за несколько дней? На самом деле, когда гости получают массу полезных рекомендаций, начинают жить в правильном ритме и чувствуют себя здоровыми, это ощущение хочется сохранить как можно дольше.

Каждый день в «ПРИМОРЬЕ Grand Resort Hotel» – это прогулки на свежем воздухе по красивой длинной набережной, лечебные и спа-процедуры, единение с природой и возможность никуда не торопиться. Даже короткий отпуск в таких условиях благо-

творно влияет на жителей больших городов, привыкших к постоянному влиянию негативных факторов.

Не стоит опасаться, что во время курортного отдыха будет скучно: насыщенная внутренняя инфраструктура позволяет насладиться плаванием в подогреваемых бассейнах с морской водой, заняться спортом в обновлённом велнес-центре, устраивать романтические завтраки в панорамных ресторанах. Восстанавливая баланс физического и духовного, гости отеля наслаждаются единением с природой, продуманной в каждой детали зелёной территорией, премиальными уходами и акватермальной зоной нового спа-центра «Территория СПА», а также уютными номерами с видом на море или горы.

В шаговой доступности от ПРИМОРЬЯ расположена Гастрономическая набережная, где представлены рестораны с различными концепциями, включая «Сыроварню» и «Рыбинск» от Аркадия Новикова, эпицентр клубной жизни «Лагуна» и множество магазинов для неспешного шопинга. Кроме того, в городе и его окрестностях представлено безграничное количество развлечений и видов активного отдыха: от занятий гольфом в «Геленджик Гольф Резорт» до посещения различных виноделен и экскурсионных программ на любой вкус.

Оздоровительный туризм – самый растущий тренд среди современных путешественников, ведь гораздо проще и экономичнее своевременно поддержать здоровье и предупредить появление болезни, чем потом её лечить. Отдыхайте с пользой и будьте здоровы!



VACATION FOR HEALTH: how to spend your vacation with benefits and get rid of stress

The high level of medicine is a visiting card of the all-season resort Primorye Grand Resort Hotel and it is known not only in the Krasnodar region. People from all over the country come here for check-ups and recreation.



If you need a complete reset and it's time to take care of yourself and your condition – go to Gelendzhik, where there is an atmosphere of health and relaxation. Mild climate, healing cocktail of mountain and sea air with the scent of pine needles, picturesque views of the surrounding mountains and a cozy bay: nature has created here an oasis for healing the body and soul. There are more than 300 sunny days a year, and the combination of active recreation and sunbathing can greatly enhance the effect of procedures to preserve youth and beauty. Located in the heart of Gelendzhik, the resort has a rich history, which began in 1929 as an all-union resort for workers of industrial enterprises. After large-scale modernization it combines the comfort of a country SPA hotel, unique natural healing factors and modern medical approach. Doctors and specialists of Multiprofile Medical Center “Lancette” have developed a wide range of health programs, which can combine a balanced vacation at the resort with the full treatment and rehabilitation. The main advantage for patients is the personalized approach with the accompaniment

of a doctor-curator. All check-ups are performed in one place, using the most modern equipment, and an individual strategy for improving the quality of life and longevity is developed. Short-term checkups are also very popular – in just 3 days in the Clinic of Regenerative Medicine “Lancette” you can undergo a comprehensive diagnosis of the whole body and get a complete picture of the state of health in order to detect and prevent the occurrence or risk of development of various pathologies in a timely manner. It seems that you can do in a few days? In fact, when guests receive a lot of useful recommendations, begin to live in the right rhythm and feel healthy, this feeling wants to remain as long as possible. Every day in Primorye Grand Resort Hotel – it is walks in the fresh air on the beautiful long promenade, medical and SPA procedures, unity with nature and the opportunity not to rush anywhere. Even a short vacation in such conditions is beneficial for residents of large cities, who are used to the constant influence of negative factors. There is no need to be afraid of boredom during the rest in the resort: the

Имеются противопоказания. Необходима консультация специалиста



rich internal infrastructure allows to enjoy swimming in heated pools with sea water, to do sports in the renovated wellness center, and to have romantic breakfasts in panoramic restaurants. Restoring the balance of the body and soul, the hotel guests will enjoy the unity with nature, the well-designed green area, the high quality care and aqua-thermal zone of the new SPA center “Territory of SPA”, as well as cozy rooms with a view of the sea or mountains. Within walking distance from Primorye is the Gastronomic Quay, which features restaurants of various concepts, including “Syrovarnya” and “Rybinsk” by Arkady Novikov, the epicenter of club life “Laguna” and many stores for pleasant shopping. In addition, the city and its surroundings represented a limitless number of entertainment and recreational activities – from golf courses in “Gelendzhik Golf Resort” to visiting various wineries and excursions for all tastes. Health tourism – the biggest growing trend among modern travelers, because it is much easier and cheaper to maintain health and prevent diseases than to cure them. Have a good rest and be healthy!



Мир косметики для России уже не будет прежним, и речь отнюдь не о расстроенных покупателях. С учётом текущей экономической ситуации в стране, а также ухода ряда иностранных компаний из недружественных стран прогнозируемая динамика движения объёмности товарных потоков, по оценкам экспертов, будет носить разновекторную направленность. Однако стоит отметить, что настоящее «окно возможностей» появилось для отечественных производителей. Для рынка косметики в РФ в целом будет характерна высокая динамика: как по объёму продукции, так и по стоимости, поскольку иностранные монополисты в ряде случаев освободили целые ниши. Что касается покупателей, то для них по-прежнему актуальны как средства по уходу за кожей и волосами, так и декоративная косметика. Если в начале глобальных изменений продавцы переживали из-за отсутствия качественных аналогов, то на сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что среди российских производителей есть настоящие самородки, которые стабильно предоставляют объём необходимой покупателю первоклассной продукции.

ЕЛЕНА КОРОЛЬКОВА: «Успешность бренда определяется знаниями, личными качествами, опытом его основателя»

СИБИРСКИЙ BEAUTY-БРЕНД KOROLKOVA УЖЕ БОЛЕЕ СЕМИ ЛЕТ ЗАНИМАЕТ ЛИДИРУЮЩИЕ ПОЗИЦИИ НА РЫНКЕ КОСМЕТИКИ. ЦЕННОСТИ БРЕНДА – ЭТО ОСОЗНАННЫЙ ПОДХОД К КРАСОТЕ И ЗДОРОВЬЮ, ТОЛЬКО КАЧЕСТВЕННЫЕ BEAUTY-ПРОДУКТЫ И НАУЧНЫЙ ПОДХОД К СОЗДАНИЮ КОСМЕТИКИ. И ЭТО НЕУДИВИТЕЛЬНО, ВЕДЬ KOROLKOVA – СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС УЧЁНЫХ ИЗ НОВОСИБИРСКА, ОСНОВАТЕЛЬНИЦЕЙ КОТОРОГО СТАЛА ОЧАРОВАТЕЛЬНАЯ БИЗНЕС-ЛЕДИ, МАМА ТРОИХ ДЕТЕЙ, ЧЕМПИОНКА МИРА ПО МАКИЯЖУ И БОДИ-АРТУ, А ТАКЖЕ АВТОР ПЕРВОГО СОВРЕМЕННОГО УЧЕБНИКА ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МАКИЯЖУ ЕЛЕНА КОРОЛЬКОВА.

– Елена, расскажите, как вы пришли к своей профессии. Или это не профессия, а образ жизни?

– Вообще, у меня несколько образований, в которые мне довелось не только глубоко погрузиться, но и добиться серьёзных успехов. Это факультет финансов и кредита, а затем – органическая и неорганическая химия. Но прежде я прошла долгий путь обучения и работы в beauty-сфере.

Как ни странно, я никогда не мечтала стать визажистом и тем более производить косметику. Фундаментальными сферами

для нашей семьи всегда были наука, медицина и экономика. Так что я получила два экономических образования, а сейчас развиваюсь в области химии и нутрициологии.

Попробовать себя в области визажа мне довелось случайно, но этого было достаточно для понимания того, что я нашла дело своей жизни. Работа приносила не только финансовое вознаграждение, но и истинное удовольствие, возможность реализовать себя. Я задалась целью стать профессионалом в этой области и выбрала для себя непростой и длинный путь. Я стала участвовать в конкурсах и мечтала стать чемпионкой мира. Днём я работала и училась, а вечером и ночью тренировалась. Оттачивала навыки чистоты растушёвки, скорость, симметрию, рисовала боди-арт, училась делать причёски, а также развивала вкус и копила багаж знаний. В последующие восемь лет меня ждали разносторонняя работа, бессонные ночи, кредиты, путешествия по разным странам со сборной России, стрессы и победы, знакомства и расставания, приключения, жёсткие и сложные ситуации в конкурирующей среде, радость и слёзы.

И вот в 2016 году в Сеуле моя мечта сбылась: я стала чемпионкой мира по парикмахерскому искусству и декоративной косметике. После этого я обрела уверенность в собственных силах и в том, что можно достичь любой поставленной цели.

– Как пришла идея о создании собственного бренда косметики? И за счёт чего удалось выделиться среди тысяч марок в этой области?

– Моя личная история – это и есть история становления бренда и научно-производственной компании KOROLKOVA. На мой взгляд, успешный и уникальный бренд является личностным, несёт в себе философию, идеи и знания человека, его основавшего. Соответственно, становление и развитие нашей косметической марки очень тесно сопряжены с событиями, происходящими в моей жизни, с моими мыслями, принципами, потребностями.

Вопреки законам маркетинга, я не задумывалась о продуктовой линейке и отстройке от конкурентов. Я создавала то, чего мне не хватало в кейсе визажиста для работы с клиентом и на моей личной косметической полке. И по сей день я использую ту же самую тактику: создаю продукты «для собственных нужд».

– Бренд KOROLKOVA – это ваша личная история. Скажите, как ваша семья помогает вам в вопросе развития бизнеса?

– Моя семья оказывала активную моральную поддержку, а также профессиональную помощь, за что я очень благодарна. Почти вся семья – что по моей линии, что по линии мужа – учёные. Мой муж –

кандидат физико-математических наук, его родители – химики. Моя бабушка – биолог. Она занималась исследованиями в области клещевого энцефалита и участвовала в разработке вакцины. Один дедушка – геолог, другой – выдающийся врач. А ещё мой дядя был выдающимся профессором медицины, по его запатентованным научным разработкам выполняются сложнейшие операции по пересадке кожи по всему миру. Все мои друзья также учёные. Поэтому среда и круг общения направляют меня в вопросах личного развития и в профессиональной сфере деятельности.

– У вас большая семья, трое детей. Как вы успеваете совмещать заботу о семье и развивать бизнес?

– Я долго училась выдерживать баланс. У меня до сих пор нет нянь, и бабушки не так часто помогают. Мы проводим огромное количество времени с детьми, часто берём их с собой на работу. Они с малых лет знают, как варить крем, как клеить этикетки, что такое упаковка посылок и косметическая выставка.

Сейчас мне очень помогают жёсткий тайм-менеджмент и наличие помощников: личного ассистента, феи чистоты, людей, которые облегчают мою жизнь и высвобождают драгоценное время и силы, которые я трачу на семью, свидания с мужем, уроки и прогулки с детьми.

– Расскажите подробнее о своём учебнике по макияжу.

– Я написала первый современный учебник по профессиональному макияжу, он издаётся на русском и английском языках и является полноценным трудом, передающим всю методологию выполнения макияжа, описывает техники корректировки, колористику, схемы растушёвки, стилистику и многое другое.

Он предназначен для тех, кто хочет освоить профессию визажиста или повысить свою квалификацию. Имея эту книгу и образование в beauty-профессии, вы можете выстроить свой профессиональный курс для обучения студентов.

– Какими достижениями за минувший 2022 год вы гордитесь больше всего?

– В первую очередь мы гордимся тем, что вышли на международный уровень! И продолжаем расширяться и вести переговоры с новыми партнёрами из разных стран.

Второе значимое событие: в 2022 году мы вошли в список лучших товаров и

услуг от «ГЕММА». Конкурс «ГЕММА» уже более 20 лет является одним из главных независимых проектов для формирования золотого фонда российских предприятий и компаний с высоким качеством продукции и услуг для жителей не только Российской Федерации, но и зарубежных стран. Качественный продукт – это одна из важнейших ценностей для нас.

– Поделитесь творческими планами по дальнейшему развитию бренда.



