

8/253 апрель 2024



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

Business DIALOG Media

RBCG
Russian Business Guide



ЧЕРНОМОРСКИЙ
КОНГРЕСС ПО
ПЛАСТИЧЕСКОЙ
ХИРУРГИИ

**Пластический хирург
Юлия Семенова:**

**«ШАБЛОННОСТЬ
БОЛЬШЕ НЕ В ТРЕНДЕ»**

Экспертная
хирургия тела

ЭТО НЕ ШКОЛА

ДОКТОРА КОРОБОВА

Стажировки
Операционная
Наставничество



www.neschool.drkav.ru

Реклама. Рекламодатель КОРОБОВ А.В. ИНН 501603717509. Erid: LatgC5YrN

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ.

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ RBGЭксперт номера: **пластический хирург Артём Владимирович Коробов**Главный редактор: **Мария Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина ДлугачРедактор номера: **Екатерина Золотарёва**Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**Перевод: **Лилиана Алтапова, Татьяна Полтева**Дирекция развития и PR: **Юлия Колчева,****Наталья Фастова, Екатерина Цындук**Корреспонденты: **Дарья Бакарина,****Анна Добрынина, Екатерина Иванова**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА», публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в

любой форме допускается только с разрешения

редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.Адрес редакции: **143966, Московская область,****г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**E-mail: **mail@b-d-m.ru**Тел.: **+7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).****Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа».**

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967

от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 8/253 апрель 2024

Дата выхода в свет: 05.04.2024.

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****RBG EDITORIAL BOARD OF EXPERTS**

The chief expert of the magazine:

plastic surgeon Artyom KorobovThe editor-in-chief: **Maria Sergeevna Suvorovskaya**Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**Designer: **Alexandr Lobov**Translation: **Liliana Altapova, Tatyana Polteva**Directorate for Development and PR: **Yulia Kolcheva,****Natalia Fastova, Ekaterina Tsynduk**Correspondents: **Daria Bakarina, Anna Dobrynina,****Ekaterina Ivanova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication Business-Diolog 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-Diolog 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 № 8/253 April 2024

Date of issue: 05.04.2024.

Edition: **30000 copies. Open price.****АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА**

2

VI ЧЕРНОМОРСКИЙ КОНГРЕСС ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ: МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ И НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ

4

КАК БИОТЕХНОЛОГИИ МЕНЯЮТ СОВРЕМЕННУЮ КОСМЕТОЛОГИЮ**ЛИЦО С ОБЛОЖКИ**

8

ЮЛИЯ СЕМЕНОВА:

«ШАБЛОННОСТЬ БОЛЬШЕ НЕ В ТРЕНДЕ»

ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА РОССИИ: ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

14

НАТАЛЬЯ ИСМАИЛОВА,**ОСНОВАТЕЛЬ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «МЕЛИС»:**

«ЭТИКА И ЭСТЕТИКА БИЗНЕС-ЛИДЕРСТВА»

18

АЛЕКСЕЙ НУРИЕВ: «ХИРУРГИЯ – ЭТО БОЛЬШЕ,**ЧЕМ ПРОФЕССИЯ. ЭТО МОЯ ЖИЗНЬ!»**

22

АППАРАТНАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ:**КАК ВЫБРАТЬ СРЕДИ МНОЖЕСТВА ПРЕДЛОЖЕНИЙ**

26

АЛЕКСАНДР ГЕРШТЕЙН, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР**КОМПАНИИ «БИОТЕКФАРМ»: «С СОВРЕМЕННЫМИ****ПЕРЕВЯЗОЧНЫМИ СРЕДСТВАМИ – «ВСЁ ЗАЖИВЁТ!»**

32

ДМИТРИЙ КЛАБУКОВ, «КИТ МЕД»:

«НАС ЗНАЮТ И В НАС УВЕРЕНЫ!»

36

НАТАЛЬЯ СТРЕЛЬЦОВА, MONTE ROSSO:

«МЫ СОЗДАЁМ ГАРМОНИЧНЫЙ ОБРАЗ СЧАСТЛИВОЙ И УВЕРЕННОЙ В СЕБЕ ЖЕНЩИНЫ!»

40

НАТАЛИЯ ЗАЗЕРСКАЯ, GUINOT: «VISIBLE AGE REVERSE –**БЕЗИНЪЕКЦИОННЫЙ ПЛАЗМОЛИФТИНГ БЕЗ РИСКОВ, ОСЛОЖНЕНИЙ И ПОБОЧНЫХ ЭФФЕКТОВ»**

44

ОЛЕСЯ МУСТАЕВА: «ПОДДЕРЖАНИЕ ВЫСОКИХ**СТАНДАРТОВ – ЭТО ДНК НАШЕЙ КОМПАНИИ»**

46

НИНА СТЕШИЧ: «КЛИНИКА КРАСОТЫ U_MED –**СОВРЕМЕННАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ В КАЛИНИНГРАДЕ»****ВОССТАНОВИТЕЛЬНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ И ОТДЫХ**

48

ПРИМОРЬЕ GRAND RESORT HOTEL: ВСЕСЕЗОННЫЙ**РЕКРЕАЦИОННЫЙ КУРОРТ ПРЕМИУМ-КЛАССА**

Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

VI Черноморский конгресс по пластической хирургии: МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ И НОВЕЙШИЕ ТЕХНОЛОГИИ

ПРИЗНАННЫЕ ЭКСПЕРТЫ, ИСТИННЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ СВОЕГО ДЕЛА ВСТРЕТЯТСЯ В СОЛНЕЧНОМ ГЕЛЕНДЖИКЕ 26-27 АПРЕЛЯ ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ ПРЕДСТАВИТЬ СВОИ ДОКЛАДЫ НАЧИНАЮЩИМ И ПРАКТИКУЮЩИМ СПЕЦИАЛИСТАМ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ СО ВСЕЙ РОССИИ НА VI ЧЕРНОМОРСКОМ КОНГРЕССЕ ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ.



Конгресс традиционно собирает лучших спикеров мирового уровня в области косметологии и пластической хирургии, чтобы поделиться передовыми знаниями и тенденциями в этой области.

В этом году научная программа по пластической хирургии носит название «Эстетическая хирургия груди» и включает в себя доклады, разборы клинических случаев, операции в режиме LIVE-Surgery, дискуссии и ответы спикеров на вопросы участников.

Сессия по косметологии названа «Практические навыки в косметологии». Программа сессии предлагает участникам возможность освоить новые знания в области эстетической медицины и научиться применять полученную информацию и новые протоколы коррекции в своей деятельности.

В рамках сессии участников ждут практические мастер-классы от косметологов с комментариями признанных профессионалов сферы.

Также на конгрессе будут представлены презентации авторских методик и новейшие препараты и оборудование от ведущих мировых производителей.

Председатель конгресса: Наталья Евгеньевна Мантурова – 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.

Руководитель научной программы по косметологии:

Екатерина Владимировна Круглик.

Руководитель научной программы по пластической хирургии:

Сергей Викторович Круглик.

Научные партнёры

Черноморского конгресса:

РОПРЭХ, ИПХиК, клиника «Ланцетъ».

Организатор конгресса:

Russian School.





**RECOGNIZED
EXPERTS, TRUE
PROFESSIONALS
WILL MEET IN SUNNY
GELENDZHIK ON APRIL
26-27 TO PRESENT THEIR
REPORTS TO BEGINNERS
AND PRACTITIONERS OF
AESTHETIC MEDICINE
FROM ALL OVER RUSSIA
AT THE VI BLACK SEA
CONGRESS OF PLASTIC
SURGERY.**

VI Black Sea Congress of Plastic Surgery – WORLD TRENDS AND LATEST TECHNOLOGIES



The Congress traditionally gathers the best world-class speakers in the field of cosmetology and plastic surgery to share advanced knowledge and trends in the field.

This year's plastic surgery scientific program is titled "Aesthetic Breast Surgery" and will include reports, clinical case studies, LIVE surgery, discussions and speakers' answers to participants' questions.

The cosmetology session is entitled "Practical Skills in Cosmetology".

The session program offers attendees the opportunity to master new knowledge in the field of aesthetic medicine and learn how to apply the information and new correction protocols in their work.

As part of the session, participants are expected to attend practical master classes of cosmetologists with comments from recognized professionals in the field.

The congress will also feature presentations of authors' methods and the latest drugs

and equipment from the world's leading manufacturers.

Natalia Evgenievna Manturova, the Congress Chairperson (non-staff specialist, plastic surgeon of the Ministry of Health of the Russian Federation and the Moscow City Department, Head of the Department of Plastic and Reconstructive Surgery, Cosmetology and Cellular Technologies of the Pirogov Russian National Medical University). She is also the head of the Department of Plastic and Maxillofacial Surgery named after Prof. Nerobeev, President of the Russian Society of Plastic, Reconstructive and Aesthetic Surgeons, Doctor of Medical Sciences.

Head of the scientific program of cosmetology:

Ekaterina Vladimirovna Kruglik.

Head of scientific program of plastic surgery:

Sergey Victorovich Kruglik.

Scientific partners of the Black Sea Congress:

Russian Society of Plastic, Reconstructive and Aesthetic Surgeons, Institute of Plastic Surgery and Cosmetology, Lancet Clinic.

Congress organizer: "Russian School".



КАК БИОТЕХНОЛОГИИ МЕНЯЮТ СОВРЕМЕННУЮ КОСМЕТОЛОГИЮ

Бьюти-индустрия активно развивается: появляются новые формулы, разрабатываются уникальные подходы по использованию препаратов. Во многом на изменения в этой сфере влияют биотехнологии, которые основаны на внедрении живых организмов и клеток в косметические продукты. Как инновационные разработки уже сейчас меняют правила игры в современной косметологии – рассказывает Алексей Великий, практик в сфере beauty-стартапов и управления проектами и эксперт фонда «Сколково».

ОБЛАСТИ ПРИМЕНЕНИЯ

Биотехнология в эстетической медицине и косметологии – это одна из интересных сфер, которая только набирает обороты, востребована сейчас и будет актуальна в ближайшие десятилетия. В России темпы прироста рынка эстетической медицины и её услуг не падали даже в самые сложные годы: в 2014, 2020 и 2022 годах. Связано это с тем, что красоту мы можем условно назвать продуктом с неэластичным спросом. Это определённый культурный код: все хотят выглядеть хорошо, привлекательно и иметь здо-

ровую кожу. По оценкам BusinesStat, в период с 2015 по 2019 год оборот рынка биотехнологий в России вырос на 30%: с 195 до 254 млрд рублей.

Биотехнологии – область науки, которая использует живые организмы, клетки и их компоненты для разработки и производства различных продуктов и технологий. Она сочетает в себе принципы биологии, химии и инженерии для создания новых материалов для улучшения качества жизни.

Биотехнологии имеют широкий спектр применений. Как правило, под этим термином подразумевают сразу три направ-

ления: биомедицину, промышленные биотехнологии и агробиотехнологии. Но сейчас понятие «биотехнологии» становится всё шире, как и области их применения. Например, активно набирает обороты косметология – как сфера для использования биотехнологий.

Медицинская биотехнология включает в себя разработку и производство лекарственных препаратов, вакцин, диагностических инструментов и терапевтических методов, которые используют генетическую инженерию и клеточные технологии.

Биотехнологии предоставляют возможность использования живых систем

и биологических процессов для создания новых продуктов, решения различных проблем и улучшения качества жизни. Они имеют огромный потенциал и продолжают развиваться, открывают новые перспективы в медицине, сельском хозяйстве, промышленности и других областях.

Всё, что связано с качеством, продлением и улучшением жизни, востребовано всегда. Продукты, которые постоянно требуют потребления – любые препараты или процедуры, – создают долгий LTV клиента (с англ. Lifetime Value – «пожизненная ценность клиента»).

ПЕРСПЕКТИВЫ

Перспективность биотехнологий возрастает с каждым годом. Согласно отчёту ООН, к 2050 году в преклонном возрасте будут находиться 16% людей, что на семь процентных пунктов больше показателя 2019 года. В 2018 году мировой объём рынка биотехнологий по сопоставимому ассортименту и без учёта ГМО уже составил 600 млрд \$.

Сложность заключается лишь в том, что это очень наукоёмкие процессы, которые стоит делить на блоки. Есть фармацевтическая промышленность – это про долгие клинические исследования. Сначала необходимо потратить множество времени и средств на изучение и тестирование, только после этого запускать коммерческий проект.

Перспективность косметической продукции на этом рынке достаточно высокая, поскольку процесс реализации продукта во много раз проще. Сейчас косметические продукты можно намного быстрее выпустить в продажу и получить высокий спрос от клиентов благодаря медиапространству.

Сложность биотехнологических компаний для инвестиций заключается в самом продукте. Чем сложнее продукт, тем выше стоимость его создания и запуска. У компаний может быть очень дорогая оценка, но с точки зрения финансовых показателей они намного дольше будут идти к положительным показателям в выручке. В этом есть риск инвестирования в подобные компании. Важно обращать внимание и на потенциальные сроки реализации проекта на рынке, поскольку высок шанс попасть в мыльный пузырь. Например, кейс компании Theranos: идея была интересной и полезной, но шансы на реализацию были слишком низкими из-за скорости развития подобных технологий в современных реалиях. По этой причине множество инвесторов лишились денег, а создательница получила уголовный срок. Предварительная степень удовлетворения потребностей рынка в фармацевтической биотехнологии составляет 51,3%.



СЛОЖНОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

При выборе биотехнологической компании для инвестиций стоит обращать внимание на стартовые данные, то есть на перспективность и инновационность продуктов, готовность рынка к продукту, а также насколько быстро компания сможет перейти от идеи к реализации.

Среди основных сложностей – выход разработки идеи к работающей бизнес-модели. Должна быть финансово устойчивая модель с высокой маржинальностью, которая позволит компенсировать все расходы на инвестиции.

Вторая сложность заключается в типе продукта и его потенциальной реализации в каждой отдельной стране. Например, то, что работает в Европе, не работает в Штатах; что работает в Штатах – может не работать в Азии или на Ближнем Востоке.

За последние пять лет в России в этой сфере – много интересных идей и продуктов, но есть несколько проблем. Первая – эти продукты несовместимы с потребностями рынка, то есть люди создают продукт, но не понимают для чего. Существуют хорошие разработки, но учёные, которые придумали этот продукт для инвесторов на уровне входа, хотят получить высокую прибыль, из-за чего инвесторам намного проще отказаться от инновации и использовать уже существующие технологии, видоизменяя их под свой продукт.

Ещё в 2013 году компания Frost & Sullivan в сотрудничестве с Рынком инноваций и инвестиций Московской биржи и Российской венчурной компанией провела исследование рынка биотехнологий и его перспектив. В отчёте также анализировали «Комплексную программу развития биотехнологий в Российской Федерации на период до 2020 года», утверждённую правительством в 2012-м. Уже тогда ис-

следователи писали о том, что, несмотря на развивающийся рынок биотехнологий, проекты зачастую не находят практической и коммерческой реализации в виде готовых продуктов.

Вторая проблема – скорость развития и скорость регистрации этих продуктов. Государство поддерживает научные открытия, но регистрация медицинских продуктов требует времени из-за проверок на безопасность состава и действия. Самая быстрорастущая область биотехнологий – антивозрастная и эстетическая медицина, поскольку этот рынок постоянно развивается и меняется. Но если обратить внимание на традиционную медицину – например, кардиологию, онкологию, неврологию, – то скорость принятия инноваций и изменений будет намного медленнее и будет требовать долгого процесса проверки и утверждения.

ФАКТОРЫ УСПЕХА

В целом на успех того или иного биотехнологического проекта в бьюти-сфере и в любой другой области влияет несколько факторов. Во-первых, инновационность и простота в использовании. Причём в идеале они идут вместе: технология должна быть и новинкой на рынке, и понятной для клиента. Во-вторых, быстрый выход на рынок и масштабирование. В-третьих, наличие патентов и зарегистрированный торговый знак. В-четвёртых, понятные каналы сбыта. В-пятых, важно правильно выбрать бизнес-модель. Наконец, удачная маркетинговая стратегия тоже играет роль. Создать хороший продукт уже недостаточно – необходимо правильно рассказать о нём, чтобы появились потребители. И конечно же, не обойтись без команды. Технологии – это важно, но люди – ещё важнее.

HOW BIOTECHNOLOGY IS CHANGING MODERN COSMETOLOGY

The beauty industry is actively developing: new formulas are appearing, unique approaches to the use of preparations are being developed. The changes in this sphere are largely influenced by biotechnology, which is based on the introduction of living organisms and cells into cosmetic products. Alexey Velikiy, a practitioner in the field of beauty start-ups and project management and an expert of the Skolkovo Foundation, tells us how innovative developments are already changing the rules of the game in modern cosmetology.



FIELDS OF APPLICATION

Biotechnology in aesthetic medicine and cosmetology is one of the most interesting fields that is gaining momentum, is in demand now, and will be relevant for decades to come. In Russia, the growth rate of the market of aesthetic medicine and its services did not decrease even in the most difficult years – in 2014, 2020 and 2022. This is due to the fact that we can conditionally call beauty a product with inelastic demand. It is a certain cultural code – everyone wants to look good, be attractive and have healthy skin. According to BusinesStat estimates, between 2015 and 2019, the turnover of the biotechnology market in Russia increased by 30% – from 195 to 254 billion rubles.

Biotechnology is a field of science that uses living organisms, cells and their components to develop and produce various products and technologies. It combines the principles of biology, chemistry and engineering to create new materials to improve the quality of life.

Biotechnology has a broad range of

applications. Typically, the term is used to refer to three areas at once: biomedicine, industrial biotechnology and agricultural biotechnology. But now the concept of “biotechnology” is becoming broader, as are the areas of its application. For example, cosmetology is actively gaining momentum as an area of biotechnology application.

Medical biotechnology includes the development and production of drugs, vaccines, diagnostic tools and therapeutic methods using genetic engineering and cellular technologies.

Biotechnology offers the possibility of using living systems and biological processes to create new products, solve various problems and improve the quality of life. It has great potential and is constantly evolving, opening up new perspectives in medicine, agriculture, industry and other fields.

Everything related to quality, prolongation and improvement of life is always in demand. Products that require constant consumption – any drug or procedure – create a customer's long-term LTV (Lifetime Value).

PROSPECTS

The prospects for biotechnology are growing every year. According to a United Nations report, by 2050, 16% of the world's population will be elderly, seven percentage points more than in 2019. In 2018, the global biotech market, in comparable terms and excluding GMOs, was already worth \$600 billion.

The only difficulty is that these are very knowledge-intensive processes that are worth breaking down into blocks. There's the pharmaceutical industry – it's about long clinical trials. First you have to spend a lot of time and money on research and testing, and then you have to launch a commercial project.

The prospects of cosmetic products in this market are quite high, because the process of realizing the product is much easier. Nowadays, cosmetic products can be launched much faster and get high demand from customers due to the media space.

The complexity of biotech companies for investment lies in the product itself. The more

complex the product – the higher the cost of developing and launching it. Companies can have a very expensive valuation, but in terms of financial performance, they take much longer to become profitable. That is the risk of investing in such companies. It is also important to look at the potential timing of the project in the market. For example, the case of Theranos – the idea was interesting and useful, but the chances of realization were too low due to the speed of development of such technologies in modern realities. As a result, many investors lost their money and the founder was sentenced to prison. The preliminary degree of satisfaction of market needs in pharmaceutical biotechnology is 51,3%.

DIFFICULTIES IN INVESTING

When choosing a biotech company to invest in, you should look at the baseline data, i.e., the promising and innovative products, the market readiness of the product, and how quickly the company can move from idea to implementation.

One of the biggest challenges is moving from idea development to a working business model. There has to be a financially sustainable model with high margins that can cover all the investment costs.

The second difficulty is the nature of the product and its potential realization in each

country. For example, what works in Europe may not work in the States, and what works in the States may not work in Asia or the Middle East.

In the last five years there have been a lot of interesting ideas and products in this area in Russia, but there are several problems. The first is that these products are incompatible with the needs of the market, i.e. people create a product but do not understand what it is for. There are good developments, but the scientists who have developed this product for entry-level investors want to make high profits, which makes it much easier for investors to reject the innovation and use already existing technologies, modifying them to fit their product.

In 2013, Frost & Sullivan, in cooperation with the Innovation and Investment Market of the Moscow Exchange and the Russian Venture Company, conducted a study on the biotechnology market and its prospects. The report also analyzed the comprehensive program for the development of biotechnology in the Russian Federation through 2020, which was approved by the government in 2012. Even then, the researchers wrote that despite the developing biotechnology market, projects often do not find practical and commercial realization in the form of finished products.

The second problem is the speed of development and registration of these

products. The state supports scientific discoveries, but the registration of medical products takes time due to safety checks on their composition and effect. The fastest growing area of biotechnology is anti-aging and aesthetic medicine, because this market is constantly developing and changing. But if we look at traditional medicine, such as cardiology, oncology, neurology, the rate of adoption of innovations and changes is much slower and requires a long process of verification and approval.

SUCCESS FACTORS

In general, several factors influence the success of a biotech project in the beauty industry, as in any other field. First, innovation and ease of use. Ideally, they go hand-in-hand – the technology should be both new to the market and understandable to the consumer. Second, speed to market and scalability. Third, the availability of patents and a registered trademark. Fourth, clear marketing channels. Fifth, choosing the right business model. And finally, a successful marketing strategy. It is no longer enough to make a good product – you have to tell the right story about it to get consumers to buy it. And of course, you can't do it without a team. Technology is important, but people are even more important.



Мир устал от кукольной красоты и фальшивой искусственности.

Эстетика больше не стремится к идеализации и выходит за тесные рамки моды. Теперь в тренде быть похожими на... самих себя.

Кроме того, физическая красота не только восхищает эстетически, но и олицетворяет хорошее здоровье и адекватное психофизиологическое состояние.

Поэтому желание выглядеть молодо и привлекательно – прекрасно! Ну а современная эстетическая хирургия позволяет реализовать эти желания максимально доступно и без вреда для пациента.

Об этом – и не только – мы поговорили с пластическим хирургом Юлией Семеновой.

ЮЛИЯ СЕМЕНОВА:

**«ШАБЛОННОСТЬ
БОЛЬШЕ НЕ В ТРЕНДЕ»**

– Юлия Игоревна, вы выбрали такую сложную профессию. Можно узнать, почему пошли в хирургию, да ещё и пластическую?

– Не хочу говорить громких и пафосных слов о том, что выбрала свою профессию по зову сердца и что она – предназначение всей моей жизни. Но при этом я уверена, что не просто так оказалась там, где сейчас нахожусь. Я очень горячо и искренне хочу, чтобы каждый человек (и не только женщины!) имел возможность чувствовать себя красивым, молодым, сексуальным, особенным, уверенным в своей привлекательности и... обязательно здоровым! И именно пластическая хирургия позволяет мне это желание эффективно реализовывать.

Знаете, когда я максимально счастлива? Когда вижу счастливые глаза пациента. Но счастлива не потому, что «ах, какая я хорошая, ЧТО умею», а потому, что в мире стало на одного красивого человека больше. Красивого не для других, а для него самого. А это значит, у него обязательно будут положительные изменения в жизни. И осознание того, что я к этому причастна, – это потрясающие эмоции.

– Как давно вы практикуете и какие виды эстетических операций проводите?

– В пластической хирургии я чуть более шести лет. Специализируюсь на таких видах эстетической коррекции, как блефаропластика, маммопластика, липосакция, липофилинг, абдоминопластика и отопластика. Эстетическая хирургия – это довольно обширная область. Ещё и такой серьёзной сферы, как медицина. Где практически никакого права на ошибку нет, ведь мы работаем с самым хрупким и ценным: человеческим здоровьем и даже жизнью.

Вот только даже всей этой самой жизни не хватит, чтобы стать настоящим профессионалом в выполнении ВСЕХ возможных пластических операций. Это просто неподвластно человеческому опыту! Именно поэтому каждый пластический хирург специализируется на определённой экспертной области или даже одной узкой нише.

Разумеется, широкий кругозор и базовые знания во всех областях эстетической хирургии нам критически необходимы. Они помогают правильно клиническому осмыслению той проблемы, с которой мы чаще всего работаем. Но при этом выполнять ВСЕ операции, указанные в профессиональном стандарте, и делать это на высоком уровне нам просто не под силу!

– Какие услуги пользуются наибольшим спросом, какие тренды сегодня вы можете отметить в сфере пластической хирургии?

– На ведущих позициях уже много лет остаются блефаропластика – это коррекция зоны вокруг глаз, и маммопластика – коррекция размера и формы груди. А вот к

трендам современной пластической хирургии я бы отнесла в первую очередь набирающий популярность тренд на сохранение индивидуальности. Для меня это очень ценно, так как, признаюсь вам, является одним из принципов моей работы. Всегда говорю, что самые крутые результаты дают малоинвазивные операции с мягким или, как я люблю его называть, деликатным эффектом. Я всегда против кардинальных перемен во внешности и неестественной эстетики. Главная задача эстетической хирургии – не перекроить то, что дала природа, а подчеркнуть уже существующие достоинства и скрыть дефекты.

Также очень ярко прослеживается тренд на мужскую пластику. И меня это тоже очень радует. Если ещё лет пять назад это было чем-то из ряда вон выходящим, то сейчас обычная практика. И это прекрасно! Мужчины имеют полное право на желание быть молодыми и хорошо выглядеть.

Ну и ещё одна моя радость – это то, что я всё чаще и чаще наблюдаю, что современные мужчины и женщины перестали отделять понятие красоты от здоровья. Всё больше людей понимает, что пластическая хирургия – не всемогущий инструмент, у неё есть масса верных помощников вроде косметических процедур, массажа, физической активности, здорового питания и т. п. И все они помогают не только сохранить и приумножить эффект после операции, но и отсрочить или даже вовсе отменить её необходимость.

– Каково это – быть хирургом? Правда ли, что это действительно призвание и у вас не остаётся времени ни на что, кроме работы и учёбы?

– Врач – это действительно призвание. Если к этому не лежит душа, довольно сложно, а скорее всего, и невозможно выдерживать тот темп работы и жизни в целом, в котором мы крутимся. От него вот именно, что КАЙФОВАТЬ надо. Или никак!

Все мы, врачи, немножко чокнутые, наверное. Ну или просто своеобразные типы. Потому что не каждый поймёт, как можно, выполняя из операционной в девять вечера в праздник, когда все отдыхают, чувствовать удовольствие и любовь к своей работе. А мы чувствуем...

И в этом ненормированном графике (хотя какое там «ненормированный» – он просто бешеный) мы живём годами. Ну и вполне не против: никто ведь нас под дулом пистолета не держит. Мы сами изначально выбираем для себя этот путь.

Да, мы выгораем порой. Бывает, что у нас заканчивается энергия, хочется всё бросить и просто спать 12 часов подряд. А потом махнуть куда-нибудь, где море и белый песок... Вот только не всегда есть такая возможность: тебя ждут люди. Люди, которые верят, что ты справишься, избавишь, сделаешь красивее и счастливее.

У нас не просто любовь к работе – у нас зависимость от любимого дела. Мы без него жить не можем. Кто-то видит только кровь, холодные стены операционной, запах лекарств и звяканье инструментов, а для нас это счастье. Наверное, как художнику писать картину или как учителю воспитывать добро в сердцах своих детей.

