



VII

ЧЕРНОМОРСКИЙ
КОНГРЕСС ПО
ПЛАСТИЧЕСКОЙ
ХИРУРГИИ И
КОСМЕТОЛОГИИ

**ДАНИЛ МЕРКУЛОВ:
«РАБОТА ПЛАСТИЧЕСКОГО ХИРУРГА —
ЭТО ИСКУССТВО, НО, В ОТЛИЧИЕ ОТ ХУДОЖНИКА,
МЫ НЕ ИМЕЕМ ПРАВА НА ОШИБКУ»**

ФРАНШИЗА ПРЕМИАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ КОСМЕТОЛОГИИ

GUINOT
INSTITUT • PARIS



55 лет

мирового опыта

25 лет

успешной работы
в России

500 центров

франшизы
в 75 странах мира

Полный комплекс косметологических услуг

медицина

косметология

СПА

неинвазивные технологии
омоложения кожи

ПРЕИМУЩЕСТВА ФРАНШИЗЫ

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



RBG

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Главный редактор: **Мария Сергеевна Суворовская**

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Длугач

Редактор номера: **Екатерина Золотарева**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Дирекция развития и PR:

Юлия Колчева, Наталья Фастова

Журналисты: **Алина Волкова, Анна Добрынина,**

Екатерина Зыкова

Фото: **Андрей Волков, Роман Новиков**

<https://blackseacongress.ru/>

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов не

обязательно должно совпадать с мнением редакции.

Перепечатка материалов и их использование в любой

форме допускается только с разрешения редакции

издания RBG.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Адрес редакции и издателя: **143966, Московская**

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

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

Тел.: **+7 (495) 528-17-35**

Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в

сфере связи, информационных технологий и массовых

коммуникаций. Регистрационный номер

средства массовой информации ПИ № ФС77-70487

от 25 июля 2017.

RBG № 12/297 апрель 2025

Подписано в печать: **11.04.2025**

Дата выхода в свет: **18.04.2025**

Тираж: **15 000. Цена свободная.**

RBG

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

The editor-in-chief: **Maria Suvorovskaya**

Deputy Marketing Director: **Irina Dlugach**

Managing Editor: **Ekaterina Zolotareva**

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR:

Yulia Kolcheva, Natalia Fastova

Journalists: **Alina Volkova, Anna Dobrynina,**

Ekaterina Zykova

Photo: **Andrey Volkov, Roman Novikov**

<https://blackseacongress.ru/>

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 RBG.

Materials are not reviewed and returned.

Address of the founder and publisher:

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

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

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

Publisher: **Business-Dialog Media LLC**

Registered by the Federal Service for Supervision of

Communications, Information Technology, and Mass

Media. Media registration number PI # FS77-70487

from July 25, 2017.

RBG № 12/297 April 2025

Signed to the press: **11.04.2025**

Date of issue: **18.04.2025**

Edition: **15 000 copies. Open price.**

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

2 VII ЧЕРНОМОРСКИЙ КОНГРЕСС – МАСШТАБНОЕ НАУЧНОЕ СОБЫТИЕ В ОБЛАСТИ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

4 ЮЛИЯ ФРАНГУЛОВА, НАКЭМ:
«ДЛЯ РЕШЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПРОБЛЕМ ОТРАСЛИ НЕОБХОДИМЫ ПОМОЩЬ И ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВА»

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

6 ДАНИЛ МЕРКУЛОВ:
«РАБОТА ПЛАСТИЧЕСКОГО ХИРУРГА – ЭТО ИСКУССТВО, НО, В ОТЛИЧИЕ ОТ ХУДОЖНИКА, МЫ НЕ ИМЕЕМ ПРАВА НА ОШИБКУ»

ЭСТЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА РОССИИ: ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

12 АППАРАТНЫЕ МЕТОДИКИ GUINOT:
БЕЗОПАСНАЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ИНВАЗИВНЫМ ПРОЦЕДУРАМ

16 ПЛАТФОРМА ROVOLEX – ЭТО КОМБИНАЦИЯ ПРЕИМУЩЕСТВ, ГДЕ ЗАБОТА О ПАЦИЕНТЕ СТАНОВИТСЯ ИСТОЧНИКОМ ПРОЦВЕТАНИЯ БИЗНЕСА

20 ГК «МЕЛИС» – ЗАКОНОДАТЕЛЬ МИРОВЫХ ТРЕНДОВ В КОСМЕТОЛОГИИ

24 ВАВОР – НЕ ПРОСТО КОСМЕТИКА, ЭТО ЦЕЛАЯ ФИЛОСОФИЯ, НАПРАВЛЕННАЯ НА ЗАБОТУ О КОЖЕ И ЕЁ ЗДОРОВЬЕ

28 «ПРИМОРЬЕ GRAND RESORT HOTEL»: ИДЕАЛЬНЫЙ ВЫБОР ДЛЯ ВСЕХ, КТО ЦЕНИТ ЗДОРОВЬЕ И КОМФОРТ

32 BEAUTYLINER GROUP:
НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

36 ANGELINA VANGOR: АРОМАТЫ СЧАСТЬЯ

38 ЮЛИАНА НАРИКОВА:
«LIFTERA2 – ПОДТЯЖКА КОЖИ БЕЗ БОЛИ»

40 ЕКАТЕРИНА ТАКИУЛИНА:
«АППАРАТ CELLU M6 ALLIANCE® – ДЛЯ КРАСОТЫ, УЛУЧШЕНИЯ ПСИХИЧЕСКОГО ЗДОРОВЬЯ И ЖИЗНЕННОГО ТОНУСА»

42 ДМИТРИЙ СКВОРЦОВ:
СОЗДАЮ КРАСОТУ С ПОМОЩЬЮ ТЕОРИНОПЛАСТИКИ



RBG



VII ЧЕРНОМОРСКИЙ КОНГРЕСС – МАСШТАБНОЕ НАУЧНОЕ СОБЫТИЕ В ОБЛАСТИ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

28–29 апреля 2025 года в Геленджике состоится VII Черноморский конгресс по пластической хирургии и косметологии.

Уже седьмой год подряд признанные эксперты России, настоящие профессионалы своего дела соберутся для обмена уникальным опытом, знаниями, идеями во благо красоты и здоровья своих пациентов.

Научная программа по пластической хирургии носит название «Эстетическая хирургия груди» и включает в себя как разборы клинических случаев, так и показательные операции в прямом эфире, панельную дискуссию и ответы спикеров на вопросы участников.

Секции научной программы:

- Имплант, ассоциированный проблемой молочной железы.
- Проблемы, ассоциированные с тканью молочной железы.
- Редукционная маммопластика. Стабильность. Результат.
- Мастопексия.

В рамках научной программы пройдет панельная дискуссия «Подходы к восполнению объема птозированной молочной железы», где участники обсудят, какие методы работы будут самыми эффективными, а также возможности осложнений у пациентов и профилактику птоза молочных желез.

В рамках Черноморского конгресса пройдет Инъекционный саммит, включающий в себя такие секции, как:

- Инъекционная косметология наполнителями мягких тканей лица и тела.
- Практические навыки в работе врача-косметолога.

- Включение из процедурного кабинета.
- Аппаратная и инъекционная косметология. Сочетание методик.
- Ботулотоксин в косметологии.

Программа конгресса позволит освоить новые знания в области эстетической медицины, а также научиться применять их в своей деятельности.

В ходе мероприятия участники также ждут презентации авторских методик, знакомство с препаратами и передовым оборудованием от ведущих мировых производителей.

Председатель конгресса – Мантурова Наталья Евгеньевна, 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: Круглик Екатерина Владимировна.

Руководитель научной программы по пластической хирургии: Круглик Сергей Викторович.

Научные партнёры Черноморского конгресса: РОПРЭХ, ИПХиК, клиника «Ланцетъ».

Организатор конгресса: Russian School.



500+
СПЕЦИАЛИСТОВ
В СФЕРЕ
ЭСТЕТИЧЕСКОЙ
МЕДИЦИНЫ

120+
УНИКАЛЬНЫХ
ДОКЛАДОВ



ВЫСТАВКА
ОБОРУДОВАНИЯ
И МЕДИЦИНСКИХ
ИЗДЕЛИЙ



АВТОРСКИЕ
МАСТЕР-КЛАССЫ
С МНОГОЛЕТНИМИ
НАРАБОТКАМИ И
МЕТОДИКАМИ



Юлия Франгулова, НАКЭМ: «ДЛЯ РЕШЕНИЯ КЛЮЧЕВЫХ ПРОБЛЕМ ОТРАСЛИ НЕОБХОДИМЫ ПОМОЩЬ И ПОДДЕРЖКА ГОСУДАРСТВА»

Национальная ассоциация клиник эстетической медицины (НАКЭМ) играет ключевую роль в развитии и популяризации эстетической медицины в России. Она объединяет клиники, соблюдающие высокие стандарты качества и безопасности предоставляемых услуг, и помогает в проведении исследований и анализе актуальных трендов в отрасли. Ассоциация также служит платформой для профессионального роста врачей и надёжным союзником в обеспечении качественных услуг пациентам. Юлия Франгулова, соучредитель и генеральный директор сети клиник «Линлайн», соучредитель и председатель Совета СРО «Национальная ассоциация клиник эстетической медицины», основатель Евразийского конгресса по эстетической и лазерной медицине ESCALM, рассказала нашему изданию о ключевых аспектах работы Ассоциации, обозначила текущие проблемы в отрасли эстетической медицины и назвала важнейшие инструменты в борьбе с серым рынком.



– Юлия Юрьевна, расскажите о работе Ассоциации: сколько в ней сегодня членов, какие основные задачи решает СРО НАКЭМ?

– СРО «Национальная ассоциация клиник эстетической медицины» (НАКЭМ) – это первая и единственная в России специализированная саморегулируемая организация в сфере эстетической медицины. На сегодняшний день Ассоциация объединяет 54 клиники, которые специализируются на дерматовенерологии, косметологии и пластической хирургии. С 10 марта 2021 года НАКЭМ официально включена в государственный реестр саморегулируемых организаций (номер записи 0521).

Основные задачи Ассоциации весьма разнообразны. Они включают в себя координацию и поддержку деятельности медицинских организаций в сфере эстетической медицины, проведение общественной экспертизы и разработку предложений для органов государственной власти по вопросам охраны здоровья, профессионального образования и организации медицинской помощи. Также это участие в разработке норм, правил и стандартов в сфере эстетической медицины, а ещё в решении вопросов, связанных

с их нарушением; разработка программ подготовки и повышения квалификации медицинских работников.

Кроме того, НАКЭМ активно занимается вопросами противодействия незаконной деятельности в сфере эстетической медицины, включая оказание услуг без лицензии и в ненадлежащих условиях. Ассоциация выступает за ужесточение административной ответственности за такие нарушения, чтобы защитить здоровье граждан и обеспечить добросовестную конкуренцию на рынке.

– Какие преимущества и выгоды даёт участникам вступление в Ассоциацию?

– Вступление в НАКЭМ предоставляет участникам ряд значительных преимуществ.

Профессиональное развитие и обмен опытом. Члены Ассоциации получают доступ к регулярным вебинарам, круглым столам и бизнес-завтракам с участием ведущих экспертов отрасли. Это позволяет обсуждать актуальные тренды, стратегии управления и внедрять новые технологии.

Информационная поддержка. Ассоциация своевременно информирует своих членов о важных изменениях в законодательстве и создаёт общее информационное поле для обмена знаниями.

Юридическая поддержка. НАКЭМ оказывает помощь в подготовке к проверкам государственных органов, предоставляет юридические консультации и актуализирует обязательную документацию, защищая права и интересы клиник.

Сеть профессиональных контактов. Участники Ассоциации могут налаживать сотрудничество с другими клиниками, обмениваться успешными практиками и быть частью сообщества профессионалов в области косметологии и пластической хирургии.

– Какие ключевые проблемы в отрасли эстетической медицины вы могли бы обозначить?

– Среди ключевых проблем отрасли я бы выделила прежде всего незаконную деятельность, которая заключается в широком распространении практики оказания косметических услуг физическими лицами на дому или в арендованных помещениях без лицензии. Это создаёт угрозу здоровью и безопасности пациентов, а также подрывает доверие к легальным клиникам.