– Мы выбрали в качестве нового курса идею под лозунгом «Красота изнутри и снаружи». На сегодняшний день к выпуску готово 40 уникальных формул: в линейке будут представлены и продолжение линейки средств ухода за кожей, и декоративная косметика, и нутрицевтика. Отдельно отмечу важный запуск нового продукта «Меморис»: жидкие пигменты предназначены для макияжа губ, глаз и скуловой коррекции. В коллекции представлено семь классических оттенков, которые носят имена женщин моей семьи, где каждый оттенок – это уникальный характер, история и судьба сильной и красивой женщины.

А ещё добавлю, что наши принцип и цель – вести свой бизнес экологично, выдерживать баланс между удовольствием, пользой для людей и финансовой выгодой. Хочешь оставить след в истории? Искренне люби дело, которым ты занимаешься, и делай всё как для себя! Наш рост и расширение – это не везение, а результат ежедневного труда, ценнейших знаний, огромной любви каждого члена команды к своей профессии, желание сделать мир и себя хоть чуточку лучше.

ELENA KOROLKOVA:

“The success of a brand is determined by the knowledge, personal qualities and experience of its founder”

The world of cosmetics for Russia will no longer be the same, and it is not about upset customers. Taking into account the current economic situation in the country, as well as the departure of a number of foreign companies from unfriendly countries, the projected dynamics of the volume of commodity flows, according to experts, will be multidirectional. However, it should be noted that a real “window of opportunity” has opened for domestic manufacturers. The cosmetics market in Russia as a whole will be characterized by high dynamics: both in terms of product volume and value, as foreign monopolists have vacated entire niches.

As far as consumers are concerned, both skin and hair care products and decorative cosmetics are still relevant. If at the beginning of the global changes the sellers were worried about the lack of quality analogues, today we can confidently say that among the Russian manufacturers there are real gems that constantly provide the volume of top-quality products that the buyer needs.

– Elena, can you tell us how you got into your profession? Or is it not a profession, but a way of life?

– In general, I have several educations in which I had the opportunity not only to immerse myself deeply, but also to achieve

serious successes. These are the Faculty of Finance and Credit, and then Organic and Inorganic Chemistry. But before that, I had a long career in the beauty industry.

Strange as it may seem, I never dreamed of becoming a makeup artist, let alone a cosmetics manufacturer. The basic areas in our family have always been science, medicine and economics. That's why I have two degrees in economics, and now I'm studying chemistry and nutrition. I had a chance to try my hand at makeup by chance, but it was enough to realize that I had found my life's work. It was not only financially rewarding, but also a real pleasure and a chance to realize myself. I set a goal to become a professional in this field and I chose a long and difficult path. I began to participate in competitions and dreamed of becoming a world champion. I worked and studied during the day and practiced at night and in the evening. I honed my skills in clean blending, speed, symmetry, painting body art, learning to do hair, as well as developing taste and accumulating baggage of knowledge. In the next eight years I faced versatile work, sleepless nights, loans, travelling to different countries with the Russian team, stress and victories, acquaintances and separations, adventures, harsh and challenging situations in a competitive environment, joy and tears.

And in 2016 in Seoul my dream came true: I became a world champion in hairdressing and decorative cosmetics. After that I gained

confidence in my own abilities and in the fact that it is possible to achieve any goal I set.

– How did you come up with the idea of creating your own cosmetics brand? And what made you stand out among the thousands of brands in this field?

– My personal story is the story of the creation of the brand and the research and production company KOROLKOVA. In my opinion, a successful and unique brand is personal, it carries the philosophy, ideas and knowledge of the person who created it. Therefore, the creation and development of our cosmetic brand is closely connected with the events in my life, with my thoughts, principles and needs.

THE SIBERIAN BEAUTY BRAND KOROLKOVA HAS BEEN A LEADER IN THE COSMETICS MARKET FOR OVER SEVEN YEARS. THE BRAND VALUES INCLUDE A CONSCIOUS APPROACH TO BEAUTY AND HEALTH, ONLY QUALITY BEAUTY PRODUCTS AND A SCIENTIFIC APPROACH TO THE CREATION OF COSMETICS. KOROLKOVA IS A FAMILY BUSINESS OF SCIENTISTS FROM NOVOSIBIRSK. ITS FOUNDER IS A CHARMING BUSINESSWOMAN, MOTHER OF THREE CHILDREN, WORLD CHAMPION IN MAKEUP AND BODY ART, AND AUTHOR OF THE FIRST MODERN TEXTBOOK ON PROFESSIONAL MAKEUP ELENA KOROLKOVA.



Contrary to the laws of marketing, I did not think about the product line and differentiation from competitors. I created what I lacked in my makeup artist's case for client work and on my personal cosmetics shelf. To this day, I use the same tactic: creating products "for my own needs".

– *The KOROLKOVA brand is your personal history. Tell us, how does your family help you in the matter of business development?*

– My family gave me active moral support as well as professional help. For that I am very grateful. Almost all of my family, on my side and on my husband's side, are scientists. My husband is a candidate of physical and mathematical sciences, his parents are chemists. My grandmother is a biologist. She has done research on tick-borne encephalitis and was involved in the development of the vaccine. One of my grandfathers is a geologist, the other is an outstanding doctor. Also, my uncle used to be a distinguished professor of medicine, and his patented scientific research is used to perform extremely complex skin grafting surgeries all over the world. All my friends are also scientists. That's why my environment and social circle guide me in my personal and professional development.

– *You have a big family, three children. How do you balance taking care of your family and developing your business?*

– It took me a long time to learn how to balance it. I still don't have nannies, and the grandmothers don't help as much. We spend a lot of time with the kids, often taking them to work with us. They have known since they were little how to make cream, how to glue labels, what parcel packaging and cosmetic displays are.

Now it helps me a lot to have a strict time management and to have helpers: a personal assistant, a housekeeper, people who make my life easier and free up precious time and energy that I can spend on my family, on dates with my husband, on lessons and walks with the children.

– *Tell us more about your make-up textbook.*

– I wrote the first modern textbook on professional makeup, published in Russian and English, and it is a complete work that teaches the whole methodology of makeup application, describes correction techniques, coloristics, contouring schemes, stylistics and many other things.

It is intended for those who want to learn the profession of a make-up artist or improve their skills. With this book and an education in the beauty profession, you can build your professional course to teach students.

– *What achievements of the past year 2022 are you most proud of?*

– First and foremost, we are proud of the



fact that we went international! And we continue to expand and negotiate with new partners from different countries.

The second significant event – in 2022 we were included in the list of “the best goods and services from GEMMA”. GEMMA contest has been one of the main independent projects for over 20 years for forming a golden fund of Russian enterprises and companies with high quality products and services not only

for residents of the Russian Federation, but also for residents of foreign countries. Quality product is one of the most important values for us.

– *Share your creative plans for further brand development.*

– We have chosen “Beauty from the Inside and the outside” as our new course idea. Forty unique formulas are ready for release today: the line will include the continuation of the skin care line, decorative cosmetics, and nutraceuticals. I would like to separately mention an important launch of the new product “Memory”: liquid pigments for makeup of lips, eyes and cheekbone correction. There are 7 classic shades in the collection, which are named after the women of my family, where each shade represents a unique character, history and destiny of a strong and beautiful woman.

I would also like to add that our principle and goal is to conduct our business in an ecological way, maintaining a balance between pleasure, human benefit and financial gain. Do you want to leave your mark on history? Sincerely love the business you're in and do it for yourself! Our growth and expansion – is not a matter of luck, but the result of daily work, valuable knowledge, great love of each team member to his profession and desire to make the world and ourselves just a little bit better.





«НАТУРАЛЬНЫЙ» ПОДХОД: бренд Олеси Мустаевой укрепляет позиции на рынке косметики

«МАСТЕРСКАЯ ОЛЕСИ МУСТАЕВОЙ» – РОССИЙСКИЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ НАТУРАЛЬНОЙ КОСМЕТИКИ. УНИКАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ СЕГОДНЯ ВЫПУСКАЕТ БОЛЕЕ 200 НАИМЕНОВАНИЙ ПРОДУКЦИИ КРАСОТЫ: СРЕДСТВА ПО УХОДУ ЗА КОЖЕЙ ЛИЦА, ТЕЛА И ВОЛОСАМИ. ЭТО РАЗЛИЧНЫЕ СОРТА МЫЛА, ШАМПУНИ, КРЕМЫ, ГЕЛИ, СКРАБЫ, ТОНИКИ, ГИДРОЛАТЫ, СЫВОРОТКИ, МАСКИ И ДР. ЯВЛЯЕТСЯ ВЛАДЕЛЬЦЕМ 25 ТОРГОВЫХ МАРОК. ПОД РАЗЛИЧНЫМИ БРЕНДАМИ, В ТОМ ЧИСЛЕ СТМ, ЕЖЕГОДНО ВЫПУСКАЕТ БОЛЕЕ 100 ТОНН ПРОДУКЦИИ. «МАСТЕРСКАЯ ОЛЕСИ МУСТАЕВОЙ» – ДЕЙСТВУЮЩИЙ ЧЛЕН ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННОЙ ПАЛАТЫ РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН. С 2021 ГОДА ЧЛЕН РОССИЙСКОЙ ПАРФЮМЕРНО-КОСМЕТИЧЕСКОЙ АССОЦИАЦИИ. АССОРТИМЕНТ КОМПАНИИ СЕРТИФИЦИРОВАН ПО СТАНДАРТУ «ХАЛЯЛЬ» ДУМ РТ.

Российский рынок косметики поражает широтой ассортимента. Ежедневно на полках магазинов мы сталкиваемся с большим количеством баночек и тюбиков из различных стран, от тысяч производителей. Хотя косметика не относится к товарам первой необходимости, санкционный уход бьюти-марок огорчил многих. И всё же политическая ситуация не смогла привести к оскудению на полках средств из области индустрии красоты.

Несмотря на постоянно меняющиеся тенденции моды, девушки всегда тщательно следят за состоянием кожи, ногтей, волос и ресниц. А в фокусе, прежде всего, остаётся качество продукции.

На отечественном рынке давно существуют бренды косметики, твёрдо стоящие на ногах, которым можно доверять. Хотя многие привыкли, что всё, что «хорошо и качественно» в этой отрасли, «не наше». Большим спросом пользуется, в частности, китайская и корейская косметика. Но сегодня для российских производителей наступило время возможностей: иностранные поставщики освободили целые ниши. А как известно: свято место пусто не бывает. Для косметического бизнеса это реальный шанс выйти на новый уровень, заполучить новых клиентов и, конечно, нарастить продажи. Это хорошая новость и для потребителей: пришло время знакомиться с качественными российскими брендами. Несмотря на мнения скептиков, отечественные товары не только существуют, но и способны составить реальную конкуренцию западным косметическим монополистам. Например, бренд «Мастерская Олеси Мустаевой», вопреки сложной ситуации с сырьём на косметическом рынке, удерживает акцент на качестве выпускаемой продукции и поддерживает высокую репутацию среди клиентов. Руководитель косметической компании, чьё имя носит бренд, рассказала нашему журналу о возможностях отрасли в современных реалиях и непосредственно о самой продукции.

УДЕЛИТЕ ВРЕМЯ КРАСОТЕ

Косметической компании из Казани более 13 лет. В начале своего пути она представляла собой только бренд «Мастерская Олеси Мустаевой». На сегодняшний день в ассортименте компании есть продукция и под другими брендами: детский «Калябушки», космецевтика «Она Иная», солнцезащитный уход Sun Ray, средства для ухода за домом SafSu. Разрабатывает и выпускает продукцию под СТМ заказчика.

Миссия «Мастерской Олеси Мустаевой» – создание безопасной и эффективной косметической продукции по доступной цене. По словам нашей героини, руководителя компании Олеси Мустаевой, компания изготавливает продукцию по собственным рецептурам с соблюдением стандартов GMP. Особое внимание сотрудники уделяют выбору сырья: используют компоненты растительного происхождения, имеющие сертификаты ECOCERT, COSMOS, производство которых не оказывает негативного влияния на экологию.

«Все продукты компании проходят полный цикл испытаний на стабильность и безопасность. Для создания новых продуктов компания стремится внедрять инновационные достижения и использовать последние исследования в сфере ухода за кожей и волосами, в том числе – ухода за детской кожей. Эффективность продукции подтверждается клиническими исследованиями и дерматологическим контролем», – пояснила Олеся Мустаева.

Такой подход позволяет выпускать эффективный работающий продукт и, что особенно важно в текущей ситуации, экологичный.

«В России достаточно производственных площадок. Преимущественно все работают на импортном сырье. У нас есть талантливые разработчики. На мой взгляд, мы умеем делать качественно. Но нам нужно научиться преподносить нашу продукцию красиво: качественная реклама, безупречная упаковка с точки зрения как дизайна, так и исполнения. Российским брендам не хватает эстетики, сторителлинга», – считает руководитель компании.