Пластическая хирургия – это не про деньги и не про популярность, как думают многие. В первую очередь это про сверхответственность, много учёбы, много работы... Нет, не просто много – безумно много работы. А ещё это про боль, которую мы всегда пропускаем через себя: боль пациентов. Но всё это меркнет, когда мы видим затем их наполненные счастьем глаза и светящиеся лица.

– Насколько менее травматичными становятся со временем хирургические вмешательства в вашей сфере?

– Современные технологии, оборудование и лекарственные препараты позволяют провести хирургическое вмешательство максимально бережно для пациента. Тем не менее следует помнить, что человеческий организм – это довольно хрупкая система. Поэтому избежать таких послеоперационных осложнений, как отёки и гематомы, просто нереально. Радует, что всё это обратимо, а приятные результаты операции мотивируют перетерпеть некоторые незначительные сложности во время реабилитационного периода.

– Считается, что коррекция недостатков своей внешности в наше время стала более доступной для обычных людей – не олигархов или представителей шоу-бизнеса. С чем это связано?

– Да, это правда. С каждым годом цена на пластику становится всё доступнее. Пластическая хирургия уже давно перестала быть прерогативой избранных. Сейчас коррекцию внешности может себе позволить практически любой житель нашей страны. И поверьте мне: в вашем окружении очень много самых обычных людей со среднестатистическим доходом, которые откорректировали тот или иной недостаток внешности. Просто они не всегда это афишируют, а грамотно выполненная коррекция не бросается в глаза.

– Вы ведёте приём в клинике «ОН КЛИНИК» на Новом Арбате. Как попасть к вам на консультацию? Что происходит на первичном приёме, о чём вы беседуете с пациентом?

– Дело в том, что решение о пластической операции принимает не только пациент, но и в равной степени ещё и выбранный им хирург. Только он может сказать окончательное «да». Делает он это, опираясь на результаты проведённых исследований, очного осмотра и совместной беседы. Имен-

но последнее и называется у нас, врачей, консультацией. И является полноценной медицинской услугой. На консультации пациент выражает свои пожелания. Врач проводит осмотр, выявляет наличие или отсутствие каких-либо сопутствующих заболеваний, противопоказаний. А ещё оценивает состояние зоны, которая будет подвержена коррекции.

Часто пациент готов пойти на любые жертвы для того, чтобы добиться желаемого результата, но ни пластическому хирургу, ни организму пациента такие жертвы ни к чему. Нам нужен гарантированный положительный и долговременный эффект.

Кроме того, на консультации затрагиваются и некоторые юридические нюансы. Услуги пластической хирургии предоставляются на основе договора, заключённого между медицинским учреждением и пациентом. Тут же мы с вами можем произвести полный расчёт той суммы, в которую вам обойдутся анализы, стационар, дополнительное обследование (если необходимо) и сама операция.

Соглашаясь на операцию, врач берёт на себя определённую ответственность за ваше здоровье. Именно поэтому на консультации также освещается тема возможных рисков, необходимости соблюдать рекомендации в реабилитационный период и многое другое.

Записаться на консультацию можно при личном визите или по звонку в клинику, а также по запросу в аккаунты социальных сетей или на сайт клиники. Вам предложат дату и время на выбор, а также предварительно напомнят о запланированном визите. Первичная консультация является бесплатной.

– Бывает ли так, что вы отговариваете пациента от операционного вмешательства? С чем это может быть связано, какие есть противопоказания для пластических операций?

– Не думаю, что кто-то может уговорить взрослого человека, который уже принял решение, отказаться от операции. Но я всегда максимально откровенна со своими пациентами, поэтому иногда рекомендую повременить. Обычно это происходит, если у пациента есть сомнения в своём решении или он затрудняется чётко сформулировать свои ожидания от операции.

Если же показаний к операции и вовсе нет либо если к ней есть серьёзные противопоказания, то желание пациента уже не первично, и приходится ему отказать. Жизнь и здоровье пациента всегда на первом месте.

К противопоказаниям к пластике относят многие хронические заболевания, особенно в стадии обострения: это болезни, связанные со свёртываемостью крови, онкология, тяжёлая стадия сахарного диабета, инфекции и тому подобное. Пропустить или

не заметить такие моменты просто невозможно, так как любая операция предусматривает предварительное обследование.

– Насколько различаются запросы по изменению внешности у мужчин и женщин?

– В целом запросы очень схожи: все хотят быть привлекательными, сексуальными, соответствовать эталонам красоты, визуально казаться моложе своих лет. Скорее – отличается сам подход к технике оперативного вмешательства со стороны самого хирурга.

Объясню на примере блефаропластики. Для мужчин характерно более низкое положение бровей с объёмным верхним веком и низкой складкой кожи. Тогда как женщины обычно имеют более высокий лоб с открытым взглядом. Если у мужчины будет такой взгляд, выглядеть это будет крайне нелепо и совершенно непривлекательно! Поэтому нам важно сохранить мужественность и естественность мужского взгляда и избежать феминизации, то есть не переборщить с удалением избытка мягких тканей. По этой причине радикальное удаление периорбитальных грыж верхних и нижних век мужчинам не делают!

Кроме того, мужчины больше переживают, что кто-то заподозрит их в проведении операции, что будут видны рубцы. Женщины относятся к этому более спокойно.

– Сегодня медицинская наука развивается очень быстрыми темпами. Чуть ли не каждый год или месяц совершаются революционные научные открытия. Как вы повышаете свою квалификацию, в каких мероприятиях сообщества участвуете?

– Одна из особенностей моей профессии – это постоянное обучение. Иначе просто перестанешь соответствовать современным требованиям. Медицина развивается очень быстрыми темпами, как вы верно заметили. Объём только теоретической информации удваивается почти каждые 2-3 года. И чтобы знания и умения соответствовали актуальным, своему образованию приходится уделять особое внимание.

Сейчас я, например, прохожу дополнительный курс по абдоминопластике. Помимо таких курсов, а также регулярных операций, контроля пациентов, консультаций и бумажной работы, я посещаю ежегодные конференции, перенимаю опыт более «прокачанных» коллег, обсуждая с ними сложные варианты коррекций, просматриваю видео с операций хирургов из других стран. Обмен опытом с зарубежными специалистами сейчас, кстати, признаюсь, реализовать сложнее, но всё же возможно.

На самом деле, когда горишь своим делом, это не так трудно, как кажется на первый взгляд. Хороший хирург всегда в поиске лучшего результата для своих пациентов. Поэтому здесь равно важны как

теоретические знания, так и практическая составляющая, складывающаяся из общения с коллегами, когда мы анализируем свои и чужие случаи и совместно разрабатываем максимально успешные пути коррекции. И это тоже неотъемлемая часть нашей работы.

– Хирургия – сложная и энергозатратная профессия. Как вы расслабляетесь, где находите энергию для того, чтобы быть в тонусе?

– Согласно с вами полностью. Поэтому без страсти к тому, что делаешь, в этой профессии сложно. Я бы даже сказала, что практически нереально. Да, я стараюсь продуктивно отдыхать, но с моим темпом жизни это не всегда возможно. Иногда я выхожу из операционной после девяти вечера. В такие моменты спасают чувство удовлетворения от того, что я сделала, радость от того, как будет счастлив пациент и как положительно повлияют на него результаты операции. Именно эти эмоции и наполняют меня энергией.

– Что бы вы хотели сказать всем, кто хочет что-то изменить в своей внешности, но пока сомневается?

– Разрешу вдоволь «насомневаться». Я никогда не уговариваю своих потенциальных пациентов оперироваться. Обращаться к пластическому хирургу следует только тогда, когда желание измениться сильнее любых сомнений.

Я практически ежедневно встречаюсь с большим количеством женщин и мужчин, которые недовольны своей внешностью. Иногда они недовольны собой откровенно и напоказ. Иногда – стыдливо и скрытно. Иногда они даже не признаются самим себе, что их что-то не устраивает.

А ещё печальнее то, что многие просто не понимают того, что их врождённый или возрастной дефект можно изменить. Предпочитают мучиться, искать какие-то пути решения, искусственно приобретать уверенность в себе, мириться с собой, принимать себя...

Вот только зачем всё это? Современная медицина позволяет безболезненно и безопасно исправить величайшие ошибки и промахи природы, затрагивающие работу жизненно важных органов: сердца, мозга, лёгких. Так неужели вы всё ещё думаете, что она не в силах справиться с неудачной формой ушей, обвисшей после родов грудью, жиром на бёдрах или мешками под глазами?

Мне очень обидно за тех, кто страдает от недостатка уверенности в себе. Только лишь из-за того, что какие-то части его тела кажутся ему недостаточно красивыми. Жизнь всего одна. Так зачем проживать её в страданиях и неудовлетворённости? Ведь можно всё исправить.

Беседовала Екатерина Иванова



YULIA SEMENOVA:
**“TEMPLATENESS IS NO
LONGER IN FASHION”**

The world is tired of doll beauty and false artificiality. Aesthetics no longer strives for idealization and goes beyond the narrow limits of fashion. The trend now is to be like yourself. In addition, physical beauty is not only admired aesthetically, but also embodies good health and an adequate psycho-physiological state.

Therefore, the desire to look young and attractive is wonderful! Modern aesthetic surgery makes it possible to realize these desires in the most affordable way and without harming the patient.

We talked about this and more with plastic surgeon Yulia Semenova.

– Yulia Igorevna, you have chosen such a difficult profession. May I ask you why you chose surgery, and plastic surgery specifically?

– I don't want to say loud and pathos words that I chose my profession by the call of my heart and that it is the purpose of my life. But at the same time, I am sure that I did not get where I am by chance. I sincerely wish that every person (and not only women!) has the opportunity to feel beautiful, young, sexy, special, confident in their attractiveness and... necessarily healthy! And plastic surgery allows me to realize this wish effectively.

Do you know what makes me the happiest? When I see happy eyes of a patient. Happy not because "oh, how good I am, what I can do", but because there is one more beautiful person in the world. Beautiful not for others, but for him/herself. And that means that he will definitely have positive changes in his life. And to realize that I am a part of that is an amazing feeling.

– How long have you been practicing and what types of aesthetic procedures do you perform?

– I have been practicing plastic surgery for just over six years. I specialize in such types of aesthetic corrections as blepharoplasty, mammoplasty, liposuction, lipofilling, abdominoplasty and otoplasty. Aesthetic surgery is a very broad field. It is also a serious field like medicine. Where there is practically no right to make a mistake, because we work with the most delicate and valuable: human health and even life.

But even this whole life is not enough to become a real professional in performing ALL possible plastic surgeries. It is simply beyond human experience! That is why every plastic surgeon specializes in a certain field or even a narrow niche.

Of course, it is very important for us to have a broad perspective and basic knowledge in all fields of aesthetic surgery. It helps us to have a proper clinical understanding of the problem we most often work with. However, it is simply not possible for us to perform ALL of the procedures specified in the professional standard and to do so at a high level!

– What are the most popular services and trends in plastic surgery today?

– Blepharoplasty – correction of the area around the eyes – and mammoplasty – correction of the size and shape of the breasts – have been leading for many years. However, among the trends in modern plastic surgery,

I would like to mention the trend of preserving individuality, which is becoming more and more popular. This is very valuable for me, because I admit to you that it is one of the principles of my work. I always say that the best results come from minimally invasive surgery with a soft or, as I like to call it, delicate effect. I am always against drastic changes in appearance and unnatural aesthetics. The main task of aesthetic surgery is not to reshape what nature has given, but to emphasize existing advantages and hide defects.

There is also a very clear trend towards male plastic surgery. And I am very happy about that. If five years ago it was something unusual, now it is common practice. And that's great! Men have the right to be young and look good.

Well, another thing that makes me happy is that more and more often I see that modern men and women have stopped separating the concept of beauty from health. More and more people realize that plastic surgery is not an omnipotent tool, it has a lot of faithful helpers such as cosmetic procedures, massage, physical activity, healthy diet, and so on. And all of them help not only to maintain and increase the effect after the surgery, but also to delay or even cancel its necessity.

– How does it feel to be a surgeon? Is it true that it is really a vocation and you have no time for anything but work and study?

– Being a doctor is a calling. If you don't have a heart for it, it's very difficult and probably impossible to keep up with the pace of work and life in general that we're moving in. You have to enjoy it, there is no other way.

I think all doctors are a little bit crazy, I guess. Or maybe we're just peculiar types. Because not everyone will understand how it is possible to crawl out of the operating room at 9 p.m., on a holiday, when everyone is resting, and feel joy and love for your work. And we feel...

And in this irregular schedule (although there is no "irregular" – it's just hectic) we live for years. Well, it doesn't bother us at all – no one is holding a gun to our heads. We chose this way for ourselves from the very beginning.

Yes, sometimes we burn out. Sometimes we run out of energy and want to drop everything and just sleep for 12 hours straight. And then go somewhere where there is sea and white sand... But it's not always possible. There are people waiting for you. People who believe that you will fix it, get rid of it, make it more beautiful and happier.

We don't just have a love of work – we have an addiction to our favorite thing. We can't live without it. Someone sees only blood, the cold walls of the operating room, the smell of drugs and the clanking of instruments, but for us it is happiness. Probably like an artist when he paints a picture or like a teacher when he nurtures goodness in the hearts of his children.

Plastic surgery is not about money or popularity, as many people think. First of all, it is about super responsibility, a lot of study, a lot of work... No, it's not just a lot of work, it's an insane amount of work. It's also about the pain that we always let through: the pain of the patients. But all that pales when we see their happy eyes and their shining faces.

– How much less traumatic has surgery become in your field over time?

– Modern technology, equipment and medications make it possible to perform surgical procedures as gently as possible for the patient. However, it is important to remember that the human body is a rather fragile system. Therefore, it is simply unrealistic to avoid such postoperative complications as swelling and hematoma. It is good to know that all this is reversible, and the pleasant results of the operation motivate to endure some minor difficulties during the rehabilitation period.

– It is believed that the correction of flaws in their appearance in our time has become more accessible to ordinary people – not oligarchs or representatives of show business? What is the reason for this?

– Yes, it is true. Every year the price of plastic surgery becomes more affordable. Plastic surgery is no longer the prerogative of the chosen few. Now the correction of the appearance can afford almost any resident of our country. And believe me, in your neighborhood there are many ordinary people with average incomes who have corrected this or that flaw in their appearance. It's just that they don't always advertise it, and a competently performed correction doesn't stand out.

– You make an appointment at ON CLINIC on Novyi Arbat. How can I get to you for a consultation? What happens at the first appointment, what do you talk about with the patient?

– It is a fact that the decision about plastic surgery is made not only by the patient, but also by the surgeon. Only he can say the

final “yes”. He does this on the basis of the results of research, personal examination and joint discussion. The latter is what we, doctors, call a consultation. It is a full medical service. During the consultation, the patient expresses his or her wishes. The doctor conducts an examination, determines the presence or absence of concomitant diseases, contraindications. He also assesses the condition of the area to be corrected.

Often the patient is ready to make any sacrifice in order to achieve the desired result, but neither the plastic surgeon nor the patient's body needs such sacrifices. We need a guaranteed positive and long-term effect.

In addition, the consultation also touches on some legal nuances. Plastic surgery services are provided on the basis of a contract between the medical institution and the patient. Here we can make a full calculation of the amount that will cost you tests, hospitalization, additional examinations (if necessary) and the operation.

By agreeing to the operation, the doctor assumes a certain responsibility for your health. Therefore, during the consultation we will also discuss possible risks, the need to follow the recommendations during the rehabilitation period, and much more.

You can make an appointment for a consultation by visiting the clinic in person or by calling the clinic, as well as by requesting it on social media accounts or on the clinic's website. You will be offered a date and time of your choice and will be reminded of your scheduled visit in advance. There is no charge for the initial consultation.

– Do you ever discourage a patient from having surgery? What are the contraindications to plastic surgery?

– I don't think you can convince an adult who has already made up his mind not to have surgery. But I am always as open as possible with my patients, so sometimes I recommend waiting. Usually, this happens when the patient has doubts about his decision or when he has difficulty clearly articulating his expectations from surgery.

If there are no indications for surgery at all, or if there are serious contraindications, the patient's wish is no longer primary, and I have to refuse. The patient's life and health always come first.

Contraindications to plastic surgery include many chronic diseases, especially in the acute stage: diseases related to blood coagulation, oncology, severe stage of diabetes mellitus, infections and others. It is simply impossible to miss or not notice such moments, because every operation is preceded by a preliminary examination.

– How different are men's and women's desires to change their appearance?

– In general, the desires are very similar: everyone wants to be attractive, sexy, meet

beauty standards and appear visually younger than their years. The approach of the surgeon to the technique of the surgical intervention is quite different.

I will explain this using blepharoplasty as an example. Men are characterized by a lower position of the eyebrows with a voluminous upper eyelid and a low skin fold. Women tend to have a higher forehead with an open look. If a man has this look, he will look extremely ridiculous and completely unattractive! Therefore, it is important for us to preserve the masculinity and naturalness of the male look and to avoid feminization, i.e. not to overdo the removal of excess soft tissue. For this reason, radical removal of periorbital hernias of the upper and lower eyelids is not performed on men!

In addition, men are more afraid that someone will suspect them of the operation, that scars will be visible. Women are more relaxed.

– Today, medical science is developing at a very rapid pace. Revolutionary scientific discoveries are made almost every year or month. How do you improve your qualifications, what community events do you participate in?

– One of the peculiarities of my profession is constant learning. Otherwise, it is impossible to keep up with modern requirements. Medicine is developing at a very fast pace, as you rightly pointed out. The amount of theoretical information alone doubles almost every 2-3 years. And in order to keep your knowledge and skills up to date, you have to pay special attention to your education.

For example, I am currently taking an additional course in abdominoplasty. In addition to such courses, as well as regular operations, patient monitoring, consultations and paperwork, I attend annual conferences, learn from the experience of more “advanced” colleagues, discuss with them complex variants of correction, watch videos of surgeons from other countries. Exchange of experience with foreign specialists, by the way, I admit, is now more difficult to realize, but still possible.

In fact, if you love your work, it is not as difficult as it seems at first glance. A good surgeon is always looking for the best result for his patients. Therefore, both theoretical knowledge and practical component are equally important here, which is formed by communication with colleagues, when we analyze our own and other people's cases and together develop the most successful ways of correction. This is also an integral part of our work.

– Surgery is a complex, energy-consuming profession. How do you relax, where do you find the energy to be in tune?

– I completely agree with you. That's why it's difficult to be in this profession without passion for what you do. I would even say



that it is almost unreal. Yes, I try to have a productive vacation, but with the pace of my life, it is not always possible. Sometimes I leave the operating room after nine at night. What saves me at such times is the feeling of satisfaction with what I have done, the joy of seeing how happy the patient will be and how positively the results of the operation will affect him. These are the emotions that give me energy.

– What would you say to anyone who wants to change something about their appearance, but still has doubts?

– I give them permission to have a lot of “doubts. I never push my potential patients into surgery. They should consult a plastic surgeon only when their desire to change is stronger than their doubts.

Almost every day I meet a lot of men and women who are dissatisfied with their appearance. Sometimes they are openly and publicly unhappy with themselves. Sometimes shamefully and secretly. Sometimes they don't even want to admit that they are unhappy with something.

And even sadder is the fact that many simply do not realize that their congenital or age-related defect can be changed. They prefer to suffer, to look for solutions, to artificially gain self-confidence, to put up with themselves, to accept themselves...

But what is it all for? Modern medicine allows painless and safe correction of the biggest mistakes and errors of nature, which affect the work of vital organs: heart, brain, lungs. So, do you still think that it can't deal with the unfortunate shape of your ears, sagging breasts after childbirth, fat on your hips or bags under your eyes?

I feel very sorry for those who suffer from a lack of self-confidence. Just because some parts of their body don't seem beautiful enough. There's only one life. So why live it in misery and dissatisfaction? You can fix everything.



Известные зарубежные компании из отрасли эстетической медицины выбирают Группу компаний «Мелис» в качестве партнёра-представителя на территории Российской Федерации. ГК «Мелис» является эксклюзивным импортёром и крупнейшим в стране поставщиком инъекционных и косметических препаратов. О принципах работы и успехе предприятия на рынке рассказывает Наталья Исмаилова – основатель и научный руководитель компании «Мелис», к. м. н., врач-косметолог, дерматолог, сертифицированный тренер компании IPSEN, главный врач медицинского центра «Мелис» (г. Москва).

ЭТИКА И ЭСТЕТИКА БИЗНЕС-ЛИДЕРСТВА

Наталья Исмаилова, основатель
Группы компаний «Мелис», –
о фундаментальных принципах
успешного предпринимательства

– Наталья Супьяновна, как вам (компании) удалось добиться столь безупречной репутации?

– С момента основания в основе деятельности Группы компаний «Мелис» лежат открытые и доверительные отношения с партнёрами и клиентами, а также колоссальная трудоспособность команды.

Мы выбрали сложную нишу. Инъекционные препараты, как серьёзные медицинские изделия в работе квалифицированных врачей-косметологов, обязывают специалистов совмещать непрерывную практику и своевременное обучение. Поэтому сегодня ГК «Мелис» – это отлаженный бизнес-процесс, ориентированный на успешную и безопасную деятельность российских косметологов.

Внушительный марочный портфель препаратов для инъекционной и неинвазивной косметологии, учебные центры и отделы продаж в Москве и Санкт-Петербурге, дистрибьюторская сеть из 90 региональных партнёров и образовательная платформа «Онлайн-Космо» являются итогом многолетнего развития и упорного труда. А позиция новатора позволяет быть первооткрывателями новых препаратов и методик, обучающих программ и инструментов медицинского маркетинга. Поэтому зарубежные и отечественные компании, крупные медицинские организации и врачи частной практики видят в нас надёжного партнёра с безупречной репутацией.

– Как вы относитесь к понятию соперничества? Компании, занимающиеся той же деятельностью, что и ГК «Мелис», – для вас компаньоны или конкуренты?

– Отрасль эстетической медицины в РФ – «красный океан». Мы работаем в условиях высокой конкуренции: без неё невозможен прогресс. Ситуация, когда достойные и сильные игроки рынка перенимают опыт друг друга, является нормой. Борьба за лидерство совершенствует системы бизнеса. Но пусть эта борьба будет красивой, как и наш бизнес.

Взаимодействие представителей одной ниши стабилизирует её. Например, формирование альянсов – продуктовых или основанных на схожести бизнес-моделей – позволяет сохранить «белый рынок» путём контроля ценообразования, не допуская демпинга цен и, что ещё опаснее, реализации контрафактной продукции.

Мы выступаем за формирование цивилизованного рынка со здоровыми конкурентными отношениями. Деятельность ГК «Мелис» регламентирована действующим законодательством РФ, ФЗ «О рекламе» и отраслевыми правилами рыночной конкуренции. Все партнёрские отношения мы строим только на взаимном соблюдении этого принципа.

Сталкиваясь с фактом распространения компрометирующих данных о нашем ассортименте, топ-менеджеры незамедлительно связываются со второй стороной для устранения дискредитирующей информации.

– Насколько широк ассортимент реализуемой вами продукции? С производителями каких стран вы сотрудничаете?

– Без ложной скромности заявляю: ГК «Мелис» – единственная компания, представляющая в России 11 компаний-производителей, признанных международным рынком эстетической медицины и фармакологии. Сегодня это самый вы-

сокий показатель в нашей отрасли. Медицинские специалисты с опытом получения регистрационных удостоверений для инъекционных препаратов реально оценят объём финансовых, временных и человеческих ресурсов, вложенных в процесс сертификации такого перечня препаратов.

Важно и общее количество SKU в ассортиментном портфеле – их более 1000. Но подчеркну, что для нас в приоритете качество, а не количество. Поэтому мы ручаемся за безопасность и эффективность каждого продукта, который представляем в России. В ассортиментной линейке ГК «Мелис» присутствует большой пул косметических марок, оборудования и расходных материалов, что позволяет нам на 100% удовлетворять запросы российских косметологов, в практике которых не только инъекционные, но и неинвазивные услуги.

К 2024 году широкая география импорта обеспечена крепкими партнёрскими отношениями с производителями Италии, Испании, Монако, Швейцарии, Южной Кореи, Турции, Китая. Мы плотно сотрудничаем с российскими компаниями и гордимся зримым ростом отечественных технологий в производстве инъекционных препаратов.

– Вы также являетесь научным руководителем компании, а это значит, что от вашего мнения зависит принятие решения в пользу того или иного продукта. Какие критерии отбора препаратов для вас в приоритете?

– Для меня врач – это гарант безопасности, поэтому при выборе инъекционных препаратов известный принцип «не навреди» является краеугольным для

ГК «Мелис». Как практикующий врач, я хорошо понимаю запросы и риски коллег, поэтому выстраиваю надёжные внутренние алгоритмы изучения составов и свойств новых препаратов.

Перед выводом зарегистрированного препарата на рынок мы проводим исследования на достаточной и репрезентативной выборке, количество аудитории которой принято за норму в отраслевой научно-исследовательской среде. На этом этапе мне, как научному руководителю, важно оценить самочувствие пациента во время процедуры, эффект от применения препарата, а также риски возникновения нежелательных явлений и осложнений. Пациенты из фокус-группы находятся под наблюдением, получая необходимые рекомендации о постпроцедурном уходе. Далее я провожу консилиум с участием практикующих врачей медицинского и учебного центра с целью тщательного изучения полученных данных и принятия решения. Только после этого мы передаём материалы для продвижения и обучения по новому препарату.

Не спору, в погоне за маржинальностью и рентабельностью может возникнуть соблазн принятия исключительно предпринимательских решений. Но моё врачебное «Я» не позволяет поступить по принципу: обеспечение каждого клиента набором гарантированно безопасных и стабильно качественных инструментов. Только такой подход обеспечит достижение желаемых бизнес-метрик сегодня и в долгосрочной перспективе.

– Особой популярностью в профессиональной среде пользуются курсы и мастер-классы образовательной платформы «Онлайн-Космо» от Группы компаний «Мелис». Расскажите об образовательной деятельности вашей компании.

– Своевременное обучение – это единственная возможность практикующего врача-косметолога оставаться в актуальном контексте и гарант его вос-

требованности на рынке. Последние исследования показывают, что за год современный врач-косметолог должен посетить до 5-7 семинаров и мастер-классов для актуализации имеющихся знаний и интеграции в практику усовершенствованных методик и новейших препаратов.

Сертифицированные учебные центры ГК «Мелис» широко известны аудитории косметологов качественной и обширной образовательной программой, уровнем подготовки врачей-тренеров, профессионально оборудованными лекционными залами и процедурными кабинетами.

Очное обучение – базовый формат образовательной деятельности компании «Мелис». Однако мы следуем современным трендам и внедряем новейшие технологии, адаптируя процесс обучения под современные реалии.

Так, в 2018 году, благодаря умению команды топ-менеджеров грамотно прогнозировать и видеть перспективы на стратегическом уровне, был запущен образовательный проект «Онлайн-Космо». Платформа для косметологов была призвана сделать обучение доступным и удобным, поэтому специалисты различного уровня подготовки быстро и высоко оценили дистанционный формат занятий.