Также отмечу проблематику слабых мер ответственности. Сегодня административные штрафы за незаконную деятельность

«СТРАХ ОТВЕТСТВЕННОСТИ И НЕОТВРАТИМОСТЬ НАКАЗАНИЯ – ТО, ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ СЕЙЧАС В РЕГУЛИРОВАНИИ НАШЕЙ ОТРАСЛИ».

минимальны – от 500 до 2500 рублей, что явно не сдерживает правонарушителей. Уголовная же ответственность (ст. 171 и ст. 235 УК РФ) применяется редко из-за сложности сбора доказательной базы.

Помимо этого, остро стоит нехватка квалифицированных кадров и рост конкуренции, то есть увеличение числа недобросовестных операторов рынка, что требует от легальных клиник дополнительных усилий для поддержания качества услуг при демпинге цен.

– Какие меры, по вашему мнению, могут помочь индустрии красоты справиться с изменениями?

– Страх ответственности и неотвратимость наказания – то, чего не хватает сейчас в регулировании нашей отрасли. Штраф за незаконную предпринимательскую деятельность по ст. 14.1 КоАП в 2500 рублей не пугает и не препятствует оказанию косметологических услуг без лицензии. Именно существенное увеличение штрафных санкций поможет вывести «надомников» из тени, так как страх потери ощутимой части своего дохода уже несравним с 2500 рублей, даже неоднократно уплаченными в виде штрафа. Это также привлечёт больше внимания органов внутренних дел и увеличит количество привлекаемых к ответственности по данной статье.

Широкое информирование пациентов о рисках, связанных с обращением к непрофессионалам, популяризация безопасных методов косметологии, демонстрация кейсов с осложнениями в



федеральных и региональных СМИ – важнейший инструмент в борьбе с серым рынком. Но, для того чтобы охватить широкую аудиторию и повысить уровень осведомлённости населения на некоммерческой основе, нам необходимы помощь и поддержка государства.

В связи с вышеперечисленным мы предлагаем дополнить кодекс статьёй 14.1.4 (взамен отменённой) или 14.1.5 следующего содержания:

1. Осуществление предпринимательской деятельности в области медицины или фармацевтики без лицензии влечёт наложение административного штрафа на граждан и должностных лиц в размере пятидесяти тысяч рублей; на индивидуальных предпринимателей – ста тысяч рублей; на юридических лиц – четырёмсот тысяч рублей.

2. Повторное совершение административного правонарушения, предусмотренного частью 1 настоящей статьи, влечёт наложение административного штрафа на граждан в размере ста пятидесяти тысяч рублей с конфискацией орудий производства; на должностных лиц – ста пятидесяти тысяч рублей; на индивидуальных предпринимателей – двухсот тысяч рублей с конфискацией орудий

производства; на юридических лиц – одного миллиона рублей с конфискацией орудий производства.

– Насколько сообщество игроков рынка эстетической медицины готово к новым вызовам?

– В целом участники рынка демонстрируют высокую готовность к новым вызовам. Благодаря активной работе НАКЭМ мы объединены в профессиональное сообщество, которое оперативно реагирует на все происходящие изменения. Члены Ассоциации имеют доступ к актуальной информации, юридической поддержке и возможностям для профессионального развития. Это позволяет им адаптироваться к новым требованиям, внедрять инновации, повышать качество услуг и быть всегда на шаг впереди.

Особое внимание следует уделить борьбе с незаконной деятельностью, которая наносит ущерб как пациентам, так и добросовестным участникам рынка. НАКЭМ активно выступает за ужесточение мер ответственности и создание условий для честной конкуренции, что позволит защитить здоровье граждан и обеспечить устойчивое развитие отрасли.



Данил
МЕРКУЛОВ:
«РАБОТА
ПЛАСТИЧЕСКОГО
ХИРУРГА – ЭТО
ИСКУССТВО, НО,
В ОТЛИЧИЕ ОТ
ХУДОЖНИКА, МЫ
НЕ ИМЕЕМ ПРАВА
НА ОШИБКУ»

Сегодня пациенты приходят к пластическому хирургу с более осознанным пониманием желаемых изменений. Они реже руководствуются слепым следованием трендам, а, скорее, стремятся к гармонизации внешности, подчёркиванию достоинств и деликатной коррекции недостатков. Главная задача хирурга – не просто выполнить просьбу, а понять глубинную мотивацию пациента, оценить его физиологические особенности и предложить оптимальное решение. По мнению пластического хирурга Данилы Меркулова, хирургия помогает подчеркнуть природную привлекательность и скорректировать то, что мешает чувствовать себя уверенно и комфортно. В беседе с нашим изданием специалист поделился основными тенденциями в сфере пластической хирургии, рассказал о всё большем стремлении пациентов к естественности, «улучшенной версии себя», а также описал непростой период своей жизни в Донецке, когда оказывал помощь пострадавшим от боевых травм.

– Данил Сергеевич, образование в области пластической и эстетической хирургии отличается в разных странах и учебных центрах. И даже внутри одной страны учебные программы разнородны. Какая школа вам ближе?

– Школ, безусловно, много, и мне кажется, что с учётом роста популярности специальности пластического хирурга их становится всё больше. Лично мне ближе та, в которой я учился. В 2010 году в Донецком ожоговом центре функционировала кафедра пластической хирургии и лечения ожоговых травм, основанная официально в 2002 году. Подобная кафедра на Украине была организована впервые, и я удостоился чести там работать, однако же опыт применения методик пластической хирургии идёт ещё с 60-х годов XX века, когда было открыто ожоговое отделение.

Уже больше 16 лет я провожу операции вне стен ожогового центра и с уверенностью могу сказать, что именно реконструктивная хирургия дала мне толчок к тому, чтобы заниматься хирургией красоты.

– Расскажите о своём образовании и пути в профессию, кто был вашим наставником и примером?

– Я окончил Донецкий национальный медицинский университет имени М. Горького, после – ординатуру по общей хирургии и далее – по пластической хирургии на базе кафедры комбустиологии и пластической хирургии. Профессор Фисталь Эмиль Яковлевич, на тот момент руководитель Донецкого ожогового центра, был моим первым учителем, его я могу

назвать своим наставником и тем человеком, благодаря которому я полюбил свою профессию всем сердцем.

Затем я работал в Донецком ожоговом центре и с 2017 года возглавил отделение пластической хирургии и трансплантации клеток Института неотложной и восстановительной хирургии имени В.К. Гусака, но по объективным причинам оно прекратило свою работу. Параллельно я работал и в дальнейшем стал руководителем клиники эстетической хирургии «ЮНА Эстетик» в Донецке.

«Постоянное обучение и совершенствование навыков – неотъемлемая часть нашей профессии».

– Каким образом вы повышаете квалификацию, совершенствуете свои навыки и учитесь новым методикам хирургических манипуляций?

– Технологии развиваются безостановочно, появляются инновационные аппараты, инструменты и принципы работы. Для

изучения и профессионального использования новых методик я предпочитаю лично присутствовать в тех местах, где их запатентовали и впервые внедрили, по возможности выезжая в другие города и страны для стажировок. Довольно часто я летаю в Турцию, провожу мастер-классы, делюсь своим опытом и перенимаю опыт турецких коллег. И, конечно же, стараюсь регулярно посещать научно-практические конференции, симпозиумы и профессиональные мероприятия.

Постоянное обучение и совершенствование навыков – неотъемлемая часть нашей профессии. Мы должны следить за новейшими разработками и технологиями, чтобы предлагать пациентам самые современные и безопасные методы.

– Замечаете ли вы изменение методов и технологий в пластической хирургии за последние годы?

– Несомненно, далеко вперёд шагнула аппаратная косметология, и некоторые оперативные вмешательства, меняющие в лучшую сторону кожу и замедляющие возрастные изменения, сейчас можно заменить на косметологические процедуры.

Из новшеств отмечу появление новых аппаратов, позволяющих менее травматично воздействовать на организм, а также оборудование, оказывающее влияние на сократимость кожи во время выполнения операции, что в разы улучшает эффект от неё.

Но не стоит забывать, что человеческий организм – довольно хрупкая система, и избежать таких послеоперационных осложнений, как отёки и гематомы, невозможно. Но это всё обратимо, а приятные результаты операции мотивируют преодолеть сложности во время реабилитационного периода.

– Какие запросы пациентов сегодня наиболее актуальны? Прослеживаются ли изменения в предпочтениях с течением времени? Какая процедура, на ваш взгляд, является самой востребованной на сегодняшний день и почему? Поделитесь основными тенденциями в сфере пластической хирургии.

– Тенденции в пластической хирургии подвержены влиянию географии и во многом формируются врачом, который, посредством рекламы и информационных релизов, представляет свои возможности пациентам. Несмотря на это, увеличение груди остается неизменно популярным, хотя акцент сместился: если прежде пациентки стремились к максимальному объёму, то сейчас предпочтение отдаётся естественным формам.

Безусловно, коррекция возрастных изменений – вечный тренд в эстетической хирургии и занимает первое место в моей практике. Я часто работаю с лицом, вы-

полняя различные виды подтяжек, включая эндоскопический лифтинг, который пользуется высоким спросом.

Ещё одним популярным направлением как в России, так и за рубежом является работа с контурами тела: различные методики липомоделирования и пересадки жировой ткани. Появление новейшего оборудования, которое делает операции более щадящими и менее травматичными, значительно расширяет наши возможности, позволяя максимально удовлетворить запросы пациентов. В моей практике это направление занимает третье место, хотя многое зависит от специализации врача: кто-то отдаёт предпочтение определённым видам вмешательств. Как говорил мой коллега, нелюбимых операций быть не должно, если какой-то вид оперативного вмешательства не приносит удовольствия, лучше от него отказаться. Однако жизнь вносит свои коррективы, и иногда наблюдается приток пациентов, ориентированных на конкретного врача и определённый вид вмешательства.

В моей практике наибольший объём работы приходится на коррекцию возрастных изменений, риноластику и пластику молочной железы и несколько меньше – на контурирование тела. Возможно, это связано с моей активностью в социальных сетях, где я чаще публикую информацию об операциях, которые перечислил выше.

– С какого возраста можно прибегать к пластической хирургии лица, и каков в целом возрастной порог для начала эстетических преображений?

– Сегодняшние тренды в омолаживающих операциях – это эндоскопические методики, когда через едва заметные разрезы добиваешься желаемого эффекта, а рубцы остаются короткими и небольшими. Пациентам, чья кожа уже изрядно тронута временем, а возрастные изменения стали слишком явными, требуется классическая подтяжка лица, глубокий SMAS-лифтинг.

Пластические операции на лице разрешено проводить с наступления возраста совершеннолетия, и далее возрастных ограничений нет, важна лишь крепость организма, отсутствие противопоказаний. Прежде чем довериться рукам хирурга, пациенты должны быть либо абсолютно здоровы, либо не иметь декомпенсации хронических процессов. К примеру, гипертония не станет препятствием, если пациент регулярно принимает лекарства, поддерживая стабильное давление. Если же регулярного приема препаратов нет, а давление то и дело «скачет», то риск операции возрастает, и возраст здесь не имеет значения – будь то 40 или 75 лет.

Что касается эстетических операций на лице, здесь также нет жестких возрастных



«Я стремлюсь помочь пациенту обрести уверенность в себе, полюбить своё отражение в зеркале, ощутить прилив жизненной энергии».

рамок – мы ориентируемся на показания, на те изменения, которые происходят с кожей, когда деформация требует вмешательства скальпеля. В моей практике встречались случаи, когда подтяжка лица требовалась пациентам, едва перешагнувшим порог 40-летия. Причиной тому становилась бариатрическая хирургия – операция по уменьшению объёма желудка, призванная устранить ожирение. После стремительной потери веса кожа теряла упругость и обвисала как на теле, так и на лице.

– Как врач вы выступаете за естественное старение или, напротив, за преобра-

жение с помощью хирурга? И существует ли для вас как для пластического хирурга некий эталон красоты?

– Я верю в то, что нужно бережно хранить уникальность каждого пациента и стремиться к изящному старению. И эта красота не всегда требует скальпеля хирурга. Для меня красивое старение – это прежде всего гармония души и тела, здоровье, которое должно быть во главе угла. Здоровый человек красив вне зависимости от того, обращался ли он к пластической хирургии.