В действительности так и происходит. Люди, заходя в магазин, обращают внимание в первую очередь на упаковку: привычка «встречать по одежке» не пропала. Но всё же покупатель стал более разборчивым и, согласно статистике, тратит в магазине косметики больше времени, изучая состав того или иного продукта. Опять же: российские производители стали чаще обращаться в пиар-агентства для грамотного продвижения товара. Так или иначе, предпринимателям удалось изменить отношение к российскому

производителю. Нужно учитывать, что нынешняя ситуация дала определённый импульс и правительству, которое, в свою очередь, стало оказывать на государственном уровне различные меры поддержки. В результате количество продукции от российских производителей значительно увеличилось на прилавках как России, так и стран СНГ.

С ЛЮБОВЬЮ К ПОТРЕБИТЕЛЯМ

Доказанная эффективность, экологичность, доступность по цене – вот основные ценности работы «Мастерской Олеси Мустаевой».

«Будучи не только основателем брендов, но и ведущим разработчиком компании, я уделяю внимание дополнительным исследованиям продукции на эффективность. Так как эти исследования добровольные и дорогостоящие, не все их делают. К примеру, вся продукция нашего детского бренда «Калябушки» тестируется дерматологами. Многие средства проходят испытания на подтверждение заявленных свойств. Сложнее всего с российскими лабораториями, европейскими, корейскими. В копилке бренда – более 30 наград, в том числе международных», – разъяснила руководитель бизнеса красоты. Научные исследования и современный подход позволяют сделать косметику с учётом физиологических процессов, которые происходят в коже и влияют на её состояние.

Олеся Николаевна, чьим любимым предметом в школе да и в университете была химия, сторонница многофункциональных

средств и в создании своей продукции придерживается аналогичных требований:

«Это позволяет избежать дополнительной консервантной нагрузки на кожу и снизить воздействие на её микробиом. Мы разрабатываем различные средства: отшелушивающие, солнцезащитные, восстанавливающие, так называемые эмульенты-эмульсии для кожи, anti-aging и прочие», – объяснила наша героиня.

В «Мастерской Олеси Мустаевой» представлен широкий ассортимент косметических продуктов, который рассчитан на разные возрастные категории покупателей.

«Мы можем подобрать уход, начиная от 0+ и до преклонного возраста. Детям для нежной кожи, подросткам для проблемной и для возрастной кожи с различными сложностями найдутся косметические средства на наших полках», – объясняет Олеся Мустаева. – Хочу также обратить внимание клиентов с кожей, склонной к аллергии, atopическому дерматиту: у нас большой ассортимент продуктов, которые разработаны с учётом особенностей при данных проблемах. С прошлого года запущен профессиональный бренд для волос Ecotriatria по заказу врачей-трихологов».

В компании также есть индивидуальный подбор косметики с «живой» консультацией: никаких чат-ботов, консультанты делают персональные подборки под каждого конкретного клиента. По словам руководителя компании, неверно подобранный уход может стать причиной эстетических проблем.

«Чаще всего это шелушение, тусклый цвет, выпадения. К примеру, при увлечении кислотами и ретинолом это могут быть раздражения. При игнорировании солнцезащитного ухода – пигментация, раннее старение кожи, отсутствие её «сияния».

Продукция «Мастерской Олеси Мустаевой» принимала участие в профессиональных премиях, в том числе международных, где начиная с 2017 года получила более 30 наград. За это время компании удалось создать большую партнёрскую сеть, которая активно пополняется новыми взаимовыгодными отношениями.

«Мы открыты для нового сотрудничества. И нам всегда есть что предложить нашим партнёрам и покупателям. Все бренды компании можно найти на нашем официальном сайте: master-om.com. Многие любят заказывать именно с сайта, так как любая посылка от нас сопровождается подарками. Также продукция представлена на всех маркетплейсах, в бьюти-сетях, в небольших магазинах косметики разных городов», – подытожила Олеся Мустаева.



**Подготовила
Барвара Можаяева**



“NATURAL” APPROACH: the Olesya Mustayeva brand strengthens its position in the cosmetics market

OLESYA MUSTAYEVA WORKSHOP IS A RUSSIAN MANUFACTURER OF NATURAL COSMETICS. TODAY THIS UNIQUE COMPANY PRODUCES MORE THAN 200 ITEMS OF BEAUTY PRODUCTS: FACE, BODY AND HAIR CARE PRODUCTS. THERE ARE DIFFERENT KINDS OF SOAPS, SHAMPOOS, CREAMS, GELS, SCRUBS, TONICS, HYDROLATES, SERUMS, MASKS, ETC. IT IS THE OWNER OF 25 BRANDS. UNDER VARIOUS BRANDS, INCLUDING ITS OWN BRAND, IT PRODUCES MORE THAN 100 TONS OF PRODUCTS ANNUALLY. OLESYA MUSTAYEVA WORKSHOP IS A CURRENT MEMBER OF THE CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN. SINCE 2021 THE COMPANY HAS BEEN A MEMBER OF THE RUSSIAN PERFUME AND COSMETIC ASSOCIATION. THE PRODUCT RANGE OF THE COMPANY IS CERTIFIED BY THE SPIRITUAL ADMINISTRATION OF MUSLIMS OF THE REPUBLIC OF TATARSTAN ACCORDING TO THE HALAL STANDARD.

The Russian cosmetics market is astonishing in its variety of products. Every day we see on the shelves of stores a large number of jars and tubes from different countries, from thousands of manufacturers. Although cosmetics are not among the most essential goods, the sanctioned care of beauty brands has upset many people. Nevertheless, the political situation could not lead to a shortage of “beauty industry” products on the shelves.

Despite the ever-changing fashion trends, girls always carefully monitor the condition of their skin, nails, hair and eyelashes. And the quality of the products is still the most important thing.

In the domestic market, there have long been brands of cosmetics that can be trusted. However, many people are used to the idea that everything that is “good and high quality” in this industry is “not ours”. Especially Chinese and Korean cosmetics are in great demand. But today is the “time of opportunities” for Russian manufacturers: foreign suppliers have occupied entire niches. And, as we all know, “the sacred places never empty”. For the cosmetics business, this is a real chance to reach a new level, attract new customers and, of course, increase sales. It is also good news for consumers: the time has come to get acquainted with quality Russian brands. Despite the opinions of skeptics, domestic products not only exist, but are capable of providing real competition to Western cosmetics monopolies. For example, the brand Olesya Mustayeva Workshop, despite the difficult situation with raw materials in the cosmetics market, continues to focus on the quality of products and maintains a high reputation among customers. The head of the cosmetics company, whose name the brand bears, told our magazine about the possibilities of the industry in today’s realities and directly about the products.

TAKE TIME FOR BEAUTY

Cosmetic company from Kazan is more than 13 years old. At the beginning it was only a brand called Olesya Mustayeva Workshop. Today, the company's range of products also includes products under other brands: "Kalyabushki" children's products, cosmeceuticals "Ona Inaya" (She's different.), sun care "Sun Ray", home care products "SafSu". The company develops and manufactures products under customers trademarks.

The mission of Olesya Mustayeva Workshop is to create safe and effective beauty products at an affordable price. According to our character, Olesya Mustayeva, the head of the company, the brand makes products according to its own formulas in compliance with GMP standards. Employees pay special attention to the choice of raw materials: they use components of plant origin, certified ECOCERT, COSMOS, whose production has no negative impact on the environment.

"All the company's products undergo a complete cycle of stability and safety tests. To create new products, the company strives to implement innovative achievements and use the latest research in skin and hair care, including the care of children's skin. The effectiveness of the products is confirmed by clinical studies and dermatological control," explains Olesya Mustayeva.

This approach makes it possible to produce an effective product that works and, what is especially important in the current situation, is environmentally friendly.

"There are enough production facilities in Russia. Most of them work with imported raw materials. We have talented developers. In my opinion, we know how to make quality products. But we need to learn how to present our products attractively: high-quality advertising, perfect packaging, both in terms of design and execution. Russian brands lack aesthetics and storytelling," says the head of the company.

In reality, this is the case. When people enter a store, they look first and foremost at the packaging: the habit of "good clothes open all doors" has not disappeared. But the customer has become more discriminating and, according to statistics, spends more time in the cosmetics store, studying the components of a particular product. In turn, Russian manufacturers have begun to turn more often to PR agencies for competent promotion of their goods. In one way or another, businessmen have managed to change the attitude towards Russian manufacturers. It should be taken into account that the current situation has also given a certain impetus to the government, which in turn began to provide various support measures at the state level. As a result, the number of products from Russian manufacturers on the shelves of Russia and the CIS countries has increased significantly.

WITH LOVE FOR CONSUMERS

Proven effectiveness, environmental friendliness and affordability are the main values of Olesya Mustayeva Workshop.

"Being not only the founder of the brands, but also the leading developer of the company, I pay attention to additional research of products for effectiveness. Since these studies are voluntary and expensive, not everyone does them. For example, all products of our children's brand "Kalyabushki" are tested by dermatologists. Many products are tested to confirm their declared properties. We cooperate with Russian, European and Korean laboratories. The brand has won more than 30 awards, including international ones," the head of the beauty business explained. Scientific research and modern approach allow the creation of cosmetics taking into account physiological processes that take place in the skin and influence its condition.

Olesya Nikolaevna, whose favourite subject at school and university was chemistry, is a supporter of multifunctional products and adheres to similar requirements in the creation of her products:

"This allows us to avoid additional preservative burden on the skin and reduce the impact on its microbiome. We develop different products: peeling, sunscreen, regenerating, so-called "emollients – emulsions" for the skin, anti-aging and others," she explained.

At Olesya Mustayeva's Workshop we offer a wide range of cosmetic products designed for different age groups of customers.

"We can choose care from 0+ to old age. For children with sensitive skin, for

adolescents with problem skin and for aging skin with various complexities there are cosmetic products on our shelves," says Olesya Mustayeva. "I would also like to pay attention to customers with skin prone to allergies, atopic dermatitis: we have a wide range of products that take into account the peculiarities of these problems. Since last year we have launched a professional brand for hair called Ecotriatria, ordered by trichologists."

The company also offers an individual selection of cosmetics with "live" consultation: no chat-bots, consultants make a personal selection for each individual customer. According to the head of the company, the wrong skin care can cause aesthetic problems.

– The most common are peeling, dull color and rashes. If you're into acids and retinol, for example, it can be irritation. If sun care is ignored, it can lead to pigmentation, premature aging of the skin and lack of "glow".

The products of Olesya Mustayeva Workshop participated in professional awards, including international ones, where they received more than 30 awards since 2017. During this time, the company has managed to create a large network of partners, which is actively replenished with new mutually beneficial relationships.

"We are open to new cooperation. And we always have something to offer our partners and clients. All company brands can be found on our official website master-om.com. Many people like to order from the site, because every package from us is accompanied by gifts. Besides, the products are presented in all marketplaces, in beauty chains, in small cosmetic shops in different cities," summed up Olesya Mustayeva.





Внешнеполитическая ситуация и экономические санкции со стороны недружественных России стран повлекли за собой исчезновение продукции многих европейских брендов косметики с прилавков магазинов.

Однако у этой грустной истории есть и хорошая сторона для тех отечественных компаний, которые до сих пор находились в тени из-за жёсткой конкуренции с уже занявшими свои ниши производителями. Сегодня у российского производителя появились прекрасные возможности заявить о себе. На этой волне летом 2022 года на рынке отрасли красоты появился бренд «Речной жемчуг». Молодая компания, чьё производство находится в Новосибирской области, в наукограде учёных-микробиологов Кольцово, за это короткое время уже успела зарекомендовать себя как создатель качественного продукта. Её руководитель Маргарита Баевкина рассказала нашему журналу об уникальной формуле косметики, которая разрабатывалась с учётом биохимических процессов, протекающих в коже, и современных теорий строения и старения кожи.

«РЕЧНОЙ ЖЕМЧУГ»: КОСМЕТИКА, КОТОРАЯ ПОЗВОЛИТ СОХРАНИТЬ ЕСТЕСТВЕННУЮ КРАСОТУ

– **Маргарита Михайловна, расскажите, пожалуйста, в чём уникальность формул, разработанных вашей компанией «Речной жемчуг»?**

– Использование нашими технологами результатов научных экспериментов и исследований в области клеточной биотехнологии позволило создать эффективную и безопасную косметику для анти-возрастного ухода. В основе наших формул – концепция создания питательных сред для культивирования клеток вне организма,

применяемых в клеточной биотехнологии. Такие питательные среды выверены по составу, пропорциям и концентрации веществ, необходимых клеткам для полноценного функционирования.