Стоит ли говорить, что в период пандемии работа платформы оказалась единственно возможной альтернативой очному обучению? Коронавирусные ограничения подняли спрос на дистанционное обучение, и мы триумфально заявили о себе в онлайн-пространстве, прочно заняв позицию успешного образовательного проекта. Кстати, снятие ограничительных мер не снизило поток обучающихся, оценивших комфортные физические и финансовые условия получения новых знаний и полное сопровождение на протяжении всего обучения.

Сегодня «Онлайн-Космо» – это более 100 видеоуроков и мастер-классов, высокотехнологичное оборудование для съёмки и трансляций, 6500 обучившихся сертифици-

рованных специалистов и звёздный состав спикеров в лице экспертов сферы эстетической медицины и пластической хирургии РФ. И это не предел. Впереди коллаборации с известными образовательными организациями, которые будут интересны и специалистам смежных областей: дерматологии, эндокринологии, гинекологии, стоматологии и др. Приглашаем коллег стать частью всероссийского врачебного комьюнити «Онлайн-Космо» и развиваться в соответствии с последними отраслевыми трендами.

– Вы и ваши коллеги становитесь частыми спикерами на самых крупных профессиональных конференциях.

– В первую очередь ГК «Мелис» является организатором собственного постоянного проекта – научной конференции «Философия эстетики Middle Age: искусство преображения пациентов среднего возраста». Пациенты в возрасте 40+ остаются основной целевой аудиторией потребителей услуг сферы эстетической медицины. Поэтому наша конференция направлена на аккумулирование и передачу сообществу косметологов актуальных трендов, возникающих в разрезе работы с возрастными пациентами.

Также ГК «Мелис» является постоянным участником значимых отраслевых событий. В годовой план конгрессно-выставочных мероприятий включено более 12 симпозиумов, конференций, форумов и выставок, среди которых – Международный симпозиум по эстетической медицине, конгрессы «Пластическая, реконструктивная хирургия и косметология» и «Пластическая хирургия, эстетическая медицина и косметология», Конгресс по нежелательным явлениям, Международный конгресс по нитевой имплантологии.

– Каким вы видите дальнейший вектор развития ГК «Мелис»? К чему стремитесь?

– Планов много. Они нативно рождаются на фоне текущих рыночных трансформаций в России и мире в целом. Я верю в потенциал отечественного производства, в трансфер качественных технологий и перспективу экономического роста за счёт и вынужденного, но необходимого нам импортозамещения.

Я наблюдаю за прогрессом качества и количества наших производственных площадок и понимаю, что собственное производство – это и есть апогей роста любой узкосегментированной торговой отрасли. Уверена, в ближайшие годы рынок эстетической медицины услышит о ГК «Мелис», но уже в новой ипостаси – производителя-поставщика инъекционных препаратов для косметологии. Мы знаем, что этот проект обречён на успех.



Подготовила Дарья Бакарина

ETHICS AND AESTHETICS OF BUSINESS LEADERSHIP

Natalia Ismailova, founder of Melis Group of Companies, on the fundamental principles of successful entrepreneurship



Well-known foreign companies from the aesthetic medicine industry choose Melis Group of Companies as a representative partner in the Russian Federation. Melis Group of Companies is an exclusive importer and the country's largest supplier of injectable and cosmetic preparations.

Natalia Ismailova, founder and scientific director of Melis company, Candidate of Medical Sciences, cosmetologist, dermatologist, certified trainer of IPSEN company, chief doctor of Melis medical centre (Moscow), tells about the principles of work and success of the company on the market.

– Natalia Supyanovna, how did you (the company) manage to achieve such an impeccable reputation?

– Since its foundation, Melis Group of Companies has been based on open and trustful relations with partners and clients, as well as on the colossal labour capacity of the team.

We have chosen a difficult niche. Injectable preparations as serious medical products in the work of qualified cosmetologists oblige specialists to combine continuous practice and timely training. That is why today Melis Group of Companies is a well-established business process oriented towards successful and safe operation of Russian cosmetologists.

An impressive brand portfolio of drugs for injection and non-invasive cosmetology, training centers and sales departments in Moscow and St. Petersburg, a distribution network of 90 regional partners and the Online Cosmo educational platform are the result of many years of development and hard work. And the position of an innovator allows us to be the pioneers of new drugs and methods, training programs and medical marketing tools. Therefore, foreign and domestic companies, large medical organizations and private practice doctors see us as a reliable partner with an impeccable reputation.

– How do you feel about the concept of rivalry? Are companies engaged in the same activities as Melis Group of Companies partners or competitors for you?

– The branch of aesthetic medicine in the Russian Federation is a “red ocean”. We

work in a highly competitive environment: without it, progress is impossible. A situation where worthy and strong market players learn from each other's experience is the norm. The struggle for leadership improves business systems. But let this struggle be beautiful, like our business.

The interaction of representatives of one niche stabilizes it. For example, the formation of alliances – product-based or based on similar business models – allows you to maintain the “white market” by controlling pricing, preventing price dumping and, what is even more dangerous, the sale of counterfeit products.

We stand for the formation of a civilised market with healthy competitive relations. The activity of Melis Group of Companies is regulated by the current legislation of the Russian Federation, the Federal Law “On Advertising” and sectoral rules of market competition. We build all partnership relations only on mutual observance of this principle.

When faced with the fact that compromising information about our product range has been disseminated, our top managers immediately contact the other party to eliminate the discrediting information.

– How wide is the range of products you sell? What countries do you co-operate with manufacturers?

– Without false modesty I declare: Melis Group of Companies is the only company representing in Russia 11 manufacturers recognised by the international market of aesthetic medicine and pharmacology. Today

this is the highest indicator in our industry. Medical specialists with experience in obtaining registration certificates for injectable drugs will really appreciate the amount of financial, time and human resources invested in the process of certification of such a list of drugs.

The total number of SKUs in the assortment portfolio is also important – there are more than 1000 of them. But I would like to emphasise that we prioritise quality over quantity. Therefore, we vouch for the safety and efficacy of each product we represent in Russia. The assortment line of Melis Group includes a large pool of cosmeceutical brands, equipment and consumables, which allows us to 100% meet the needs of Russian cosmetologists, whose practice includes not only injectable services, but also non-invasive ones.

By 2024, a wide geography of imports is ensured by strong partnerships with manufacturers from Italy, Spain, Monaco, Switzerland, South Korea, Turkey and China. We work closely with Russian companies and are proud of the visible growth of domestic technologies in the production of injectables.

– You are also the scientific director of the company, which means that the decision in favour of a particular product depends on your opinion. What are your priority criteria for selecting drugs?

– For me, a doctor is a guarantor of safety, so the well-known principle of “do no harm” is a cornerstone for Melis Group when choosing injectable products. As a practicing physician, I am well aware of the needs and risks of

my colleagues, so I build reliable internal algorithms for studying the compositions and properties of new drugs.

Before launching a registered drug on the market, we conduct studies on a sufficient and representative sample, the number of the audience of which is accepted as a norm in the industry research environment. At this stage, it is important for me as a scientific director to assess the patient's well-being during the procedure, the effect of the drug, as well as the risks of adverse events and complications. Patients from the focus group are being monitored, receiving the necessary recommendations for post-treatment care. Next, I conduct a consultation with the participation of practicing doctors of the medical and educational center in order to carefully study the data obtained and make a decision. Only after that, we transfer materials for promotion and training on the new drug.

I do not dispute that in the pursuit of marginality and profitability, it may be tempting to make exclusively entrepreneurial decisions. But my medical self does not allow me to compromise the principle: providing each client with a set of guaranteed safe and consistently high-quality tools. Only this approach will ensure that the desired business metrics are achieved today and in the long term.

– Courses and master classes of the Online Cosmo educational platform from Melis Group of Companies are particularly popular in the professional environment. Tell us about the educational activities of your company.

– Timely training is the only opportunity for a practicing cosmetologist to stay in the current context and guarantee its relevance in the market. Recent studies show that a modern cosmetologist should attend up to 5-7 seminars and master classes per year to update existing knowledge and integrate advanced techniques and the latest drugs into practice.

The certified training centers of Melis Group are widely known to the audience of cosmetologists for their high-quality and

extensive educational program, the level of training of medical trainers, professionally equipped lecture halls and treatment rooms.

Full-time education is the basic format of educational activities of the company Melis. However, we follow modern trends and introduce the latest technologies, adapting the learning process to modern realities.

So, in 2018, thanks to the ability of the top management team to correctly predict and see prospects at the strategic level, the Online Cosmo educational project was launched. The platform for cosmetologists was designed to make training accessible and convenient, so specialists of various levels of training quickly and highly appreciated the distance learning format.

Needless to say, during the pandemic, the work of the platform turned out to be the only possible alternative to full-time education? Coronavirus restrictions have raised the demand for distance learning, and we have triumphantly declared ourselves in the online space, firmly occupying the position of a successful educational project. By the way, the removal of restrictive measures did not reduce the flow of students who appreciated the comfortable physical and financial conditions for obtaining new knowledge and full support throughout their studies.

Today, Online Cosmo consists of more than 100 video tutorials and master classes, high-tech equipment for filming and broadcasting, 6,500 trained certified specialists and a stellar cast of speakers represented by experts in the field of aesthetic medicine and plastic surgery of the Russian Federation. And this is not the limit. Ahead are collaborations with well-known educational organizations that will be of interest to specialists in related fields: dermatology, endocrinology, gynecology, dentistry, etc. We invite our colleagues to become a part of the All-Russian Online Cosmo medical community and develop in accordance with the latest industry trends.



– You and your colleagues become frequent speakers at the largest professional conferences.

– First of all, Melis Group of Companies is the organizer of its own permanent project – the scientific conference “MiddleAge Philosophy of Aesthetics: The Art of Transforming Middle-Age Patients”. Patients aged 40+ remain the main target audience of consumers of aesthetic medicine services. Therefore, our conference is aimed at accumulating and transferring to the community of cosmetologists the actual trends that arise in the context of working with age patients.

Melis Group of Companies is also a regular participant of significant industry events. The annual plan of congress and exhibition events includes more than 12 symposiums, conferences, forums and exhibitions, including: International Symposium on Aesthetic Medicine, Congresses “Plastic, Reconstructive Surgery and Cosmetology” and “Plastic Surgery, Aesthetic Medicine and Cosmetology”, Congress on Undesirable Events, International Congress on Thread Implantology.

– How do you see the further vector of development of Melis Group of Companies? What are you striving for?

– There are a lot of plans. They are naturally born against the background of current market transformations in Russia and the world as a whole. I believe in the potential of domestic production, in the transfer of quality technologies and the prospect of economic growth due to import substitution, which is forced but necessary for us.

I watch the progress in the quality and quantity of our production sites and understand that our own production is the apogee of growth in any narrowly segmented trading industry. I am sure that in the coming years the aesthetic medicine market will hear about Melis Group of Companies, but in a new form – a manufacturer and supplier of injectable preparations for cosmetology. We know that this project is doomed to success.





За последние годы пластическая хирургия стала доступной большинству людей. Кому не хочется выглядеть привлекательно и молодо в любом возрасте? И самый важный выбор, который нужно сделать, – это найти хорошего хирурга, который максимально бережно отнесётся к вашим природным данным и поможет обрести не только желаемые формы, но и уверенность в себе. О самых востребованных направлениях своей работы и уникальных методиках нам рассказал пластический хирург высшей категории, кандидат медицинских наук, член Европейской ассоциации герниологов Алексей Нуриев.

АЛЕКСЕЙ НУРИЕВ: «ХИРУРГИЯ – ЭТО БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОФЕССИЯ. ЭТО МОЯ ЖИЗНЬ!»

– Алексей Борисович, если говорить о медицине, то, наверное, в первую очередь это не просто профессия, а, прежде всего, призвание. Далеко не каждый человек способен с достоинством нести на себе бремя ответственности, которое выпадает на долю врача. Почему вы сделали выбор в пользу хирургии?

– Выбор передо мной как таковой не стоял никогда, сколько себя помню, я знал, что хочу стать хирургом. Родился я в большой семье, у моих родителей семеро детей. Жили мы в деревне, и уже в детстве я знал анатомию курицы вдоль и поперёк. Ещё не выговаривая букву «р», я говорил, что буду хирургом, хотя родители не имели никакого отношения к медицине. Мой папа по профессии нефтяник, и вслед за ним вся семья переехала из Татарстана в Тюменскую область, сначала – в Нефтеюганск, потом ещё севернее – в Нягань. Я очень люблю цитату Марка Твена: «Вы не ошибётесь, если поступите правильно». И мой выбор – это хирургия.

По окончании школы я приехал в Тюмень и поступил в медицинский институт. Я был абсолютно увлечён медициной, ходил на дежурства в хирургические стационары, внимательно наблюдал за работой врачей и, ещё будучи в институте, начал оперировать. После института я поступил в клиническую ординатуру по хирургии, затем – в аспирантуру, защитил кандидатскую диссертацию и стал кандидатом медицинских наук.

Как и каждый хирург, пытаюсь найти себя, я стал усиленно заниматься такой патологией, которая называется «грыжа передней брюшной стенки». Эстетическая составляющая при этих операциях для меня всегда была не менее важна, чем клиническая. Хотя если бы пришлось выбирать между здоровьем и эстетикой, то, безусловно, для меня всегда на первом месте здоровье пациента. Если нужно пожертвовать здоровьем ради эстетики, я отказываю пациенту.

Пластикой я начал заниматься с 2015 года, получив дополнительное образование в Уральском государственном медицинском университете по программе «Пластическая хирургия».

– Мне известно, что вы специализируетесь на нескольких направлениях хирургии, расскажите об этом подробнее. Нужна ли хирургу узкая специализация?

– Моя занятость в хирургии распределяется примерно следующим образом: 50% времени – это пластическая хирургия, 40% – классическая хирургия по лечению патологий передней брюшной стенки (герниология), 10% – это операции, направленные на борьбу с лишним весом (бариатрическая хирургия).

Если говорить о классической хирургии, то я специализируюсь на лечении сложных, многократно рецидивирующих грыж. Это кропотливые и трудоёмкие многоча-

совые операции, так как пациенты с этой патологией нуждаются в тотальной реконструкции передней брюшной стенки.

Вы задали очень точный вопрос про специализацию хирурга. Когда-то, в 2011 году, я присутствовал на конференции по герниологии, на которой одним из ведущих экспертов был профессор Валерий Николаевич Егиев, член Европейского общества хирургов-герниологов. Во время паузы между трансляциями один совсем молодой доктор, очень смущаясь, задал вопрос: «Как вы думаете, только начинающий карьеру хирург должен заниматься всей хирургией или сразу нужно попытаться найти для себя узкую специализацию?» Видимо, из-за его смущения эта реплика вызвала смех в зале. Валерий Николаевич дождался, пока все замолчат, и сказал: «Это самый умный вопрос, который здесь прозвучал за все три дня нашей конференции». И вот он тогда сказал, что, если хирург может делать всё, это очень хорошо. Но обратил наше внимание на то, что руководителями всех мастер-классов на конференции являлись узконаправленные хирурги, коллеги из Европы. И благодаря своей узкой специализации они обладали уникальными знаниями, за которыми мы и приехали на эту конференцию. Некоторые коллеги иногда посмеиваются надо мной из-за того, что я специализируюсь на лечении грыж. Но я не смотрю на медицину только как на средство зарабатывания денег, это непра-

вильно, с моей точки зрения. Мне хочется заниматься врачебным делом, лечить людей и делать то, чему я научился.

– Расскажите об уникальных методиках и операциях, на которые к вам приезжают пациенты не только со всей России, но и со всего мира.

– Как я уже отметил ранее, одна из моих специализаций – реконструкция передней брюшной стенки у пациентов с гигантскими послеоперационными грыжами разных локализаций. Все мои выступления на различных конференциях по пластической хирургии посвящены теме, которая называется «Абдоминопластика на стыке дисциплин». Моя методика заключается в том, что руками одного хирурга может быть выполнена операция, которая предполагает сочетание клинической и эстетической хирургии. На практике этого нигде не делают. Как правило, общие хирурги выполняют общехирургический этап, а потом приходят пластики и заканчивают уже операцию с точки зрения пластической хирургии.

Грыжа – это одна из самых частых хирургических патологий, которой страдает порядка 5% населения земного шара. Грыжи могут быть первичными, к ним приводят повышенные физические нагрузки, и послеоперационными, возникающими при несоблюдении рекомендаций врача. При послеоперационных грыжах важно дать правильную оценку состояния целостности передней брюшной стенки, чтобы понять, какая реконструкция здесь возможна. Эти операции требуют детального подхода к определению состояния тканей, с которыми ты работаешь, и подразумевают очень тщательное разделение всех слоёв передней брюшной стенки, восстановление этих слоёв, сопоставление однородных структур и установку сетчатого импланта. Этой методике я учился у самого автора Юрия Новицки, он с самого детства живёт в США и при этом потрясающе говорит на русском языке. Он является автором методики «Сепарационная герниопластика», которую я применяю для исправления патологии передней стенки живота.

Ещё одна известная методика, которую я применяю, – это «Формирование узкой талии по методике Казбека Кудзаева». Эта методика не предполагает удаление рёбер, узкая талия формируется посредством надлома трёх пар рёбер нижней части грудной клетки с обеих сторон. Ещё недавно удаление рёбер считалось единственным способом создания узкой и изящной талии для женщин без лишнего веса. Я считаю, что встреча с таким человеком, как доктор Казбек Кудзаев, – это один из подарков судь-

бы. У него собственная частная клиника во Владикавказе, он очень много помогает детям, особенно с детским церебральным параличом. По своей первой специализации доктор Кудзаев – травматолог, потом он уже пришёл в пластическую хирургию, но продолжает активно заниматься травматологией. Это потрясающий человек по широте своей души и открытости.

– Какие пластические операции сейчас наиболее востребованы? Что чаще всего хотят улучшить в своей внешности ваши пациенты?

– Самые частые операции в моей практике – это блефаропластика, коррекция разреза глаз и формы век. Достаточно часто делаю маммопластику – как увеличение, так и уменьшение молочных желёз. Абдоминопластика является моим профилирующим направлением в пластической хирургии. Достаточно большой процент занимают операции, которые связаны с таким понятием, как липоскульптура: формирование контуров тела так, чтобы абсолютно чётко были прочерчены прямые мышцы живота, срединная линия (ямка), чтобы были видны кубики. Липоскульптура – очень востребованная часть эстетической хирургии.

Также в последнее время увеличилось количество запросов на фейслифтинг, это пациенты после бариатрических операций, благодаря которым они худеют на 60-80 килограммов от первоначального веса.

Хочу добавить, что в эстетической хирургии есть не только желание пациента, но и видение доктора, как это желание можно реализовать. Если желание пациента взбалмошное и невероятное и хирург это желание реализует, то я считаю, что хирург должен нести такую же ответственность за результат операции, как и пациент, который это желание озвучил. Я стараюсь потратить столько времени, сколько нужно для того, чтобы убедить пациента корректировать только то, что

действительно нуждается в коррекции. Если ко мне приходит красивая женщина, желающая что-то улучшить, отдавая дань моде или капризу, я отвечаю ей, что делать этого не нужно.

– Существуют ли медицинские противопоказания к пластике?

– Для пластической хирургии противопоказания точно такие же, как и для классической хирургии: это обострение хронических заболеваний и заболевания, которые не компенсированы полностью. Например, нескорректированное артериальное давление. Есть ещё одно очень важное противопоказание в пластической хирургии – это курение. Перед операцией пациенты должны бросить курить как минимум за два месяца, потому что курение очень жёстко влияет на микроциркуляцию на уровне капилляров и значительно повышает риск возникновения тромбоза мелких сосудов – вплоть до тромбоэмболии лёгочной артерии. Это самое грозное осложнение любого хирургического вмешательства. Для меня курение пациента – это табу. Если пациент не бросает курить, я не возьму его на операцию.

– Алексей Борисович, где вы сейчас принимаете? Как часто к вам за помощью обращаются пациенты из других регионов?

– Я заведу два отделениями клиники «НЕФТЯНИК» города Тюмени: отделением плановой хирургии и операционным блоком. У меня всегда было очень много пациентов со всей России, но после того, как я начал делать операции по формированию узкой талии по методике доктора Казбека Кудзаева, стали приезжать пациенты из дальнего зарубежья: из Канады, Франции, Германии, Голландии, Испании и Ирландии.

– Что вам больше всего нравится в вашей работе, какие цели вы ставите перед собой на ближайшее будущее?

– Я трудоголик, поэтому, прежде всего, я люблю свою работу. У меня два больших отделения, которые предполагают ответственность за своих сотрудников.

Моя задача – развивать молодых докторов, я понимаю, что я не вечный, что мне на смену обязательно кто-то должен прийти, и я должен вырастить эту смену. Какое-то время назад я собирался писать докторскую диссертацию, но для этого нужно свободное время, которое можно получить только урезанием количества операций, которые я делаю. Я не могу себе этого позволить, я должен работать.

Беседовала Анна Добрынина



Формирование узкой талии по методике К. Кудзаева

ALEXEY NURIEV: “SURGERY IS MORE THAN A PROFESSION. IT IS MY LIFE!”

In recent years, plastic surgery has become accessible to most people. Who doesn't want to look attractive and young at any age? And the most important choice is to find a good surgeon who will treat your natural features with the utmost care and help you find not only the desired shape, but also self-confidence. Alexey Nuriev, plastic surgeon of the highest category, candidate of medical sciences, member of the European Association of Gerniologists, told us about the most popular areas of his work and unique techniques.



– Alexey Borisovich, when we talk about medicine, it is probably, not only a profession, but first of all – a vocation. Not everyone is able to bear with dignity the burden of responsibility that falls to the doctor. Why did you choose surgery?

– I never had a choice as such, as long as I can remember I knew I wanted to be a surgeon. I was born into a large family, my parents had seven children. We lived in the countryside, and as a child I knew the anatomy of a chicken inside and out. Even when I could not pronounce the letter “r” I said I would be a surgeon, although my parents had no connection with medicine. My father is an oilman by profession, and after him the whole family moved from Tatarstan to the Tyumen region, first to Nefteyugansk, then even further north – to Nyagan. I like Mark Twain's quote: “You won't make a mistake if you do the right thing.” And my choice is surgery.

After finishing school I came to Tyumen and entered the Medical Institute. I was absolutely fascinated by medicine, went on duty in surgical hospitals, closely observed the work of doctors, and while still at the institute I began to operate. After the institute I entered the clinical internship in surgery, then – in postgraduate studies, defended my thesis and

became a candidate of medical sciences.

Like every surgeon trying to find himself, I began to intensively deal with such pathology, which is called “hernia of the anterior abdominal wall”.

The aesthetic component of these operations has always been as important to me as the clinical component. However, if I have to choose between health and aesthetics, the patient's health always comes first for me. If I have to sacrifice health for aesthetics, I say no to the patient.

I have been practicing plastic surgery since 2015, after finishing postgraduate studies in plastic surgery at the Ural State Medical University.

– I know you specialize in several areas of surgery, tell us more about that. Does a surgeon need to sub-specialize?

– My work in surgery is roughly divided as follows: 50% of my time is spent in plastic surgery, 40% in classical surgery for the treatment of anterior abdominal wall pathologies (herniology), and 10% in operations aimed at fighting overweight (bariatric surgery).

Speaking of classical surgery, I specialize in the treatment of complex, recurrent hernias.

These are tedious and time-consuming operations, as patients with this pathology require total reconstruction of the anterior abdominal wall.

You asked a very specific question about the surgeon's specialty. Once, in 2011, I attended a conference on herniology, where one of the leading experts was Professor Valery Nikolaevich Egiev, a member of the European Society of Herniologic Surgeons. During the break between presentations, a very young doctor asked a very embarrassed question: “Do you think that a surgeon just starting his career should be involved in all surgeries or should he try to find a subspecialty right away?” Apparently because of his embarrassment, this line caused laughter in the hall. Valery Nikolayevich waited until everyone was silent and said: “This is the most intelligent question that has been asked here during all 3 days of our conference.” And then he said that if a surgeon can do everything, it is very good. But he drew our attention to the fact that the leaders of all master classes at the conference were highly specialized surgeons, colleagues from Europe. And thanks to their narrow specialization, they had unique knowledge, which is why we came to this conference. Some colleagues sometimes make fun of me because I specialize

in the treatment of hernias. But I do not look at medicine only as a means to make money, that is wrong from my point of view. I want to be a doctor, to treat people and to do what I have learned.

– *Tell us about the unique techniques and surgeries for which patients come to you not only from all over Russia, but also from all over the world.*

– As I mentioned earlier, one of my specialties is reconstruction of the anterior abdominal wall in patients with giant postoperative hernias of various localizations. All my lectures at various plastic surgery conferences are devoted to the topic “Abdominoplasty at the Intersection of Disciplines”. My method consists in the fact that in the hands of one surgeon it is possible to perform an operation that is a combination of clinical and aesthetic surgery. In practice, this is not done anywhere. As a rule, general surgeons perform the general surgical stage, and then plastic surgeons come and finish the operation from the point of view of plastic surgery.

Hernia is one of the most common surgical pathologies, affecting about 5% of the world population. Hernias can be primary, caused by increased physical activity, and postoperative, caused by non-compliance with doctor's recommendations. In postoperative hernias, it is important to properly assess the integrity of the anterior abdominal wall to understand what reconstruction is possible. These surgeries require a detailed approach to determine the condition of the tissues you are working with and involve very careful separation of all layers of the anterior abdominal wall, reconstruction of these layers, matching of homogeneous structures, and placement of a mesh implant. I learned this technique from the author Yuri Nowicki, who has lived in the USA since childhood and speaks Russian very well. He is the author of the “separation hernioplasty” technique, which I use to correct pathology of the anterior abdominal wall.

Another famous technique that I use is “Narrow waist creation according to the method of Kazbek Kudzaev”. This technique does not involve the removal of ribs, the narrow waist is formed by breaking three pairs of ribs of the lower chest on both sides. Not long ago, rib removal was considered to be the only way to create a slim and toned waist for overweight women. I believe that meeting a man like Dr. Kazbek Kudzaev is one of the gifts of fate. He has his own private clinic in Vladikavkaz and helps a lot of children, especially those with cerebral palsy. Dr. Kudzaev's first specialization was traumatology, then he came to plastic surgery, but he continues to be active in traumatology. Dr. Kudzaev is an amazing person in terms of the breadth of his soul and his openness.

– *What plastic surgery procedures are most in demand today? What do your*

Сепарационная герниопластика с использованием сетчатого импланта при гигантской послеоперационной вентральной грыже



patients most often want to improve their appearance with?

– The most common surgeries in my practice are blephoroplasty, correction of eyelid wrinkles and eyelid shape. I often perform mammoplasty – both enlargement and reduction of the mammary glands. Abdominoplasty is my profile in plastic surgery. Quite a large percentage of operations that are associated with such a concept as liposculpture – the formation of body contours, so that the straight muscles of the abdomen, the midline (fossa), so that the cubes were visible. Liposculpture is a very popular part of aesthetic surgery.