Ко мне часто приходят люди, обременённые проблемами, заболеваниями и вредными привычками. В таких случаях

пластика не только нецелесообразна, но и бессмысленна: нельзя реставрировать фасад, когда рушится фундамент. Я за комплексный подход, за ревитализацию, за возрождение и поддержание молодости. Пациент должен начать с себя, со своего образа жизни, заботиться о своём здоровье. Тогда он сможет достичь такого уровня, когда будет чувствовать себя прекрасно и выглядеть соответственно даже без хирургического вмешательства. И если после этого останется желание что-то изменить с помощью операции, мы сможем это сделать, ведь здоровье пациента будет крепким основанием для преображения.

Моя задача как врача – не просто устранить морщины или изменить форму носа. Я стремлюсь помочь пациенту обрести уверенность в себе, полюбить своё отражение в зеркале, ощутить прилив жизненной энергии. И часто для этого достаточно лишь скорректировать питание, наладить режим сна, добавить физическую активность и избавиться от вредных привычек. И только когда организм пациента готов к более серьёзным вмешательствам, мы рассматриваем возможность пластической операции. При этом я всегда стараюсь максимально сохранить индивидуальность человека, подчеркнуть его природную красоту, а не создать безликий шаблон.

В конечном итоге моя цель – помочь каждому пациенту найти свой путь к гармонии, к здоровому и красивому старению, к ощущению полноты жизни в любом возрасте. Ведь красота – это не только внешность, это и внутреннее состояние, и уверенность в себе, и любовь к жизни.

– С течением времени тренды в индустрии красоты меняются. Сейчас модно, так скажем, быть похожим на самого себя. Уменьшилось ли в связи с этим количество пациентов, желающих прибегнуть к пластическим операциям?

– Тут сперва нужно обозначить, что пластическая хирургия – это весьма обширная специальность и разделена она на те операции, которые выполняются как по медицинским, так и по эстетическим показаниям. И как раз реконструктивная хирургия намного более всеобъемлющая и междисциплинарная, она не подчиняется никаким трендам и модным течениям. Если же говорить про эстетические операции, то я считаю, что мы всегда должны следовать принципам, сохраняющим естественный вид и пропорции лица и тела.

Стремление к естественности действительно оказывает влияние на выбор конкретных процедур и техник. Пациенты все чаще просят не «новое лицо», а «улучшенную версию себя». Это проявляется в предпочтении малоинвазивных методов, таких как филлеры, ботокс, нитевой лиф-

тинг, которые позволяют скорректировать отдельные недостатки, не прибегая к серьёзному хирургическому вмешательству. Но это не означает уменьшения общего числа пациентов, скорее, меняется структура спроса. Популярность набирают процедуры, направленные на поддержание молодости и здоровья кожи, профилактику возрастных изменений. Люди готовы инвестировать в себя, в своё самочувствие и уверенность, но делают это более осознанно и деликатно.

В целом пластическая хирургия остаётся востребованной. Просто тренд на естественность диктует новые правила игры, заставляет специалистов постоянно совершенствовать свои навыки и предлагать пациентам более щадящие и эффективные решения.

– Замечаете ли вы, что коррекция недостатков своей внешности в наше время стала более доступной для обычных людей, среднего достатка? С чем это связано?

– Да, цена на пластику с каждым годом становится всё доступнее, и сейчас коррекцию внешности может себе позволить практически любой желающий. Но мне довольно тяжело оценить уровень достатка моих пациентов. На мой взгляд, в нынешнее время изменение внешности стало достаточно обыденным занятием и не воспринимается общественностью как что-то из ряда вон выходящее.

– Каково ваше мнение о безоперационных методах омоложения?

– Это в первую очередь косметология, и я её убеждённый сторонник. Однако важно понимать, что косметология ни в коем случае не заменяет эстетическую хирургию, равно как и хирургия не может полностью вытеснить косметологический уход. Ошибочно полагать, что, единожды прибегнув к пластике, можно навсегда забыть о косметологах. Красота требует постоянной работы. К сожалению, после 25-27 лет неумолимо запускается процесс инволюции, и наша задача – поддерживать организм на всех уровнях. Косметология здесь выступает как ювелирная работа на микроуровне, позволяя улучшить состояние кожи, насытить её влагой.

В арсенале косметологов есть и контурная пластика с применением филлеров, и деликатное воздействие на мимические мышцы при помощи ботулотоксина, предотвращающее образование морщин. Но когда возрастные изменения достигают той критической точки, когда ни аппаратные методики, ни нитевой лифтинг уже не в силах справиться, когда консервативные методы исчерпали себя, тогда на помощь приходит пластический хирург.

Бытует мнение, что после косметологических процедур пластика лица становится невозможной. Я категорически с этим не согласен! Действительно, существуют методики, после которых стоит повременить с хирургическим вмешательством. Но здесь важен здравый смысл: нужно дать время проявиться эффекту от косметологической процедуры, и лишь потом, при необходимости, рассматривать операцию. Спешка здесь неуместна.

Что касается фиброза, который вызывают некоторые косметологические методики, и опасений моих коллег-хирургов, будто он может помешать нашей работе, я не вижу в этом серьёзных противопоказаний. Напротив, работая с глубокими тканями и используя этот фиброз как опору, мы можем более чётко и надёжно зафиксировать ткани, что в конечном итоге позволяет нам более точно прогнозировать результат операции.

– Что для вас пластическая хирургия?

– Для меня пластическая хирургия – это хирургия, объединяющая все остальные хирургические специальности. Пластическая хирургия, перемещение тканей присутствует везде: и в травматологии, и в сосудистой хирургии, и в абдоминальной, и в онкологии. Поэтому каждый хирург – пластический хирург. Но эстетика – это деликатное поприще, к нам приходят здоровые пациенты, и уходя после операции, они должны не только остаться здоровыми, но и стать красивее. Поэтому мой главный принцип – нести красоту, сохраняя здоровье. В этом заключаются особая ответственность и сложность нашей работы.

Пластический хирург должен обладать не только глубокими знаниями анатомии и хирургической техники, но и тонким чувством прекрасного, чтобы понимать, какое именно изменение принесёт пациенту удовлетворение и уверенность в себе. Работа пластического хирурга – это искусство, но, в отличие от художника, мы не имеем права на ошибку. Каждое движение должно быть выверено и просчитано, чтобы избежать осложнений и добиться наилучшего результата.

– Что вы можете сказать о пластических операциях среди мужчин, часто ли проводите? И в целом перспективна ли мужская пластика?

– Мужчины, как и женщины, подвержены неумолимому бегу времени, и старение не обходит их стороной. В моей практике мужчины чаще прибегают к помощи хирурга для коррекции возрастных изменений лица, нежели для преображения контуров тела. Зачастую ко мне обращаются с просьбой о ринопластике или риносептопластике – операции, где эстетическая коррекция носа сочетается

с восстановлением носовой перегородки. Нередко это спортсмены или те, кто в прошлом перенёс травму. В этих случаях мы не просто создаём эстетически привлекательный облик, но и возвращаем пациенту свободное дыхание, что, несомненно, улучшает качество его жизни.

Что касается абдоминопластики, я не вижу гендерных различий: показания к этой операции, направленной на устранение деформации передней брюшной стенки и отвисшего живота, одинаковы как для мужчин, так и для женщин. Хотя в моей практике женщин, обращающихся с подобной проблемой, несколько больше, я склонен объяснять это региональными особенностями и менталитетом.

– Даёте ли вы своим пациентам советы, и как часто они к ним прислушиваются? Случается ли вам отказывать в операциях, и если да, то по каким причинам?

– Советами мы щедро делимся. По моему мнению, пластические хирурги должны приобщать пациентов к эстетике, направлять их, предлагать взвешенный, рациональный подход к преобразению. Зачастую многие приходят на консультацию с ярко выраженной эмоциональной составляющей, а мы как специалисты обязаны сохранять хладнокровие и ясность мысли. Красота – понятие эфемерное, субъективное, а вот понятие симметрии уже более точно. Поэтому я всегда стараюсь объяснить своим пациентам, как

достичь гармонии, как будет правильнее, учитывая их уникальные черты. Для лучшего понимания запросов пациента и наглядной демонстрации того, каков будет итог операции, я использую методики компьютерного моделирования.

Бывает, что в операции приходится отказывать, и не из-за недостатка мастерства – иногда операция просто нецелесообразна, когда проблему можно решить с помощью косметологических процедур. Порой же достаточно изменить образ жизни, чтобы достичь желаемого эффекта без скальпеля. В любом случае хирург не должен слепо исполнять капризы пациента. Врач – это прежде всего помощник, даже если речь идет об эстетической хирургии. Наша задача – не просто оказать услугу, а найти лучшее решение для каждого конкретного случая.

«Коррекция возрастных изменений – вечный тренд в эстетической хирургии и занимает первое место в моей практике».



– Вы работали на кафедре пластической хирургии и лечения ожоговых травм в Донецком ожоговом центре, изучая также азы реконструктивной пластической хирургии и эстетической хирургии. Можно ли сделать вывод, что вы многопрофильный специалист?

– Да, можно и так сказать. По моему мнению, многопрофильность так или иначе сопутствует всем специальностям, ведь даже воздействуя на какую-то одну часть организма, мы влияем на всё тело целиком. И подходу к лечению той или иной проблемы, мы должны рассматривать организм как единую взаимосвязанную систему.

– До 2024 года вы заведовали отделением, где оказывали помощь раненым и участникам СВО. Расскажите подробнее об этом периоде вашей жизни. С какими ранениями и травмами чаще всего вы имели дело? Как была организована работа?

– До прошлого года я работал в Донецке с пострадавшими от боевой травмы, по семейным обстоятельствам был вынужден переехать, но я по-прежнему туда приезжаю, консультирую и по возможности оказываю помощь пострадавшим.

В то время помощь мы организовывали на базе отделения пластической хирургии и трансплантации клеток. Конечно, мы госпитализировали всех, кому могли оказать помощь в соответствии с возможностями отделения, а также принимали активное участие в лечении пациентов из других отделений и клиник города.

Военная травма чаще всего комбинированная, то есть на организм воздействуют разные факторы (механические, термические, химические), и по этой причине часто приходится оказывать хирургическую помощь смешанными бригадами.



– Какие операции из вашей практики врезались в память сильнее всего?

– Конечно, это оказание помощи военнослужащим. Это не просто работа, это долг. Порой ко мне привозили пациентов, практически полностью лишённых тканей лица, с дефектами лицевого скелета, и приходилось творить чудеса, восстанавливать утраченное, лепить заново. Иногда нужно было оказывать помощь сразу же после получения травмы, пациентов приносили практически с поля боя, и я восстанавливал им нос, лицо «с нуля». И в этой ситуации на помощь приходили знания эстетической хирургии, те самые методики, что обычно используют для создания красоты. Здесь же они становились инструментом спасения, возвращая людям не только облик, но и надежду.

Порой смотришь и не понимаешь, как вообще возможно такое пережить. И в

эти моменты действовать приходится почти вслепую. Иногда хватаешься за голову – как помочь? Что в этом случае можно сделать? И тогда начинается импровизация, поиск нестандартных решений, комбинация техник.

– По сути, в то время вы были военным хирургом, а это едва ли не самый сложный профиль в хирургии. Чем отличается работа военного хирурга от гражданско-го? И требуется ли доктору с «гражданки» особая подготовка для работы в зоне спецоперации?

– Все врачи – военнообязанные. Лечение военной травмы – всегда очень тяжкий труд, даже если находишься относительно далеко от линии боевого соприкосновения. Но опять-таки опыт оперирования значительного количества пострадавших у нас давно. Донецк – это

шахтёрский край, и, к сожалению, работа в шахте связана с большим риском. Мой дедушка много лет назад погиб в шахте. Лечение пациентов с взрывной шахтной травмой дало нам много навыков и компетенций, которые мы активно применяли. И уже сейчас я оказываю помощь пострадавшим с боевой хирургической травмой.

– Данил Сергеевич, чему пришлось научиться лично вам? Что вы поняли для себя, поработав в военных условиях?

– Лично для себя я постиг одну простую, но горькую истину: человек действительно привыкает ко всему – позитивному или негативному. И те условия, которые ранее могли показаться совершенно неприемлемыми, со временем могут стать привычной, обыденной рутинной.