– **Правда ли, что благодаря современной косметике женщины смогут отказаться от пластической хирургии?**

– Часто как отечественные, так и зарубежные производители раздают потребителям заведомо невыполнимые обещания. Эликсир

молодости, увы, пока не изобретён. Косметика – не хирургическое вмешательство, и повернуть процесс старения вспять ни одному косметическому средству не под силу. А вот предупредить преждевременное старение, затормозить этот процесс, качественно питая клетки кожи, обеспечивая им антиоксидантную защиту и поддерживая естественную регенерацию, возможно.

– Каким должен быть состав крема, чтобы он смог влиять на этот процесс?

– Для выращивания клеток вне организма в клеточной биотехнологии используются питательные среды, по составу схожие с плазмой крови. Такие среды содержат водорастворимые витамины, аминокислоты, глюкозу, липиды, ультрамикро-, микро- и макроэлементы, факторы роста, гормоны, и отсутствие любого из этих компонентов сводит питательную ценность среды к нулю: клетки не будут делиться.

Крем, претендующий на название регенерирующим, должен содержать биологический актив, включающий перечисленные компоненты в полном объёме. Сегодня в мировой косметологии в качестве регенерирующего актива в косметических средствах используются икра лососевых и осетровых рыб, гонады крупного рогатого скота, птиц, морских беспозвоночных, молоки рыб. Наиболее оптимальной добавкой признаны гонады морских ежей. Морские беспозвоночные далеко отстоят от нас по эволюционной лестнице и не имеют в среде своего обитания возбудителей болезней, опасных для человека. В качестве биологического актива регенерирующая косметика «Речной жемчуг» содержит экстракты икры лососевых рыб и гонад серых морских ежей. Этот комплекс липидов, полисахаридов, аминокислот, витаминов, минералов обеспечивает клеточные системы кожи качественным питанием, создаёт мощную антиоксидантную защиту, поддерживает естественное деление клеток.

– Расскажите, пожалуйста, подробнее о возможностях вашей косметики: чем ещё она интересна, какое воздействие оказывает на кожу?

– Богатый состав наших препаратов позволяет комплексно решать возрастные проблемы кожи. Благодаря коровьему молозиву, экстракту икры, гонаде морских ежей крем-гели обладают истинной питательной ценностью и восстанавливающими свойствами. Лифтинг-эффект косметическим препаратам обеспечивает фермент коллагеназы. Коллагеназа участвует в непрерывных процессах синтеза и деградации коллагена, протекающих в дерме. Фибробластами синтезируется коллаген, опорно-структурный белок, формирующий каркас дермы. Через определённое время молекулы коллагена расщепляются коллагеназой до низкомолекулярных пептидов,

которые поступают опять в фибробласты как исходный материал для производства нового коллагена. С возрастом коллагеназа перестаёт справляться со своей функцией, в молекулах коллагена образуются сшивки, такой коллаген переходит в нерастворимое состояние, выводится из процесса обновления, накапливается балластом в дерме. Как результат – снижается качество коллагенового каркаса, теряются упругость и эластичность кожи. Затормозить процесс деградации коллагена, помочь нашему ферменту коллагеназе возможно с помощью введения в формулу косметических средств коллагеназы, выделенной из печени дальневосточных крабов. Входящий в состав крем-гелей фермент гиалуронидаза повышает качество гиалуроновой кислоты, её прозрачность и проницаемость, способствует обменным процессам и более лёгкому проникновению в глубокие слои кожи питательных веществ. Поддержание оптимального уровня pH и здорового микробиома кожи обеспечивается за счёт введённых в препараты лизатов лактобактерий. Солевая система обогащает косметические средства микро- и макроэлементами. Под действием солевых систем расширяются кровеносные сосуды, увеличивается приток плазмы крови в межклеточное пространство, улучшается кровообращение. Настойки трав, соки ягод, натуральные и эфирные масла дополняют и усиливают действие биологического актива животного происхождения.

Мы используем в производстве растения нашего региона и привычные нам масла, по своему составу и свойствам не уступающие экзотическим.

Косметические средства «Речной жемчуг» обеспечивают питание, увлажнение, устраняют шелушение, раздражения, обеспечивают защиту от действия неблагоприятных факторов окружающей среды, восстановление белково-липидного баланса, микроциркуляции, поддержание естественной регенерации, повышение показателей плотности и упругости кожи.

– С какого возраста можно пользоваться вашей регенерирующей косметикой?

– В каждом возрасте потребности кожи свои. В период 20-30 лет достаточно очищения, питания, защиты от УФ: гормональный фон в норме, использование регенерирующих средств нецелесообразно и даже вредно. Для ежедневного ухода подойдёт питательный крем-гель с коровьим молозивом.

После 30-35 лет кожа нуждается в дополнительной подпитке, витаминизации, в этом возрасте можно начинать применять регенерирующие средства для профилактики преждевременного старения: регенерирующий крем-гель 30+, крем-гель с лифтинг-эффектом.

Регенерирующий крем-гель с более высокой концентрацией БАВ рекомендован после 45 лет.

– Где можно найти вашу продукцию? С какими магазинами и интернет-площадками сотрудничаете?

– Косметику для повседневного ухода «Речной жемчуг» можно приобрести в интернет-магазинах, в «Л'Этуаль», «Золотое яблоко». В наших планах – производство линии профессиональной антивозрастной косметики для косметических клиник и салонов.

– Каким вы видите будущее косметологии и вашу роль в её развитии? Какой должна быть косметология?

– Обещания производителей косметики не должны быть просто рекламным шумом, декларируемые свойства необходимо пояснять механизмом получения ожидаемого эффекта. Важным является вопрос дехимизации косметики. Косметика, содержащая химические эмульгаторы, красители, отдушки и т. д., пагубно влияет на клеточные системы кожи. Кроме того, в коже нет «заслонок», и низкомолекулярные вещества свободно попадают в кровяное русло и оказывают действие на организм в целом. Главным принципом в косметологии должен стать принцип «Не навреди!», как и в медицине. Косметические средства должны быть физиологичными, безопасными и эффективными. Косметика «Речной жемчуг» содержит натуральное сырьё растительного и животного происхождения.

– Оказывают ли сотрудники вашей компании покупателям помощь при выборе косметики?

– Обратившись к нам, потребитель получит полную информацию о составе и принципах применения косметики, советы по уходу за кожей лица. Мы расскажем, какие проблемы можно решить с помощью наших косметических средств.

– Маргарита Михайловна, собираетесь ли вы расширять ассортимент продукции?

– Да, конечно: мы планируем выпуск профессиональной регенерирующей косметики для косметических клиник и салонов. Линейку для домашнего ухода расширим очищающими и тонизирующими средствами, специальной косметикой для рук и тела. Уход с косметического рынка многих зарубежных брендов даёт шанс российским компаниям проявить себя. Постараемся этим шансом воспользоваться.

**Подготовила
Барвара Можаяева**

RIVER PEARLS – COSMETICS THAT WILL ALLOW YOU TO PRESERVE YOUR NATURAL BEAUTY



The foreign policy situation and economic sanctions imposed by countries unfriendly to Russia have caused the products of many European cosmetic brands to disappear from store shelves. However, there is a good side to this sad story for those domestic companies that until now have been overshadowed by fierce competition from producers who have already occupied their niches. Today, Russian producers have an excellent opportunity to make their voices heard. On this wave in the summer of 2022 the brand River Pearls appeared on the market of the beauty industry. The young company, whose production is located in the Novosibirsk region, a scientific city of scientists and microbiologists Koltsovo, in this short time has managed to establish itself as a creator of quality products. Its head, Margarita Baevkina, told our magazine about the unique formula of cosmetics, which was developed taking into account biochemical processes in the skin and modern theories of skin structure and aging.

– **Margarita Mikhailovna, could you please tell us about the uniqueness of the formulas developed by your company River Pearls?**

– Our technologists use the results of scientific experiments and research in the field of cell biotechnology, which allowed us to create effective and safe cosmetics for anti-aging care. Our formulas are based on the concept of creating nutrient media for cultivating cells outside the body, which are used in cell biotechnology. Such nutrient media are calibrated in terms of composition, proportions and concentrations of substances necessary for cells to function properly.

– **Is it true that thanks to modern cosmetics women can refuse plastic surgery?**

– Often both domestic and foreign manufacturers make promises to consumers that are obviously impossible to fulfill. Unfortunately, the elixir of youth has not yet been invented. No cosmetic product is a surgical procedure, and no cosmetic product can reverse the aging process. But it is possible to prevent and slow down premature aging by providing skin cells with high-quality nutrition, antioxidant protection and support for natural regeneration.

– **How should a cream be formulated to influence this process?**

– Cellular biotechnology uses nutrient media similar in composition to blood plasma to grow cells outside the body. Such media contain water-soluble vitamins, amino acids, glucose, lipids, ultramicro-, micro- and macroelements, growth factors, hormones, and the absence of any of these components reduces the nutritional value of the medium to zero: cells will not divide.

A cream that claims to be a “regenerating” cream should contain a biological substance that includes all of the above components in their entirety. Today, world cosmetology uses salmon and sturgeon caviar, bovine and avian gonads, marine invertebrates and fish milk as regenerating active substances in beauty products. The best supplement is recognized gonads of sea urchins. Sea invertebrates are far from us on the evolutionary ladder and do not have in their environment pathogens dangerous for humans. As a biological asset regenerating cosmetics River Pearls contains extracts of salmon caviar and sea urchin gonads. This complex of lipids, polysaccharides, amino acids, vitamins and minerals provides the skin cell systems with high-quality nutrition, creates a powerful antioxidant protection and supports natural cell division.

– **Please tell us more about the features of your cosmetics: what else is interesting about them and what effects do they have on the skin?**

– The rich composition of our preparations allows to solve age-related skin problems in

a complex way. Thanks to bovine colostrum, caviar extract, sea urchin gonads, the creams and gels have real nourishing and regenerating properties. Lifting effect of cosmetic products is provided by collagenase ferment. Collagenase is involved in the continuous processes of collagen synthesis and degradation in the dermis. Fibroblasts synthesize collagen, a supporting structural protein that forms the framework of the dermis. Over time, collagen molecules are broken down by collagenase into low-molecular-weight peptides, which are returned to fibroblasts as raw material for the production of new collagen. As we age, collagenase ceases to function, cross-links form in collagen molecules, such collagen becomes insoluble, is removed from the renewal process and accumulates as ballast in the dermis. As a result, the quality of the collagen framework is reduced, and the skin loses its elasticity and firmness. To slow down the process of collagen degradation, it is possible to introduce collagenase extracted from the liver of Far Eastern crabs into the formula of cosmetic products. The hyaluronidase ferment contained in the creams and gels increases the quality of hyaluronic acid, its transparency and permeability, promotes metabolic processes and easier penetration of nutrients into the deeper layers of the skin. The optimal pH level and a healthy skin microbiome are maintained by the lactobacillus lysates contained in the preparations. The salt system enriches cosmetic products with micro and macro elements. Under the influence of salt systems, blood vessels dilate, the influx of blood plasma into the intercellular space increases, and blood circulation improves. Herbal tinctures, berry juices, natural and essential oils complement and strengthen the effect of biological substances of animal origin.

We use in the production plants of our region and common to us oils, which by their composition and properties are not inferior to exotic ones.

Cosmetic products River Pearls provide nutrition, hydration, eliminate peeling, irritation, provide protection from the effects of adverse environmental factors, restore protein-lipid balance, microcirculation, maintain natural regeneration, increase skin density and firmness.

– **At what age can people use your regenerative cosmetics?**



– The needs of the skin are different at every age. In the period of 20-30 years, it is enough to clean, nourish, protect from UV rays: the hormonal background is normal and the use of regenerating products is inappropriate and even harmful. For daily care, a nourishing cream-gel with bovine colostrum is suitable.

After 30-35 the skin needs additional nourishment and vitaminization. At this age it is possible to use regenerating creams to prevent premature aging: regenerating cream-gel 30+, cream-gel with lifting effect.

Regenerating Cream-Gel with a higher concentration of biologically active ingredients is recommended after the age of 45.

– **Where can I find your products? What stores and online sites do you work with?**

– You can buy River Pearls cosmetics for daily care in online stores, in “L’Etoile” and “Golden Apple”. We are planning to produce a line of professional anti-aging cosmetics for beauty clinics and salons.