Recently, there has been an increase in the number of requests for facelifting, these are patients after bariatric surgery, thanks to which they lose 60-80 kilograms from the initial weight.

I would like to add that in aesthetic surgery there is not only the patient's wish, but also the doctor's vision of how this wish can be realized. If the patient's desire is flighty and unbelievable, and the surgeon realizes that desire, I believe that the surgeon should be as responsible for the outcome of the surgery as the patient who expressed that desire. I try to spend as much time as necessary to convince the patient to correct only what really needs to be corrected. If a beautiful woman comes to me and wants to correct something for fashion or whim, I will tell her that it is not necessary.

– *Are there any medical contraindications for plastic surgery?*

– The contraindications for plastic surgery are the same as for classical surgery – aggravation of chronic diseases and diseases that are not fully compensated. For example,

uncorrected blood pressure. Another very important contraindication to plastic surgery is smoking. Patients should refrain from smoking for at least 2 months before the surgery, because smoking has a very strong effect on microcirculation at the level of capillaries and significantly increases the risk of thrombosis of small vessels up to pulmonary embolism. This is the most serious complication of any surgical procedure. For me, smoking patients are taboo. If the patient does not stop smoking, I will not take him to surgery.

– *Alexey Borisovich, where do you currently receive patients? How often do patients from other regions come to you?*

– I am in charge of two departments at the NEFTYANIK Clinic in the city of Tyumen – the department of planned surgery and the operating block. I have always had a lot of patients from all over Russia, but after I began to perform operations for the formation of a narrow waist according to the method of Dr. Kazbek Kudzaev, patients began to come from far abroad: Canada, France, Germany, Holland, Spain and Ireland.

– *What do you like most about your work, what are your goals for the near future?*

– I am a workaholic, so first of all I love my job. I have two large departments and I am responsible for my staff.

I am aware that I will not be around forever, that someone will have to replace me, and I have to train that person. Some time ago I wanted to write a doctoral thesis, but this requires free time, which can only be obtained by reducing the number of operations I perform. I can't afford it, I have to work.

Выбор подходящего оборудования играет решающую роль в успехе работы косметологов и специалистов. Рынок косметологического оборудования насчитывает множество брендов и моделей, и важно уметь отличить эффективное от менее качественного.

К примеру, существуют аппараты без регистрационного удостоверения (РУ), что может привести к несоответствию реальных параметров, отображаемых на экране, и, как следствие, к серьёзным осложнениям. Другие устройства могут обладать РУ, но не включать в себя необходимые технологии, которые помогли бы врачам в повседневной работе. Также бывают аппараты, которые сочетают в себе и РУ, и передовые технологии, но если дистрибьютор не обеспечивает должной поддержки, то после продажи может просто исчезнуть, оставив клинику без необходимой помощи и обслуживания.

Эти факторы вкупе с необходимостью учитывать финансовую окупаемость, предпочтения пациентов, технические характеристики и надёжность поставщика делают выбор подходящего косметологического оборудования крайне важным и ответственным решением. Необходимо провести тщательный анализ и сбалансировать все аспекты, чтобы обеспечить эффективную и безопасную работу клиники. MEDEQ Beauty – компания с многолетним опытом и экспертизой в области медицинского оборудования, которая помогла множеству клиник и салонов красоты в выборе оптимальных решений. В штат компании входят опытные специалисты и практикующие врачи-косметологи. И они готовы поделиться своими знаниями и опытом в вопросе выбора подходящего оборудования для вашей клиники.



АППАРАТНАЯ КОСМЕТОЛОГИЯ: как выбрать среди множества предложений

ОТ ЛАЗЕРОВ К ЛИФТИНГУ: ВЫБОР ТЕХНОЛОГИИ В АППАРАТНОЙ КОСМЕТОЛОГИИ

Исторически лидерство в области омоложения и лечения дефектов кожи принадлежало технологии лазерного фракционного воздействия благодаря широкому спектру применения и доказанной клинической эффективности. Однако технологии постоянно развиваются в направлении, во многом заданном запросом пациента. В эстетической медицине сегодня сформировалась потребность уменьшить болезненность процедур и сократить период реабилитации. Это привело к развитию и росту востребованности малоинвазивных аппаратных косметических процедур, таких как SMAS-лифтинг и RF-лифтинг.

При выборе основной технологии аппарата для клиник эстетической медицины и врачей-косметологов необходимо обращать особое внимание на четыре ключевых аспекта:

- спектр применения технологии и её эффективность в решении различных косметологических задач, таких как омоложение, улучшение текстуры кожи, устранение пигментации и другие;
- клинические исследования, подтвер-

ждающие эффективность и безопасность выбранной технологии;

- возможность индивидуализации процедур под конкретные потребности пациентов;
- удобство использования и обслуживания аппарата.

Одной из популярных методик в современной косметологии является микроигльчатый RF-лифтинг. Выбор этой технологии обоснован рядом весомых причин. Прежде всего – радиоволновая терапия является малоинвазивной процедурой, не требующей хирургического вмешательства, что делает её более безопасной и менее болезненной для пациентов. Кроме того, технология обладает широким спектром применения, позволяя решать различные косметологические проблемы, включая омоложение кожи, улучшение её текстуры, уменьшение морщин и пигментации. Эта технология также позволяет индивидуализировать процедуры под конкретные потребности пациентов, обеспечивая оптимальные результаты. Все эти факторы делают аппараты на основе радиочастотного излучения привлекательным и востребованным решением для клиник и врачей-косметологов, стремя-

щихся предложить своим пациентам современные и эффективные методики омоложения и ухода за кожей.

ТЕХНИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЫБОРА АППАРАТА НА ПРИМЕРЕ RF- ЛИФТИНГА

При выборе аппарата для RF-лифтинга важно учитывать три ключевых момента:

1. Возможность выбора локализации термического воздействия на кожу.

Теплоизолирующее покрытие на иглах позволяет определить, будет ли воздействие равномерным по всей длине иглы или точечным в глубокие слои кожи. Особенность использования изолированных игл заключается в системе механической доставки термальной точки коагуляции в дермальные структуры кожи без повреждения верхних слоёв эпидермиса, содержащих меланоциты. Это позволило снизить инсоляционную поствоспалительную гиперпигментацию и успешно применять технологию в регионах с большим количеством солнечного воздействия. Использование как изолированных, так и неизолированных игл делает процедуру более гибкой и индивидуализированной.

2. Глубина проникновения, которую обеспечивает аппарат.

Средняя максимальная глубина проникновения составляет 3,5 мм, хочется отметить, что важна регулировка с шагом 0,1 мм, именно этот параметр даёт возможность врачу работать наиболее эффективно.

3. Комплектация насадок.

Фиксированные контактные иглы не имеют привода и требуют усилий для прокола эпидермиса, в то время как насадки с циклическим механизмом работы и подключаемым вакуумом обеспечивают более удобное использование. Каждый тип имеет свои особенности, поэтому важно выбирать аппарат с набором насадок, соответствующим вашим потребностям. Для максимального покрытия нозологий стоит обратить внимание на системы, располагающие выбором насадок как с изоляцией, так и без изоляции.

Различные приборы могут иметь разную глубину проникновения и разнообразие насадок, что позволяет выбрать оптимальный вариант в зависимости от поставленных задач. Хорошим примером аппарата, который удовлетворяет всем вышеперечисленным критериям, является Ellisys Plus S. Это универсальный аппарат с разнообразием насадок и регулируемой глубиной проникновения. Он обеспечивает индивидуальный подход к пациентам и подходит для широкого спектра медицинских процедур, обеспечивая безопасность и качество.

В качестве дополнительно упрощающего выбор аспекта стоит обратить внимание на инновационные усовершенствования, которыми обладают не все представленные на рынке приборы. Вышеупомянутый Ellisys Plus S, к примеру, обладает технологией вакуумного захвата тканей. Адаптивный вакуум с контролем контакта надёжно фиксирует ткань и обеспечивает равномерную глубину проникновения всех игл даже над «пустыми» тканями. Интеллектуальная система «Smart-вакуум» позволяет уменьшить механическое давление на иглу и работать в областях без анатомической плотной опоры, таких как медиальный треугольник шеи и нижний край периорбитальной области.

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ В КАЧЕСТВЕ КРИТЕРИЯ ОТБОРА: КАК ВЫБРАТЬ ПОСТАВЩИКА

Сегодня клиники эстетики всё чаще обращают внимание на более доступные по цене аппараты, что приводит к возрастающей популярности брендов, таких как Ellisys Plus S, Microson, ClearLight. Средний срок окупаемости таких аппаратов составляет всего 1,5-2 месяца. Это объясняется как высоким спросом на процедуры, так и относительно невысокой стоимостью аппаратов, а также низкой себестоимостью самих процедур. Расходные материалы для этих аппаратов значительно дешевле, чем у аппаратов других производителей. Например, для аппарата Ellisys Plus S насадки стоят всего 4 тыс. рублей. Этот тренд отражает стремление клиник к экономии без ущерба для качества и эффективности процедур, делая более доступными и прибыльными инвестиции в современное оборудование.

Выбор аппарата во многом опирается на выбор компании – эксклюзивного дистрибьютора. Выбирая оборудование, обратите внимание на компанию, которая имеет законное право на дистрибуцию данной системы (регистрационное удостоверение, дистрибьюторский контракт с заводом-производителем). С увеличением уровня развития компании её сервисная служба приобретает большую стабильность, а сервис постпродажи становится более обширным (тренинги, маркетинг и т. д.).

Отдельно стоит обратить внимание на тенденцию интеграции крупных медицинских российских компаний в сферу эстетического оборудования, исторически наполненную мелкими локальными компаниями. Мы наблюдаем появление таких дистрибьюторов, как MEDEQ, компании, известной на рынке продаж УЗИ, КТ, МРТ.

MEDEQ Beauty, компания – эксклюзивный дистрибьютор аппаратов Ellisys Plus S, Microson, ClearLight, ставит перед собой задачу – обеспечить клиники передовыми технологиями. Помимо непосредственной продажи оборудования, MEDEQ Beauty также предлагает обширную систему поддержки, включая оперативную поставку

(оборудование всегда в наличии), тренинги с опытными специалистами, маркетинговую помощь, а также апробацию оборудования и выездные презентации, давая клиентам возможность лично оценить его эффективность перед покупкой.

Важность этого подхода очевидна, ведь многие клиники не имеют опыта работы с новыми технологиями и оборудованием. Для успешного старта специалистам необходимо пройти обучение и понять особенности работы аппаратов на практике. MEDEQ Beauty же организует тренинги с опытными врачами-косметологами, которые делятся своими знаниями, лайфхаками и авторскими протоколами, а также проводят практические занятия на реальных пациентах. Кроме того, после приобретения оборудования MEDEQ Beauty предоставляет маркетинговые материалы, такие как брошюры, готовые посты для социальных сетей и фотоматериалы, чтобы клиники могли запустить рекламу и открыть запись на процедуры до поставки аппарата.

Такой подход позволяет клиникам экономить на маркетинговых кампаниях и эффективно использовать новое оборудование для развития своего бизнеса.

СТРАТЕГИИ ВЫБОРА ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ КЛИНИК: РЕШЕНИЕ МЕЖДУ БРЕНДОВЫМ И БЮДЖЕТНЫМ ПОДХОДАМИ

В мире косметологического оборудования подход к выбору варьируется, и каждая клиника должна решить, на что делать ставку. Инвестиции в дорогое брендовое оборудование могут оправдаться, если клиника готова использовать его известность для продвижения своих услуг. Реклама с упоминанием бренда, привлечение аудитории через социальные сети с помощью рекламных роликов – всё это может стать частью успешной пиар-кампании. Однако если у клиники уже есть стабильная база клиентов и возможность привлечь новых через внутреннюю рекламу, то может быть целесообразнее выбрать более доступное оборудование. Это поможет снизить финансовую нагрузку и быстрее добиться прибыли – при этом без потери результативности от процедур.

Особенно выгодно выбирать бюджетных поставщиков, которые предоставляют те же услуги, что и брендовые компании. Это позволяет клиникам не только сохранить средства, но и эффективно развиваться и увеличивать доходы, обеспечивая и профессиональную поддержку. Расширение пакета услуг, включающее в себя сервисное обслуживание, тренинги для персонала и маркетинговые материалы обеспечат клинике возможность стратегически планировать прибыль на ближайшие три года. Такой подход поможет создать устойчивый и успешный бизнес в сфере эстетической медицины.





Линейка эксклюзивных аппаратов MEDEQ
Beauty: IPL-терапия ClearLight, SMAS-
лифтинг Microson PT, RF-лифтинг Ellisys Plus S

MEDEQ BEAUTY

HARDWARE COSMETOLOGY: how to choose among many offers

The choice of suitable equipment plays a crucial role in the success of cosmetologists and specialists. The cosmetology equipment market has many brands and models, and it is important to be able to distinguish effective equipment from less quality ones.

For example, there are devices without a Registration Certificate (RC). This can lead to a discrepancy between the actual parameters and those displayed on the screen, resulting in serious complications. Other devices may have an RC but do not include the necessary technologies that would help doctors in their daily work. There are also devices that combine both RC and advanced technology, but if the distributor does not provide proper support, they may simply disappear after the sale, leaving the clinic without the necessary assistance and maintenance.

These factors, along with the need to consider financial viability, patient preferences, technical specifications, and supplier reliability, make the choice of suitable cosmetology equipment extremely important and a responsible decision. Careful analysis and balancing of all aspects must be carried out to ensure the effective and safe operation of the clinic. MEDEQ Beauty is a company with many years of experience and expertise in the field of medical equipment, which has helped many clinics and beauty salons in choosing the best solutions. The company employs experienced specialists and practicing cosmetic doctors, who are ready to share their knowledge and experience in choosing the right equipment for your clinic.

FROM LASERS TO LIFTING: CHOOSING TECHNOLOGY IN HARDWARE COSMETOLOGY

Historically, the leadership in the field of rejuvenation and skin defect treatment belonged to laser fractional exposure technology due to its wide range of applications and proven clinical efficacy. However, technology is constantly evolving in a direction largely determined by the patient's request. In today's aesthetic medicine, there is

a need to reduce the painfulness of procedures and shorten the recovery period. This has led to the development and increased demand for minimally invasive hardware cosmetic procedures such as SMAS lifting and RF lifting.

When you are choosing the main technology of the device for aesthetic clinics and cosmetologists, it is necessary to pay special attention to four key aspects:

- The range of applications of the technology and its effectiveness in solving

various cosmetic problems, such as rejuvenation, improvement of skin texture, pigmentation elimination and others.

- Clinical studies confirming the effectiveness and safety of the chosen technology.

- Possibility of individualizing procedures to suit the specific needs of patients.

- Convenience of use and servicing the device.

One of the popular techniques in modern cosmetology is microneedle RF-lifting. The

choice of this technology is justified by several significant reasons. Firstly, radiofrequency therapy is a minimally invasive procedure that does not require surgical intervention, which makes it safer and less painful for patients. In addition, the technology has a wide range of applications, addressing a variety of cosmetic concerns including skin rejuvenation, improving skin texture, wrinkles and pigmentation reduction. This technology also allows treatments to be personalized to the specific needs of patients, ensuring optimal results. All these factors make radiofrequency-based devices an attractive and sought-after solution for clinics and cosmetologists looking to offer their patients modern and effective rejuvenation and skin care treatments.

TECHNICAL ASPECTS OF THE CHOICE OF APPARATUS ON THE EXAMPLE OF RF-LIFTING

When choosing a device for RF-lifting, it is important to consider three key points:

1. The ability to select the localization of thermal impact on the skin.

The heat-insulating coating on the needles allows you to determine whether the impact will be uniform along the entire length of the needle or targeted to the deep layers of the skin. The peculiarity of using isolated needles is the system of mechanical delivery of a thermal coagulation point into the dermal structures of the skin without damaging the upper layers of the epidermis containing melanocytes. This made it possible to reduce insolation post-inflammatory hyperpigmentation and successfully apply the technology in regions with a lot of sun exposure. The use of both insulated and non-insulated needles makes the procedure more flexible and individualized.

2. The depth of penetration provided by the device.

The average maximum penetration depth is 3.5 mm, and it is important to note that adjusting with a step of 0.1 mm allows the physician to work most effectively.

3. Complete set of nozzles.

Fixed contact needles do not have a drive and require effort to pierce the epidermis, while nozzles with a cyclic operating mechanism and connected vacuum provide more convenient use. Each type has its own characteristics, so it is important to choose a device with a set of attachments that suits your needs. For comprehensive coverage of pathologies, attention should be paid to systems that offer a selection of attachments, both insulated and non-insulated.

Different devices can have different depths of penetration and a variety of nozzles, allowing you to choose the best option for your application. A good example of a device that fulfils all the above criteria is the Ellisys Plus S. It is a versatile device with a variety of nozzles and adjustable penetration

depth. It provides personalized patient care and is suitable for a wide range of medical procedures, ensuring safety and quality.

As an additional simplifying aspect, it is worth paying attention to the innovative improvements that not all devices on the market have. The aforementioned Ellisys Plus S, for instance, features vacuum tissue capture technology. The adaptive vacuum with contact control securely grips the tissue and ensures a uniform depth of penetration of all needles, even over "empty" tissue. The Smart-vacuum intelligent system reduces mechanical pressure on the needle and allows you to work in areas without anatomical tight support, such as the medial triangle of the neck and the lower edge of the periorbital area.

PROFITABILITY AS A SELECTION CRITERION: HOW TO CHOOSE A SUPPLIER

Today, aesthetic clinics are increasingly paying attention to more affordable devices, which leads to the growing popularity of brands such as Ellisys Plus S, Microson, ClearLight. The average payback period for such devices is only 1.5-2 months. This is explained by both the high demand for procedures and the relatively low cost of the devices, as well as the low cost of the procedures themselves. Consumables for these devices are significantly cheaper than those of devices from other manufacturers. For example, for the Ellisys Plus S, attachments cost only 4,000 rubles. This trend reflects the desire of clinics to save money without compromising the quality and efficiency of procedures, making investments in modern equipment more affordable and profitable.

The choice of the device is largely relied on the choice of an exclusive distributor company. When selecting equipment, pay attention to the company that has the legal right to distribute this system (registration certificate, distribution contract with the manufacturer). As the company's level of development increases, its service department gains greater stability, and after-sales service becomes more comprehensive (training, marketing, etc.).

Separately, it is worth paying attention to the trend of integration of large Russian medical companies into the field of aesthetic equipment, historically filled with small local companies. We are witnessing the emergence of distributors such as MEDEQ, a company known in the ultrasound, CT, and MRI sales market.

MEDEQ Beauty, an exclusive distributor of Ellisys Plus S, Microson, and ClearLight devices, aims to provide clinics with advanced technologies. In addition to the direct sale of equipment, MEDEQ Beauty also offers an extensive support system, including prompt delivery (equipment is always available), trainings with experienced specialists,

marketing assistance, as well as equipment testing and field presentations, giving customers the opportunity to personally evaluate its effectiveness before purchase.

The importance of this approach is evident, as many clinics lack experience in working with new technologies and equipment. In order to start successfully, specialists need to be trained and understand how the devices work in practice. MEDEQ Beauty organizes training with experienced cosmetologists who share their knowledge, life hacks and proprietary protocols, as well as conduct practical sessions on real patients. Furthermore, after acquiring the equipment, MEDEQ Beauty provides marketing materials such as brochures, ready-made social media posts and photo materials, so that clinics can launch advertising and open appointments for treatments before the equipment is delivered.

This approach allows clinics to save money on marketing campaigns and effectively utilize new equipment for business development.

EQUIPMENT SELECTION STRATEGIES FOR CLINICS: DECIDING BETWEEN BRAND AND BUDGET APPROACHES

In the world of cosmetic equipment, the approach to selection varies, and each clinic must decide what to bet on. Investments in expensive, branded equipment can be justified if the clinic is willing to use its prominence to promote its services. Advertising with brand mentions, attracting the audience through social media with adverts – all this can be part of a successful PR campaign. However, if the clinic already has a stable client base and the ability to attract new clients through internal advertising, it may be advisable to choose more affordable equipment. This will help to reduce the financial burden and achieve profit faster without losing the effectiveness of the procedures.

It is especially beneficial to choose budget suppliers who provide the same services as branded companies. This allows clinics not only to save money, but also to effectively develop and increase income, while also providing professional support. Expanding the service package, including maintenance, staff training and marketing materials, will provide the clinic with the ability to strategically plan profits for the next three years. This approach will help create a sustainable and successful business in the field of aesthetic medicine.



новые перевязочные
средства России

Всё заживёт!®

РАНЕВЫЕ ПОВЯЗКИ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ

- ГНОЙНЫХ И ИНФИЦИРОВАННЫХ РАН
- ОЖОГОВ, ОТМОРОЖЕНИЙ
- ПРОЛЕЖНЕЙ, ТРОФИЧЕСКИХ ЯЗВ
- ДЛИТЕЛЬНО НЕЗАЖИВАЮЩИХ РАН

**ОЧИЩЕНИЕ РАН. ЗАЩИТА ОТ ИНФЕКЦИЙ.
ОБЕЗБОЛИВАНИЕ. УСКОРЕНИЕ ЗАЖИВЛЕНИЯ.**

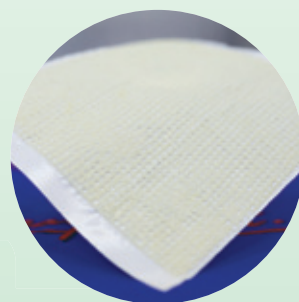
НАЛИЧИЕ БОЛЬШИХ РАЗМЕРОВ ПОВЯЗОК – до 100 см
Удобно для лечения ран большой площади.

ПРИМЕНЯЮТСЯ ПРИ ВАКУУМНОЙ ТЕРАПИИ РАН

ВОСКОПРАН®

Мазевые сетчатые повязки с натуральным пчелиным воском и лечебными мазями:

- Воскопран с мазью левометил – противовоспалительная повязка
- Воскопран с мазью гидроксиметилхиноксалиндиоксида – антимикробная повязка
- Воскопран с метилурациловой мазью (10%) – ускоряющая заживление повязка
- Воскопран с мазью повидон-йод – бактерицидная повязка



ПАРАПРАН®

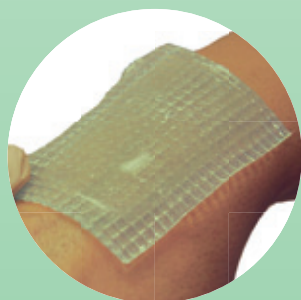
Атравматические сетчатые повязки, пропитанные парафиновой композицией с лечебными растворами:



- Парапран с хлоргексидином – повязка первой помощи
- Парапран с лидокаином – обезболивающая повязка
- Парапран с химотрипсином – очищающая повязка для гнойных и гнойно-некротических ран

ГЕЛЕПРАН®

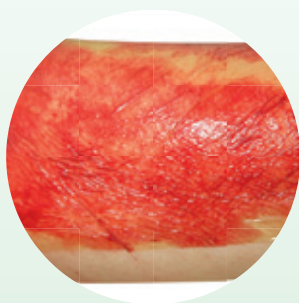
Гидрогелевое раневое покрытие, на 70% состоящее из воды, – для создания и поддержания в ране оптимальной для заживления влажной среды; в структуру покрытия импрегнированы различные лечебные вещества.



- Гелепран с мирамистином – антимикробная повязка
- Гелепран с лидокаином – обезболивающая повязка
- Гелепран с протарголом – повязка с антибактериальным действием

ПОЛИПРАН®

Прозрачные пленочные полимерные повязки, обладающие сходной с кожей паропроницаемостью. В структуру повязок включены лечебные вещества.



- Полипран с лидокаином – обезболивающая повязка
- Полипран с гидроксиметилхиноксалиндиоксидом – антимикробная повязка

ПЛАСТЫРНЫЕ ПОВЯЗКИ И ФИКСИРУЮЩИЕ ПЛАСТЫРИ

НАДЕЖНАЯ ФИКСАЦИЯ, ХОРОШАЯ ВОЗДУХОПРОНИЦАЕМОСТЬ. МЯГКИЕ И ЭЛАСТИЧНЫЕ



ДОКАПЛАСТ®

Стерильные антимикробные пластырные повязки на мягкой нетканой основе с дискретным нанесением гипоаллергенного клея и не прилипающей к ране сорбционной подушечкой, пропитанной **мирамистином** или **протарголом** для защиты от инфицирования. Для закрытия послеоперационных ушитых и нешитых ран, а также других видов ран.

РОЛЕПЛАСТ®

Фиксирующий пластырь из мягкого нетканого полотна, на которое дискретным образом нанесен гипоаллергенный клей. Для фиксации повязок и медицинских устройств.



СДЕЛАНО В РОССИИ

ООО «БИОТЕКФАРМ»
Россия, 123458, Москва
ул. Твардовского, 8
+7 (495) 780-92-36
www.voscopran.ru
Интернет-магазин:
www.stoprana.ru

www.voscopran.ru



<https://vk.com/vsezazhivet>



<https://ok.ru/vsezazhivet>



<https://dzen.ru/vsezazhivet>





На сегодняшний день одним из самых крупных предприятий по производству разных видов раневых повязок под брендом «Всё заживёт» является компания «Биотекфарм». По инициативе руководства компании, под эгидой Министерства промышленности и торговли РФ был создан Центр содействия организациям и производителям продукции для лечения ран (АНО «ЦОП»), чтобы популяризировать продукцию компании среди медицинского сообщества. Сегодня эта организация объединила уже около 20 отечественных производителей, миссией которых являются импортозамещение и достижение технологического суверенитета Российской Федерации, повышение интереса к отечественной продукции и расширение её использования медиками на местах. О важности просветительской деятельности и передовых технологиях в сфере заживления ран нам рассказал Александр Герштейн, исполнительный директор компании «Биотекфарм» и директор АНО «ЦОП».

С СОВРЕМЕННЫМИ ПЕРЕВЯЗОЧНЫМИ СРЕДСТВАМИ – «ВСЁ ЗАЖИВЁТ!»

НОВЫЕ ПЕРЕВЯЗОЧНЫЕ
СРЕДСТВА РОССИИ
Всё заживёт!

– **Александр Юрьевич, расскажите подробнее о тандеме «Биотекфарм» и АНО «ЦОП». В какой момент возникла необходимость создания центра?**

– Компания «Биотекфарм» с 2000-го года производит современные перевязочные средства для лечения ран под брендом «Всё заживёт». Наша продукция применяется в ведущих российских клиниках: НИИ СП им. Н. В. Склифосовского, НИИ хирургии им. А. В. Вишневского, в военных госпиталях и ожоговых центрах по всей России и др., поставляется для нужд медицины ФСБ РФ, ФСИН РФ, МЧС РФ, МВД РФ и других ведомств. Каждый продукт в нашей большой линейке товаров неповторим.

В целом особенность продукции состоит в том, что она вся разработана и произведена при совместной работе с квалифицированными медицинскими сотрудниками, все наши повязки создавались или модернизировались под их непосредственным контролем. Мы всегда внимательно слушаем, что говорят хирурги, комбустиологи и специалисты паллиативной помощи, то есть те специалисты, которые потом будут пользоваться нашими изделиями, применять их на практике.