– Возвращаясь к эстетической и пластической хирургии, расскажите, где вы сейчас принимаете пациентов, в каких городах к вам можно обратиться за консультацией и последующим хирургическим вмешательством? Ведёте ли вы онлайн-консультации?

– С января 2025 года в Донецке я приём уже не веду, в первую очередь по техническим причинам, связанными с помещением, которое я арендовал, будучи соучредителем клинки эстетической хирургии.

В основном сейчас я работаю в Краснодаре, Ростове-на-Дону и Анапе. Онлайн-консультации также активно провожу, так как многие пациенты приезжают из других регионов. Конечно, умение общаться с пациентами, понимать их желания и ожидания – крайне важный аспект. Ведь пластическая хирургия – это не только изменение внешности, но и преображение внутреннего мира, обретение гармонии и уверенности в себе. И мы как пластические хирурги имеем честь быть частью этого процесса.

Во время диалога между мной и пациентом рождаются взаимопонимание и доверие, он анализирует, подходит ли ему этот специалист и данная методика изменения несовершенств тела. Поэтому визуальная консультация, очная или онлайн, крайне важна.

Сейчас я готовлюсь к защите кандидатской диссертации, что, безусловно, занимает много времени, а моя клиническая работа рассчитана на много месяцев вперёд. Поэтому по мере возможности я обязательно постараюсь посетить VII Черноморский конгресс по пластической хирургии и косметологии – организация там на достойном уровне, а атмосфера всегда очень тёплая, как и погода в это время в Геленджике.

Беседовала Алина Волкова

АППАРАТНЫЕ МЕТОДИКИ GUINOT: БЕЗОПАСНАЯ И ЭФФЕКТИВНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ИНВАЗИВНЫМ ПРОЦЕДУРАМ



Косметология – это область, которая постоянно развивается, предлагая новые решения для поддержания молодости и красоты кожи. Одним из ведущих брендов в этой области является GUINOT. Основанная во Франции в 1963 году компания зарекомендовала себя как первооткрыватель в аппаратной косметологии, предлагая уникальные процедуры, объединяющие в себе то, что ранее казалось невозможно соединить: высокую результативность медицинских технологий и комфорт и безопасность эстетической косметологии. Эффективность аппаратных процедур GUINOT сравнима с инвазивными вмешательствами, однако абсолютно все процедуры не травматичны и не требуют восстановления и реабилитации. Программы GUINOT увлажняют, питают и очищают кожу, возвращают ей упругость и успокаивают, придают сияние и молодость. Взаимодополняющие друг друга техники обеспечивают пролонгированный эффект уходовых программ: такой подход не имеет аналогов в современной косметологии. О революционном направлении компании Guinot Medical и других аппаратных методиках мы поговорили с основательницей GUINOT Россия Наталией Зазерской.

– Наталия, салоны красоты и клиники эстетической медицины были вынуждены искать достойную альтернативу многим зарубежным аппаратам, бренд GUINOT же, напротив, за последние годы предложил несколько новых инновационных решений в аппаратной косметологии своим партнёрам. Это большое достижение!

– Да, это действительно так. Проблемы с поставками оборудования в последние годы испытывают многие бьюти-компании. Вырос серый рынок услуг, где происходит замещение более дешёвыми, но не всегда качественными аналогами серьёзных и дорогостоящих аппаратов. Также большими проблемами 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.

GUINOT же, несмотря ни на какие изменения и потрясения, продолжает

развитие своих партнёров и предлагает им новые программы и аппаратные процедуры.

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. А с 2023 года GUINOT запустил новое революционное направление – Guinot Medical, которое значительно расширяет возможности эстетической медицины.

– Насколько высок сейчас спрос на врачебную косметологию и салонные процедуры по уходу за кожей лица и тела?

– 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 превалирующую аппаратную методику, которая бы занимала основную долю рынка, отметить нельзя, они все довольно равномерно востребованы. Это аппаратные процедуры, фототерапия, лазерные методики, SMAS-лифтинг.

– В чём заключается революционность направления Guinot Medical?

– GUINOT обладает удивительным умением смотреть в будущее и предугадывать вектор развития мировой бьюти-индустрии. Guinot Medical объединил в себе то, что ранее казалось невозможно: высокую результативность медицинских технологий, комфорт и безопасность эстетической косметологии. Сегодня это, без сомнения, самое перспективное направление в бьюти-индустрии, а также буду-

щий 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. Наши процедуры не требуют реабилитации и подготовки, прекрасно дополняют сочетанные протоколы и поддерживают результат инъекционной косметологии, они направлены на очень глубокое увлажнение и питание кожи.

– О каких процедурах и аппаратах идёт речь?

– Научно-исследовательская лаборатория GUINOT непрерывно работает в направлении повышения эффективности процедур и создания новых революционных методов ухода за кожей, которые обеспечивают успех косметологам и салонам красоты GUINOT. Сейчас мы готовы предложить косметологам четыре уникальных решения, способных вывести их салон красоты на новый уровень:

◆ аппарат для дермоэпидермального омоложения и безинъекционного плазмолифтинга Visible Age Reverse (направление Guinot Medical);

◆ аппарат HYDRADERM – позволяет выполнить преобразование лица всего за 1 час;

◆ аппарат для коррекции фигуры TechniSPA Advanced System;

◆ процедура безинъекционной мезотерапии для омоложения и оздоровления кожи головы HAIR SUMMUM (направление Guinot Medical).

– Плазмолифтинг без инъекций и реабилитации – это что-то потрясающее! Как это работает?

– 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.

Ни для кого не секрет, что инъекционный плазмолифтинг является болезненной процедурой и 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 она востребована не у каждого клиента.

Концепция, созданная доктором фармакологии Жан-Даниэлем Монданом, обеспечивает физиологическую стимуляцию микроциркуляции в коже для истинного омоложения full face. В течение 5 лет господин Мондан проводил исследования для разработки уникальной технологии дермоэпидермального омоложения и безинъекционного плазмолифтинга.

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

GUINOT – ЭТО НЕРУШИМАЯ ОПОРА И 100-ПРОЦЕНТНАЯ НАДЁЖНОСТЬ, ДОКАЗАННАЯ ДЕСЯТИЛЕТИЯМИ ПАРТНЁРСТВА! ЗА ВРЕМЯ СВОЕГО СУЩЕСТВОВАНИЯ БРЕНД ПОДТВЕРДИЛ СВОЮ АБСОЛЮТНУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ ВНЕ ЗАВИСИМОСТИ ОТ МИРОВЫХ ИЗМЕНЕНИЙ.





Кроме того, естественная стимуляция притока крови улучшает насыщение тканей кислородом. А одновременное биомеханическое воздействие с помощью уникальных виброизлучателей 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 видимые результаты после проведения безинъекционного плазмолифтинга Visible Age Reverse?

– Процедура дермоэпидермального 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 воздей-

ствие 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. Хочу отметить, что ключевое преимущество бьюти-отрасли как в 2025-м, так и в последующие годы – это эксклюзивность! И сегодня мы готовы её предоставить!



– Подобная технология позволит решиться на данную процедуру тем, кто боится или не переносит уколов. Наконец-то появились подобные решения!

– Visible Age Reverse не только обеспечивает истинное омоложение кожи, но и действительно 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 выпадать из социума из-за папул и реабилитации после процедуры. Но теперь эти страхи остались в прошлом!

– Процедуру на аппарате HYDRADERM косметологи называют звёздной. Почему?

– Она позволяет получить видимый лифтинг-эффект уже после одного применения и является альтернативой методам эстетической медицины, направленным на мгновенное уменьшение проявлений старения кожи. Эта процедура идеально подойдёт перед каким-то важным событием или выходом в свет, она персонализирована и позволяет учитывать различные цели клиентов в уходе за кожей, поэтому и получила название «Звёздная».

– Сколько вариантов процедур возможно осуществить с помощью аппарата HYDRADERM?

– Аппарат оказывает четыре метода воздействия на кожу: динамическая ионизация, термальная энергия, миостимуляция и антивозрастной лимфодренаж. В процедуре задействованы восемь специальных серум-гелей и высококонцентрированные сыворотки для разных областей и решаемых задач: от омоложения до защиты от солнца и улучшения качества загара.

Три варианта процедур позволяют получить исключительные результаты омоложения кожи:

Hydradermie Jeunesse – персонализированная процедура, которая омолаживает кожу и увеличивает клеточную активность. Она может быть выполнена в восьми вариантах: против старения и против морщин, увлажнение, питание, глубокое очищение, успокоение, ровный цвет лица и сияние, подготовка и восстановление до/после солнца.

Hydradermie Lift – это мгновенный лифтинг кожи. Молодой овал и чёткие контуры обеспечиваются благодаря повышению тонуса мышц. Smart-технология совместила сеансы лимфодренажа, миостимуляции и массажа в одном аппарате. Hydradermie Lift проводится с применением патентованных молекулярных составов GUINOT.

EYE Lift направлена на устранение признаков старения и усталости в области глаз благодаря миостимуляции.

Гидродермия GUINOT окутывает кожу заботой. Благодаря мягкой ионизации активные компоненты препаратов, подобранных специально под клиента, проникают в глубокие слои, придавая коже сияющую красоту.

– Из каких этапов состоит процедура HYDRADERM?

– Ионизация позволяет провести активные элементы к самому «сердцу» кожи. В начале обогащенные гели наносятся на кожу. Далее роликовые и шариковые электроды нежно скользят по лицу, оказывая мягкое ионизирующее действие, благодаря чему кожа становится более восприимчивой и начинает впитывать в себя, подобно губке, активные целевые ингредиенты.

Высокая частота активизирует клетки кожи. Сочетание крема эмульсии, насыщенного кислородом, создаёт ощущение деликатного разогрева кожи. Ускоряются микроциркуляция и внутриклеточные обмены кожи. Завершающий этап – массаж и маска для закрепления результата сияющей и молодой кожи.

Кожа становится более увлажнённой, эластичной и гладкой, восстанавливаются здоровое сияние и ровный тон. Эффект процедуры зависит от изначально поставленной цели и выбранных специализированных гелей GUINOT.

– Весной, как правило, женщины начинают готовиться к периоду летних отпусков и особое внимание уделяют своему телу. Какие задачи может помочь решить аппарат TechniSPA Advanced System?

– Это очень высокоэффективный и безопасный аппарат для коррекции фигуры. Любой салон красоты такой аппарат способен вывести на совершенно новый уровень, особенно в этот период, когда, как вы правильно заметили, возрастает спрос на процедуры для тела, на коррекцию фигуры. Он помогает справиться с целлюлитом, сжечь лишний вес, восстановить кожу, вернуть ей здоровый тонус, снять усталость и отёки. Такой результат обеспечивает запатентованная система манипул и серум-гелей TechniSPA Guinot, сочетающая три вида воздействия: дермолипоаспирацию – вакуумно-роллерный массаж против нежелательных жировых отложений; динамическую ионизацию – токи, обеспечивающие глубокое проникновение серум-гелей; тепловое воздействие – нагрев для усиления микроциркуляции и обменных процессов.

В эстетической косметологии аппарат TechniSPA Advanced System применяется для:



- ◆ безинъекционного липолиза в проблемных зонах;
- ◆ anti-age-терапии кожи тела;
- ◆ реабилитации после инвазивных и хирургических вмешательств;
- ◆ в комбинированных протоколах при применении прямых и непрямых липолитиков;
- ◆ профилактики венозной недостаточности;
- ◆ лечения стрий в комбинированных протоколах;
- ◆ восстановления нормотонуса мышц-разгибателей у людей с малоподвижным образом жизни;



◆ в комбинированных детокс-программах при похудении.

А также он является отличной альтернативной ручному массажу в спа-центрах для повышения эффективности.

Уникальность этого аппарата ещё и в том, что он работает в салоне как тренер благодаря встроенному сенсорному экрану планшета, на который можно вывести обучающее видео любой процедуры GUINOT. При подключении аппарата к беспроводной сети интернета салона или клиники обновление контента происходит в автоматическом режиме.

– Уже очень хочется испытать все эти процедуры на себе! Вы упомянули о безинъекционной мезотерапии для омоложения и оздоровления кожи головы. Несколько слов об этой технологии.