– **How do you see the future of cosmetology and your role in its development? What should cosmetology be?**

– The promises of cosmetic manufacturers should not be just advertising noise, the declared properties should be explained by the mechanism of achieving the expected effect. An important issue is the de-chemicalization of cosmetics. Cosmetics containing chemical emulsifiers, dyes, fragrances, etc. have a detrimental effect on skin cell systems. In addition, there are no “flaps” in the skin, and low-molecular substances freely enter the bloodstream and affect the whole body. The main principle in cosmetology, as in medicine, should be “Do no harm!” Cosmetic products should be physiological, safe and effective. River Pearls cosmetics contain natural raw materials of plant and animal origin.

– **Does your company’s staff help customers choose cosmetics?**

– If you contact us, you will receive full information on the composition and principles of use of cosmetics, and advice on facial skin care. We tell them what problems can be solved with the help of our cosmetics.

– **Margarita Mikhailovna, are you going to expand the range of products?**

– Yes, of course: we plan to launch professional regenerating cosmetics for beauty clinics and salons. The line of home care products will be expanded to include cleansers and toners, special hand and body cosmetics. The withdrawal of many foreign brands from the cosmetics market gives Russian companies an opportunity to prove their worth. Let’s try to take advantage of this opportunity.



АРСЕН ГРИГОРЯН:

«КАЖДЫЙ ПАЦИЕНТ, КОТОРЫЙ ЖЕЛАЕТ ИЗМЕНИТЬ СВОЁ ТЕЛО И РЕШАЕТСЯ НА ХИРУРГИЧЕСКОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО, – СМЕЛЫЙ ЧЕЛОВЕК, КОТОРЫЙ ДОСТОИН УВАЖЕНИЯ И ПОЛУЧЕНИЯ ВСЕХ НЕОБХОДИМЫХ УСЛОВИЙ».

– Арсен Грачьевич, скажите, как вы пришли в пластическую хирургию? Какие факторы предопределили ваш выбор в пользу будущей профессии?

– Пластическим хирургом я мечтал стать с детства. По всей видимости, это было связано с тем, что я учился в художественной и музыкальной школах. При этом меня увлекали такие предметы, как черчение, химия, биология. Имея абстрактное мышление, я любил всё детализировать. В пятом или шестом классе я сделал слепок собственной

АРСЕН ГРИГОРЯН: «В ХИРУРГИИ НЕ БЫВАЕТ МЕЛОЧЕЙ»

Сегодня за помощью к пластическим хирургам обращаются всё чаще. И связано это в первую очередь с желанием сделать себя лучше, приобрести позитивные изменения, которые скажутся не только на психологическом самочувствии, но и на состоянии здоровья. Мы смело говорим о том, что пластическая хирургия ставит своей целью приблизить человека к естественности, помочь исправить врождённые или приобретённые дефекты, вернуть былые формы и объёмы. В сфере красоты и здоровья важно найти «своего» доктора, с которым сложатся доверительные отношения. Ведь результат его работы скрыть практически невозможно. О том, как довериться рукам пластического хирурга и какие современные методы пластической хирургии могут помочь решить сразу несколько проблем за минимальный срок, читайте в нашем интервью с Арсеном Григорьяном.

челюсти и каждого зуба. Когда мама нашла это «творчество» в морозильной камере, то предложила мне поступать в медицинский институт. В восьмом классе я поступил в медицинский лицей и начал активно готовиться к поступлению в вуз.

– Скажите, какие операции вы выполняете чаще всего? С какими запросами к вам обращаются пациенты?

– Чаще всего я провожу такие виды хирургического вмешательства, как маммопластика, абдоминопластика, липомоделирование, периорбитопластика. Чтобы точнее ответить на ваш вопрос, необходимо отталкиваться от возрастной категории пациента. Средний возраст моих пациентов – от 23 до 45 лет. Молодые девушки чаще всего хотят увеличить объёмы или провести ту или иную коррекцию. Более 50-60%

моих пациентов – это мамы (28-35 лет), женщины, которые вышли замуж, родили детей, построили карьеру и хотят снова стать красивыми и привлекательными. Стоит учесть, что самые ранние признаки старения затрагивают периорбитопластику: мешки под глазами, нависание век и иные проблемы. Поэтому такой вид хирургического вмешательства так же популярен, как и другие виды операций, которые я провожу.

Операции по липомоделированию выполняются независимо от возраста. С этой проблемой сталкивается большое количество людей, независимо от пола. Бывает так, что конституция человека имеет склонность к лишнему весу, жировым ловушкам и прочим неприятным проявлениям. Далеко не всегда скорректировать фигуру и оформить рельеф можно с помощью спорта и питания. На спорт надо тратить большое количество времени, а соблюдать принципы правильного питания бывает сложно ввиду трудовой деятельности, общего темпа жизни. Липомоделирование решает все проблемы коррекции фигуры и обозначения рельефа тела.

– Расскажите о своём комплексе MAMANOVA.

– Название комплекса говорит само за себя. Когда женщина прошла беременность и роды, она чаще всего сталкивается с проблемами изменения объёма и формы груди, расхождения мышц живота, проблемой нависания кожной складки, характерны растяжки и округлость живота, а

ЗА ПЛЕЧАМИ АРСЕНА ГРАЧЬЕВИЧА – 16 ЛЕТ ДИПЛОМИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ:

- 4 ГОДА – В МЕДИЦИНСКОМ ХИМИКО-БИОЛОГИЧЕСКОМ КЛАССЕ ЛИЦЕЯ № 554 С ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ КУРСАМИ ОБУЧЕНИЯ В СПБГПМА;
- 6 ЛЕТ – В САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОЙ ПЕДИАТРИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНСКОЙ АКАДЕМИИ;
- 1 ГОД ИНТЕРНАТУРЫ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ХИРУРГИЯ» В 1-Й КЛИНИКЕ И КАФЕДРЕ ХИРУРГИИ (УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВРАЧЕЙ) ВОЕННО-МЕДИЦИНСКОЙ АКАДЕМИИ ИМ. С. М. КИРОВА;
- 2 ГОДА ОРДИНАТУРЫ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТАЯ ХИРУРГИЯ» В 1-Й КЛИНИКЕ И КАФЕДРЕ ХИРУРГИИ (УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВРАЧЕЙ) ВОЕННО-МЕДИЦИНСКОЙ АКАДЕМИИ ИМ. С. М. КИРОВА;
- 2 ГОДА ОРДИНАТУРЫ ПО СПЕЦИАЛЬНОСТИ «ПЛАСТИЧЕСКАЯ И РЕКОНСТРУКТИВНАЯ ХИРУРГИЯ» В СПБГПМУ;
- 3 ГОДА ЗАОЧНОЙ АСПИРАНТУРЫ В ВОЕННО-МЕДИЦИНСКОЙ АКАДЕМИИ ИМ. С. М. КИРОВА, ПО ОКОНЧАНИИ КОТОРОЙ УСПЕШНО ЗАЩИТИЛ ДИССЕРТАЦИЮ;
- 8 КУРСОВ ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ;
- НАПИСАНО БОЛЕЕ 50 НАУЧНЫХ РАБОТ И МОНОГРАФИЯ;
- БОЛЕЕ 3500 ВЫПОЛНЕННЫХ ПЛАСТИЧЕСКИХ ОПЕРАЦИЙ.

также варикозное расширение вен нижних конечностей. MAMANOVA – это комплекс спланированных и хорошо прогнозируемых операций, способный в сжатые сроки максимально избавить пациентку от всех вышеперечисленных проблем и сэкономить время, проведённое в операционной. Чаще всего мне удаётся провести четыре операции в рамках одной 4-5-часовой анестезии при условии, что в операционной будет помогать хороший ассистент. Смысл комплекса заключается не только в том, чтобы сделать всё и сразу, но и максимально безопасно для пациента.

– На что вы обращаете внимание при подборе персонала?

– Начну свой ответ издалека. Каждый пациент, который желает изменить себя, своё тело и решается на хирургическое вмешательство, – это смелый человек, который достоин уважения и получения всех необходимых условий. Поэтому в своих коллегах я ценю такие личные качества, как человечность и сострадательность. Немаловажна и ответственность. Профессии научиться можно, а ответственности – нет.

– Насколько важно пластическим хирургам повышать уровень своей квалификации?

– Это крайне необходимо. Ведь в хирургии не бывает мелочей. Сейчас у нас учится более 20 ординаторов. Поскольку я являюсь доцентом и заведующим учебной частью, мне хотелось бы отметить, что со следующего года обучение в ординатуре увеличится до пяти лет.

За 14-летнюю практику я посетил 90 конгрессов и мастер-классов, ездил на обучение к коллегам как в России, так и за рубежом. Необходимо постоянно повышать свой уровень знаний, чтобы не допускать в работе недочётов. Молодым хирургам



полезна вся информация, которая проговаривается на конгрессах: какие методы использовать в работе, какие виды вмешательства можно рекомендовать тому или иному пациенту, как провести вторичную операцию, исправляя ошибки пластического хирурга. Здесь наглядно разбираются сложные случаи, и этот опыт участия в конгрессах бесценен.

– Вы принимаете пациентов как в Москве, так и в Санкт-Петербурге. Скажите, как вы планируете своё рабочее время?

– У меня есть администраторы и исполнительный директор, которая решает все мои организационные вопросы. Это важно, поскольку пластический хирург – это, можно сказать, творческая профессия, где результат налицо. Необходимо оставаться включённым в процесс, контролировать свой результат, уделять внимание пациентам. Если добавить к этому списку и организационные вопросы, то придётся выбирать, чем именно ты будешь заниматься. Половину недели я нахожусь в Санкт-Петербурге, а вторую часть недели – в Москве. После операции в течение суток я наблюдаю пациента – это является важным процессом; приглашаю на перевязку и на первый осмотр на четвёртые-пятые сутки. Пока пациент реабилитируется, я выполняю операции в другом городе. Каждый пациент окутан моим вниманием.

– Расскажите подробнее о своём личном сайте.

– Достаточно давно я принял решение разработать собственный сайт, где буду подробно рассказывать пациентам о видах и методах операций. Это очень важно. Например, моя консультация длится 40-60 минут. На ней я последовательно рассказываю обо всём, и пациент уходит от меня с большим багажом знаний. Также я даю ссылку на свой сайт и прошу ещё раз

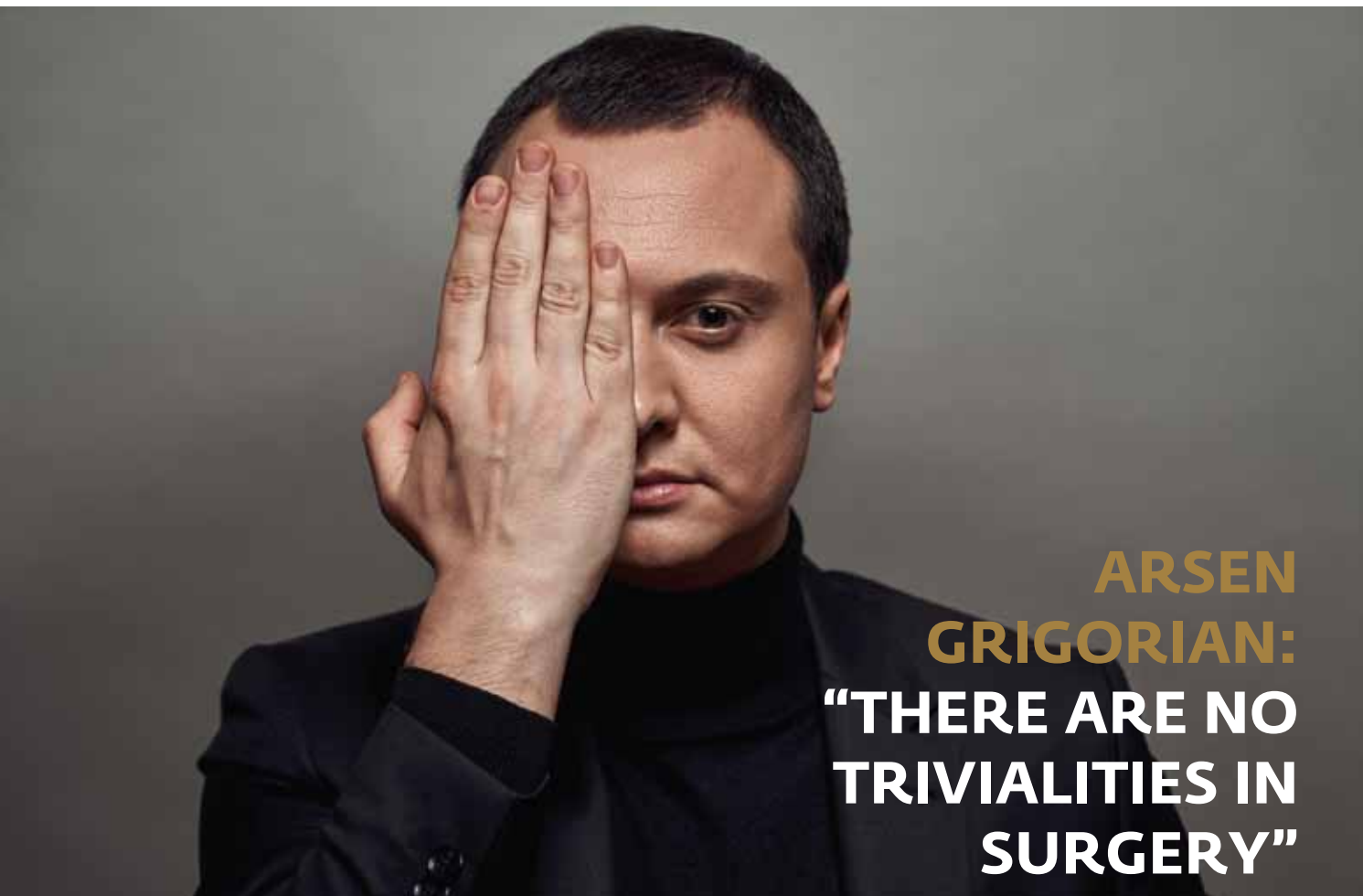
прочитать информацию, потому что после беседы со мной пациент усвоил всего лишь 15-20% информации. Статьи на сайте написаны лично мной, что упрощает восприятие письменной информации. Полезен сайт и тем, кто ещё лично со мной не знаком. Там можно найти пошаговую инструкцию от подготовки к консультации до реабилитационного периода. Или если пациент после операции забыл о данных рекомендациях – на сайте он всегда сможет уточнить для себя ту или иную информацию.