Наша компания всегда большое внимание уделяла активному взаимодействию с медицинским сообществом, организовывала обучающие конференции, приглашала на них медицинских работников.

Когда с 2014 года начали вводиться экономические ограничения в отношении

России, а иностранные производители значительно сократили число обучающих мероприятий, врачебное сообщество стало получать значительно меньше информации. И эта проблема усугубилась во время пандемии. Поэтому в 2021 году я обратил внимание Минпромторга России на важность организации и проведения просветительских мероприятий среди медиков, и было принято решение начать работу, результат которой впоследствии и привёл к созданию АНО «ЦОП».

– **Как проходят эти обучающие мероприятия?**

– Мы собираем экспертов в содружестве с различными общественными организациями – с Ассоциацией профессиональных участников хосписной помощи, Ассоциацией медицинских сестёр России, сообществом ведущих военных врачей, травматологов, комбустиологов и других специалистов, с различными фондами: например, с фондом «Дети-бабочки» – и при поддержке региональных медицинских организаций и министерств здравоохранения. Проводим серию конференций «Комплексный подход к лечению ран различной этиологии в стационаре». В рамках наших активностей ведущие специалисты проводят мастер-классы и демонстрируют обучающие презентации.

– **Сколько сейчас производственных компаний и организаций объединяет АНО «ЦОП»?**

– На данный момент в состав центра входят 18 производителей, а более 20 организаций сотрудничает с нами на постоянной основе. Это различные ассоциации, больницы, фонды и содружества организаций. Например, Ассоциация медицинских сестёр России, Ассоциация профессиональных участников хосписной помощи и фонд «Дети-бабочки». Для фонда «Дети-бабочки» мы сейчас специально разрабатываем новый продукт, а также стараемся оказывать им помощь своей продукцией.

В этом году Центром содействия организациям и производителям продукции для лечения ран было запланировано 31 мероприятие, но уже сейчас эта цифра увеличилась до 35.

– **Расскажите о самых крупных и интересных мероприятиях, проведённых за последний год. Какие задачи сейчас наиболее значимы для содружества экспертов?**

– Компания «Биотекфарм» и АНО «ЦОП» были стратегическими партнёрами научно-практического форума «Огнестрельная рана. Хирургия повреждений». Это крупнейшее событие в области технологий лечения раненых и военно-полевой хирургии и уникальная экспертная площадка для коммуникации и обучения. Также мы принимаем участие в ежегодном международном военно-техническом форуме «Армия России».

На постоянной основе мы участвуем во многих отраслевых мероприятиях по травматологии, хирургии, комбустиологии и паллиативной помощи. Наши конференции «Комплексный подход к лечению ран различной этиологии в стационаре» точечные. Мы проводим их в разных регионах и рассказываем врачам и среднему медицинскому персоналу не только о том, как лечить рану, но и о том, как защитить себя от инфицирования через пациента или внутрибольничной инфекции. Мастер-класс по вакуумной терапии ран проводит наш партнёр – компания «Вит Медикал», являющаяся производителем этих аппаратов. Методика вакуумной терапии ран сейчас очень популярна во всём мире.

Мы стараемся сделать не одно крупное мероприятие в столице, а проводить их и в других регионах. Когда конференции проходят в Москве, на них могут приехать далеко не все желающие, а когда мы приезжаем – приходят все: и врачи, и средних, и младший медицинский персонал.

– Александр Юрьевич, о технологиях в сфере заживления ран вы знаете, пожалуй, всё. Какие новые продукты за последние годы появились на рынке перевязочных средств? В чём их преимущество перед аналогами прошлых лет?

– Действительно, за последние десятилетия всё сильно поменялось. Если раньше использовались в основном вещества, задачей которых было иссушить рану, чтобы побороть инфекцию, то сейчас чётко прослеживается тенденция к влажному ведению раны. Мы стоим из воды, поэтому для правильного лечения раны нужна влажная среда, в этом направлении идёт всё мировое медицинское сообщество. Сейчас в России производятся альгинатные повязки, раньше они были только иностранного производства. Уже зарегистрированы силиконовые повязки, которые будут производиться на нашем заводе, в течение месяца начнётся их выпуск.

Основная тенденция последних лет – мазевые и гидрогелевые повязки, они набирают популярность, их эффективность клинически доказана. Это готовое решение, где повязка имеет мазевую составляющую, она не прилипает к ране, и за



счёт этого происходит ускорение заживления. Благодаря этой технологии сейчас лечатся те раны, которые раньше не поддавались лечению. Это даёт больше шансов на выживание и сохранение конечностей.

– Хватает ли производственных мощностей для удовлетворения растущего спроса, планируете ли вы расширение?

– Объём производимой нами продукции исчисляется десятками миллионов штук в год. В этом году мы переедем на новую территорию, площадь которой будет в два раза больше, чем сейчас. За счёт того, что ушли иностранные компании, рынок расширился, и, чтобы удовлетворить растущий спрос на продукцию отечественного производства, компания «Биотекфарм» задействует все свои резервы в полном объёме, планирует расширение и увеличение производственных мощностей.

– Ваша компания поставляет на российский рынок линейку современных перевязочных материалов под торговой маркой «Всё заживёт». Как родилось такое точное и очень оптимистичное название?

– Название бренда появилось и прижилось из абсолютно реальной жизненной ситуации. Специалист компании передал одну из первых наших повязок «Воскопран» врачу, который лечил ребёнка с длительно незаживающими ранами после ожога. После её применения, буквально через неделю, ребёнок пошёл на поправку, и его родители сказали: «С такими повязками всё заживёт!» Так случилось, что эта фраза и стала началом истории торговой марки «Всё заживёт».

– Что из выпускаемой продукции «Биотекфарм» сегодня пользуется наибольшим спросом?

– Самые популярные позиции – повязки серии «Воскопран» и послеоперационный пластырь «Докапласт». «Воскопран» – это раневая повязка с различными лекарственными наполнителями, её основу составляют сам перевязочный материал и натуральный воск, который проходит строгий контроль качества в нашей лаборатории.

«Докапласт» – это стерильные повязки-пластыри на основе мягкого нетканого полотна с не прилипающей к ране сорбционной подушечкой. За счёт эластичности повязка хорошо моделируется на любой части тела. Для предотвращения инфицирования сорбционная подушечка пропитывается, в зависимости от вида изделия, мирамистином, протарголом – коллоидным серебром или бриллиантовым зелёным.

– Как вы оцениваете процессы импортозамещения в сфере производства медицинских изделий и лекарственных препаратов?

– Практически 85% используемого нами сырья – отечественное. А ведь ещё 10-15 лет назад доля российской продукции и сырья была небольшой. Единственное, что приходится закупать за рубежом – это материал для производства пластырей, который пока не производится в России в нужной формации.

Импортозамещение идёт сейчас высокими темпами. Люди поняли, что в России тоже можно производить хорошую и качественную продукцию. Всегда тяжело выйти на свой рынок, потому что ранее был сформирован стереотип, что, если хочешь купить качественный товар, он должен быть иностранного производства. Мы боремся с этим, даётся это тяжело, но постепенно приходит осознание того, что в нашей стране может производиться современная продукция по самым высоким стандартам.

– Какое из достижений компании вы считаете наиболее значимым за последнее время?

– За годы существования компании были самые разные времена, в том числе очень трудные. И главное – это то, что мы их преодолели, смогли выжить и расширяться. Если говорить про последние два года, то мы активно помогаем нашим ребятам, принимающим участие в СВО. Одно из наших значимых достижений – это помощь различным фондам, волонтерским организациям и просто людям, которым эта помощь нужна, участие во многих социально значимых проектах.

– Поделитесь планами по развитию проектов, которые вы возглавляете.

– АНО «ЦОП» находится под эгидой Министерства промышленности и торговли России, и основная поставленная задача – популяризация отечественных производителей в сфере медицины. Мы проводим большое количество конференций для достижения поставленной цели, настроены и дальше двигаться только вперёд и уверены, что российское производство ждёт большое будущее во всех отраслях!

Беседовала Анна Добрынина





Today Biotechpharm is one of the largest companies producing various types of wound dressings under the brand name “Everything Heals”. At the initiative of the company’s management, a Center for assistance to organizations and manufacturers of Wound Treatment Products was established under the auspices of the Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation in order to popularize the company’s products among the medical community. Today, this organization has already united about 20 domestic manufacturers, whose mission is import substitution and achieving technological sovereignty of the Russian Federation, increasing interest in domestic products and expanding their use by medical workers in the field.

Alexander Gerstein, Executive Director of Biotechpharm and Director of the Autonomous non-profit organization Center for Assistance to Organizations and Manufacturers of Wound Care Products told us about the importance of educational activities and advanced technologies in the field of wound healing.

WITH MODERN BANDAGES –

“EVERYTHING HEALS!”

– Alexander Yurievich, tell us more about the tandem of Biotechpharm and the Autonomous non-profit organization Center for Assistance to Organizations and Manufacturers of Wound Care Products. When did the need to create the Center arise?

– Biotechpharm has been producing modern bandages for wound treatment under the brand “Everything Heals” since the 2000s. Our products are used in leading Russian clinics: N. V. Sklifosovsky Research Institute of Surgery, A. V. Vishnevsky Research Institute of Surgery, in military hospitals and burn centers all over Russia, etc.. It is supplied for medical needs of the Federal Security Service of the Russian Federation, Federal Penitentiary Service of the Russian Federation, The Ministry of the Russian Federation for Civil Defense, Emergencies and Elimination of Consequences of Natural Disasters, Ministry of Internal Affairs of the Russian Federation and other agencies. Each product in our wide range is unique.

In general, the uniqueness of the products is that they are all developed and produced in cooperation with qualified medical staff, all our bandages were created or modernized under their direct supervision. We always listen carefully to what surgeons, burn

specialists and palliative care specialists say, i.e. the specialists who will use our products and put them into practice.

Our company has always paid great attention to active interaction with the medical community, organizing training conferences and inviting medical professionals to them.

When economic restrictions were imposed on Russia in 2014 and foreign manufacturers significantly reduced the number of training events, the medical community began to receive much less information. And this problem was exacerbated during the pandemic. Therefore, in 2021, I drew the attention of the Russian Ministry of Industry and Trade to the importance of organizing and conducting educational events among medical professionals, and a decision was made to start work, the result of which subsequently led to the creation of the Autonomous non-profit organization Center for Assistance to Organizations and Manufacturers of Wound Care Products.

– How do these trainings take place?

– We organize experts in cooperation with various public organizations: the Association of Professional Participants of Hospice Care, the Association of Russian Nurses, the Community of Leading Military

Doctors, traumatologists, burn specialists and other specialists, with various foundations, for example, with the “Butterfly Children” Foundation, and with the support of regional medical organizations and Ministries of Health. We hold a series of conferences “Integrated approach to the treatment of wounds of various etiologies in the hospital”. As part of our activities, leading specialists give master classes and educational lectures.

– How many companies and organizations are members of the Autonomous non-profit organization Center for Assistance to Organizations and Manufacturers of Wound Care Products?

– At present 18 manufacturers are members of the Center, and more than 20 organizations cooperate with us on a permanent basis. They are various associations, hospitals, foundations and associations of organizations. For example, the Association of Russian Nurses, the Association of Professional Participants in Hospice Care, and the Butterfly Children Foundation. At present we are developing a new product for the “Butterfly Children” Fund and we are trying to help them with our products as well.

This year, the Center for Assistance to Organizations and Manufacturers of Wound

Care Products planned 31 events, but now this number has increased to 35.

– Tell us about the biggest and most interesting events of the past year.

What are the most important tasks for the community of experts now?

– Biotechpharm and Autonomous non-profit organization Center for Assistance to Organizations and Manufacturers of Wound Care Products were strategic partners of the scientific and practical forum “Gunshot Wound. Surgery of injuries”. This is the largest event in the field of wound treatment technologies and military field surgery and a unique expert platform for communication and education. We also participate in the annual international military-technical forum “Army of Russia”.

We regularly participate in many industry events related to trauma, surgery, burns and palliative care. Our conferences “Integrated approach to the treatment of wounds of various etiologies in the hospital” are point conferences. We hold them in different regions and teach physicians and nurses not only how to treat a wound, but also how to protect themselves from patient or nosocomial infection. The Master Class on Vacuum Wound Therapy is conducted by our partner VitMedical, the manufacturer of these devices. The method of vacuum wound therapy is now very popular all over the world.

We try to hold not only one big event in the capital, but also such events in other regions. When conferences are held in Moscow, not everyone can attend them, but when we come, everyone comes: doctors, middle and junior medical staff.

– Alexander Yurievich, you probably know everything about wound healing technologies. What new products have appeared on the dressing market in recent years? What are their advantages over their predecessors?

– Things have indeed changed a lot over the past few decades. Whereas in the past the main focus was on substances to dry the wound to fight infection, there is now a clear trend towards moist wound management. We are

made up of water, so a moist environment is necessary for proper wound treatment, and the entire world medical community is moving in this direction. Now alginate dressings are being produced in Russia, before they were only made abroad. Silicone dressings have already been registered, which will be produced in our plant and their production will start within a month.

The main trend in recent years is ointment and hydrogel dressings, they are gaining popularity, their effectiveness is clinically proven. This is a ready-made solution, where the dressing has an ointment component, it does not stick to the wound, and as a result there is an acceleration of healing. With this technology, wounds that were previously untreatable can now be treated. This provides a better chance of survival and limb preservation.

– Do you have enough production capacity to meet growing demand and are you planning to expand?

– The volume of products we produce is in the tens of millions per year. This year we will move to a new area, which will be twice the size of the current one. Due to the departure of foreign companies, the market has expanded, and in order to meet the growing demand for domestic products, Biotechpharm will fully utilize all its reserves, plans to expand and increase production capacity.

– Your company supplies the Russian market with a line of modern dressing materials under the trademark “Everything heals”. How did you come up with such a precise and optimistic name?

– The name of the brand appeared and took root in an absolutely real life situation. One of the company’s specialists gave one of our first Voskopran dressings to a doctor who was treating a child with long, non-healing wounds after a burn. After using it, just one week later, the child was on the road to recovery, and his parents said, “With these dressings, everything will heal!” This was the beginning of the story of the “Everything Heals” brand.

– Which of Biotechpharm’s products are most in demand today?

The most popular products are dressings of the “Voskopran” series and post-operative plasters “Dokaplast”. “Voskopran” is a wound dressing with various medical fillers.

Its basis is the dressing material itself and natural wax, which passes strict quality control in our laboratory.

“Dokaplast” is a sterile plaster based on a soft non-woven fabric with a non-sticky sorption pad on the wound. Due to the elasticity of the dressing is well modeled on any part of the body. To prevent infection, the absorbent pad is impregnated with Mirmistin, Protargol – colloidal silver or Brilliant Green antiseptic, depending on the type of product.

– How do you assess import substitution processes in the production of medical devices and pharmaceuticals?

– Almost 85% of the raw materials we use are domestic. However, 10-15 years ago the share of Russian products and raw materials was small. The only thing we have to buy abroad is the material for the production of plasters, which is not yet produced in Russia in the required form.

Import substitution is now proceeding at a high rate. People have realized that it is possible to produce good quality products in Russia. It is always difficult to enter one’s own market, because previously there was a stereotype that if you want to buy quality goods, they must be made abroad. We are fighting against this, it is hard, but gradually we are realizing that modern products can be produced in our country to the highest standards.

– Which of the company’s recent achievements do you consider to be the most significant?

– Throughout the years of the company’s existence, there have been various times, including very difficult ones. And the main thing is that we have overcome them, managed to survive and expand. If we talk about the last two years, we have been actively helping our guys participating in the Russian special military operation. One of our significant achievements is to help various foundations, volunteer organizations and people who need this help, to participate in many socially important projects.

– Share your plans for the development of the projects you lead.

– Autonomous non-profit organization Center for Assistance to Organizations and Manufacturers of Wound Care Products is under the auspices of the Ministry of Industry and Trade of Russia, and its main task is to popularize domestic manufacturers in the field of medicine. We hold a large number of conferences to achieve this goal, we are determined to move forward and we are sure that Russian production has a great future in all sectors!





В профессиональном сообществе докторов и косметологов компанию инновационных технологий «КИТ МЕД» знают как надёжного дистрибьютора многофункциональных платформ для эстетической и пластической хирургии, а также поставщика БАДов и премиальной косметики для клиник и центров красоты. О принципах работы компании, её портфеле продуктов, полезных мероприятиях, организованных для медицинского сообщества, и планах на будущее нам рассказал генеральный директор предприятия Дмитрий Клабуков.

«НАС ЗНАЮТ И В НАС УВЕРЕНЫ!»

Дмитрий Клабуков, «КИТ МЕД»:

– Дмитрий Васильевич, расскажите, с чего началась история вашего предприятия? Почему вы выбрали для себя именно эту нишу?

– Компания «КИТ МЕД» была создана 15 лет назад, в этом году мы отмечаем юбилей! Я, в свою очередь, работаю в индустрии аппаратной косметологии и эстетической медицины на протяжении двадцати лет. Считаю, что это довольно большой срок для того, чтобы суметь продемонстрировать рынку свои возможности, как личные профессиональные, так и компании. На сегодняшний момент предприятие является сильным игроком на рынке эстетической медицины. Нас знают и в нас уверены!

«КИТ МЕД» – компания-дистрибьютор специализированных платформ для эстетической косметологии, медицины, пластической хирургии. Мы работаем с такими серьёзными мировыми брендами, как INMODE (производитель многофункциональной косметологической платформы для салонов красоты и клиник), Morpheus8 и другие.

Нишу для себя я выбрал неслучайно: двадцать лет назад, став основателем клиники «Вирсавия», я параллельно начал заниматься поставкой медицинского оборудования из Израиля. Первой компанией, которую мы привели к успеху на рынке в России, стала Syneron (технология Elos). Позже, с 2009 года, «КИТ МЕД» стала представителем вышеупомянутой компании INMODE, также израильского производства.

– Какие продукты и решения предоставляет сегодня «КИТ МЕД»?

– На сегодняшний день в линейке продуктов компании представлено лучшее оборудование высокого уровня: многофункциональные и радиочастотные платформы, платформы для малоинвазивных методик, как косметологических, так и хирургических, а также платформы для эстетической медицины. Например, аппарат PROFACIAL (решение для ухода за лицом). Он представляет собой многофункциональную платформу для гидропилинга корейского производства.

В портфеле компании имеется также высококлассная европейская линейка филлеров Pluryal, зарекомендовавшая себя качественными продуктами, соответствующими показателями эффективности и безопасности. Это комплексное воздействие на три анатомических слоя кожи для достижения длительного гармоничного эстетического результата. Производство продуктов находится в Люксембурге.

Сегодня «КИТ МЕД» представляет также линию профессиональной нишевой косметики: трансдермальную хронокосметовитку Nannic бельгийского производства. Данная линейка – стандарт безопасных и высококачественных средств, которые неоднократно были удостоены европейских наград.

Также мы являемся официальным дистрибьютором продукции Dr. Ohhira – японского производителя белковых и синбиотических БАД-комплексов нового поколения для сохранения красоты и улучшения состояния здоровья.

Работаем и с производителями пептидов и полипептидов VITUAL. Это одна из

основополагающих компаний в области антивозрастных технологий и пептидной биорегуляции.

Ещё одним уникальным продуктом являются водородные таблетки для регенерации организма. Их преимущество в быстром насыщении организма кислородом: молекулярный водород Drink HRW – первый в мире продукт, способный получить высокие концентрации H₂ до 8,0 мг/л (ppm) в открытой ёмкости за короткое время.

Отмечу, что ассортимент поставляемой нами продукции не просто разнообразен: каждый продукт не конкурирует, а дополняет друг друга.

– В чём преимущество этих брендов? Почему вы сотрудничаете именно с ними?

– Мы представляем только лучшие технологии и методики омоложения, признанные во всём мире. Поставляемое нами оборудование имеет высочайшие показатели эффективности на рынке и соответствуют самым современным стандартам технологичности и безопасности. Эти три показателя являются ключевыми для компании «КИТ МЕД».

Как я уже отмечал, мы не сторонники предлагать конкурентные продукты, так как это влечёт за собой двойной стандарт позиционирования. Наш принцип – выбрать один, но сильный продукт, который станет прекрасным дополнением к существующим технологиям.

Для «КИТ МЕД» важно, чтобы решение было инновационным, качественным и безопасным. Если мы говорим, например,

о филлерах, то выбор в пользу компании Pluryal был неслучайным. В течение тринадцати лет присутствия на российском рынке бренд зарекомендовал себя как наиболее безопасный и очищенный. Он обеспечивает естественные результаты без побочных эффектов. И это подтверждают мнения экспертов, которые работают именно с осложнениями в инъекционных методиках. По их словам, по филлерам этой линейки никогда не было негативных отзывов, что для меня является показателем качества.

Сергей Кохан, биохимик, преподаватель кафедры эстетической медицины ФПКМР МИ РУДН, эксперт-консультант Европейской ассоциации ESA:

«Предприятие «КИТ МЕД», по сути, является инновационным во всём: и в медицинских технологиях, и в технологиях ведения бизнеса. Его основные преимущества – реализация не товаров, а бизнес-решений для коммерческой эстетической медицины. Сервис компании всегда на уровне международного бизнеса, есть постпродажное сопровождение. И конечно, главное достоинство – экосистема, в которой живёт бизнес клиентов – покупателей решений, поставляемых «КИТ МЕД»!»

– Как отразилось влияние санкционных мер в отношении России на работе компании?

– Правильно выстроенная логистика и лояльность к российскому рынку обеспечивают налаживание быстрых партнёрских отношений и возможность осуществлять продажу продуктов на территории РФ. Основные партнёры, с которыми мы сотрудничаем на протяжении многих лет, не попали под санкции. В большинстве своём это израильские и корейские производители. Небольшие сложности возникли с бельгийскими партнёрами, но они также были решены довольно быстро.

– «КИТ МЕД» – не только поставщик лучших мировых медицинских технологий в России, но и организатор профессиональных мероприятий. Насколько они популярны среди участников?

– На сегодняшний день «КИТ МЕД» – одна из самых активных компаний, организующих большое количество мероприятий, направленных на усиление профессиональных навыков специалистов индустрии красоты, эстетической медицины. В прошлом году мы провели более 35 активностей, в их число вошли как небольшие события, которые посещали

от 15 до 20 человек, так и масштабные – на 200-300 человек.

Среди них есть мероприятия, которыми мы особенно гордимся: например, проект Doctor Star. В этом году его финал пройдёт уже в четвёртый раз. Событие направлено на поиск новых имён, докторов, которые готовы заявить о себе, стать лидерами рынка и быть новыми спикерами на профессиональных конгрессах. Это люди, которые могут и хотят обновлять рынок, улучшать его посредством повышения профессиональной квалификации, ведением научной деятельности и т. п.

Doctor Star неоднократно доказывал свою высокую эффективность и качество контента. Его неординарный яркий формат – именно то, чего долгие годы не хватало рынку. Конкурс демонстрирует нам новые лица индустрии, новые подходы в работе и свежие видения.

Важно отметить, что в последние два года в рамках Doctor Star проводится конкурс по написанию научно-публицистических статей, что тоже, безусловно, способствует раскрытию молодых талантов.

Сам конкурс является бесплатным для его участников, подать заявку может любой желающий. Призовой фонд проекта составляет 1 500 000 рублей. Победитель может потратить его на саморазвитие, продвижение личного бренда, что, по сути, является неким продюсированием молодого врача. Ежегодно мы получаем порядка 500-600 заявок на участие в конкурсе, из них только 24 доктора становятся финалистами.

Второй проект, который я бы назвал «изюминкой» в нашей линейке, – «Бал медиков». В 2024 году событие пройдёт в шестой раз. Мероприятие направлено на усиление «статуса» врача в рамках общества и отражение культурных традиций России.

Событие проходит в формате классического венского бала и подразумевает строгий дресс-код: смокинги, бальные платья. Но главное – конечно, культурная составляющая. Приглашёнными участниками бала становятся люди, представляющие культурный цвет нашей страны. Это могут быть солисты Мариинского и Большого театров, оперные певцы, бал сопровождают симфонический и джазовый оркестры.

В общей сложности мероприятие собирает 350 человек. По прошествии лет мы видим прекрасный отклик от аудитории, событие становится не только местом эстетического и культурного наслаждения, но и центром коммуникации коллег. Здесь собираются люди, которые гордятся своей профессией и стремятся к развитию.

По профессиональным направлениям мы также проводим тематические бесплатные конгрессы в формате онлайн: например, Beauty-завтрак. В рамках таких

встреч в прямом эфире лучшие доктора, спикеры беседуют с аудиторией, делятся полезной информацией.

Светлана Жабоева, генеральный директор Клиники СЛ, главный врач, д.м.н., профессор КГМУ МЗ РФ, заслуженный врач РТ, заслуженный врач РФ:

«Восхищает умение Дмитрия Клабукова делать красивый бизнес интеллигентным и изысканным. Смелые социальные проекты «Бал медиков», Doctor Star стали визитной карточкой «КИТ МЕД» и эталонным подарком всем специалистам индустрии. А образовательные проекты задали высокую планку профессионального обучения. Считаю, что деловая честность, уважение к партнёрам, стратегия на «игру вдолгую» – отличительные черты компании «КИТ МЕД»!»

– Традиционный вопрос, конечно, о перспективных планах компании. Какие цели сегодня стоят перед командой «КИТ МЕД»?

– Стратегия развития «КИТ МЕД» подразумевает создание и развитие определённой экосистемы, которая позволит нашим клиентам и партнёрам получать новые профессиональные навыки, знания, иметь возможность расти вместе с компанией. Наша задача – обеспечить всестороннюю возможность саморазвития специалистов индустрии в разных направлениях. Именно для этого мы так много времени посвящаем организации полезных мероприятий, сопутствующих коммуникации. Эти платформы обеспечивают профессиональный рост и обмен информацией.

Кстати, с этого года на постоянной основе у нас начали работу четыре школы повышения квалификации: первая – для специалистов, работающих с многофункциональной платформой INMODE, вторая – по направлению малоинвазивных методик, третья – академия эстетической гинекологии и женского здоровья; и четвёртая – школа инъекционных методик Pluryal PREMIUM.

Не могу не рассказать и о том, что мы заняты созданием нового IT-продукта – мобильной платформы (приложения), на базе которой в удобном виде будут сосредоточены все наши мероприятия и проекты. Пользователям не придётся больше искать информацию по разным каналам, она будет доступна в одном месте и с комфортным форматом коммуникации. Совсем скоро состоится его презентация! Уверен, что профессиональное сообщество высоко оценит эту разработку.

Подготовила Дарья Бакарина

In the professional community of doctors and cosmetologists, the company of innovative technologies CIT MED is known as a reliable distributor of multifunctional platforms for aesthetic and plastic surgery, as well as a supplier of nutritional supplements and premium cosmetics for clinics and beauty centers. Dmitry Klabukov, General Director of the company, told us about the principles of the company, its product portfolio, useful events organized for the medical community and plans for the future.

Dmitry Klabukov, CIT MED: "WE ARE KNOWN AND TRUSTED!"