– Институт GUINOT разработал первую процедуру, являющуюся комплексным терапевтическим протоколом оздоровления кожи головы, целенаправленного воздействия на волосяные фолликулы для стимуляции роста и улучшения качества волос. Трихологический аппарат для комплексной терапии кожи головы и стимуляции роста волос также применяется совместно со специализированными серум-гелями.

Например, один из специализированных комплексов для волос «Долгая жизнь клетки» содержит 56 клеточных ингредиентов, среди которых – 20 важнейших аминокислот, 8 минеральных солей, 14 витаминов и 14 биологически активных веществ, стимулирующих процессы регенерации и необходимых для нормального функционирования клеток.

Процедура занимает 20 минут курсом в четыре процедуры. После прохождения этого курса процедур улучшается внешний вид волос, укрепляются волосяные луковицы, возобновляется рост волос и предотвращается их выпадение, повышается плотность волосяных волокон. Волосы приобретают жизненную силу, мягкость, гладкость и шелковистость, облегчается расчёсывание волос. Безинъекционная мезотерапия для кожи головы пользуется большим спросом как у женщин, так и у мужчин.

В заключение хочу ещё раз подчеркнуть, что абсолютно все наши процедуры эксклюзивны, безопасны и не имеют аналогов на рынке! Они могут применяться как самостоятельно, так и в сочетанных протоколах для подготовки к инвазивным процедурам. Бренд GUINOT постоянно развивается и предлагает инновационные решения для бьюти-индустрии, меняя представление о красоте и уходе за кожей. Выбор в пользу GUINOT – это выбор в пользу качества, эффективности и баланса между наукой и природой.

Беседовала Анна Добрынина



*Анна
Климовская,
директор
MEDEQ BEAUTY*

Приходя в клинику эстетической медицины, пациенты нередко имеют не один, а ряд запросов косметологу: преобразить, улучшить, омолодить. Традиционно удовлетворение различных потребностей требовало применения целого арсенала специализированных аппаратов, каждый из которых был заточен под решение конкретной задачи. Однако времена меняются, и на горизонте появилось решение, объединяющее в себе возможности множества устройств в рамках одной универсальной платформы – Robolex.

MEDEQ BEAUTY, являясь официальным мультибрендовым дистрибьютором медицинского оборудования, предлагает не просто аппарат, а комплексное решение для бизнеса. Robolex – это интеллектуальная платформа, олицетворяющая собой новую эру в косметологии. Она не просто выполняет заданные функции, но и адаптируется к индивидуальным особенностям каждого пациента, предлагает интеллектуальные протоколы и работает сразу с несколькими технологиями.

О меняющемся мире косметологии, современных тенденциях в сфере красоты, мультифункциональной интеллектуальной платформе Robolex производства Южной Кореи и её экономической эффективности для клиник мы поговорили с директором MEDEQ BEAUTY Анной Климовской и косметологом-эстетистом, клиническим тренером по аппаратной косметологии Анной Спиряевой.

**Платформа Robolex –
ЭТО КОМБИНАЦИЯ
ПРЕИМУЩЕСТВ, ГДЕ ЗАБОТА
О ПАЦИЕНТЕ СТАНОВИТСЯ
ИСТОЧНИКОМ
ПРОЦВЕТАНИЯ БИЗНЕСА**

– **Косметология – одна из самых быстроразвивающихся сфер. Как вы оцениваете скорость её изменений? Что сегодня главное – новые технологии, образование специалистов или доверие пациентов?**

Анна Климовская:

– Да, действительно, сейчас косметология развивается с невероятной скоростью, особенно по сравнению с тем, как это было ещё 10-15 лет назад. Если раньше на рынке существовало ограниченное количество технологий и производителей, то сегодня мы видим постоянный приток новых решений. Технологии становятся безопаснее, эффективнее, продуманнее, и это облегчает работу врачу, повышает комфорт и результативность процедур для пациента.

Для нас как для поставщика важно не просто отслеживать тренды, а предлагать высокотехнологичное оборудование, которое поможет нашим клиентам – врачам и клиникам – решать и медицинские, и бизнес-задачи. Из последних решений можно выделить интеллектуальную платформу Robolex – аппарат, сочетающий сразу несколько технологий: радиочастотное воздействие, низкоинтенсивный лазер, вакуумный массаж, электростимуляцию, а также низкочастотный ультразвук, позволяющий работать и по телу, и по лицу.

– **Когда вы только начинали работать, мир косметологии был другим. Что изменилось за последние годы? А что остаётся неизменным?**

Анна Спиряева:

– За 15 лет аппаратная косметология изменилась кардинально. Методики стали научно обоснованными, врачи – более образованными, а пациенты – более требовательными. Сегодня уже недостаточно пообещать результат, нужны доказанная эффективность, безопасность и экономическая обоснованность. Руководители клиник стали рассматривать оборудование не только с медицинской, но и с инвестиционной точки зрения. Аппарат должен быть не просто эффективным – он должен быстро окупаться и легко встраиваться в существующие процессы.

А вот что остаётся неизменным – это стремление к идеалу. Красота всегда будет требовать внимания, усилий и профессионального подхода.

– **В последние годы в косметологию приходят всё более умные, «интеллектуальные» аппараты. Как вам кажется, насколько это меняет рынок? Можно ли сказать, что Robolex – это шаг в сторону будущего, где аппараты смогут делать больше за счёт сложных алгоритмов и мультифункциональности?**

Анна Климовская:

– Это уже происходит. Современные аппараты – не просто технические средства, это полноценные платформы, в которых реализованы алгоритмы, сенсорная адаптация, персонализированные протоколы. Всё это позволяет врачу быстрее и точнее подбирать подход к пациенту.

Robolex – как раз из таких решений, он умеет «подстраиваться» под зону воздействия, уровень чувствительности и задачи, которые нужно решить. Это экономия времени, повышение качества результата и возможность работать с гораздо более широкой аудиторией.

– **Robolex объединяет сразу несколько технологий. Насколько важно сегодня сочетание методик? Можно ли действительно одной процедурой на этом аппарате решить сразу несколько задач?**

Анна Спиряева:

– Объединение сразу пяти энергий случилось не просто так. Они были отобраны в ходе научных изысканий и клинических исследований. Выбраны были самые эффективные. Сочетание методик – это идеальное решение, когда у специалиста бывают разные запросы от пациентов. Безусловно, вы можете вывести в доминирование любую из представленных методик и работать с ней, решая какую-то одну задачу. Но

я всё же ратую за то, что терапия должна быть комплексной. И, решая, к примеру, задачу лишних объёмов, мы работаем также и с мышцами, и с кожей. Мне кажется, это крайне важно и максимально эффективно.

«Robolex быстро становится экономически эффективным: по нашей статистике и расчётам, его окупаемость составляет около четырёх месяцев при средней загруженности в пять процедур в день».

– **Аппаратные методики часто противопоставляют пластической хирургии. В каких случаях Robolex может стать альтернативой операционной коррекции, а в каких всё же без хирургии не обойтись?**

Анна Спиряева:

– Если у пациента нет прямых показаний к хирургическому вмешательству (например, выраженного избытка тканей или сильного птоза), то Robolex может быть отличной неинвазивной альтернативой. Особенно эффективно он работает при локальных жировых отложениях, нарушениях тонуса кожи в мягких тканях лица и тела.

При этом важно понимать: для достижения стойкого результата пациент должен быть готов соблюдать разумные диетические привычки, поддерживать физическую активность и пройти полноценный курс процедур. Только так можно достичь выраженного и прогнозируемого эффекта.

– **Южнокорейские технологии считаются одними из самых передовых. Вы много работаете с этим рынком. Чем корейские производители отличаются от европейских или американских? В чём философия их подхода?**

Анна Климовская:

– Южная Корея – один из мировых лидеров в сфере эстетической медицины. В стране высокий уровень инноваций, и рынок развивается стремительно. В Южной Корее зарегистрировано более 4 тыс. компаний, производящих медицинское и косметологическое оборудование. И большая часть приходится на косметологические решения. Здесь можно с уверенностью гово-



1 аппарат = 5 технологий = 10 процедур по лицу и телу

Robolex – beauty-платформа для работы по лицу и телу с запрограммированными интеллектуальными протоколами

речь о насыщенной и конкурентной среде, способствующей постоянному росту и обновлению технологий. Завод Chungwoo, производящий Robolex, существует с 1992 года и специализируется исключительно на эстетическом оборудовании. У них своя лаборатория, свои конструкторские мощности и, главное, понятная философия: «Улучшать качество жизни людей через инновации». Поэтому мы выбрали их как партнёров.

– Многие клиники боятся инвестировать в новое оборудование, особенно в условиях экономической нестабильности. Как им понять, что аппарат действительно окупится? Какие параметры важны при выборе?

Анна Климовская:

– Здесь важно не только оборудование, но и стратегия. Любой аппарат – это инвестиция, и она требует осознанного подхода: оценки конкуренции, целевой аудитории, стоимости процедур, планов продвижения. Также мы разработали программу апробации оборудования: на несколько недель аппарат устанавливается в клинику, и врачи могут сами оценить его эффективность и спрос. Как правило, 9 из 10 клиник выкупают аппарат ещё до окончания апробационного периода. Я знаю клиники, которые за этот период заработали до 70% от стоимости аппарата, что, конечно, впечатляет.

Важно понимать, какие задачи решает оборудование и насколько оно востребовано рынком. Например, Robolex закрывает сразу 10 направлений по телу и лицу, что уже снижает риски. Плюс мы всегда консультируем по маркетингу и помогаем выстраивать дальнейшую работу клиники.

«Robolex подходит для решения широкого спектра задач: от работы с локальными жировыми отложениями и целлюлитом до лифтинга и восстановления после травм».

– Robolex – это больше про бизнес или про медицину? Что он меняет в работе клиники, кроме того, что позволяет зарабатывать? Даёт ли он врачам-косметологам какие-либо новые возможности?

Анна Климовская:

– Скорее, это грамотный баланс. С одной стороны, это действительно профессио-



Анна Владимировна Спиряева, косметолог-эстетист, клинический тренер по аппаратной косметологии

нальный инструмент: с медицинской точки зрения он подходит для решения широкого спектра задач: от работы с локальными жировыми отложениями и целлюлитом до лифтинга и восстановления после травм.

С другой стороны, за счёт своей универсальности и гибкости Robolex быстро становится экономически эффективным: по нашей статистике и расчётам, его окупаемость составляет около четырёх месяцев при средней загруженности в пять процедур в день. Это отличные цифры, особенно в текущих реалиях.

– Как вам кажется, клиенты клиник сегодня стали более осведомлёнными? Они действительно понимают, что им нужно, или по-прежнему ориентируются на моду и тренды?

Анна Климовская:

– Отрицать влияние бренда бессмысленно: для многих пациентов это действительно важный ориентир. Известное имя вызывает доверие, поэтому мы рады, что на аппарате Robolex уже работают в таких компаниях, как World Class, «МЕДСИ», «Олимп Клиник». Кроме того, среди наших партнёров также есть и государственные медицинские учреждения.

Однако современные клиенты всё чаще ищут не просто бренд, а быстрый, инва-

зивный и безопасный результат без реабилитации. Именно поэтому мы говорим, что Robolex – не просто очередной аппарат, а платформа, которая соответствует этим ожиданиям. Он относительно недавно на рынке России, но уже активно применяется в клиниках и фитнес-центрах, а врачи отмечают его удобство, эффективность и широкие возможности.

– Косметология – это в какой-то степени психология. Как вы работаете с ожиданиями пациентов? Часто ли приходится объяснять, что один аппарат не решит все их проблемы?

Анна Спиряева:

– Безусловно, косметолог – это человек, которому пациенты доверяют глубоко лично. К примеру, мужчине приходится признавать, что он не столь атлетичный, как ему хотелось бы, а женщине – реально смотреть на свой возраст и будущее с ним сражение. Но когда у врача есть чёткий план действий и надёжные помощники, эти тонкости преодолимы.

Каждому пациенту нужно объяснить реальное положение вещей и перспективы терапии. Robolex – это серьёзный инструмент, но он работает в системе: специалист, пациент, техника и курс процедур.

– Какие мифы об аппаратных методиках вас раздражают больше всего? С чем приходится бороться при общении с пациентами? Есть ли заблуждения конкретно о Robolex? Например, что аппарат «не даёт моментального эффекта» или «не работает без правильного подхода»?