– Какие планы у вас есть?

– Мои планы максимально амбициозны! Я хочу продолжать повышать свой профессиональный уровень. Я работаю над докторской диссертацией и планирую довести её до логического завершения. Ну а о новых проектах я с радостью расскажу вам в следующем интервью.

Подготовила Виктория Лукьянова





ARSEN GRIGORIAN: “THERE ARE NO TRIVIALITIES IN SURGERY”

Nowadays plastic surgeons are more and more often asked for help. And this is mainly due to the desire to improve themselves, to obtain positive changes that will affect not only their psychological but also their health conditions. We can confidently say that plastic surgery aims to bring people closer to naturalness, to help correct their congenital or acquired defects, and to return them to their former shape and size.

In the field of health and beauty, it is important to find “your” doctor with whom you can establish a trusting relationship. The result of his work is almost impossible to hide. Read our interview with Arsen Grigorian to find out how to trust the hands of a plastic surgeon and which modern methods of plastic surgery can help to solve several problems at once in a minimal time.

ARSEN GRIGORIAN:

“ANY PATIENT WHO WANTS TO CHANGE HIS BODY AND DARES TO UNDERGO SURGERY IS A BRAVE PERSON WHO DESERVES RESPECT AND ALL NECESSARY CONDITIONS.”

periorbitoplasty. To answer your question more precisely, we should consider the age category of the patient. The average age of my patients is between 23 to 45 years. Young girls most often want to increase volume or make some kind of correction. Over 50-60% of my patients are mothers (28-35 years old), women who have married, had children, built a career and want to be beautiful and attractive again. It is worth considering that the earliest signs of aging affect periorbital surgery: bags under the eyes, overhanging eyelids and other problems. That is why this type of surgery is as popular as other types of surgery I perform.

Lipomodeling surgery is performed regardless of age. A large number of people are affected by this problem, regardless of gender. It happens that a person's constitution is prone to overweight, fat traps and other unpleasant manifestations. It is not always possible to correct and shape the figure with the help of sport and diet. It is necessary to spend a lot of time on sports, and it is difficult to follow the principles of proper nutrition due to work and

– Arsen Grachyaevich, could you tell us how you came to plastic surgery? What factors determined your choice of your future profession?

– I've dreamed of becoming a plastic surgeon since my childhood. Obviously, it was due to the fact that I studied at art and music schools. At the same time, I was fascinated by subjects such as drawing, chemistry and biology. Having an abstract way of thinking, I liked to detail everything. In the fifth or sixth grade, I made a mold of my own jaw

and each tooth. When my mother found this “creation” in the freezer, she suggested that I apply to medical school. In the eighth grade, I enrolled in medical school and began actively preparing for university.

– Tell us, what types of surgeries do you perform most often? What kind of surgeries do your patients come to you for?

– Most often I perform such surgeries as mammoplasty, abdominoplasty, lipomodeling,

ARSEN GRACHYAEVICH HAS 16 YEARS OF HIGHER EDUCATION:

- 4 YEARS – AT THE MEDICAL CHEMISTRY AND BIOLOGY CLASS OF LYCEUM № 554 WITH ADDITIONAL STUDIES AT THE ST. PETERSBURG STATE MEDICAL ACADEMY;
- 6 YEARS – AT ST. PETERSBURG PEDIATRIC MEDICAL ACADEMY;
- 1-YEAR INTERNSHIP IN SURGERY AT THE 1ST CLINIC AND DEPARTMENT OF SURGERY OF THE KIROV MILITARY MEDICAL ACADEMY;
- 2-YEAR RESIDENCY IN CARDIOVASCULAR SURGERY AT THE 1ST CLINIC AND DEPARTMENT OF SURGERY OF THE KIROV MILITARY MEDICAL ACADEMY;
- 2-YEAR RESIDENCY IN PLASTIC AND RECONSTRUCTIVE SURGERY AT ST. PETERSBURG STATE PEDIATRIC;
- 3 YEARS OF PART-TIME POSTGRADUATE STUDIES AT THE KIROV MILITARY MEDICAL ACADEMY, WHERE HE SUCCESSFULLY DEFENDED HIS DISSERTATION;
- 8 ADVANCED TRAINING COURSES;
- AUTHOR OF MORE THAN 50 SCIENTIFIC PAPERS AND ONE MONOGRAPH ;
- PERFORMED MORE THAN 3,500 PLASTIC SURGERIES.

general pace of life. Lipomodeling solves all problems of figure correction and definition of body relief.

– *Tell us about your MAMANOVA complex.*

– The name of the complex speaks for itself. After pregnancy and childbirth, a woman most often faces problems with changes in breast volume and size, separation of abdominal muscles, problems with overhanging skin folds, stretch marks and a rounded abdomen, as well as varicose veins in the lower limbs. MAMANOVA is a complex, well-planned and predictable surgery that can eliminate all these problems in a very short time and save the patient's time in the operating room. More often, I manage to perform 4 surgeries in one 4-5 hour anesthesia, provided that a good assistant is available in the operating room. The point of the complex is not only to do everything at once, but to do it as safely as possible for the patient.

– *What do you pay attention to when selecting staff?*

– I will begin my answer from a distance. Every patient who wants to change his or her body and decides to undergo surgery is a brave person who deserves respect and all the necessary conditions. That is why I value personal qualities such as humanity and compassion in my colleagues. Responsibility is also important. You can learn the profession, but you cannot learn responsibility.

– *How important is it for plastic surgeons to improve their skills?*

– It is extremely important. There are no trivialities in surgery. Currently, we have more than 20 plastic surgeons who are studying. Since I am an associate professor and head of the study department, I would like to point out that next year our training will be extended to five years.

In my 14 years of practice I have attended 90 congresses and master classes and traveled to train with colleagues in Russia and abroad. It is necessary to constantly improve one's knowledge in order not to make mistakes in one's work. Young surgeons benefit from all the information that is discussed at the congress: what techniques to use in their work, what types of interventions can be

recommended to the patient, how to perform a secondary operation, how to correct mistakes of the plastic surgeon. Complex cases are clearly analyzed here, and this experience of attending congresses is invaluable.

– *You accept patients both in Moscow and St. Petersburg. Tell us, how do you plan your working hours?*

– I have administrators and an executive director who takes care of all my organizational issues. This is important, because being a plastic surgeon is, I would say, a creative profession, where the result is “in your face”. You have to be involved in the process, control your results, and take care of your patients. If you add organizational issues to this list, you have to choose what you are going to do. I spend half of the week in St. Petersburg and the other half in Moscow. After surgery, I observe the patient for a day, which is an important process. And on the

fourth or fifth day, I invite the patient for a bandage and the first examination. During the patient's rehabilitation, I perform the surgery in another city. Each patient is wrapped in my attention.

– *Tell us more about your personal website.*

– A long time ago, I decided to create my own website where I would inform patients in detail about the types and methods of surgery. This is very important. For example, my consultation lasts 40-60 minutes. I talk about everything and the patient leaves with a wealth of knowledge. I also give them a link to my website and ask them to read it again, because after the consultation the patient absorbs only 15-20% of the information. The articles on my website are written by me personally, which makes it easier to understand the written information. The website is also useful for those who don't know me personally. You can find step by step instructions from the preparation of the consultation to the rehabilitation period. Or if the patient has forgotten all the instructions after the surgery, he can always check the information on this website.

– *What are your personal plans?*

– My plans are as ambitious as possible! I want to improve my professional level. I am working on my doctoral dissertation and plan to complete it. I will be happy to tell you about my new projects in the next interview.

Prepared by Victoria Lukyanova





«ЛАНЦЕТЬ»: КЛИНИКА ПЛАСТИЧЕСКОЙ И РЕКОНСТРУКТИВНОЙ ХИРУРГИИ В ОДНОМ ИЗ САМЫХ КРАСИВЫХ ГОРОДОВ ЮГА РОССИИ – В ГЕЛЕНДЖИКЕ

Рассказывает пластический и реконструктивный хирург, онколог, ведущий хирург и руководитель маммологического центра клиники «Ланцетъ» Антон Лесняков.

– Здравствуйте, Антон Фёдорович! Ваш карьерный рост впечатляет, ведь вы начали свою профессиональную деятельность 10 лет назад и за сравнительно небольшое время добились потрясающих достижений. Скажите, в чём заключается секрет вашего успеха?

– Добрый день! На мой взгляд, здесь нет никакого секрета, всё просто: непрерывный труд, любовь к профессии и, конечно, поддержка ближайшего окружения, руководства, команды, которые стимулируют на новые подвиги, помогая непрерывно совершенствоваться и добиваться новых целей в нашем деле.

АНТОН ФЁДОРОВИЧ ЛЕСНЯКОВ:

- ЛАУРЕАТ НАЦИОНАЛЬНОЙ ПРЕМИИ ЛУЧШИМ ВРАЧАМ РОССИИ «ПРИЗВАНИЕ» (2016 Г.);
- ЧЛЕН РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ПЛАСТИЧЕСКИХ, РЕКОНСТРУКТИВНЫХ И ЭСТЕТИЧЕСКИХ ХИРУРГОВ (РОПРЭХ);
- ЧЛЕН ОБЩЕСТВА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ (ОЭМ);
- ЧЛЕН ОБЩЕСТВА АНТИВОЗРАСТНОЙ МЕДИЦИНЫ (ОАМ) И РОССИЙСКОГО ОБЩЕСТВА ОНКОМАММОЛОГОВ (РООМ).

– Вы начали работать в клинике «Ланцетъ» в Геленджике несколько лет назад. Поделитесь вашими впечатлениями об этом месте.

– Знаете, на первичных консультациях я довольно часто говорю пациентам, что работаю в лучшей клинике в нашей стране, и для меня это не маркетинговый ход! Я действительно считаю, что «Ланцетъ» в Геленджике – это золотой стандарт оказания медицинских услуг в области пластической хирургии, и здесь дело не только в том, что мы обеспечиваем высокий уровень хирургии.



– А какие ещё преимущества получает пациент? Почему многие выбирают «Ланцетъ» в Геленджике?

– Мы позиционируем «Ланцетъ» не просто как место, где пациент может выполнить пластическую операцию, таких клиник много. Представьте себе курорт пластической хирургии, где вы можете, сменив обстановку, пройти все необходимые обследования, выполнить операцию, пройти реабилитацию и, восстановившись, вернуться домой фактически другим человеком. Ведь недостаточно просто выполнить операцию: реабилитационный период – очень важная составляющая для получения эстетического результата, а операции «выходного дня», когда после хирургического лечения пациент выходит через два дня на работу, обычно не заканчиваются ничем хорошим. Наша задача – не просто блестяще выполненная операция. Мы должны обеспечить результат, который очень просто измерить: нам нужен довольный пациент, и это, безусловно, задача всей команды. Здесь нет мелочей, важны сервис, внимание, обстановка и так далее.

– Расскажите подробнее о ваших подходах к работе с пациентами и преимуществах, которые они получают.