– *Dmitry Vasilyevich, tell us how the history of your company began? Why did you choose this particular niche?*

– CIT MED was founded 15 years ago, and this year we're celebrating our anniversary! I have been working in the field of device cosmetology and aesthetic medicine for twenty years. I believe that this is quite a long time to demonstrate my abilities to the market, both as a personal professional and as a company. Today the company is a strong player in the aesthetic medicine market. We are known and trusted!

CIT MED is a company-distributor of specialized platforms for aesthetic cosmetology, medicine, plastic surgery. We Cooperate with such serious world brands as INMODE (manufacturer of multifunctional cosmetology platforms for beauty salons and clinics), Morpheus8 and others.

I did not choose this niche by chance – twenty years ago, when I became the founder of Virsavia Clinic, I started supplying medical equipment from Israel. The first company we successfully introduced to the Russian market was Syneron (Elos technology). Later, since 2009, CIT MED has been the representative of the aforementioned INMODE company, also made in Israel.

– *What products and solutions does CIT MED offer today?*

– Today, the company's product line includes the best high-level equipment: multifunctional and radiofrequency platforms, platforms for minimally invasive techniques, both cosmetic and surgical, as well as platforms for aesthetic medicine. For example, the PROFACIAL device (facial care solution). It is a multifunctional platform for hydropiling made in Korea.

The company's portfolio also includes a high-quality European line of Pluryal fillers, which have proven to be high-quality products that meet the indicators of effectiveness and safety. It is a complex action on three anatomical layers of the skin to achieve a long-lasting harmonious aesthetic result. The products are manufactured in Luxembourg.

Today, CIT MED also presents a line of professional niche cosmetics – Belgian-made transdermal chrono cosmeceuticals called Nannic. This line is a standard for safe and high quality products that have been awarded several European prizes.

We are also an official distributor of Dr. Ohhira products – a Japanese manufacturer of new generation protein and synbiotic food supplements for maintaining beauty and improving health.

We also cooperate with the manufacturer of VITUAL peptides and polypeptides. This is one of the founding companies in the

field of anti-aging technologies and peptide bioregulation.

Another unique product is hydrogen tablets for body regeneration. Their advantage is the fast oxygenation of the body: Molecular Hydrogen Drink HRW is the world's first product capable of producing high concentrations of H₂ up to 8.0 mg/l (ppm) in an open container in a short time.

I should note that the range of products we offer is not only diverse – each product does not compete, but complements each other.

– *What is the advantage of these brands? Why do you cooperate with them?*

– We represent only the best rejuvenation technologies and techniques recognized worldwide. The equipment we supply has the highest performance indicators on the market and meets the latest standards of technology and safety. These three indicators are key for CIT MED.

As I have already mentioned, we do not believe in offering competitive products, as this creates a double standard of positioning. Our principle is to choose a single but strong product that is a great complement to existing technologies.

For CIT MED it is important that the solution is innovative, high quality and safe. When it comes to fillers, for example, the

choice of Pluryal was no accident. During its thirteen-year presence on the Russian market, the brand has established itself as the safest and most pure. It provides natural results with no side effects. And this is confirmed by the opinions of experts who deal specifically with complications in injection techniques. According to them, there have never been any negative reports about fillers of this line, which for me is an indicator of quality.

Sergey Kokhan, biochemist, lecturer at the Department of Aesthetic Medicine of the Faculty of Aesthetic Medicine of Moscow University RUDN, expert consultant of the European Association ESA:

"CIT MED is innovative in everything – both in medical technologies and in business technologies. Its main advantage is that it does not produce goods, but business solutions for commercial aesthetic medicine. The company's service is always at the level of international business, there is post-sale support. And, of course, the main advantage is the ecosystem in which the clients' business is located – buyers of solutions delivered by CIT MED!"

– **How have the sanctions against Russia affected the company's work?**

– Properly organized logistics and loyalty to the Russian market ensure the establishment of quick partnerships and the ability to sell products in Russia. The main partners with whom we have been working for many years were not affected by the sanctions. Most of them are Israeli and Korean manufacturers. There were some minor difficulties with Belgian partners, but they were resolved quite quickly.

– **CIT MED is not only a supplier of the world's best medical technologies in Russia, but also an organizer of professional events. How popular are they among the participants?**

– Today CIT MED is one of the most active companies organizing a large number of events aimed at strengthening the professional skills of specialists in the beauty industry and aesthetic medicine. Last year we organized more than 35 events, including both small events for 15-20 people and large events for 200-300 people.

There are some events we are particularly proud of, such as the Doctor Star project. This year marks the fourth year of the finals. The event is aimed at finding new names, doctors who are ready to make a name for themselves, become market leaders and new speakers at professional congresses. These are people who can and want to update the market, improve it through professional development, scientific activities, etc.

Doctor Star has repeatedly proven its high efficiency and quality content. Its unconventional, bright format is exactly what the market has been missing for many years. The competition shows us new faces of the industry, new ways of working and fresh visions.

It is important to note that for the last two years Doctor Star has been organizing a competition for writing scientific articles, which undoubtedly also contributes to the discovery of young talents.

The contest itself is free for its participants and anyone can apply. The prize fund of the project is 1,500,000 rubles. The winner can spend it on self-development, promotion of his personal brand, which is, in fact, a kind of production of a young doctor. Every year we receive about 500-600 applications for participation in the contest, from which only 24 doctors become finalists.

The second project, which I would call the "highlight" of our program, is the "The Doctors' Ball". This event will be held for the sixth time in 2024. The event is aimed at strengthening the "status" of a doctor in society and reflects the cultural traditions of Russia.

The event is held in the format of a classical Viennese ball and implies a strict dress code: tuxedos, ball gowns. But the main thing, of course, is the cultural component. Invited to the ball are people who represent the cultural color of our country. They can be soloists of the Mariinsky and Bolshoi theaters, opera singers, the ball is accompanied by symphony and jazz orchestras.

In total, the event gathers 350 people. As the years go by, we see a wonderful response from the audience, the event becomes not only a place of aesthetic and cultural enjoyment,

but also a center of communication between colleagues. It brings together people who are proud of their profession and want to develop.

We also organize free thematic online congresses in professional areas, such as Beauty Breakfast. During these meetings, the best doctors and speakers talk to the audience live on air and share useful information.

Svetlana Zhaboeva, General Director of SL Clinic, Chief Physician, Doctor of Medical Sciences, Professor of the Kazan State Medical University of the Ministry of Health of Russia, Honored Doctor of the Republic of Tatarstan, Honored Doctor of the Russian Federation:

"I admire Dmitry Klabukov's ability to make beautiful business intelligent and refined. Bold social projects: "The Doctors' Ball", "Doctor Star" have become CIT MED's business card and a reference gift for all industry specialists. And educational projects set a high standard for professional education. I believe that business honesty, respect for partners and a strategy to "play the long game" are the hallmarks of CIT MED!"

– **The traditional question, of course, is about the company's plans for the future. What are the goals of the CitMed team today?**

– CIT MED's development strategy includes the creation and development of a certain ecosystem that will allow our clients and partners to acquire new professional skills and knowledge and have the opportunity to grow with the company. Our mission is to provide a comprehensive opportunity for self-development of industry specialists in various directions. This is why we devote so much time to organizing useful events that accompany communication. These platforms ensure professional growth and exchange of information.

By the way, since this year we have launched four permanent professional development schools: the first is for specialists working with the multifunctional INMODE platform, the second is for minimally invasive techniques, the third is the Academy of Aesthetic Gynecology and Women's Health, and the fourth is the School of Injectable Techniques of Pluryal PREMIUM.

I would also like to inform you that we are in the process of creating a new IT product – a mobile platform (application), on the basis of which all our events and projects will be concentrated in a convenient form. Users will no longer have to search for information through different channels, it will be available in one place and in a comfortable communication format. The launch will take place very soon! I am sure that the professional community will greatly appreciate this development.





Каждая женщина хочет выглядеть молодо и привлекательно в любом возрасте, и современная косметология обладает широчайшим спектром методик по омоложению на любой вкус. Но в погоне за красотой стоит быть осмотрительными и доверять своё тело только проверенным профессионалам с медицинским образованием и серьёзным опытом работы.

О тенденциях в медицинской косметологии, важности доверия в выстраивании долгосрочных отношений с клиентами и необходимости популяризации российских препаратов для инъекционной косметологии мы поговорили с основательницей центра медицинской косметологии Monte Rosso Натальей Стрельцовой.

MONTE ROSSO: «Мы создаём гармоничный образ счастливой и уверенной в себе женщины!»

– Наталья Валерьевна, как вы попали в индустрию красоты?

– Как и все молодые девушки, красотой и модой я интересовалась с юных лет. Ещё в институте, в 1996 году, я организовала модельное агентство при Доме культуры города Будённовска, в котором занимались девушки от пятнадцати до двадцати трёх лет. Программу обучения по истории моды, этикету и отработке походки модели я разработала сама, также у нас были такие предметы, как ораторское искусство и правильная речь, которые преподавал учитель русского языка. Это были трудные годы, конец 90-х, поэтому одежду для показов мы брали у местных предпринимателей на партнёрской основе.

Позднее я переехала в Москву и через несколько лет смогла реализовать свою давнюю мечту: открыть студию красоты полного цикла. Сначала в студии работали мастера маникюра и педикюра, парикмахеры и косметологи-эстетисты. Уходовые процедуры, конечно, пользовались большим спросом, но мне всегда хотелось развить направление медицинской косметологии, способной бороться с признаками старения более современными и эффективными методами. У меня перед глазами был пример моей мамы: она очень молодо выглядела в свои годы, и это стало моей мечтой – обязательно выглядеть моложе своих лет. В 2015 году я приняла решение о получении медицинской лицензии и открыла клинику косметологии Monte Rosso, что в переводе с итальянского означает «Красная гора», ведь мы находимся в городе Красногорске, да ещё и на Красногорском бульваре.

Мы хотим, чтобы женщины Красногорска получали квалифицированные и безопасные медицинские услуги по эстетической косметологии недалеко от дома.

– Расскажите об основных направлениях работы косметологического центра Monte Rosso. Какие услуги сейчас наиболее востребованы?

– Мы прекрасно понимаем, что принцип «всё для всех» – это утопия, однако нам удалось охватить несколько целевых аудиторий наших пациентов благодаря применению разных методик. У нас есть комплекс процедур для молодых пациентов, которые стремятся к профилактике старения или имеют проблемную кожу. Для более зрелого возраста мы предлагаем как инъекционную косметологию, так и аппаратную для тех, кто не хочет или боится делать инъекции. Сочетание этих методик позволяет достигнуть наилучшего результата в омоложении. Наши врачи обладают высокой квалификацией по применению данных методик, следят за всеми трендами в косметологии и проходят дополнительное обучение.

У нас есть специалисты, владеющие разными техниками массажа, в том числе остеопатического, достигая омоложения лица посредством исправления недостатков осанки и зажимов.

Сейчас очень востребованы такие процедуры, как SMAS-лифтинг лица, контурная пластика и массаж. Также могу отметить высокий спрос на аппаратные процедуры для пациентов после пластических операций, которые нуждаются в особом уходе за кожей. В нашем арсенале есть такие аппа-

раты, как Lumenis M22, Ulthera, Ultraformer, Viora ReAction, Divine pro, фотодинамическая терапия REVIXAN, лазеры для шлифовки Fraxel, MCL, аппарат для газожидкостного пилинга Jet Peel и т. д.

Хочу отметить, что все аппараты имеют регистрационные удостоверения Минздрава РФ, а врачи, работающие на этих аппаратах, имеют необходимую квалификацию. Также мы занимаемся коррекцией рубцов, проводим мезотерапию и коллагенотерапию.

– За счёт чего вам удастся выстраивать с клиентами долгосрочные отношения? Какие принципы для вас наиболее важны в бизнесе?

– Мы предельно честны со своими клиентами и пациентами. В каждом втором отзыве на нашем сайте вы можете увидеть фразу: «Не навязывают ничего лишнего». Если процедура, которую хочет получить клиент, не подходит для его кожи, мы обязательно убедим его к применению только тех методик, которые подходят именно этому пациенту, учитывая его возраст и состояние кожи.

У нас есть специально разработанные программы для каждого типа кожи, мы учитываем состояние тонуса мышц и предлагаем сочетанные методики для получения желаемого клиентом эффекта. Врачи подробно рассказывают о препаратах, которые вводятся пациенту, и о том, как они действуют в организме. Наша клиника чётко соблюдает все требования законодательства, все применяемые нами препараты проходят через систему МДЛП «Честный знак», врачи зарегистрирова-

ны в федеральном реестре медицинских работников. Мы в обязательном порядке предоставляем клиентам всю необходимую документацию, в том числе оформляем справки для получения налогового вычета за медицинские услуги.

– Как вы подбираете персонал в свою клинику? Не страшно инвестировать в людей, которые могут в любой момент уйти к конкурентам?

– Я очень щепетильно подхожу к вопросу о найме персонала. Сама всегда стремлюсь учиться чему-то новому, веду за собой коллектив, поддерживаю их в любых начинаниях.

Врачи-косметологи у нас в обязательном порядке проходят обучение: курсы повышения квалификации, программы продвинутого уровня, мастер-классы по новым препаратам и аппаратам; участвуют в вебинарах, семинарах, конференциях и выставках. Некоторые врачи работают у нас со дня основания клиники, потому что я ценю их профессиональное развитие и развиваюсь вместе с ними.

У нас работают врачи с очень хорошим опытом и образованием по своему направлению работы. Любой пациент всегда найдёт для себя именно того врача, который разделяет его точку зрения на способы омоложения.

Я не боюсь обучать сотрудников, даже если они уйдут к конкурентам в соседнюю клинику. Для меня важно, чтобы в моей клинике работали только настоящие профессионалы, готовые целиком и полностью отдаваться своему любимому делу!

– Насколько мне известно, вы состоите в Национальной ассоциации клиник эстетической медицины (НАКЭМ). Что даёт вам это участие?

– Клиника косметологии Monte Rosso вошла в состав Ассоциации клиник эстетической медицины (НАКЭМ) в первый год её существования, что является большой честью для нас. Это саморегулируемая организация, которая занимается вопросами законодательного уровня, касающимися развития эстетической медицины. В ассоциации всегда можно получить конкретную помощь в виде ответа на интересующие вопросы, разъяснения новых введённых в действие постановлений и приказов министерства здравоохранения, здесь также можно получить квалифицированную юридическую поддержку.

Приведу пример: недавно экспертная группа НАКЭМ участвовала в заседании Государственной Думы по вопросам усиления ответственности за деятельность «серых» косметологов. В заседании принимали участие сотрудники из министерства здравоохранения, Росздравнадзора и Генпрокуратуры. Такая инициатива была вызвана тем, что за последнее время уве-



личилось количество как косметологов, работающих на дому, так и контрафактных препаратов, применяемых в инъекционной косметологии.

– В связи со сложной геополитической ситуацией и введёнными санкциями многие производители препаратов для инъекционной косметологии и поставщики косметологического оборудования ушли с российского рынка. Как вы решили эту проблему?

– Вот как раз переходя из предыдущего вопроса к этой теме, могу рассказать следующее. Несколько лет назад нами был приобретён аппарат для ультразвукового лифтинга «Альтера» (США), а в конце 2022 года поставки датчиков на данный аппарат были приостановлены. Вот и получилось, что аппарат, купленный за несколько миллионов рублей, простаивает, и информации о том, будут ли возобновлены поставки, нет.

Мы поменяли поставщика и приобрели аппарат для ультразвуковой подтяжки лица корейского производства, который, как показала практика, ничуть не уступает своему предшественнику. Должна отметить, что на рынке косметологического оборудования сейчас существует много подделок известных аппаратов. Привозят их в основном из Китая, и стоят они в пятьдесят раз дешевле оригинала. Поэтому через социальные сети мы рассказываем пациентам о том, сколько должны стоить услуги и как не попасть в руки к «серым» косметологам, так как в последнее время увеличилось количество обращений пациентов с нежелательными результатами и осложнениями после обращения в нелегальные салоны на дому.

Также есть сложности с поставками инъекционных препаратов, зарегистрированных в Российской Федерации. Здесь мы видим выход в расширении ассортимента за счёт российских и корейских производителей. Сейчас приходится сталкиваться с тем, что не все пациенты доверяют российским препаратам или, по крайней мере, не считают их достаточно качественными. Поэтому предстоит

много работы как нам, косметологам, так и производителям отечественных препаратов, в рамках которой мы будем объяснять пациентам, что наши препараты имеют преимущества перед зарубежными, производятся по высшим мировым стандартам и являются безопасными. И сейчас таких препаратов достаточно много.

– Что нового было внедрено в работу клиники за последний год? Какие направления работы планируете развивать в дальнейшем?

– Нами были введены новые методики по фотоомоложению и лечению лица, внедрили большее количество препаратов по коллагенотерапии, начали больше заниматься удалением пигментации, особенно у возрастных пациенток. Были разработаны новые протоколы по эффективному сочетанию нескольких методик по омоложению. Активно развиваем направление остеопатии, трихологии и нутрициологии.

Мы всегда прислушиваемся к пожеланиям пациентов, стараемся добавлять в ассортимент те процедуры, которые мы считаем эффективными и о которых просят пациенты. Один из последних примеров – покупка аппарата для микроиглового RF.

– Поделитесь с нами своими планами и мечтами.

– Мы планируем расширение площадей клиники и вместе с этим запуск новых направлений работы. Это общее желание всего персонала. Я вижу клинику косметологии как сосредоточение специалистов нескольких направлений. Для того чтобы образ женщины был идеальным и завершённым, я планирую добавить в ассортимент клиники услуги диетолога, нутрициолога, остеопата, психолога, йоготерапевта, стилиста по одежде и причёскам, а также визажиста.

Я мечтаю о создании женского клуба, где медицина будет пересекаться с красотой и где они вместе будут создавать гармоничный образ счастливой и уверенной в себе женщины!

Беседовала Анна Добрынина

MONTE ROSSO:

“We create a harmonious image of a happy and confident woman!”



– **Natalia Valeryevna, how did you get into the beauty industry?**

– Like all young girls, I have always been interested in beauty and fashion. Back at the institute, in 1996, I organized a modeling agency in the House of Culture in Budyonnovsk, which was attended by girls from fifteen to twenty-three years old. I developed the training program on the history of fashion, etiquette and working out the model's gait, and we also had such subjects as public speaking and correct speech, which were taught by a Russian language teacher. Those were difficult years, the late 90s, so we took clothes for shows from local entrepreneurs on a partnership basis.

Later I moved to Moscow, and after a few years I was able to realize my long-held dream of opening a full-cycle beauty studio. At first, the studio employed manicure and pedicure masters, hairdressers and cosmetology aestheticians. Of course, beauty treatments were in great demand, but I always wanted to develop the direction of medical cosmetology, able to fight the signs of aging with more modern and effective methods. I had the example of my mother: she looked very young for her age, and it became my dream to look younger than my years. In 2015 I decided to get a medical license and opened

Every woman wants to look young and attractive at any age, and modern cosmetology offers a wide range of rejuvenation methods for every taste. But in the quest for beauty it is worth being cautious and entrusting your body only to proven professionals with medical education and serious experience. We talked to Natalia Streltsova, the founder of Monte Rosso Medical Cosmetology Center, about trends in medical cosmetology, the importance of trust in building long-term relationships with clients, and the need to popularize Russian preparations for injectable cosmetology.

a cosmetic clinic Monte Rosso, which means “Red Mountain” in Italian, because we are located in the city of Krasnogorsk and on the Krasnogorsk Boulevard. We want the women of Krasnogorsk to receive qualified and safe medical services in aesthetic cosmetology close to home.

– **Tell us about the main areas of work of the Monte Rosso cosmetology center. What services are currently most in demand?**

– We are well aware that the principle of “everything for everyone” is a utopia, but we have managed to cover several target groups of our patients by using different techniques. We have a range of treatments for young patients who want to prevent aging or have problem skin. For more mature patients, we offer both injectable cosmetology and device treatments for those who do not want or are afraid of injections. The combination of these techniques allows us to achieve the best results in rejuvenation. Our doctors are highly qualified in the application of these techniques, follow all trends in cosmetology and undergo additional training.

We have specialists trained in various

massage techniques, including osteopathic massage, which achieves facial rejuvenation by correcting postural deformities and clamps.

Procedures such as SMAS facelift, contour plastic surgery and massage are now in high demand. I also see a high demand for hardware procedures for patients who have undergone plastic surgery and need special skin care. Our arsenal includes such devices as Lumenis M22, Ulthera, Ultraformer, Viora ReAction, Divine pro, REVIXAN photodynamic therapy, Fraxel and MCL lasers for skin resurfacing, Jet Peel gas-liquid peeling, etc.

I would like to note that all devices have registration certificates of the Ministry of Health of the Russian Federation, and the doctors who work with these devices have the necessary qualifications. We are also engaged in scar correction, mesotherapy and collagen therapy.

– **How do you build long-term relationships with your clients? What are the most important principles in your business?**

– We are very honest with our clients and patients. In every second review on our website you can see the phrase: “They do not impose anything unnecessary.” If the procedure that the client wants to have is not suitable for his skin – we will certainly convince him to use only the techniques that are suitable for this patient, taking into account his age and skin condition.

We have specially designed programs for each skin type, we take into account the state of muscle tone and offer combined techniques to achieve the desired effect for the client. Doctors talk in detail about the medications that are administered to the patient and how they work in the body. Our clinic strictly complies with all legal requirements, all the drugs we use pass through the system of monitoring the movement of medicines (MDLP) “Honest Mark”, doctors are registered in the Federal Register of Medical



Professionals. We provide our clients with all necessary documentation, including certificates for tax deductions for medical services.

– How do you select staff for your clinic? Aren't you afraid of investing in people who might leave for a competitor?

– I have a very sensitive approach to hiring people. I always strive to learn something new, to lead the team, to support them in every endeavor.

Cosmetology doctors in our clinic are required to undergo training: refresher courses, advanced programs, master classes on new drugs and devices, participation in webinars, seminars, conferences and exhibitions. Some of our doctors have been with us since the clinic was founded, because I value their professional development and grow with them.

We have doctors with very good experience and education in their field of work. Each patient will always find a doctor who shares his or her point of view on rejuvenation methods.

I am not afraid to train my staff, even if they go to a competing clinic in the neighborhood. It is important to me that my clinic employs only true professionals who are ready to devote themselves completely to their favorite work!

– I heard that you are a member of the National Association of Aesthetic Medicine Clinics. What are the benefits of this membership?

– Monte Rosso Cosmetology Clinic joined the Association of Aesthetic Medicine Clinics in the first year of its existence, which is a great honor for us. This is a self-regulating organization that deals with legislative issues related to the development of aesthetic medicine. In the Association you can always get concrete help in the form of answers to your questions, clarification of newly issued regulations and orders of the Ministry of Health, and also qualified legal assistance.

Here is an example: recently the expert group of the Association participated in a meeting of the State Duma on strengthening the responsibility for the activities of "gray" cosmetologists. The meeting was attended by representatives of the Ministry of Health, Roszdravnadzor and the Prosecutor General's Office. Such an initiative was prompted by the fact that recently there has been an increase both in the number of cosmetologists working at home and in the number of counterfeit drugs used in injectable cosmetology.

– Due to the difficult geopolitical situation and the imposed sanctions, many manufacturers of injectable cosmetology products and suppliers of cosmetology equipment have left the Russian market. How did you solve this problem?



– Moving from the previous question to this topic, I can tell you the following. A few years ago we bought a device for ultrasonic lifting Altera (USA), and at the end of 2022 the supply of sensors for this device was stopped. So it turned out that the device, bought for several million rubles, is idle and there is no information about whether the supply will be resumed.

We changed the supplier and bought a device for ultrasound facelifting of Korean manufacture, which, as practice has shown, is not inferior to its predecessor. I would like to point out that in the market of cosmetic equipment there are many fakes of well-known devices. They come mainly from China and cost fifty times less than the original. Therefore, through social networks we tell patients how much services should cost and how not to get into the hands of "gray" beauticians, because recently there has been an increase in the number of patients with undesirable results and complications after turning to illegal salons at home.

There are also difficulties with the supply of injectable drugs registered in the Russian Federation. Here we see a way out in expanding the range of products

at the expense of Russian and Korean manufacturers. Now we have to face the fact that not all patients trust Russian drugs, or at least consider them of insufficient quality. Therefore, there is a lot of work for us, cosmetologists, as well as for the manufacturers of domestic drugs, to explain to patients that our drugs have advantages over foreign drugs, that they are produced according to the highest international standards and are safe. And now there are quite a number of such preparations.

– What new things have been introduced in the work of the clinic in the last year? What areas of work do you plan to develop in the future?

– We have introduced new techniques of photorejuvenation and facial treatment, we have introduced a larger number of preparations for collagen therapy, we have started to deal more with the removal of pigmentation, especially in aging patients. New protocols have been developed for effective combination of several rejuvenation methods. We are actively developing the direction of osteopathy, trichology and nutricosmetics.

We always listen to the wishes of our patients and try to expand the range of procedures that we consider effective and that are requested by our patients. A recent example is the purchase of an RF micro-needling machine.

– Share your plans and dreams with us.

– We are planning to expand the area of the clinic and to introduce new fields of work. This is the common wish of the entire staff. I see the Cosmetic Clinic as a concentration of specialists in several fields. In order to make a woman's image perfect and complete, I plan to add the services of a dietician, nutritionist, osteopath, psychologist, yoga therapist, hairdresser and make-up artist to the clinic's range of services.

My dream is to create a women's club where medicine and beauty intersect and together create a harmonious image of a happy and confident woman!





– **Наталья, как вы можете охарактеризовать сегодняшнюю ситуацию в сегменте бьюти-индустрии, ведь в последнее время произошло много изменений и не все из них были позитивными?**

– Да, действительно, в жизни большинства из нас за последние годы случилось множество перемен и потрясений. Увы, нестабильность разрушает наш хрупкий баланс, затрудняет планирование и поступательное развитие. И наша отрасль, конечно же, не является исключением.

Сегодня многие бьюти-компании испытывают трудности из-за роста цен и проблем с поставками оборудования. Дополнительным фактором, вызывающим сложности, является увеличение «серого» рынка услуг, замещение более дешёвыми, но не всегда качественными аналогами серьёзных и дорогостоящих аппаратов. Кроме того, большой проблемой на косметологическом рынке являются несоблюдение рекомендованных розничных цен и демпинг, из-за чего возникает и ненормированная конкуренция, ведь профессиональные бренды и аппаратные методики представлены практически в каждом салоне красоты. Другой вопрос – насколько коррелируют между собой цена и качество услуг, но клиент задумывается об этом уже, как правило, постфактум.

В этом хаосе, мы, естественно, особенно остро нуждаемся в стабильности и чувстве безопасности, в том числе и финансовой. Поэтому сейчас, как никогда ранее, необходимо иметь рядом крепкого партнёра, быть уверенным в его надёжности.

GUINOT – это и есть та нерушимая опора и 100% надёжность, доказанная десяти-

Французский профессиональный косметологический бренд GUINOT с 55-летней историей представлен в 17 тыс. салонов красоты в 75 странах мира.