Анна Спириева:

– Все мифы рождаются исключительно от неосведомлённости. Если мне говорят, что какая-то методика не даёт эффекта, то я всегда уточняю: «Как долго вы работаете с этой методикой?» И чаще всего ответ получаю не очень убедительный (практически любые косметологические и эстетические процедуры предполагают работу курсами).

Ещё один миф, который, скорее, озадачивает, чем раздражает, – это ожидание, что аппарат всё сделает за нас. Как у специалиста, так и у пациента. Чудес в нашем мире случается немного, и аппаратные методики, несмотря на их эффективность, не являются панацеей или заменой активному образу жизни и правильному питанию. Также ни один аппарат в мире не способен повернуть время вспять. Мы помогаем нашим пациентам шикарно выглядеть и замечательно себя чувствовать, но мы – не волшебники, и что-то для нас остаётся неподвластным.

– В мире косметологии конкуренция огромная, каждый год появляются новые методики. Как вам удаётся сохранять интерес к бренду и удерживать клиники в партнёрстве? Какую роль в этом играет Robolex?

Анна Климовская:

– Самое сильное – это сарафанное радио. Люди делятся опытом, и именно так приходит значительная часть новых клиентов. У нас отличная команда менеджеров, которые говорят с врачами на одном языке. Мы изучаем рынок, тренды, боли клиентов и подбираем решение под запрос. Robolex – один из примеров, где врач действительно получает инструмент, а не просто новинку.

– Если представить себе идеального пациента, который получит максимальный эффект от Robolex, кто это? Какие особенности у таких людей?

Анна Спириева:

– Идеальных пациентов не бывает. Бывают дисциплина, решительность, терпение и реалистичность взглядов на терапию. Тогда пациент становится почти идеальным кандидатом.

Безусловно, есть исходные данные, с которыми проще работать. Это пациент, у которого нет серьёзных проблем со здоровьем. Также легче работать, когда эстетическая проблема не пущена на самотёк в течение длительного времени. И все запросы выполняются своевременно. Но

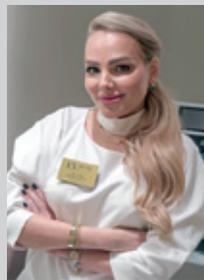
человек склонен не замечать проблему, пока она не «заговорит» громко. Даже в этих ситуациях у нас с вами всегда есть варианты решения.

– Если бы вам нужно было выбрать одну главную тенденцию в косметологии на ближайшие 5 лет – что бы это было?

Анна Спириева:

– Для меня очевидна главная тенденция – это эффективность без реабилитации. Пациенты всё реже соглашаются на радикальные методы и всё чаще отзываются на перспективу ярко выраженного эффекта без изменения обычного ритма жизни. К пластической хирургии прибегают в

Яна Дмитриевна Христосис, врач-дерматолог, косметолог, терапевт, гематолог, владелица клиники LAB AGE (г. Сыктывкар):



– Как практикующий врач-косметолог и владелица клиники эстетической медицины LAB AGE, я всегда стремлюсь внедрять в работу инновационные технологии, которые дают предсказуемый результат и повышают лояльность пациентов. Платформа Robolex полностью оправдала наши ожидания: это действительно перспективный аппарат, который значительно упростил работу нашей клиники и позволил выйти на новый уровень. Robolex заменяет несколько аппаратов сразу, что позволяет нам снижать расходы на закупку оборудования и обслуживание. Он быстро окупается, что во многом определяется растущим спросом пациентов на безоперационные методы коррекции и омоложения, а также комплексные процедуры с мгновенным и накопительным эффектом. Наши пациенты любят Robolex за его безопасность и отсутствие реабилитационного периода. Приобретение интеллектуальной платформы Robolex позволило клинике LAB AGE получить большое конкурентное преимущество в регионе и завоевать признание наших пациентов. Это тот случай, когда технология работает не только на результат, но и на бизнес!

случае невозможности решения своей проблемы альтернативно. Сокращение или отсутствие реабилитации после процедур – это требование современности и тренд будущего. Перспективные горизонты – у тех аппаратов, которые могут это предложить. И Robolex – именно такая платформа.

– Есть мнение, что технологии развиваются быстрее, чем понимание их возможностей у специалистов. Как косметологу не отстать от прогресса и не потеряться в потоке информации?

Анна Спириева:

– Все новшества и тенденции легко усваиваются специалистами, если у них качественное базовое медицинское образование и они регулярно занимаются самообразованием. Многие новые аппараты – это переосмысление проверенных методик. И ориентироваться в них несложно, если ты достаточно скрупулёзен в своей работе.

Кроме того, очень важно обучаться работе на каждом новом аппарате, который появляется в клинике. Это в интересах и самого врача, и его пациентов: чтобы безопасно и эффективно использовать технологии, нужно понимать не только базовый принцип, но и конкретные технические особенности, режимы и нюансы применения. Только так можно раскрыть весь потенциал оборудования.

– Если представить клинику будущего через 10 лет – какая она? Будут ли там ещё врачи или всё перейдёт в руки автоматизированных технологий? И может ли Robolex стать частью этой новой реальности?

Анна Климовская:

– Robolex уже опережает своё время: он адаптируется под пациента, предлагает интеллектуальные протоколы, работает сразу с несколькими технологиями. Это и есть косметология будущего – та, в которой технология не заменяет врача, а усиливает его возможности.

Что будет через 10 лет? Возможно, платформы станут ещё умнее, AI будет применяться чаще, а возможности самих аппаратов станут ещё шире. Но потребность в человеческом подходе, экспертной оценке и сопровождении останется всегда.

MEDEQ BEAUTY – официальный дистрибьютор Robolex в России с 2025 года.



Подготовила Алина Волкова

ГК «Мелис» – ЗАКОНОДАТЕЛЬ МИРОВЫХ ТРЕНДОВ В КОСМЕТОЛОГИИ



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

продукты в успешные, раскрученные и востребованные бренды.

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

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

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

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

— ■ —
**«ЗАЛОГОМ УСПЕХА
 ПРЕПАРАТОВ НА
 РЫНКЕ ЯВЛЯЮТСЯ НЕ
 ТОЛЬКО КАЧЕСТВО И
 ЦЕНОВОЙ ФАКТОР,
 НО И ИХ ПРАВИЛЬНОЕ
 ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ».**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

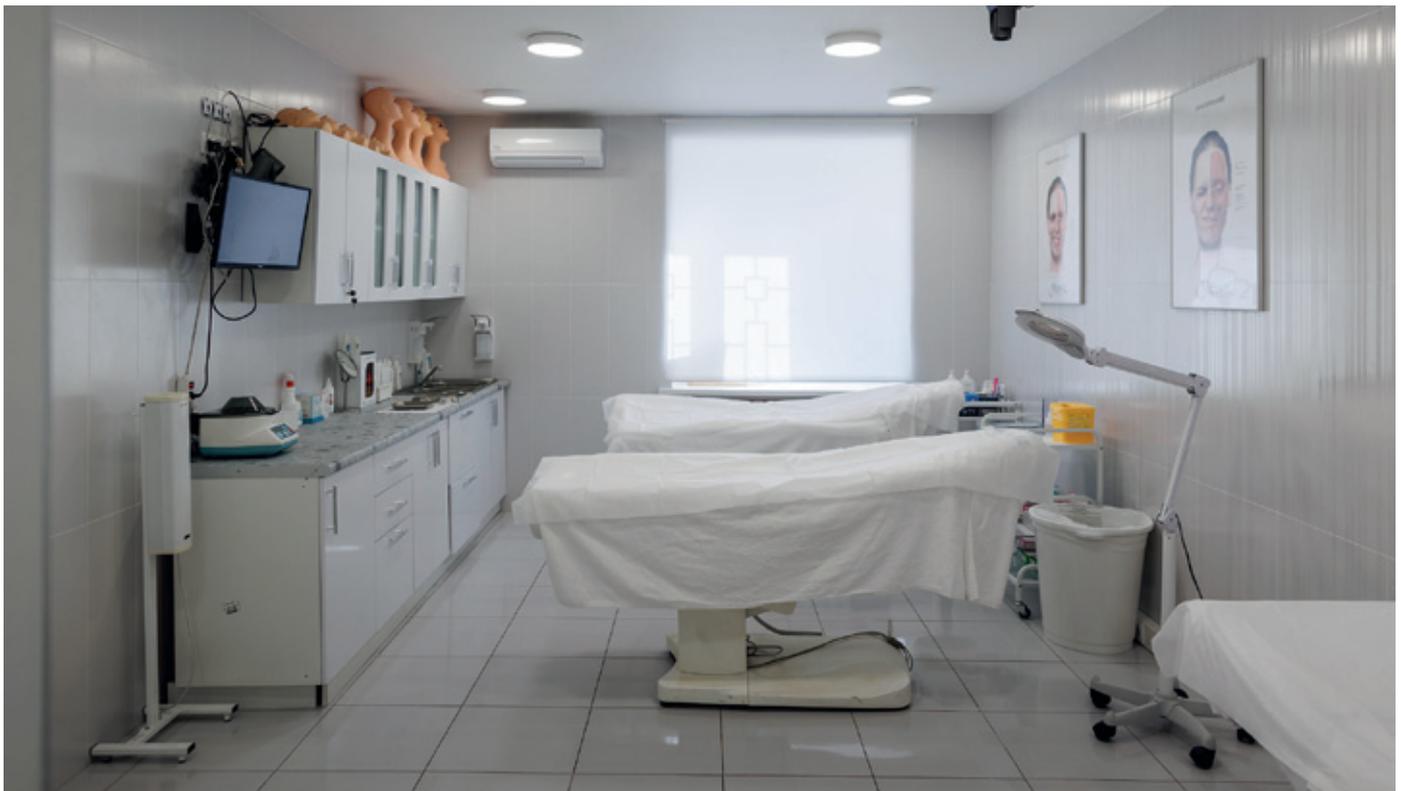
– В нынешней экономической ситуации рост цен, удлинение сроков или сбои в поставках косметологической продукции в Россию зависят не столько от дистрибьютора, сколько от логистических цепочек, возможностей платежей и многих других факторов. Понимают ли это ваши партнёры, если происходят вынужденные задержки?

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Беседовала Алина Волкова

BAVOR – не просто косметика, это целая философия, направленная на заботу о коже и её здоровье

BAVOR – ведущий мировой бренд профессиональной косметики с акцентом на экологичность и профессионализм, представленный в 70 странах мира. Бренд предлагает широкий ассортимент продуктов для ухода за кожей лица и тела для её очищения и увлажнения, реализованных в различных форматах и текстурах.

Для удовлетворения самых разноплановых потребностей клиентов в лабораториях BAVOR разработано несколько продуктовых линий.

BAVOR – косметика для ежедневного ухода. Уходы для лица и тела, а также профессиональная декоративная косметика.

DOCTOR BAVOR – космецевтические продукты направленного действия для решения различных бьюти-задач.

DOCTOR BAVOR PRO – профессиональные космецевтические продукты, представленные исключительно в салонах и клиниках у экспертов, получивших сертификаты DOCTOR BAVOR PRO.

Официальное представительство бренда в России поддерживает и развивает своих партнёров, проводит обучение косметологов и расширяет сеть профессиональных салонов **BAVOR BEAUTY SPA**.

О том, какие преимущества могут получить салоны красоты и клиники эстетической медицины при сотрудничестве с брендом, нашему журналу рассказала директор по продажам и развитию BAVOR Елена Орлова.



– Елена, как давно вы являетесь официальным дистрибьютором бренда BAVOR в России? Что является основой философии бренда?

– BAVOR – это синоним качества и инноваций в мире косметологии. Продукция производится с 1956 года в немецком городе Ахен. За это время бренд завоевал популярность не только в своей стране, но и за её пределами, включая Россию, где он заслужил доверие и восхищение многих поклонников высококлассной косметики. Основой философии BAVOR является идея, что красивая и здоровая кожа – это результат правильного ухода и очищения, а также использования качественных косметических средств. Продукты, созданные на базе научных исследований и натуральных ингредиентов, обеспечивают возможность салонам красоты и клиникам предлагать своим клиентам только лучшее, повышая уровень их лояльности и создавая атмосферу доверия и комфорта.