– Прежде всего – это персонализированный подход, который позволяет на этапе предоперационного планирования, на основании методов расширенной диагностики, подготовить пациента к операции таким образом, чтобы послеоперационный период протекал максимально безопасно, быстро и комфортно. Это становится возможным благодаря выявлению слабых звеньев в организме и воздействию на них. Обычно это недоступно пациентам при стандартном подходе к предоперационной диагностике.

Мультидисциплинарность помогает нам находить оригинальные, порой бескомпро-



миссные решения на стыке нескольких медицинских специальностей при работе с пациентами. Например, зачастую, кроме обращения к пластической хирургии, пациент желает разобраться с нарушениями сна, улучшить качество кожи, поработать с психологом и так далее.

Очевидным преимуществом, безусловно, является расположение клиники на первой береговой линии: здесь сама природа и мягкий климат способствуют более быстрому восстановлению.

Также важны вопросы конфиденциальности, сейчас большинство пациентов не хотят афишировать выполнение пластических операций, а скрыть это, находясь в домашних условиях, достаточно проблематично. Поэтому всё больше пациентов предпочитают уезжать из привычной обстановки и

возвращаться полностью восстановившимися и помолодевшими.

– Какие операции в основном выполняются в клинике «Ланцетъ»?

– Учитывая уровень оснащения и квалификацию персонала, мы обеспечиваем весь спектр пластических операций. Омолаживающие операции на лице, все виды операций на молочной железе, комплексная коррекция тела после беременности или большой потери веса, сложные повторные операции – это далеко не полный перечень доступного нашим пациентам.

– Клиника участвует в социальных проектах?

– Кроме эстетических и реконструктивных операций, наша команда занимается выполнением операций, необходимых при злокачественных и доброкачественных новообразованиях молочной железы, и здесь мы тоже не забываем про сервис и комфорт пациентов. Обеспечиваем все этапы, начиная от диагностики, выполнения операции и последующей реабилитации.

Год назад на базе клиники «Ланцетъ» была проведена крупная международная конференция по хирургии молочной железы. Делегаты из 12 стран очень высоко оценили клинические возможности «Ланцетъ»; нам, безусловно, было очень приятно получить признание на столь высоком уровне. Это ещё раз доказывает: мы на верном пути!



**Г. Геленджик, ул. Мира, д. 23.
8-800-500-02-03
www.cliniclancette.ru**



LANCETTE: A PLASTIC AND RECONSTRUCTIVE SURGERY CLINIC IN ONE OF THE MOST BEAUTIFUL CITIES IN THE SOUTH OF RUSSIA, GELENDZHIK

Anton Lesniakov, who is a plastic and reconstructive surgeon, oncologist, leading physician and head of Lancette Clinic's Mammological Center, explains.

– Hello, Anton Fedorovich! Your career growth is impressive, because you started your professional career 10 years ago and have achieved amazing results in a relatively short time. Tell me, what is the secret of your success?

– Good afternoon! In my opinion, there is no secret here, everything is simple: continuous work, love for the profession and, of course, the support of the immediate environment, management, team, which stimulate new exploits, helping to continuously improve and achieve new goals in our business.

– You started working at Lancette Clinic in Gelendzhik several years ago, please share your impressions of the place.

– You know, during initial consultations I often tell patients that I work in the best clinic in our country, and for me this is not a marketing move! I really think that Lancette in Gelendzhik is the gold standard of medical services in the field of plastic surgery, and it's not just about the fact that we provide the highest level of surgery.

– And what other benefits does the patient receive? Why do many people choose Lancette in Gelendzhik?

– We are positioning Lancette not just as a place where a patient can undergo plastic surgery, there are many such clinics. Imagine



ANTON FEDOROVICH LESNIAKOV:

LAUREATE OF THE NATIONAL AWARD FOR THE BEST DOCTORS OF RUSSIA "VOCATION" (2016);

MEMBER OF THE RUSSIAN SOCIETY OF PLASTIC RECONSTRUCTIVE AND AESTHETIC SURGEONS (SPRAS);

MEMBER OF THE SOCIETY OF AESTHETIC MEDICINE (SAM);

MEMBER OF THE SOCIETY OF ANTI-AGING MEDICINE (SAAM) AND THE RUSSIAN SOCIETY OF ONCOMAMMOLOGY (RSOM).

a Plastic Surgery Resort, where you can, after having changed the scenery, undergo all the necessary examinations, undergo surgery, rehabilitation and, having recovered, return home as a virtually different person.

After all, it is not enough just to perform the operation: the rehabilitation period is a very important component to obtain aesthetic results, and the “weekend” surgery, when the patient goes back to work in two days after surgery, usually does not end well. Our goal is not just a brilliantly performed surgery. We need to provide a result that is very easy to measure: we need a satisfied patient, and that is certainly the task of the entire team. There are no trifles here – service, attention, atmosphere and so on are important.

– Tell us more about your approaches to working with patients and the benefits they receive.

– First of all, it is a personalized approach that allows at the stage of preoperative planning, based on advanced diagnostic methods, to prepare the patient for surgery in such a way that the postoperative period proceeds as safely, quickly and comfortably as possible. This is usually not available to patients with the standard approach to preoperative diagnosis.

Multidisciplinary helps us to find original, sometimes uncompromising solutions at the intersection of several medical specialties when working with patients. For example, often, in addition to resorting to plastic surgery, the patient wants to deal with sleep disorders, improve skin quality, work with a psychologist, and so on.

The obvious advantage, of course, is the location of the clinic on the first coastline: here nature itself and the mild climate contribute to a faster recovery.

Privacy issues are also important, nowadays most patients do not want to make a show of plastic surgery, and to hide it at home is quite problematic. That is why more and



more patients prefer to leave their usual environment and come back fully recovered and rejuvenated.

– What surgeries are mainly performed at Lancette Clinic?

– Considering the level of equipment and qualifications of the staff, we provide the

full range of plastic surgeries. Rejuvenating facial surgeries, all types of breast surgeries, complex body correction after pregnancy or large weight loss, complex reoperations – this is not a complete list of what is available to our patients.

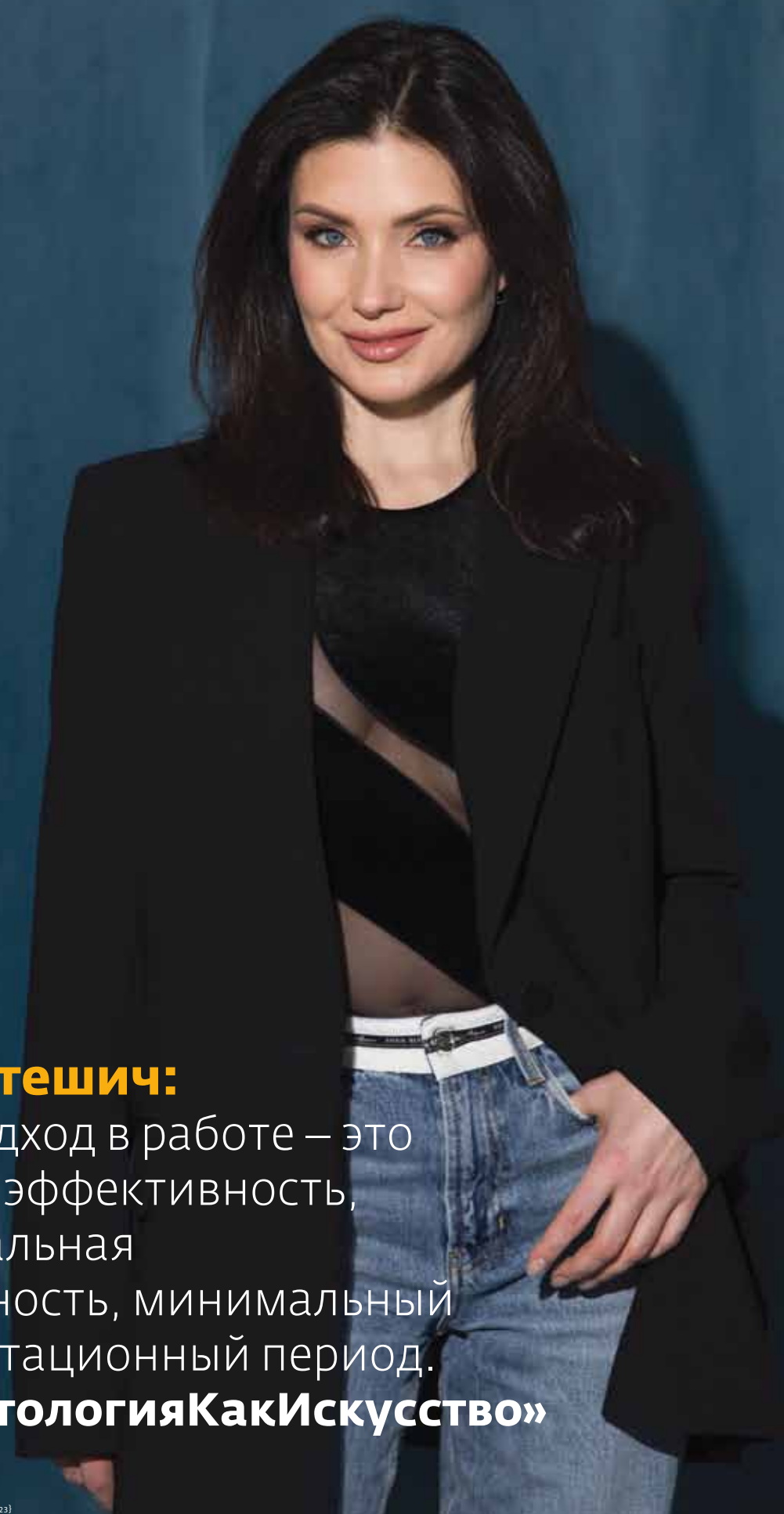
– Does the clinic participate in social projects?

– In addition to aesthetic and reconstructive surgeries, our team performs surgeries required for malignant and benign neoplasms of the breast, and here we also do not forget about the service and comfort of patients. We provide all stages from diagnostics, through surgery to postoperative rehabilitation.

A year ago, a major international conference on breast surgery was held at Lancette Clinic. Delegates from 12 countries highly appreciated the clinical capabilities of Lancette, we were certainly very pleased to get recognition at such a high level. This proves once again: we are on the right track!



Gelendzhik, st. Mira, 23
8 800 500 02 03
www.cliniclancette.ru

A portrait of Nina Stetsich, a woman with long dark hair and blue eyes, wearing a black blazer over a black top and blue jeans. She is standing against a blue background.

Нина Стешич:

«Наш подход в работе – это быстрая эффективность, максимальная безопасность, минимальный реабилитационный период.

#КосметологияКакИскусство»

Клиника современной косметологии U_MED в Калининграде использует в работе исключительно передовые аппаратные технологии и постоянно пополняет свой арсенал люксовым оборудованием. Аналогичного аппаратного оснащения нет ни в одной другой клинике города.

U_MED – инноватор в своём сегменте, выбирающий только самое эффективное и безопасное оборудование для здоровья своих пациентов. Всего за два года существования клиника поборолась с более чем 400 участниками во всероссийском конкурсе «Парад клиник», где попала в финал, заняла второе место в номинации «Лучшая методика» с работой главного врача «Лечение розацеа с современным подходом». О взлётах клиники, современной косметологии и важности оснащения клиники качественным оборудованием рассказала генеральный директор U_MED Нина Стешич.

– Ваша клиника может гордиться тем, что процедуры в ней выполняются исключительно на дорогом и современном оборудовании. Почему вы выбрали именно его и какова его окупаемость?

– Наш подход в работе – это быстрая эффективность, максимальная безопасность, минимальный реабилитационный период. Всё это возможно только в тандеме: современные аппаратные технологии, проверенные инъекционные препараты и грамотный врач, который сможет это всё правильно применить. Окупаемость такого оборудования в сравнительно небольшом городе, таком как наш, конечно, долгая. Но я – за всё новейшее, современное, с результативностью. В том числе и за докторов: нам нужны только специалисты, готовые к новому: к знаниям, подходу, решениям.

– В чём для вас заключается принципиально новый подход в косметологии?

– Для нас важно продемонстрировать жителям Калининграда новый уровень в косметологии. Не создание одинаковых лиц, а лица с индивидуальными чертами и красивой здоровой кожей. К нам обращаются множество пациентов с проблемой акне, с различными видами пигментации, покраснений, с розацеа.

И наша работа заключается в лечении, а не в маскировке проблемы. Это и есть новый подход!

– В чём преимущество вашего оборудования?