В лаборатории GUINOT постоянно ведутся разработки инновационных дерматокосметических препаратов, аппаратных и мануальных процедур для поддержания здоровья и молодости кожи лица и тела, а также коллекций декоративной косметики с уходом за кожей.

В России GUINOT представлен с 1998 года. За 25 лет бренд завоевал лидирующие позиции на рынке и получил признание не только клиентов, но и профессиональных косметологов в салонах-партнёрах по всей стране.

В 2023 году GUINOT запустил новое революционное направление – Guinot Medical, которое значительно расширяет возможности эстетической медицины.

Подробнее о Guinot Medical и о трендах развития рынка врачебной косметологии рассказывает основатель Guinot Россия Наталья Зазерская.

VISIBLE AGE REVERSE – безинъекционный плазмолифтинг без рисков, осложнений и побочных эффектов

летиями партнёрства! За 55 лет своего существования бренд доказал свою абсолютную стабильность вне зависимости от мировых изменений.

Даже во время пандемии, когда большинство производств останавливали свою деятельность, фабрика GUINOT, благодаря соответствию фармацевтическим стандартам, не только продолжила свою работу, но и запустила производство специальных средств для медицинских учреждений.

– **Какие тренды вы отмечаете на рынке бьюти-услуг?**

– В первую очередь это актуальность врачебной косметологии. Несмотря на сильные потрясения, статистика показывает стабильную востребованность и даже прогнозируемый рост рынка врачебной косметологии.

Спрос на аппаратные процедуры не только растёт, но и в рамках данного тренда расширяет спектр востребованных направлений. Какую-то одну преобладающую аппаратную методику, которая бы занимала основную долю рынка, отметить нельзя, они все довольно равномерно востребованы. Это аппаратные процедуры, фототерапия, лазерные методики, SMAS-лифтинг.

– **Как я понимаю, новое уникальное направление Guinot Medical призвано в корне изменить этот ландшафт.**

– Да, действительно, бренд GUINOT, благодаря удивительному умению смотреть в будущее и предугадывать вектор развития мировой бьюти-индустрии, презентовал абсолютно новое революционное направление Guinot Medical!



Хочу подчеркнуть, что Guinot Medical объединяет в себе то, что ранее казалось невозможным соединить: высокую результативность медицинских технологий и комфорт и безопасность эстетической косметологии. Сегодня это, без сомнения, самое перспективное направление в бьюти-индустрии, а также будущий вектор развития рынка.

Суть в том, что мы обеспечиваем эффективность и результаты, сравнимые с инвазивными вмешательствами, но при этом клиент получает не стресс или неприятные впечатления, как при инъекционных методиках или других травматичных процедурах, а наслаждается процессом своей бьютификации.

– **За счёт чего достигается этот эффект?**

– Ключевой фактор – это разработанный компанией GUINOT аппарат для дермо-эпидермального омоложения и безинъекционного плазмолифтинга Visible Age Reverse.

Это абсолютно новая разработка, которая не имеет аналогов в мире! Думаю,

что пройдут годы, прежде чем другие компании смогут создать подобное оборудование и соответствующую методику.

Visible Age Reverse не только обеспечивает истинное омоложение кожи, но и является достойнейшей альтернативой одной из наиболее популярных инъекционных услуг.

Благодаря аппарату Visible Age Reverse наши партнёры не только получают эксклюзивную аппаратную методику, но и смогут привлечь колоссальное количество новых клиентов. Это те пациенты, кто ранее боялся инъекций, боли, не хотел выпасть из социума из-за папул и реабилитации после процедуры. Но теперь эти страхи остались в прошлом!

– Вы говорите о классическом инъекционном плазмолифтинге?

– Да, именно о нём. Суть этой методики заключается в том, что у пациента берут кровь, из которой выделяют плазму, обогащённую тромбоцитами, а затем её вводят с помощью инъекций. Попадая в кожу, плазма крови, содержащая аминокислоты, витамины, микроэлементы, белки и гормоны, активизирует функции клеток. Это улучшает общее состояние кожи и помогает избавиться от множества недостатков и возрастных изменений.

Однако, и это ни для кого не секрет, инъекционный плазмолифтинг является болезненной процедурой, что вызывает у многих пациентов неоднозначные эмоции. Кроме того, он требует длительного периода восстановления кожи, так как вызывает отёчность и появление синяков в местах уколов. К тому же после 50 лет эффективность плазмолифтинга снижается, а для достижения эффекта в среднем требуется от 5 до 10 процедур, то есть это довольно долгая история.

Поэтому хоть процедура и высокоэффективна, но в своём классическом исполнении востребована она не у каждого клиента.

– Правильно ли я понимаю, что благодаря безинъекционному плазмолифтингу красота достигается без жертв?

– Да, именно! Концепция, созданная доктором фармакологии Жан-Даниэлем Монданом, обеспечивает физиологическую стимуляцию микроциркуляции в коже для истинного омоложения full face. В течение пяти лет господин Мондан проводил исследования для разработки уникальной технологии дермо-эпидермального омоложения и безинъекционного плазмолифтинга.

Процедура Visible Age Reverse – это революционный метод коррекции возрастных изменений лица без рисков, без осложнений и негативных побочных эффектов.

VISIBLE AGE REVERSE – КОМБИНАЦИЯ ТРЁХ ТЕХНОЛОГИЙ:

1. Нейроконцентрат-биостимулятор AGE INFLUX. Активизирует микроциркуляцию для стимуляции процессов регенерации кожи. Улучшает иннервацию кожи для ускорения процессов клеточного обновления. Способствует восстановлению структурных волокон дермы.

2. Виброэпидермальная манипула. Воздействует на эпидермис, разглаживает тонкие линии. Уменьшает мышечное напряжение, приводящее к образованию морщин.

3. Вибродермальная манипула. Воздействует на дерму, способствует равномерному распределению соединительной ткани, выталкивая дно морщины изнутри, уменьшая её выраженность. Стимулирует лимфодренаж в тканях.



Сочетанное воздействие биостимулирующего нейроконцентрата и запатентованных аппаратных технологий приводит к активизации регенеративных процессов в коже.

В основе механизма действия процедуры – инновационная формула нейроконцентрата-биостимулятора AGE INFLUX. Активный ингредиент LIFE INFLUX вызывает возбуждение терморецепторов в коже, которые передают сигнал ЦНС о повышении температуры на поверхности, что, в свою очередь, вызывает расширение сосудов и усиление притока крови к тканям.

Это приводит к эффективной доставке собственной плазмы крови к тканям кожи изнутри, без инвазивного вмешательства. Кроме того, естественная стимуляция притока крови улучшает насыщение тканей кислородом. А одновременное биомеханическое воздействие с помощью уникальных виброизлучателей (виброэпидермальная манипула, вибродермальная манипула) позволяет оказать мощное реструктурирующее действие на эпидермис и на дерму.

Всё это обеспечивает физиологическую стимуляцию клеточной активности, активизирует процесс регенерации кожи, что выражается в увеличении толщины и плотности дермы. Воздействие вибродермальной манипулы, кроме того, способствует повышению плотности и равномерному распределению соединительной ткани, обеспечивая эффект контурной пластики, а также снимает мышечное напряжение и улучшает структуру и организацию слоёв эпидермиса.

– Как быстро достигаются заявленные результаты?

– Процедура дермо-эпидермального омоложения и безинъекционного плазмолифтинга на аппарате Visible Age Reverse позволяет получить мгновенные результаты устранения признаков старения кожи. И, как я уже говорила, без боли и реабилитационного периода.

Запатентованная методика гарантирует wow-эффект уже после первой процедуры, а для достижения максимального эффекта понадобится не более четырёх процедур, которые проводятся курсом один раз в неделю.

Процедура начинается с эксфолиации, затем следует нанесение нейроконцентрата-биостимулятора AGE INFLUX, который стимулирует регенерацию эпидермиса. Потом с помощью виброэпидермальной манипулы мы разглаживаем поверхностные линии с акцентом на проблемных зонах и оказываем терапевтическое воздействие на морщины, способствуя укреплению кожи.

Вуаля: в результате всего за 45 минут мы получаем «новую кожу», улучшаются тургор и эластичность, кожа становится более наполненной, гладкой и упругой*.

Возвращаясь к теме трендов, в заключение скажу, что ключевое преимущество бьюти-отрасли как в 2024-м, так и в последующие годы – это эксклюзивность! И сегодня мы готовы её предоставить!

** Результаты клинически доказаны путём проведения тестов на эффективность на эксплантатах кожи человека и группы испытуемых.*



VISIBLE AGE REVERSE – injection-free plasmolifting without risks, complications and side effects

French professional cosmetic brand Guinot with 55 years of history is represented in 17 thousand beauty salons in 75 countries of the world.

The Guinot laboratory is constantly developing innovative dermato-cosmetic preparations, hardware and manual procedures for maintaining healthy and youthful face and body skin, as well as collections of decorative cosmetics with skin care.

Guinot has been present in Russia since 1998. For 25 years, the brand has gained leading positions in the market and is recognized not only by customers, but also by professional cosmetologists in partner salons across the country.

In 2023, Guinot launched a new revolutionary direction – Guinot Medical, which significantly expands the possibilities of aesthetic medicine.

Natalia Zazerskaya, founder of Guinot Russia, tells us more about Guinot Medical and trends in the development of the medical cosmetology market.

– *Natalia, how would you characterize the current situation in the beauty industry, as there have been many changes recently, and not all of them have been positive?*

– Yes, indeed, most of us have experienced many changes and upheavals in our lives in recent years. Unfortunately, instability upsets our fragile equilibrium and makes planning and progressive development difficult. Our industry is certainly no exception.

Today, many beauty companies are struggling due to rising prices and equipment supply issues. An additional factor causing difficulties is the growth of the “gray” market of services, the substitution of cheaper, but not always high quality, analogs of serious and expensive equipment. In addition, a big problem in the cosmetic market is the non-compliance with the recommended retail prices and dumping, due to which there is a non-normalized competition, because professional brands and equipment techniques are presented in almost every beauty salon. Another question is the correlation between the price and the quality of services, but the client usually thinks about it after the fact.

In this chaos, of course, we need stability and a sense of safety, including financial. That is why, now more than ever, it is necessary to have a strong partner at your side, whose reliability you can rely on.

GUINOT is that unbreakable support and 100% reliability, proven by decades of partnership! In its 55 years of existence,



the brand has proven its absolute stability, regardless of global changes.

Even during the pandemic, when most production facilities were shut down, the GUINOT factory, thanks to its compliance with pharmaceutical standards, not only continued its work, but also launched the production of special products for medical institutions.

– *What trends do you see in the beauty services market?*

– First of all, the importance of medical cosmetology. Despite the strong shocks, statistics show stable demand and even projected growth of the medical cosmetology market.

The demand for apparatus procedures is not only growing, but within this trend the

range of demanded areas is expanding. It is impossible to note a dominant apparatus methodology that would occupy a large share of the market, they are all quite evenly in demand. These are hardware procedures, phototherapy, laser techniques, SMAS lifting.

– *As I understand it, the new unique Guinot Medical line is designed to fundamentally change this landscape.*

– Yes, indeed, the GUINOT brand, thanks to its amazing ability to look into the future and anticipate the vector of development of the global beauty industry, has presented a completely new revolutionary direction Guinot Medical!

I would like to emphasize that Guinot Medical combines what previously seemed impossible – high efficiency of medical technologies and comfort and safety of aesthetic cosmetology. Today, it is undoubtedly the most promising direction in the beauty industry and the future vector of market development.

The essence is that we provide efficiency and results comparable to invasive procedures, but at the same time the client does not get stress or unpleasant impressions, as in the case of injection techniques or other traumatic procedures, but enjoys the process of beautification.

– *What makes this effect possible?*

– The key factor is the Visible Age Reverse dermo-epidermal rejuvenation and injection-



free plasmolifting device developed by GUINOT.

This is a completely new development that has no analogues in the world! I think it will take years for other companies to develop similar devices and methods.

Visible Age Reverse not only offers true skin rejuvenation, but is also a worthy alternative to one of the most popular injectable services.

Thanks to Visible Age Reverse, our partners will not only get an exclusive device methodology, but will also be able to attract a huge number of new clients. These are patients who were previously afraid of injections, pain, not wanting to fall out of society because of papules, and rehabilitation after the procedure. But now these fears are a thing of the past!

– **Are you talking about the classic injectable Plasmolift?**

– Yes, exactly. The essence of this technique is that the patient's blood is taken, from which platelet-rich plasma is extracted and then injected. When the plasma, which contains amino acids, vitamins, trace elements, proteins and hormones, is injected into the skin, it activates cellular functions. This improves the overall condition of the skin and helps get rid of many imperfections and age-related changes.

However, it is no secret that injectable plasmolifting is a painful procedure that causes mixed feelings in many patients. In addition, it requires a long period of skin recovery because it causes swelling and bruising at the injection areas. In addition, the effectiveness of plasmolifting decreases after the age of 50, and it takes an average of 5 to 10 procedures to achieve the same effect – it is quite a long story.

Therefore, although the procedure is highly effective, its classic version is not suitable for every client.

– **Do I understand correctly that with injection-free plasmolifting, beauty is achieved without sacrifice?**

– Yes, exactly! The concept created by Dr. Jean-Daniel Mondan, Doctor of Pharmacology, offers a physiological stimulation of the skin's microcirculation for a true full face rejuvenation. For 5 years, Dr. Mondan researched and developed a unique technology for dermo-epidermal rejuvenation and injection-free plasmolifting.

The Visible Age Reverse procedure is a revolutionary method of correcting age-related facial changes without risks, complications or negative side effects.



COMPOSITION OF AGE INFLOW NEUROCONCENTRATE BIO- STIMULATOR:

● The active ingredient **LIFE INFLOW** acts on the skin's thermoreceptors, causing a sensation of warmth and dilation of blood vessels in the dermis. The blood flow promotes the regeneration of the epidermis, moisturizing and thickening the dermis. The result is skin renewal and rejuvenation.

● The active ingredient **LIFE INFLUX** restores nerve fibers, stimulating skin cell proliferation, metabolic processes, cell renewal and regeneration.

● The **FIBERLIFE** complex is a nutrient base for skin cells consisting of 56 active cell nutrients (20 amino acids, 14 vitamins and 22 biologically active substances), which create optimal conditions for maintaining cell viability, rapid cell renewal and stimulating cell activity.

The combined action of the biostimulating neuroconcentrate and patented hardware technology leads to the activation of regenerative processes in the skin.

The mechanism of action of the procedure is based on the innovative formula of the neuroconcentrate biostimulant AGE INFLUX. The active ingredient Life Influx causes excitation of thermoreceptors in the skin, which send a signal to the CNS about the increase in temperature on the surface, which in turn causes vasodilation and increased blood flow to the tissues.

This results in the effective delivery of your own blood plasma to the skin tissues from within, without invasive intervention. In addition, the natural stimulation of blood flow improves tissue oxygenation. And the simultaneous biomechanical action with the help of unique vibro-emitters (vibroepidermal manipula, vibrodermal manipula) allows a powerful restructuring effect on the epidermis and dermis.

All this provides physiological stimulation of cellular activity, activates the process of skin regeneration, which is expressed in the increase of thickness and density of the dermis. In addition, the action of the vibrodermal manipula increases the density and even distribution of connective tissue, providing a contouring effect, as well as relieving muscle tension and improving the structure and organization of the epidermal layers.

– **How fast will the effects be seen?**

– The Visible Age Reverse dermo-epidermal rejuvenation and injection-free plasmolifting procedure produces immediate results in eliminating the signs of skin aging. And, as mentioned before, without pain or rehabilitation period.

The patented method guarantees a “wow” effect after the first treatment, and to achieve the maximum effect, no more than 4 treatments are needed, performed in a course once a week.

The procedure begins with an exfoliation, followed by the application of AGE INFLUX neuroconcentrate bio-stimulator, which stimulates the regeneration of the epidermis. Then we use a vibro-epidermal manipula to smooth superficial lines, focusing on problem areas, and treat wrinkles therapeutically, helping to firm the skin.

Voila, the result in just 45 minutes is “new skin”, improved turgor and elasticity, fuller, smoother and firmer skin*.

Returning to the topic of trends, the key advantage of the beauty industry in 2024 and beyond will be exclusivity! And we are ready to provide it today!

* The results are clinically proven. Efficacy tests have been performed on human skin explants and a group of test audience.



Олеся Мустаева: «ПОДДЕРЖАНИЕ ВЫСОКИХ СТАНДАРТОВ – ЭТО ДНК НАШЕЙ КОМПАНИИ»

«Мастерская Олеси Мустаевой» – российский производитель косметических средств на основе органических экстрактов и растительных компонентов, подтверждённых стандартами ECOCERT, COSMOS. На сегодняшний день компания выпускает более 200 наименований продукции и является владельцем 25 торговых марок, в том числе бренда космецевтики «Она Иная». С 2021 года «Мастерская Олеси Мустаевой» – член Российской парфюмерно-косметической ассоциации. О том, как добиться успеха в бизнесе и завоевать доверие клиентов, мы поговорили с основательницей и лицом бренда, а также ведущим технологом-разработчиком компании Олесей Мустаевой.

– **Олеся Николаевна, бренд натуральной косметики «Мастерская Олеси Мустаевой» завоевал любовь и доверие клиентов в России и за рубежом во многом благодаря своему экспертному подходу к разработке рецептур, щепетильности к деталям и многократным клиническим исследованиям каждого средства. Почему одной из основных ценностей вашего бренда стала доказанная эффективность?**

– Вы абсолютно правы, проведение клинических испытаний косметической продукции не является строго обязательным. Но с оговоркой: если мы не выносим эти свойства на упаковку, в рекламные и официальные заявления компании. Согласно регламентам, регулирующим работу нашей парфюмерно-косметической индустрии, обещания о свойствах продукта должны быть подтверждены. И недопустимо приравнивать свойства отдельных ингредиентов, даже если они изучены, к свойствам всего продукта. В конечной рецептуре ингредиент может не проявиться, его свойства могут быть снижены.

Реальность, к сожалению, показывает, что большое количество компаний игнорирует существующие правила по разным причинам.

Для меня, как для разработчика и владельца бренда, это отличный инструмент оценки эффективности моей работы и проверки своих подходов в создании косметики. Мы можем привести клиента к бренду, но оправдать его ожидания от продукта – вот путь, который сделает его приверженцем бренда.

Наша компания про постоянство и стабильность, мы не делаем одноразовых запусков.

– **Современные женщины достаточно требовательны: они обращают внимание не только на состав и привлекательность упаковки, но и на удобство использования продукта, его цвет, запах и то, как он ведёт себя на коже. Как вам удаётся каждую продуктовую серию доводить до совершенства?**

– Поддержание высоких стандартов качества нашей продукции – это сложный многоуровневый процесс. Мы придерживаемся строгих внутренних протоколов компании, которые напрямую коррелируют с моими личными стандартами. Но кроме этого – мы опираемся на результаты работы фокус-групп, промежуточных клинических исследований и инструментальных изучений кожи.

Каждый выпущенный продукт – отдельный проект. Над его созданием трудится целая команда профессионалов. Это не только содержимое: упаковка и её удобство, эстетическое удовлетворение, актуальность и доступность продукта.

Современные клиенты требовательны, и в работе над проектом не существует ненужных мелочей.

Например, при запуске детского мыла в нашей детской серии «Калябушки» мы не только тестировали рецептуру дерматологически, но и провели эксперимент на удобство упаковки в применении для детей при выборе дозатора. Многие дозирующие крышки требуют более сильного нажатия, что вызывает сопротивление у ребёнка применять продукт.

Для нас поддержание высоких стандартов – это не просто формальное требование, это ДНК нашей компании и то, как мы видим свою роль в индустрии красоты.

– **Есть ли в вашем ассортименте «лечебная» косметика для кожи, склонной к аллергическим реакциям? Какие проблемы с кожей сейчас наиболее распространены, по вашим наблюдениям?**

– Достаточно часто мы сталкиваемся с такими проблемами кожи, как повышенная сухость, склонность к дерматитам, чувствительность, розацеа, преждевременные признаки старения кожи и пигментация.

Наша продукция – это косметические средства, называться «лечебной» мы не можем. Однако у нас есть все продукты, которые могут облегчить ситуацию или решить проблемы с кожей, которые я только что перечислила. Доказательства тому – многолетний опыт консультаций, сотни отзывов клиентов о ремиссии и улучшении ситуации с кожей с фотографиями «до/после».

Возьмём как пример хит компании – Крем № 3. Данный продукт – не лечебное средство, однако у нас накопилось огромное количество кейсов, которые показывают реальную эффективность крема в уходе за кожей, склонной к чувствительности, повышенной сухости и дерматитам.

Особенность нашей компании – индивидуальный подбор косметики с «живой» консультацией. Никаких чат-ботов. Наши консультанты делают персональные подборки под каждый конкретный случай клиента.

– **И напоследок: расскажите, что вдохновляет вас на разработку новых составов и косметических серий?**

– Всё, что вижу и слышу... Вдохновить может что и кто угодно. Сама порой удивляюсь этому. Новая парфюмированная коллекция от бренда «Она Иная» для Sochi Fashion Week, работа над которой сейчас идёт очень активно, появилась на основе контраста подиум – backstage.

Ещё один проект возник на основе сюжета спектакля. Мы сейчас активно работаем над ним и планируем, что новые продукты увидят свет уже в мае. Это будет очень неожиданно и интересно!

Беседовала Анна Добрынина

Olesya Mustaeva: “MAINTAINING HIGH STANDARDS IS THE DNA OF OUR COMPANY”

Olesya Mustaeva's workshop is a Russian manufacturer of cosmetics based on organic extracts and botanical ingredients certified by ECOCERT and COSMOS standards. Today the company produces more than 200 products and owns 25 trademarks, including the brand of cosmeceuticals “Ona Inaya”.

Since 2021, Olesya Mustaeva's workshop has been a member of the Russian Perfume and Cosmetics Association.

We talked to Olesya Mustaeva, the founder and face of the brand, as well as the leading technologist and developer of the company, about how to succeed in business and gain the trust of customers.



– *Olesya Nikolayevna, a brand of natural cosmetics Olesya Mustaeva's workshop has won the love and trust of customers in Russia and abroad, largely due to its expert approach to formulation development, attention to detail and multiple clinical trials of each product. Why has proven efficacy become one of the core values of your brand?*

– You're absolutely right, clinical trials are not strictly required for cosmetic products. But with a caveat, if we don't put these properties on the packaging, in advertising and official company statements. According to the regulations that govern the work of our perfume and cosmetics industry, promises about the properties of the product must be confirmed. And it is unacceptable to equate the properties of individual ingredients, even if they have been studied, with the properties of the entire product. In the final formulation, the ingredient may not appear, or its properties may be reduced.

Unfortunately, the reality is that many companies ignore the existing rules for various reasons.

For me, as a developer and brand owner, this is a great tool to evaluate the effectiveness of my work and test my approaches to creating cosmetics. We can bring customers to the brand, but meeting their expectations for the product is the way to keep them loyal to the brand.

Our company is about consistency and stability, we don't do one-off launches.

– *Modern women are quite demanding: they pay attention not only to the composition*

and attractiveness of the packaging, but also to the usability of the product, its color, its smell, and how it feels on the skin. How do you manage to perfect each product line?

– Maintaining the high quality standards of our products is a complex, multifaceted process. We adhere to strict internal company protocols that directly correlate to my personal standards. In addition, we rely on focus groups, interim clinical studies and instrumental skin studies.

Each product is its unique project. An entire team of professionals works on its creation. It is not only the content: the packaging and its convenience, aesthetic satisfaction, relevance and availability of the product.

Modern customers are demanding and there are no unnecessary trifles in the work on the project.

For example, when we launched the children's soap in our “Kalyabushki” children's line, we not only dermatologically tested the formula, but also conducted an experiment on the convenience of the packaging for children when choosing a dispenser. Many dispensers require more pressure, which makes it difficult for a child to apply the product.

For us, maintaining high standards is not just a formal requirement, it is the DNA of our company and how we see our role in the beauty industry.

– *Do you have any “therapeutic” cosmetics for skin prone to allergic reactions? What are the most common skin problems you see?*

– We often see skin problems such as increased dryness, dermatitis, sensitivity, rosacea, premature aging and pigmentation.

Our products are cosmetic products, we cannot be called “therapeutic”. However, we have all the products that can alleviate or solve the skin problems I just listed. The proof is in our years of consulting experience, hundreds of customer testimonials of remission and skin improvement with “before and after” photos.

Take, for example, the company's hit product – Cream № 3. This product is not a therapeutic treatment, but we have accumulated a huge number of cases that show the real effectiveness of the cream in the care of skin prone to sensitivity, increased dryness and dermatitis.

The peculiarity of our company – individual selection of cosmetics with “live” consultation. No chatbots. Our consultants make personalized selections for each specific case of the client.

– *And finally, what inspires you to develop new formulations and cosmetic lines?*

– Everything I see and hear... Anything and everyone can inspire me. Sometimes I'm surprised myself. The new perfume collection of the “Ona Inaya” brand for SochiFashionWeek, which we are actively working on, is based on the contrast between the runway and the backstage.

Another project is based on the plot of a play. We are actively working on it now and plan that the new products will see the world in May. It is going to be very unexpected and interesting!

Всего за три года с момента открытия калининградская Клиника Красоты U_MED не только стала популярной и востребованной у пациентов, но и вошла в топ-10 лучших клиник страны. В чём секрет такого стремительного признания, несмотря на огромную конкуренцию в области косметологии, рассказывает генеральный директор клиники U_MED Нина Стешич.

Клиника Красоты U_MED: современная косметология в Калининграде

— Каким стал 2023 год для вашей компании и для вас лично?

— 2023 год был очень насыщенным как для компании, так и для нашей семьи. В прошлом году у нас значительно возросло количество пациентов, хотя мы и не увеличивали рекламный бюджет. Я больше за то, что должна работать история про доверие: отзывы на интернет-ресурсах, личные рекомендации. Нас советуют, нам доверяют. Это лучший показатель качества работы.

Кроме того, мы всегда максимально стараемся донести до пациентов важнейший месседж о том, что профессиональная косметология должна входить в жизнь современного человека на регулярной основе, как спорт и правильное питание. Занимаешься спортом — имеешь красивое тело. Ходишь регулярно к врачу-косметологу — имеешь красивое лицо. Всё просто, важно только принять это. А также понимать, что современный подход в косметологии включает в себя обязательное участие врача-косметолога, сбор анамнеза, план лечения, применение широкого спектра новейших методик и, конечно же, поддержку пациента 24/7.

— В косметологии огромное значение имеет наличие современного оборудования, медикаментов, расходных средств. Как вы решаете вопросы логистики, ведь доставка в Калининград сопряжена с определёнными трудностями?

— О да! Это и правда очень сложный вопрос. Поэтому одним из главных достижений 2023 года я считаю приобретение нового дорогостоящего оборудования, на покупку

которого, сказать честно, уже не было никаких надежд. Влияло всё: и курс валюты (так как оборудование иностранного производства), и сама возможность доставки. Но в результате всё получилось, и это большая победа! Так что теперь я могу смело говорить, что U_MED — это новая эра аппаратной косметологии в Калининграде, и у нас на сегодня самое современное и передовое оборудование во всём регионе.