ГК ERSTA является официальным и эксклюзивным дистрибьютором косметического бренда BAVOR в России уже 25 лет. За этот долгий и плодотворный период нам удалось выстроить прочные и доверительные отношения с самыми лучшими представителями бьюти-бизнеса. Всё это время мы обеспечивали бесперебойные поставки, гарантию качества и безопасности продуктов.

– Расскажите об основных каналах дистрибуции. Где можно приобрести косметику бренда BAVOR в России?

– В своей стратегии мы учитываем омниканальность. Это обеспечивает широкий доступ к продукции бренда BAVOR через разнообразные каналы, что помогает нам соответствовать современным требованиям рынка и адаптироваться к предпочтениям клиентов. Мы предлагаем широкий ассортимент продуктов для профессионального и домашнего использования, которые можно приобрести:

- в официальном интернет-магазине: babog.ru. Здесь представлена полная линейка продукции со специальными предложениями;
- на крупнейших маркетплейсах страны;
- в бутиковом и федеральном ретейле – например, в торговой сети «Золотое Яблоко»;
- в премиальных аптечных сетях («Доктор Столетов»);
- через партнёрскую сеть салонов красоты, клиник и спа-центров;
- и конечно, главным каналом с высокой экспертизой являются наши монобрендовые собственные и франчайзинговые салоны BAVOR BEAUTY SPA.

Такое многообразие каналов позволяет каждому клиенту выбрать наиболее удобный способ покупки и обеспечивает высокий уровень сервиса.



– Могут ли маркетплейсы потеснить офлайн-магазины и салоны красоты, как вы считаете?

– Нам важно поддерживать наших партнёров во всех каналах продаж: от магазинов и аптек до интернет-магазинов и салонов красоты.

Во время карантина многие клиенты привыкли к онлайн-шопингу, научились разбираться в составах косметики без посещения салона и профессионального назначения. Однако тот уровень ухода и комфорта, который клиент получает в салоне, нельзя сравнить с домашними уходовыми процедурами, тем более что многие из них требуют определённой квалификации и подготовки.

В последнее время прослеживается чёткий тренд по возвращению клиентов в салоны красоты. В сегодняшнее время, когда высок фон эмоциональных потрясений, клиенты как никогда хотят получить заботу, расслабиться и довериться профессионалам в уютной обстановке, где проведут диагностику, проконсультируют и назначат домашний уход с учётом потребностей и индивидуальных особенностей кожи.

Учитывая этот тренд, особое внимание мы уделяем развитию своих партнёров, использующих нашу профессиональную продукцию в кабинетах. Именно в салонах красоты начинается знакомство с премиальной косметикой BAVOR. Кстати, благодаря бренду, нашей высокой экспертизе и поддержке партнёры в среднем увеличивают свои обороты на 30%.

Сотрудничество с BAVOR открывает перед салонами красоты и клиниками новые возможности для роста и развития, обеспечивая высокое качество услуг, удовлетворение потребностей клиентов и устойчивую прибыльность бизнеса.

«В последнее время прослеживается чёткий тренд по возвращению клиентов в салоны красоты. В сегодняшнее время, когда высок фон эмоциональных потрясений, клиенты как никогда хотят получить заботу, расслабиться и довериться профессионалам в уютной обстановке».



наставничество по оптимизации процессов в салоне, индивидуальные условия сотрудничества с учётом особенностей бизнеса, профессиональное сопровождение на всех этапах развития. Мы всегда на связи со своими партнёрами для достижения максимального бизнес-результата!

– Как BAVOR поддерживает и развивает профессиональное партнёрство с салонами красоты и косметологами?

– Как я уже отметила, одна из составляющих нашей стратегии развития – поддержка и развитие партнёрства с салонами красоты и косметологами. Для наших партнёров мы проводим профессиональные тренинги, семинары и мастер-классы. Также мы создали бизнес-сообщество владельцев бизнеса, где обсуждаем и разбираем актуальные тренды в косметологии, проводим конференции, бизнес-интенсивы, круглые столы. Мы приглашаем известных спикеров и выступаем сами, а также предоставляем площадку, где наши партнёры делятся своим опытом и успешными кейсами. Мы проводим и офлайн бизнес-мероприятия в Москве и Санкт-Петербурге, на которых собирается до 150 владельцев бизнеса из индустрии красоты.

Есть своё сообщество и для развития косметологов. Для их обучения в компании функционирует тренинг-центр, где сертифицированные у производителя тренеры обучают косметологов всей страны уникальным программам и техникам от BAVOR. Наша компания разрабатывает программы сертификации для косметологов, которые помогают им подтвердить свою квалификацию и повысить доверие клиентов, а тренеры следят за тенденциями в индустрии красоты и осваивают новые техники работы с продукцией бренда. Успешные студенты могут получить статус эксперта BAVOR, что

Я считаю, что маркетплейсы являются дополнительным сервисом для клиентов и не смогут потеснить офлайн-магазины и специализированные салоны.

– Салон красоты BAVOR BEAUTY SPA можно открыть по франшизе. Какие требования вы предъявляете к потенциальным франчайзи и каков стартовый размер вложений для открытия салона?

– Стартовый размер вложений будет зависеть от концепции и формата салона красоты. Для открытия салона важны не только финансы, но и наличие времени и желания развивать свой бизнес. На первой встрече мы оцениваем опыт инвестора, его осведомлённость в вопросах бизнеса, знание косметологии, наличие связей, помещения и т. д. Как показывает практика, шансы на успех возрастают тогда, когда инвестор является фанатом BAVOR и амбассадором основных ценностей, которые транслирует бренд.

– Сколько времени занимает выход салона на окупаемость и какой пакет поддержки вы предлагаете в рамках своей франшизы?

– Ответ на этот вопрос также может варьироваться в зависимости от концепции и формата салона. В среднем выход на окупаемость занимает 3 года. Нашим потенциальным франчайзи предлагается большой перечень поддержки, который мы называем «Поддержка на 361 градус». В него входят обучение и аттестация сотрудников для повышения их квалификации, маркетинговый календарь с актуальными акциями и мероприятиями,



подчеркивает их профессионализм и знание продукции бренда.

Также мы предоставляем доступ к онлайн-курсам и образовательным материалам, что делает обучение более гибким и доступным.

– Если вернуться к свойствам косметики BAVOR, на какие средства стоит обратить своё внимание для преображения кожи?

– Очищение – это основа здоровья и молодости кожи, поэтому линия «Очищение BAVOR» включает в себя разные средства по типу и запросу кожи. Только идеально очищенная кожа способна полностью впитать и усвоить драгоценные ингредиенты продуктов ухода BAVOR. Мы рекомендуем начинать уход со средств этой серии.

Интересен факт, что именно BAVOR является первооткрывателем гидрофильного очищения кожи, а не рынок корейской косметики, как многие думают. Энзимная пудра и смягчающий розовый тоник являются бессменными хитами в линии «Очищение», придающими коже сияние изнутри.

Также мы видим большой спрос на космецевтическую линию DOCTOR BAVOR с более сложными составами и инновационными ингредиентами. У нас большой ассортимент продуктов, направленных на мгновенный лифтинг кожи, а также на её восстановление и регенерацию после аппаратных процедур. Косметологи охотно рекомендуют препараты DOCTOR BAVOR для реабилитации, так как уверены в их эффективности.

– Какие тренды в индустрии красоты, по вашему мнению, будут наиболее актуальными в ближайшем будущем?

– Главный тренд в индустрии красоты – акцент на wellness. Этот тренд учитывает особенности каждого конкретного человека, особое внимание уделяется индивидуальному подходу и безопасности. Предпочтение отдаётся натуральным компонентам и чистым составам. Здоровье кожи в нём становится показателем успешности и благополучия.

Бренд BAVOR полностью соответствует этому актуальному тренду. Мы являемся организаторами проекта MY SKIN, MY STORY. Истории героев проекта демонстрируют нам, как уход за кожей может улучшить качество жизни «до» и «после» правильно подобранных средств. В рамках этого проекта участницы получают программу салонного и домашнего ухода от бренда BAVOR, начинают ею пользоваться с учётом рекомендаций наших специалистов и делятся результатами применения в своих социальных сетях.

Ещё один актуальный тренд – стремление объединяться в сообщества. Даже привычные и давно любимые клиентские дни приобрели новый формат. Мы созда-



«BAVOR – ЭТО СИНОНИМ качества и инноваций в мире косметологии».



ли школу красоты, где участники наших сообществ встречаются за круглым столом и тестируют новинки перед зеркалом.

– Каковы ваши планы по расширению на российском рынке в ближайшие несколько лет?

– В своей стратегии развития мы придерживаемся персонализированного подхода и того, что знакомство с брендом начинается у косметолога. Поэтому мы максимально сконцентрированы на поиске новых инвесторов и продвижении франшизы BAVOR BEAUTY SPA.

Также мы намерены расширять географию партнёрства с салонами и клиниками красоты, спа-салонами и бьюти-зонами в 5-звёздочных отелях.

BAVOR – это не просто косметика, это целая философия, направленная на заботу о коже и её здоровье. Мы стремимся к тому, чтобы как можно больше клиентов погрузилось в мир BAVOR и открыло для себя новые горизонты ухода за кожей, которые помогут выглядеть и чувствовать себя великолепно!

Узнать подробнее как стать партнером BAVOR:



Беседовала Анна Добрынина

«ПРИМОРЬЕ GRAND RESORT HOTEL»: идеальный выбор для всех, кто ценит здоровье и комфорт

Сегодняшний тренд в туристической индустрии – спрос на совмещение полноценного отдыха с мягким оздоровлением. Идеальным местом для такого отдыха является «ПРИМОРЬЕ Grand Resort Hotel» – один из ведущих рекреационных курортов Черноморского побережья, в котором сочетаются премиальный отельный сервис, уникальная лечебная база медицинского центра «ЛАНЦЕТЬ» и спа-центра «Территория СПА».

Курорт находится в центре живописной набережной Геленджика, одного из самых привлекательных городов Черноморского побережья, прославившегося своими колоритными пейзажами, чистым морем и мягким климатом. На территории курорта расположены шесть корпусов с комфортабельными номерами, круглогодичный бассейн, собственные пляжи, теннисный корт, спа-центр и медицинский центр восстановительной медицины. Внутренняя и внешняя инфраструктура курорта удовлетворит требования даже самых искушённых туристов.

ВЕКОВЫЕ ТРАДИЦИИ ГОСТЕПРИИМСТВА ИСТОРИЧЕСКОЙ ВИЛЛЫ «ЗВУКИ МУЗЫКИ»

Всесезонный курорт «ПРИМОРЬЕ Grand Resort Hotel» 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.

История курорта «ПРИМОРЬЕ Grand Resort Hotel» началась в 1929 году с небольшого дома отдыха, постепенно превратившегося в современный курортный комплекс. На территории курорта расположена историческая вилла «Звуки музыки», являющаяся настоящим памятником архитектуры и единственным в Геленджике зданием начала XX века. До революции вилла принадлежала Станиславу Савицкому, служащему Новороссийской таможни и казначею Общества благоустройства курорта. В советские годы в здании появился пансионат, а в 1992 году была проведена полноценная реставрация особняка. Архитекторы восстанавливали виллу деталь за деталью по чертежам, сохранившимся в архивах. На этой вилле часто отдыхала творческая богема со всего мира: поэты, писатели, художники, певцы.

На сегодняшний день здание «Звуки музыки» является виллой курорта «ПРИМОРЬЕ Grand Resort Hotel». Особняк пло-

щадью 440 м² сочетает в себе роскошь, классику и минимализм, лёгкие элементы античности, ампира и ар-деко, воплощённые в монументальности и симметрии. В отделке помещений были использованы дорогие материалы и благородные оттенки. Старинный особняк включает в себя четыре спальни, гостиную, кухню, рабочий кабинет, беседку и предназначен для семейного отдыха или компании до 12 человек. Кроме того, вилла располагает собственным садом, где можно насладиться вечерним отдыхом на свежем воздухе, а также зоной для барбекю, что делает её идеальным местом для семейных праздников или дружеских встреч. В шаговой доступности от виллы находятся клиника «ЛАНЦЕТЪ» и спа-центр курорта «ПРИМОРЬЕ Grand Resort Hotel».