– Аппаратное оборудование U_MED отличается высоким уровнем соотношения эффективности и безопасности и, конечно, высокой ценой. Выполняя процедуру фототерапии, мы используем платформу Sciton, BBL HERO – систему широкополосного света, которая не имеет аналогов. Она способна не только решить проблему пигментированной кожи, но и стать хорошим подспорьем в лечении многих видов покраснений (в том числе и розацеа). Улучшить качество кожи и получить «эффект фотошопа» – это про BBL. Благодаря использованию платформы запускается работа клеток на генном уровне.

О СМАС-лифтинге на аппарате ULTRAFORMER и так знают уже почти все. Для аппарата характерны высокая эффективность, безопасность в руках грамотного доктора, доступная стоимость

для пациентов в сравнении с другими популярными СМАС.

Ещё одной из важных процедур для каждой женщины является лазерная эпиляция. В нашей клинике специалисты выполняют её на александритовом лазере CANDELA. Буквально через 5-7 процедур наши пациенты могут оценить его преимущество и забыть обо всех неудобствах, в то время как на диодных аналогах эффект можно не увидеть и после 20 сеансов.

Также в клинике представлен аппарат для массажа тела ENDOSPHERES Therapy – метод компрессионной микровибрации. Протокол работы на аппарате позволяет быстро запустить работу лимфодренажной системы, что сразу положительно сказывается на отёках. Улучшает микроциркуляцию крови, снимает спазм с мышц (идеально для спортсменов и тех, кто часто совершает перелёты), красиво подтягивает кожу и, конечно, избавляет от целлюлита. Единственная аппаратная методика, разрешённая врачами-флебологами.

Каждый год всё оборудование клиники проходит ТО у официальных представителей. Это важно.

– Каждая женщина хочет выглядеть красивой. Какие процедуры наиболее популярны, от каких из них можно ожидать мгновенного эффекта?

– Для достижения максимального результата мы используем комплексный подход, в котором сочетаются аппаратная и инъекционная косметология. Однако есть процедуры, на которые хотелось бы обратить особое внимание.

Конечно же, особой популярностью пользуется контурная пластика лица, а именно: заполнение пустот, исправление асимметрии, создание красивых черт лица. И конечно, увеличение губ. И всё это нужно уметь создавать индивидуально, а не воспроизводить «под копиру».

Если говорить об аппаратных методиках, то стоит выделить BBL в протоколе Forever Young. Наши пациенты сразу получают красивый, ровный тон кожи и суженные поры. Методика применяется на коже с небольшим или полным отсутствием пигментации, без большого количества высыпаний и других проблем.

Если всё же на коже есть проблемы, то эффект наступит чуть позже. В течение двух недель. Иметь ровную сияющую кожу – это реально!

Также пользуется популярностью ботулинотерапия – процедура, которая необходима всем, по моему мнению. Результат заметен через 10-14 дней и очень обрадует клиента.

Нитевой лифтинг даст эффект сразу, но потребуется реабилитационный период. Если говорить о качественных результатах при использовании инъекционных процедур, то необходимо понимать, что для получения эффекта потребуется некоторое время. Так, коллагеностимуляторам нужно время, чтобы запустить процесс. Но процедуры дают потрясающий эффект, и часто наши доктора выполняют их в тандеме с аппаратными методиками.

Для результата непревзойдённого СМАС-лифтинга понадобится несколько месяцев. Это важно понимать.

– Вероятно, к формированию команды вы подходили также тщательно, как и к подбору техники. Расскажите о специалистах клиники U_MED.

– Формирование команды – это самое сложное. Требования очень высокие. И к администраторам, и к среднему медперсоналу, и особенно к докторам. Наши доктора молоды, умны, трудолюбивы, отзывчивы, обучаемы. Владеют всеми видами инъекционной косметологии. Главный врач также владеет технологией нитевого лифтинга. Ну а про аппаратные методики мы уже с вами проговорили. У нас осталась всего одна вакансия врача-косметолога, и я не спешу её закрыть «дежурным вариантом». Ищем, собеседуем и обязательно найдём. С радостью рассматриваем кандидатуры приезжих докторов.

– В каких направлениях планируете дальнейшее развитие?

– Современные реалии внесли, конечно, свои коррективы во всё. Из нереализованного – покупка ещё одного очень дорогостоящего оборудования, из-за логистики процесс затянулся на несколько месяцев. Но к осени мы готовы будем представить нашим пациентам ещё один потрясающий аппарат, который позволит решать множество проблем! Такого в нашем городе точно нет.

Задача – продолжать работать, развиваться, помогать людям стать ещё немного счастливее через красоту. Ведь мы творим косметологию как искусство!

Подготовила Виктория Лукьянова

A portrait of Nina Stesich, a woman with long dark hair, wearing a black blazer and blue jeans, sitting on a light-colored sofa. She is looking towards the camera with a slight smile.

Nina Stesich:

“Our approach to work is fast efficiency, maximum safety, minimum rehabilitation time”

#Cosmetology as an art

The U_MED modern cosmetology clinic in Kaliningrad uses only the latest hardware technologies and is constantly expanding its arsenal with luxurious equipment. No other clinic in the city has such equipment.

U_MED is an innovator in its field, choosing only the most effective and safest equipment for the health of its patients. In just two years of its existence, the clinic competed with more than 400 participants in the All-Russia competition "Parade of Clinics", where it reached the finals and won the second place in the category "Best Practice" with the work of the chief physician "Rosacea treatment with a modern approach". Nina Stesich, General Director of U_MED, spoke about the clinic's development, modern cosmetology and the importance of equipping the clinic with high-quality equipment.

– Your clinic can be proud of the fact that its procedures are performed only with expensive and modern equipment. Why did you choose it, and what is its payback?

– Our approach to work is fast efficiency, maximum safety, minimum rehabilitation time. All this is possible only in combination: modern hardware technologies, proven injection drugs and a competent doctor who can use all this correctly. Of course, the payback period for such equipment in a relatively small town like ours is long. But I am in favor of everything that is new, modern and effective. I am also in favor of doctors – we need specialists who are ready for new things: knowledge, approaches and solutions.

– What do you consider a fundamentally new approach in cosmetology?

– It is important for us to show the people of Kaliningrad a new level of cosmetology. Not the same face, but a face with individual features and beautiful, healthy skin. Many patients come to us with the problem of acne, various types of pigmentation, redness, rosacea.

And our work is to heal the problem, not to cover it up. This is the new approach!

– What is the advantage of your equipment?

– U_MED devices are characterized by a high level of efficiency and safety and, of course, by a high price. For phototherapy we use the Sciton platform, BBL HERO – a broadband light system that has no analogues. It is able to solve not only the problem of pigmented skin, but also becomes a good aid in the treatment of many types of redness (including rosacea). To improve the quality of skin and get a "Photoshop effect" is about BBL. By using the platform, the work of the cells is triggered at the genetic level.

Almost everyone knows about SMAS lifting on the ULTRAFORMER device. The device is characterized by high efficiency, safety in the hands of a competent doctor, affordable cost for patients in comparison with other popular SMAS.

Laser hair removal is another important procedure for every woman. Our specialists perform it in our clinic with CANDELA alexandrite laser. Our patients can appreciate its advantages in only 5-7 sessions and forget about all the inconveniences, while the diode laser analogues do not allow to see the effect even after 20 sessions.

The clinic also has an ENDOSPHERES therapeutic body massage device – a method of compression micro-vibration. The protocol of work on the device allows to quickly start the lymphatic drainage system, which has an immediate positive effect on swelling. It improves blood microcirculation, relieves muscle spasms (ideal for athletes and frequent flights), perfectly tightens the skin and, of course, eliminates cellulite. It is the only apparatus method approved by phlebologists.

Every year, all the equipment in the clinic is inspected by official representatives. This is very important.

– Every woman wants to look her best. What are the most popular treatments and which ones can be expected to work immediately?

– To achieve maximum results, we use a comprehensive approach that combines hardware and injectable cosmetology. However, there are some procedures that we pay special attention to.

The most popular, of course, is facial contouring, such as filling in wrinkles, correcting asymmetry, and creating beautiful facial features. And, of course, lip augmentation. And all of this you should be able to create individually, not reproduce "exactly the same".

Speaking of hardware techniques, it is worth mentioning BBL in the Forever Young protocol. Our patients immediately get a beautiful, even skin tone and tightened pores. The method is applied to skin with little or no pigmentation, without a lot of breakouts and other problems.

If there is still a problem on the skin, the effect will come later. Within two weeks. To have smooth, glowing skin – it's real!

Also popular is botulinum therapy – a procedure that is necessary for everyone, in

my opinion. The result is visible in 10-14 days and will make you happy.

Thread lifting has an immediate effect, but requires a rehabilitation period. If we talk about the quality of the results of injectable procedures, we should understand that the effect takes some time. For example, collagen stimulators need time to start the process. But the procedures give a fantastic effect and often our doctors perform them in combination with hardware techniques.

It will take several months for the results of the SMAS lift to take effect. This is important to understand.

– You must have chosen your team as carefully as you chose your equipment. Tell us about the specialists at the U_MED clinic.

– Forming a team is the most difficult thing. The demands are very high. Both for administrators and paramedical staff, and especially for doctors. Our doctors are young, smart, hard-working, responsive and trainable. Fluent in all types of injectable cosmetology. The head physician also has the technology of thread lifting. Well, we have already talked about hardware techniques. We only have one vacancy for a cosmetologist and I am in no hurry to fill it with a "standby option". We are looking and interviewing and will definitely find one. We are happy to consider foreign candidates.

– In what areas do you plan your further development?

– Of course, modern realities have brought some changes in everything. What has not been realized is the purchase of another very expensive piece of equipment, and the process has been delayed for several months due to logistics. But in the fall we will be ready to present our patients with another wonderful device that will allow us to solve many problems! We definitely do not have something like this in our town.

The goal is to continue to work, to develop, to help people become a little happier through beauty. After all, we create cosmetology as an art!

Prepared by Victoria Lukyanova

levrana
N A T U R A L



– 15%
по промокоду
МАЙ



levvana.ru

Предложение действительно с 01.05.2023 по 31.05.2023 г. на сайте levvana.ru.

Скидки, акции и другие промокоды не суммируются, действуют стандартные ограничения. 16+.

РЕКЛАМА. ООО «ЛЕВРАНА», ОГРН 1147847307772, 197350, Санкт-Петербург г., Внутригородская территория муниципальный округ Коломяги, в Каменку дор., дом 74, литера А, часть помещения 1-Н, комната 66 (часть 5).

Имеются противопоказания. Необходима консультация специалиста



ARSEN GRIGORIAN MD, PhD
PLASTIC SURGERY

КОМПЛЕКСНОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОСЛЕ РОДОВ

МАМАНОВА[©]

АВТОРСКАЯ МЕТОДИКА

- Грудь
- Живот
- Липомоделирование
- Интимная пластика
- Варикоз

ЗА ОДНУ ОПЕРАЦИЮ

ГРИГОРЯН АРСЕН ГРАЧЬЯЕВИЧ

Пластический хирург,
кандидат медицинских наук,
доцент и заведующий учебной
частью кафедры пластической
хирургии СПбГПМУ.

Создатель авторского комплекса
послеродового восстановления
"МАМАНОВА"

Телефон: +79219128400

Сайт: www.drgrigorian.ru

Instagram: [@dr_grigorian](https://www.instagram.com/dr_grigorian)

Имеются противопоказания, необходимо
проконсультироваться со специалистом.





V ЮБИЛЕЙНЫЙ ЧЕРНОМОРСКИЙ КОНГРЕСС ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ

28-30
АПРЕЛЯ

Геленджик
2023



Мантурова Н.Е.

Председатель
Конгресса



Круглик С.В.

Руководитель
научной программы
по пластической
хирургии



Круглик Е.В.

Руководитель
научной программы
по косметологии



Сессия по пластической
хирургии «Эстетическая
хирургия груди»



Панельная
дискуссия



Операции в режиме
Live Surgery



Праздничный гала-ужин



Сессия по косметологии
«Наука. Практика.
Маркетинг»



Марафон
«живых» инъекций



Выставка инновационного
оборудования и медицинских
изделий от партнёров



Экскурсия

НАУЧНЫЕ ПАРТНЕРЫ



ИНСТИТУТ
пластической хирургии
и косметологии



ЛАНЦЕТЬ
КЛИНИКА

ОРГАНИЗАТОР КОНГРЕССА

**Russian
SCHOOL**

☎ 8 800 600-73-51

🌐 blackseacongress.ru
📧 [blackseacongress2023](mailto:info@russchool.org)
📧 info@russchool.org

☎ +7 (909) 794-05-28
☎ +7 (906) 238-32-56
☎ +7 (906) 230-66-20



@RSCONGRESS



blackseacongress.ru