С приобретением же медицинских расходных средств проблем нет, так как мы изначально сотрудничаем с отечественными производителями. И скажу вам точно, что качество материалов отличное! Единственный минус — это стоимость доставки в Калининград.

— Почему вы выбрали такую профессию, что повлияло на ваш выбор?

— Истоки выбора кроются в личной потребности. В бьюти-бизнесе я с 2015 года и знаю изнутри, что существует огромное количество «косметологов» без должного образования, которые выполняют спектр медицинских услуг, категорически не имея на это права. И не несут за это вообще никакой ответственности; и, попадая к ним в руки, человек рискует своим здоровьем в первую очередь. Поэтому я всё же за легальную медицину, где есть уверенность в безопасности, ответственности, профессионализме.

Был и другой момент: сегодня на вооружении у отрасли много эффективных методик, но в нашем городе ни одна клиника не могла предложить того, чего хотелось бы мне. Поэтому в ноябре 2020 г. и родилась Клиника Красоты U_MED, оснащённая, как я уже говорила, самым передовым оборудованием, где ведут приём профессиональные врачи-косметологи, которые постоянно развиваются, обучаются новому, внедряют в работу все самые современные методы! И где врачи выполняют свою работу, не отвлекаясь на процедуры, которые превосходно могут выполнить наши косметологи-эстетисты (также строго с медицинским образованием).

Такой подход очень быстро дал о себе знать: уже в 2022 году наша клиника вошла топ-10 лучших клиник России на всероссийском конкурсе «Парад клиник», проходившем в рамках ежегодного национального



медицинского конгресса им. Н. О. Миланова «Пластическая хирургия, эстетическая медицина, косметология», чем мы очень гордимся.

Также хочу отметить, что наши врачи два года подряд входят в тройку лучших врачей-косметологов Калининграда по версии сервиса «ПроДокторов».

— Насколько нам известно, ваша клиника также ведёт ряд благотворительных проектов.

— Да, действительно, мы помогаем некоторым людям на безвозмездной основе. В 2023 году одной из таких пациенток стала молодая женщина, получившая сильные ожоги от биокамина. Сама она вряд ли бы осилила финансово такие дорогостоящие процедуры. Нами было проведено комплексное лечение, включающее в себя инъекционные методики, фото- и лазерное лечение. И мы добились потрясающих результатов! Данный кейс станет основой доклада нашего главного врача Юлии Яровой на Национальном медицинском конгрессе в 2024 году и ещё в ряде аналогичных мероприятий.

— Какие есть планы на 2024 год, к чему вы стремитесь?

— Про цифры говорить сложно, это в современных реалиях очень непредсказуемо, хотя, конечно, планы на год сформированы. Себе я ставлю задачу — усилить навыки руководителя, закрыть оставшиеся вакансии, что довольно сложно, ведь мы требовательны, и у нас работают только лучшие специалисты.

Коллективу — не останавливаться на развитии профессиональных и личностных компетенций, готовности овладевать новыми методиками и навыками.

Также хочу, чтобы сотрудники-трудоголики (и я в том числе) научились отдыхать, ведь полноценный отдых в первую очередь влияет на эмоциональное состояние и внешний вид. Буду стараться совместить эти две сложно сопоставимые вещи (смеётся).

Фотограф: Татьяна Шевченко



U_MED Beauty Clinic: modern cosmetology in Kaliningrad

In just three years since its opening, the U_MED Beauty Clinic in Kaliningrad has become not only popular and in demand among patients, but also one of the top 10 best clinics in the country. Nina Stesich, the general director of U_MED, tells us what is the secret of such a rapid recognition despite the enormous competition in the field of cosmetology.

– *What was 2023 like for your company and for you personally?*

– 2023 was a very busy year for both the company and our family. We had a significant increase in patients last year even though we didn't increase our advertising budget. I'm more in favor of the trust story that should work: reviews on online resources, personal recommendations. We are advised, we are trusted. That is the best indicator of the quality of our work.

In addition, we always try as much as possible to convey the most important message to our patients, which is that professional cosmetology should be a regular part of a modern person's life, like sports and proper nutrition. Do sports – you have a beautiful body. You go to the cosmetologist regularly – you have a beautiful face. Everything is simple, the important thing is to accept it. And also to understand that the modern approach to cosmetology includes the obligatory participation of a cosmetologist, a medical history, a treatment plan, application of a wide range of the latest techniques and, of course, 24/7 support for the patient.

– *In cosmetology, the availability of modern equipment, medicines and consumables is extremely important. How do you deal with logistical problems, since delivery to Kaliningrad is not easy?*

– Oh yes! It is indeed a very complicated problem. That is why I consider one of the main achievements of 2023 to be the purchase of new expensive equipment, which, to be honest, I had no hope of buying. All factors influenced the purchase: the exchange rate (since the equipment is foreign) and the possibility of delivery. But as a result, everything worked out, and that is a great victory! So now I can say with certainty that U_MED is a new era of apparatus cosmetology in Kaliningrad, and we have the most modern and advanced equipment in the whole region.

There are no problems with the purchase of medical consumables, as we cooperate with domestic manufacturers. And I can tell you for sure that the quality of materials is excellent!

The only disadvantage is the cost of delivery to Kaliningrad.

– *Why did you choose this profession, what influenced your choice?*

– The origins of my choice are rooted in a personal need. I have been in the beauty business since 2015, and I know from the inside that there is a huge number of “cosmetologists” without proper education, who perform a range of medical services, categorically not having the license to do so. And do not bear any responsibility for it; and, falling into their hands, a person risks his health in the first place. That is why I am still in favor of legal medicine, where there is confidence in safety, responsibility and professionalism.

There was another point: today the industry has many effective methods, but no clinic in our city could offer what I wanted. That is why, in November 2020, the U_MED Beauty Clinic was born, equipped, as I said, with the most advanced equipment, with professional cosmetologists who are constantly developing, learning new things and implementing all the latest methods in their work! And where doctors do their work without being distracted by procedures that our cosmetic aestheticians (also with medical education) can perform perfectly.

This approach was soon noticed: in 2022 our clinic entered the top 10 best clinics in Russia at the All-Russian competition “Parade of Clinics”, held as part of the annual national medical congress named after N. O. Milanov “Plastic Surgery, Aesthetic Medicine, Cosmetology”, which we are very proud of.

I would also like to note that our doctors are among the top three best cosmetologists in Kaliningrad for two years in a row, according to the service “ProDoctors”.

– *We understand that your clinic also does some charity work.*

– Yes, we do help some people on a pro bono basis. In 2023, one such patient was a young woman who had suffered severe burns from a biofireplace. She could hardly afford



such expensive procedures on her own. We provided a full course of treatment, including injections, photo and laser treatments. And we achieved amazing results! This case study will be the basis for the report of our chief physician Yulia Yarovaya at the National Medical Congress in 2024 and a number of other similar events.

– *What are your plans for 2024, what are your goals?*

– It is difficult to talk about numbers, it is very unpredictable in the modern reality, although of course there are plans for the year. I have set myself the task of strengthening management skills and filling the remaining vacancies, which is quite difficult because we are demanding and only the best specialists work for us.

My task for the team is to develop their professional and personal skills, their willingness to learn new methods and skills.

I also want the hard-working employees (including myself) to learn how to rest, because a good rest affects first of all their emotional state and appearance. I will try to combine these two things, which are difficult to match (*laughs*).



– Сайора, отель «Приморье» когда-то начинался с небольшой усадьбы в самом сердце Геленджика, поистине райского уголка, привлекающего туристов со всей России. В этом году отель празднует свой 95-летний юбилей. Как менялся курорт за годы своего существования?

– Действительно, мы начинаем высокий сезон с очень приятного события – нам исполняется 95 лет, а сам курорт, история которого началась в 1929 году с небольшого дома отдыха, можно назвать настоящим символом гостеприимства, проверенным временем. С тех пор курорту пришлось пройти большой путь и пережить множество событий – вплоть до ухода с рынка гостиничных услуг в постсоветский период. Ситуация изменилась только в «нулевые», когда бывший пансионат постепенно превратили в современный курортный комплекс Приморье Grand Resort Hotel. К слову, на территории нашего курорта расположена историческая вилла «Звуки музыки», являющаяся настоящим памятником архитектуры и единственным в Геленджике зданием начала XX века, где в советское время была проведена настоящая реставрация.

Сейчас всесезонный курорт является одним из признанных лидеров гостиничного бизнеса на Черноморском побережье Краснодарского края. Расположение в самом центре города, на первой линии живописной бухты, пятизвёздочный сервис с насыщенной лечебно-развлекательной инфраструктурой, свои обустроенные пляжи и выход на гастрономическую набережную, без сомнения, превращают его в главную точку притяжения для всех категорий туристов.

Одно из крупнейших обновлений произошло здесь в 2018 году, оно ознаменовалось

Одно из важных направлений в экономике нашей страны – планомерное развитие индустрии туризма и гостеприимства. Туристы начинают заново «влюбляться» в российские курорты, отмечая высокий уровень сервиса и желание отельеров оправдать самые высокие ожидания своих гостей.

О трендах в тревел-индустрии мы поговорили с Сайорой Рузиевой, коммерческим директором Приморье Grand Resort Hotel, современного курорта с богатейшей историей, архитектурными памятниками на территории и широко развитой инфраструктурой как для крупных MICE-мероприятий, так и для идеального отдыха в кругу семьи и друзей.

ПРИМОРЬЕ GRAND RESORT HOTEL: ВСЕСЕЗОННЫЙ РЕКРЕАЦИОННЫЙ КУРОРТ ПРЕМИУМ-КЛАССА

открытием нового корпуса с номерами категории «пять звёзд», в котором расположены также рестораны и конгресс-центр. Процесс улучшения не останавливается и сейчас: в частности, в прошлом году прошло открытие спа-центра «Территория СПА», и уже завершён ремонт двух корпусов – в соответствии с требованиями, предъявляемыми к номерам категории «четыре звезды». Кроме того, сейчас ведутся работы по возведению премиального пятизвёздочного гостиничного комплекса «Резиденция», который станет одним из существенных этапов преобразования внешнего облика прибрежной линии и оптимально впишется в архитектурный ансамбль Геленджика, а гости «Резиденции» смогут пользоваться всей инфраструктурой курорта.

– К юбилею курорта запланированы какие-то особенные мероприятия?

– Наши гости с 20 по 26 мая ждёт праздничная тематическая неделя, по-

свящённая юбилею курорта, насыщенная ежедневными интересными активностями на всей территории. Мы проведём различные конкурсы, розыгрыши с призами и подарками, творческие и кулинарные мастер-классы, подготовим приятные специальные предложения от курорта, и, конечно же, будет организована красочная шоу-программа в качестве завершающего штриха. Это прекрасный повод посетить Приморье Grand Resort Hotel в преддверии высокого сезона не только для наших постоянных гостей, но и для всех, кто ищет новые места и направления для отдыха, яркого знакомства с курортом и городом.

– Свои гостеприимные двери отель «Приморье» вновь распахнул перед участниками Черноморского конгресса по пластической хирургии и косметологии. Конгресс-центр отеля очень удобно расположен, всё продумано до



мельчайших деталей. Расскажите о возможностях вашей площадки для корпоративных мероприятий.

– MICE – одно из наших ключевых направлений, а сам курорт во всём отвечает концепции «Business + Leisure»: деловые туристы могут после мероприятий хорошо провести время, познакомиться с городом и посетить экскурсии. Что бы ни происходило, мы продолжаем ориентироваться на масштабные мероприятия и интенсивные поездки. И у нас есть для этого все возможности: один из самых больших на Черноморском побережье трансформируемых конгресс-центров – мы можем максимально использовать и удобно зонировать площадь курорта, – собственный парк оборудования и достаточно гибкие условия ценовой политики. К нам обращаются с самыми разными запросами: от небольших конференций на 15-20 участников до проведения больших свадеб на 500 человек, а в прошлом году мы принимали участников и зрителей глобальных мероприятий: знаменитого фестиваля спорта IRONSTAR GELENDZHİK и первого горного ультрамарафона White Bride Ultra. Очень приятно, что побывавшие на нашем курорте гости увозят с собой прекрасные впечатления и положительные эмоции, а многие из них даже не ожидали столь высокого уровня оказываемых услуг в России.

– Что выделяет Приморье Grand Resort Hotel на фоне других отелей и вызывает вашу особенную гордость?

– Абстрагируясь от таких очевидных преимуществ, как расположение в историческом центре живописной городской набережной и близость ко всем знаковым локациям, я бы отметила нашу потрясающую инфраструктуру с большой ухоженной территорией, отлаженный и ничуть не уступающий мировым стандартам сервис в сочетании со стильным и практичным интерьером номеров и нашу профессиональную команду, которая успешно справляется с любыми вызовами. Именно сочетание всех обозначенных факторов делает наш комплекс уникальным и влечёт гостей со всей страны, невзирая ни на какие глобальные события и усложнённую логистику из-за закрытых аэропортов. Но самая главная гордость для меня, как отельера, – это наши гости, для которых мы стараемся каждый день, а хорошая загрузка и положительная оценка – это самая большая для нас награда.

– Расскажите о тревел-трендах этого сезона. Какую планку задаёт Приморье Grand Resort Hotel другим участникам туристического бизнеса?

– Наша аудитория представлена самыми разными категориями туристов, и всё же стоит особо отметить факт, что большая часть наших гостей бывала или бывает за рубежом и постоянно сравнивает курорт



с популярными площадками для отдыха. И очень радует, что чаще всего сравнение выходит именно в нашу пользу по результатам обратной связи, а это свидетельствует о том, что мы движемся в правильном направлении.

Основными тревел-трендами сейчас являются автоматизация, требование более персонализированного подхода, а из-за сложной логистики у нас пока превалирует аудитория ЮФО и всех городов, из которых проще всего добраться на своём автомобиле, и это сейчас называется трендом Staycation – другими словами, отдых без длительных путешествий. Мы с каждым годом становимся всё более технологичными, внедряя актуальные цифровые решения, благодаря чему учитываются всё больше индивидуальных пожеланий, а службы консьерж- и рум-сервиса освобождают постояльцев от повседневных забот, оставляя больше драгоценного времени на отдых.

– Что привлекает туристов в Геленджик в межсезонье?

– Во время низкого сезона сложнее и в то же время интереснее работать. С одной стороны, из-за мягкого субтропического климата Геленджик сохраняет свою привлекательность в любое время года, позволяя в спокойной обстановке и комфортных условиях познакомиться с достопримечательностями и городскими легендами, насладиться прогулками по самой длинной в России набережной и без спешки посетить разнообразные экскурсии. Ну а нам, с другой стороны, нужно быть очень гибкими в отношении ценовой политики, чутко реагируя на показатели загрузки, проведение мероприятий – как в городе, так и на самом курорте.

К тому же на нашем курорте всегда можно найти занятие по душе: например, взять уроки большого тенниса, попробовать свои силы в игре в гольф, выйти в море на яхте или продегустировать локальную кухню на винодельнях во время эногастрономических ужинов.

– Какие программы комплексного медицинского обследования можно пройти в клинике «ЛАНЦЕТЪ», расположенной на территории отеля?

– Оздоровительный туризм – ещё один из популярнейших туристических трендов, потому что сегодня мы видим особый спрос на совмещение полноценного отдыха с мягким оздоровлением и перезагрузкой. Курорт Приморье Grand Resort Hotel – объект нового формата, в котором представлены уникальные оздоровительные программы в купе с премиальным гостиничным сервисом, а оборудование и оснащение многофункционального медицинского центра «ЛАНЦЕТЪ» не уступают ведущим столичным и мировым медучреждениям. Гости получают эффективный курс оздоравливающих, восстанавливающих и омолаживающих процедур, назначаемых по индивидуальным показателям.

Большим успехом пользуются разные виды краткосрочных чекапов, когда за время короткого уик-энда можно вырваться в чудесный южный город и пройти полноценную диагностику организма, ведь своевременная забота о себе является очень ценной в эпоху дедлайнов и цейтнотов. Более 250 солнечных дней в году, чистый воздух, пропитанный целебными фитонцидами пицундской сосны, особая курортная атмосфера и любование морскими закатами – здесь всё способствует оздоровлению и избавлению от стрессов.

– И напоследок: что вам хотелось бы пожелать гостям отеля Приморье Grand Resort Hotel?

– Хочу выразить большую признательность нашим гостям за доверие, за выбор курорта Приморье Grand Resort Hotel и тёплые отзывы, которые нас воодушевляют. Хочу пожелать, чтобы поездки всегда были безопасными и положительными, эмоции – искренними и незабываемыми, открытия новых горизонтов и интересных событий, мы всегда рады вас видеть!

Беседовала Анна Добрынина



One of the important trends in our country's economy is the systematic development of the tourism and hospitality industry. Tourists are beginning to "fall in love" with Russian resorts anew, noting the high level of service and the hoteliers' desire to meet the highest expectations of their guests.

We talked about trends in the travel industry with Sayora Ruzieva, Commercial Director of Primorye Grand Resort Hotel, a modern resort with a rich history, architectural monuments on the territory and a widely developed infrastructure for both large MICE events and for an ideal holiday with family and friends.

– *Sayora, Primorye Hotel once started as a small manor house in the heart of Gelendzhik, a truly paradisiacal place that attracts tourists from all over Russia. This year the hotel celebrates its 95th anniversary. How has the resort changed over the years?*

– Indeed, we start the high season with a very pleasant event – we are celebrating our 95th anniversary, and the resort itself, the history of which began in 1929 with a small holiday home, can be called a true symbol of time-tested hospitality. Since then, the resort has had to go a long way and go through many events, up to the withdrawal from the hotel services market in the post-Soviet period. The situation changed only in the "noughties", when the former boarding house gradually turned into a modern resort complex Primorye Grand Resort Hotel. By the way, on the territory of our resort there is a historical villa "Sounds of Music", which is a real architectural monument and the only building in Gelendzhik at the beginning of the XX century, where a real restoration was carried out in Soviet times.

Now the all-season resort is one of the recognised leaders of the hotel business on

the Black Sea coast of the Krasnodar Territory. Its location in the very centre of the city, on the first line of the picturesque bay, five-star service with a rich medical and entertainment infrastructure, its well-equipped beaches and access to the Gastronomic Embankment without any doubt make it a major point of attraction for all categories of tourists.

One of the biggest renovations took place here in 2018, it was marked by the opening of a new building with five-star rooms, which also houses restaurants and a congress centre. The process of improvement continues unabated: in particular, last year saw the opening of the Territory Spa Centre, and the renovation of two buildings has already been completed – in line with the requirements for four-star accommodation. In addition, work is now underway on the construction of a premium five-star hotel complex "Residence", which will be one of the significant stages in the transformation of the external appearance of the coastline and optimally fit into the architectural ensemble of Gelendzhik, and the guests of the "Residence" will be able to use the entire infrastructure of the resort.

– *Are there any special events planned for the resort's anniversary?*

– From 20 to 26 May our guests will enjoy a festive themed week dedicated to the resort's anniversary, full of daily interesting activities throughout the resort. We will hold various contests, raffles with prizes and gifts, creative and culinary master classes, prepare pleasant special offers from the resort and, of course, a colourful show programme will be organised as a finishing touch. This is a great reason to visit PRIMORYE Grand Resort Hotel on the eve of the high season not only for our regular guests, but also for everyone who is looking for new places and destinations for recreation, a bright acquaintance with the resort and the city.

– *Primorye Hotel opened its hospitable doors to the participants of the Black Sea Congress on Plastic Surgery and Cosmetology. The congress centre of the hotel is very conveniently located, everything is thought out to the smallest detail. Tell us about the possibilities of your venue for corporate events.*

– MICE is one of our key directions, and the resort itself meets the concept of "Business + Leisure" in everything: business travellers can have

a good time after the events, get acquainted with the city and go on excursions. No matter what happens, we continue to focus on large events and intense travel. And we have all the capabilities for this: one of the largest transformable congress centers on the Black Sea coast – we can make maximum use and conveniently zone the resort area, our own equipment fleet and fairly flexible pricing conditions. People come to us with a variety of requests – from small conferences for 15-20 participants to large weddings for 500 people, and last year we hosted participants and spectators of global events: the famous sports festival IRONSTAR GELENDZHIK and the first mountain ultra-marathon White Bride Ultra. We are very pleased that the guests who have been to our resort take away with them wonderful impressions and positive emotions, and many of them did not even expect such a high level of services in Russia.

– What makes Primorye Grand Resort Hotel stand out from other hotels and makes you particularly proud?

– Abstracting from such obvious advantages as location in the historical centre of the picturesque city embankment and proximity to all the iconic locations, I would mention our stunning infrastructure with a large well-maintained territory, well-established and world-class service combined with stylish and practical room interiors, and our professional team that successfully copes with any challenges. It is the combination of all these factors that makes our complex unique and attracts guests from all over the country, regardless of any global events and complicated logistics due to closed airports. But the most important pride for me, as a hotelier, is our guests, for whom we try every day, and a good load and a positive assessment is the biggest reward for us.

– Tell us about travel-trends of this season. What bar does Primorye Grand Resort Hotel set for other participants of the tourism business?

– Our audience is represented by various categories of tourists, and yet it is worth noting the fact that most of our guests have been or are abroad and constantly compare the resort with popular holiday destinations. And it is very pleasing that most often the comparison comes out in our favour based on the results of feedback, which shows that we are moving in the right direction.

The main Travel-trends now are automation, the requirement for a more personalised approach, and because of the complex logistics we still have a predominant audience in the Southern Federal District and all cities from which it is easiest to get there by car, and this is now called the Staycation trend, in other words, a holiday without long journeys. Every year we become more and more technologically advanced, introducing up-to-date digital solutions, thanks to which more and more individual wishes are taken



into account, and concierge and room services free guests from everyday worries, leaving them more precious time for holidays.

– What attracts tourists to Gelendzhik in the off-season?

– During the low season it is more difficult and at the same time more interesting to work. On the one hand, due to the mild subtropical climate, Gelendzhik retains its attractiveness at any time of the year, allowing you to get acquainted with the sights and urban legends in a calm atmosphere and comfortable conditions, enjoy walks along the longest embankment in Russia and attend various excursions without haste. Well, on the other hand, we need to be very flexible in terms of pricing policy, sensitively responding to occupancy rates and holding events, both in the city and at the resort itself.

Besides, at our resort you can always find something to do to your liking, for example, take tennis lessons, try your hand at golf, go out to sea on a yacht or taste local cuisine at wineries during enogastronomic dinners.

– What comprehensive medical check-up programmes are available at the on-site LANCET clinic?

– Health tourism is another of the most popular tourist trends, because today we see a special demand for combining a full-fledged holiday with soft recovery and rebooting. PRIMORYE Grand Resort Hotel is a new format facility that offers unique health improvement programmes combined with premium hotel service, and the equipment and facilities of the multifunctional medical centre “LANCET” are not inferior to the leading metropolitan and world medical centres. Guests receive an effective course of recovery, revitalising and rejuvenating procedures prescribed according to individual indicators.

Different types of short-term check-ups are very successful, when during a short weekend you can escape to a marvellous southern city and undergo a full-fledged diagnostics of the organism, because timely care of yourself is very valuable in the era of deadlines and time pressure. More than 250 sunny days a year, clean air soaked with healing phytoncides of Pitsundskaya pine, special resort atmosphere and admiring sea sunsets – everything here contributes to recovery and getting rid of stress.

– And lastly, what would you like to wish to the guests of Primorye Grand Resort Hotel?

– I would like to express my deep gratitude to our guests for their trust, for choosing the PRIMORYE Grand Resort Hotel and the warm reviews that inspire us. I would like to wish that your trips are always safe and positive, your emotions are sincere and unforgettable, that you discover new horizons and interesting events, we are always glad to see you!

Interviewed by Anna Dobrynina



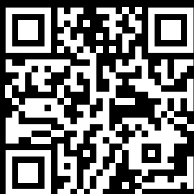
MEDAQ BEAUTY

один из крупнейших поставщиков косметологического оборудования. Работаем по всей России и помогаем оснастить косметологические клиники всем необходимым: от расходных материалов до высокотехнологичных аппаратов. Предоставляем беспроцентные рассрочку и лизинг, а также самые выгодные условия на покупку.

Мы являемся эксклюзивным дистрибьютором трех инновационных корейских аппаратов:

- ClearLight для IPL-омоложения и эпиляции с возможностью проведения тонинг-процедуры в многоимпульсном режиме;
- Ellisys Plus S для RF-лифтинга с вакуумным контролем глубины проникновения игл;
- Microson PT для проведения ультразвукового SMAS-лифтинга у пациентов с любым морфотипом старения.

В наших шоурумах в Москве и Санкт-Петербурге вы можете ознакомиться с эксклюзивными аппаратами, пройти тестовую процедуру и получить очную консультацию по выбору подходящего аппарата. Мы не только поставляем оборудование, но и проводим тренинги сотрудников клиник, и оказываем поддержку после покупки.



SUN RAY

ОТ СОЗДАТЕЛЕЙ «ОНА ИНАЯ»

ЗАЩИТА ОТ СОЛНЦА И УХОД ЗА КОЖЕЙ



Реклама. ИП Мустаева О.Н. ОГРНИП 311168919600013



СЕРТИФИЦИРОВАН
BIO RUS



ДЕРМАТОЛОГИЧЕСКИ
ПРОТЕСТИРОВАНО

- ШИРОКИЙ СПЕКТР ЗАЩИТЫ ОТ UV-ЛУЧЕЙ
- ЛЕГКАЯ ТЕКСТУРА
- 2-В-1 УХОД И ЗАЩИТА
- 100% МИНЕРАЛЬНЫЕ ФИЛЬТРЫ
- УХАЖИВАЕТ ЗА КОЖЕЙ И УВЛАЖНЯЕТ
- НЕ ЗАБЕЛИВАЕТ



Золотое Яблоко



master-om.com



ozon.ru
арт. 1183724291



wildberries.ru
арт. 192625015

Реклама. Рекламодатель МУСТАЕВА О.Н. ИНН 164906245880. Erid: LatgC4YQa

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ.



VI ЧЕРНОМОРСКИЙ КОНГРЕСС ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ

**26-27
АПРЕЛЯ**
Геленджик
2024



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**



СЕССИЯ
ПО КОСМЕТОЛОГИИ
**ПРАКТИЧЕСКИЕ НАВЫКИ
В КОСМЕТОЛОГИИ**



Панельная
дискуссия



Марафон
«живых» инъекций



Операции в режиме
Live Surgery



Выставка инновационного
оборудования и медицинских
изделий от партнёров



Праздничный гала-ужин



Экскурсия

НАУЧНЫЕ ПАРТНЕРЫ



Институт
пластической хирургии
и косметологии



ЛАНЦЕТЬ
КЛИНИКА

ОРГАНИЗАТОР КОНГРЕССА



☎ **8 800 600-73-51**

🌐 blackseacongress.ru

📱 [blackseacongress](https://www.instagram.com/blackseacongress)

✉ info@russchool.org

☎ +7 (909) 794-05-28

+7 (906) 238-32-56

+7 (906) 230-66-20



BLACKSEACONGRESS.RU



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