ВОССТАНОВИТЕЛЬНАЯ МЕДИЦИНА

Визитная карточка всепогодного рекреационного курорта «ПРИМОРЬЕ Grand Resort Hotel» – высокий уровень меди-



цины. В состав гостиничного комплекса входит клиника «ЛАНЦЕТЪ» – многопрофильный медицинский центр восстановительной медицины, соединённый тёплым переходом с пансионатом.

Наряду с премиальным гостиничным сервисом здесь представлены уникальные оздоровительные программы. У гостей есть возможность получить эффективный курс оздоравливающих, восстанавливающих и омолаживающих процедур, назначаемых по индивидуальным показателям.

Клиника «ЛАНЦЕТЪ» предоставляет широкий спектр услуг: от анализов до сложных реконструктивных операций, позволяющих пациентам восстановить своё здоровье и вернуть уверенность в себе. Разработан ряд комплексных программ для реабилитации после пластических операций, а также большой спектр оздоровительных программ, которые позволяют совместить сбалансированный отдых на курорте с полноценным лечением и реабилитацией. Главное преимущество для пациентов – персонализированный подход с сопровождением врача-куратора. Все обследования выполняются в одном месте – на самом современном оборудовании; ведётся разработка индивидуальной стратегии повышения качества жизни и долголетия.

Возможность пройти медицинское обследование и получить курс лечения на территории проживания значительно упрощает задачу для тех, кто хочет уделить внимание своему здоровью во время отдыха.

Большим успехом пользуются разные виды краткосрочных чекапов, когда за время короткого уик-энда можно пройти

полноценную диагностику организма. Такие диагностические программы включают в себя различные виды обследований и анализов, их целью является выявление потенциальных проблем со здоровьем на ранних стадиях, что позволяет своевременно начать лечение и предотвратить развитие серьёзных заболеваний. Гости курорта могут оперативно пройти шесть диагностических чекапов: «Базовый», «Первый шаг», «Головные боли», «Самое главное», «Гастро» и «Профилактика фиброзно-кистозной мастопатии». По итогам обследований пациенты клиники получают подробное заключение о состоянии своего здоровья с дальнейшими рекомендациями по лечению и профилактике.

Также гостям курорта доступны не только медицинские услуги, но и различные программы оздоровления, такие как курсы массажа, физиотерапия и реабилитационные процедуры.

«ТЕРРИТОРИЯ СПА»

Пансионат «ПРИМОРЬЕ» располагает одним из крупнейших центров красоты и эстетики в Геленджике. Здесь представлен весь спектр популярных спа-процедур: ароматерапия, талассотерапия, фитотерапия; аппаратные методики коррекции фигуры, косметические услуги, массажные и лечебные кабинеты, банный комплекс и салон красоты. Для своих гостей курорт подготовил уникальные оздоровительные и восстановительные программы, результатом которых является полное физическое и духовное восстановление.

Спа-центр «Территория СПА» курорта «ПРИМОРЬЕ Grand Resort Hotel» предлагает передовые методики эстетической и аппаратной косметологии, оборудован уютной аквазональной зоной с целой галереей парных: турецкий хаммам, финская сауна, травяная комната, джакузи, ледяная комната и комната отдыха с напитками позволят устроить себе полную перезагрузку.



В спа-центре гостям доступны новейшие аппаратные эстетические процедуры с помощью новейшего оборудования.

ICOONE LASER – этот аппарат позволяет сочетать три самые эффективные технологии: лазерный липолиз, LED-лифтинг и технологию MMAS клеточного похудения. Аппарат улучшает общее состояние и восстанавливает работу организма в целом: запускает работу лимфы, активизирует работу сосудистой системы, повышает оксигенацию в тканях, восстанавливает эластичность мышц и улучшает контуры тела. Всего за несколько сеансов эта процедура позволяет значительно улучшить контуры тела и пользуется неизменной любовью прекрасного пола.

Детокс-модуль «Купол долголетия» – приятная процедура, активизирующая иммунные и метаболические процессы, запускающая клеточную энергетическую систему на полную мощность. Процедура способствует выведению токсинов и снимает синдром хронической усталости.

Микротоковая терапия Biogenie – инновационная аппаратная методика для лица, основанная на сочетании микротоков и специально разработанной для этого аппарата профессиональной косметики. Аппарат позволяет делать экспресс-процедуры «на выход» и звёздные процедуры накануне важного мероприятия, оказывает моментальный эстетический эффект.

Светодиодная фототерапия HEALITE II основана на воздействии низкоинтенсивным лазерным излучением. Такая технология совсем не повреждает кожу и не доставляет никакого дискомфорта. Положительные результаты ощущаются сразу после сеанса. Фототерапия омолаживает кожу и уменьшает проявление акне. Для выраженного эффекта светотерапию лучше комбинировать с другими косметологическими процедурами.

В спа-центре «Территория СПА» царит атмосфера заботы и дружелюбия. Пары могут воспользоваться спа-ритуалами для двоих, проявить заботу друг о друге и отключиться от повседневных дел. Здесь можно получить полный спектр уходовых процедур, сделать модную стрижку и авторскую укладку, маникюр и педикюр.

Специалисты спа-центра используют в работе премиальные уходовые средства, созданные для достижения непревзойдённого результата. «Территория СПА» – настоящий оазис спокойствия и благополучия на Черноморском побережье.

УНИКАЛЬНАЯ ПЛОЩАДКА ДЛЯ КОРПОРАТИВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Конгресс-центр «ПРИМОРЬЕ Grand Resort Hotel» – один из крупнейших центров делового туризма на Черноморском побережье Краснодарского края, в котором расположено шесть залов с независимыми входами и совокупной вместимостью до 600 гостей. Для креативных мероприятий возможно использовать огромную территорию курорта в 5 га и уличные площадки: изящную «Ротонду» на 10 посадочных мест, романтическую «Арку», вмещающую до 150 человек, и живописный «Амфитеатр», который способен принять до 100 человек одновременно. Для проведения тимбилдингов и командных игр идеально подойдёт открытая площадка с видом на море в здании велнес-центра. Здесь в полной мере можно реализовать концепцию «Business + Leisure». Деловые туристы мо-





гут после мероприятий прекрасно провести время, познакомиться с городом, посетить экскурсии, прогуляться и насладиться ужином в одном из панорамных ресторанов Гастрономической набережной.

УЮТ И КОМФОРТ

Персонализированный подход – один из основных современных travel-трендов.

«ПРИМОРЬЕ Grand Resort Hotel» с каждым годом становится всё более технологичным, внедряя актуальные цифровые решения, благодаря чему учитывается всё больше индивидуальных пожеланий гостей. Консьерж-служба освобождает постояльцев от повседневных забот, оставляя больше драгоценного времени на отдых. Номера оборудованы всем необходимым до мелочей: принадлежностями для ванной, полотенцами, мини-баром, рабочей зоной, высокоскоростным интернетом, феном, уютным банным халатом, тапочками и многим другим для комфортного отдыха гостей.

СПОРТ И АКТИВНЫЙ ОТДЫХ

Прекрасно провести время в «ПРИМОРЬЕ Grand Resort Hotel» смогут и те, кто предпочитает активный отдых. В велнес-центре гости могут воспользоваться теннисным кортом с профессиональным покрытием, подогреваемым бассейном с морской водой и современным тренажёрным залом. Для гостей отеля организуются винно-гастрономические маршруты, поездки в загородные усадьбы и фермерские хозяйства, к дольменам и водопадам. Можно посетить музейный комплекс «Старый парк», винодельческое хозяйство «Лефкадия» и скалу Старый парус. Для любителей гольфа функционирует трансфер до единственного на Черноморском побережье гольф-поля «Геленджик Гольф Резорт».

В шаговой доступности от «ПРИМОРЬЯ» расположена Гастрономическая набережная, где представлены рестораны с различными концепциями и множество магазинов для неспешного шопинга.

ВСЕСЕЗОННЫЙ КУРОРТ

Курорт «ПРИМОРЬЕ Grand Resort Hotel» обладает уникальными природно-климатическими и географическими особенностями, здесь более 250 солнечных дней в году, живописные виды на окружающие горы и уютную бухту.

Чистый воздух, пропитанный целебными фитонцидами пицундской сосны, особая курортная атмосфера и любование морскими закатами – здесь всё способствует оздоровлению и избавлению от стрессов.

Подготовила Анна Добрынина



В современном мире стремление к красоте и здоровью — это не просто тренд, а осознанная потребность. Каждый из нас хочет чувствовать себя уверенно и привлекательно. Сфера эстетической медицины предлагает эффективные решения для достижения этой цели. Компания «Beautyliner Group» занимает лидирующую позицию на рынке эстетической медицины и разрабатывает инновационные технологии, которые способны воплотить ваши мечты в реальность. Сергей Герасимов, коммерческий директор «Beautyliner Group», рассказал про ключевые особенности и преимущества аппаратов «Beautylizer», поделился планами на будущее и секретом успеха компании.

BEAUTYLINER GROUP: *новые технологии для эстетической медицины*

– «Beautyliner Group» – компания-производитель косметологических аппаратов, которая активно занимается созданием продуктов для эстетической медицины. Расскажите немного об истории компании. Может, этому способствовали какие-то события, идея или цель?

– Наша компания, «Beautyliner Group», была основана более 18 лет назад с амбициозной целью – разработать инновационные и безопасные технологии в сфере косметологии. Мы стремились создать оборудование, которое не только обеспечивает превосходные эстетические результаты, но и способствует улучшению здоровья.

С самого начала мы сделали ставку на научный подход: тесное сотрудничество с врачами, проведение исследований и разработка уникальных методик, эффективно работающих на

глубоком уровне тканей. Это позволило нам создать бренд Beautylizer, который выделяется на рынке своей эффективностью и безопасностью.

Особую гордость вызывает наша философия партнёрства. Мы не просто продаём оборудование, а предлагаем готовые бизнес-решения, позволяющие нашим партнёрам успешно развивать свой бизнес и достигать финансового роста с помощью аппаратов Beautylizer.

– В этом году «Beautyliner Group» исполнится уже 19 лет, а ваше оборудование пользуется высоким спросом в индустрии красоты и здоровья. Какие трудности встречались на пути к успеху? Каким образом вы их преодолевали?

– За почти два десятилетия работы мы сталкивались с различными вызовами: от необходимости постоянного обновления технологий до адаптации к меняющимся рыночным условиям. Однако благодаря сплочённой команде профессионалов, постоянным инвестициям в исследование, развитие, а также вниманию к потребностям наших партнёров мы успешно преодолевали эти трудности и продолжали расти.

В феврале 2025 года компания «Beautyliner Group» выпустила ключевые обновления для аппарата Beautylizer® DUO, который сочетает в себе возможности двух манипул для работы с лицом и телом. Новые функции включают инновационное программное обеспечение с регулярными облачными обновлениями, автоматическую систему сушки и охлаждения манипулы, а также улучшенную эргономику для комфортной работы специалистов. Эти усовершенствования позволяют проводить одновременные процедуры для лица и тела, повышая эффективность и прибыльность бизнеса наших партнёров.



– Как вы оцениваете итоги 2024 года для компании?

– В 2024 году компания «Beautyliner Group» провела масштабный всероссийский розыгрыш, предоставив трём победителям годовые абонементы на процедуры RSL-скульптурирования. Это позволило расширить аудиторию и подчеркнуть эффективность наших технологий.

Кроме того, в октябре состоялось значимое мероприятие, посвященное запуску двух новых аппаратов Beautylizer DUO и Beautylizer FACELIFT, где были представлены новейшие разработки компании. Это событие собрало ведущих специалистов индустрии и подтвердило статус «Beautyliner Group» как лидера в сфере эстетической медицины.

«Для нас важно, чтобы каждый клиент чувствовал себя нашим партнёром и получал всестороннюю поддержку на каждом этапе сотрудничества».

– Какой аппарат пользуется особой популярностью у клиентов и почему?

– Это однозначно наш флагманский аппарат Beautylizer RSL. Он особенно популярен благодаря сочетанию виброкомпрессии сферами и LED-терапии. Этот аппарат обеспечивает неинвазивную коррекцию фигуры, лечение целлюлита и общее оздоровление организма, что делает его незаменимым инструментом для многих специалистов.

– В чем преимущество RSL-скульптурирования? Чем оно полезно для тела и организма в целом?

– RSL-скульптурирование объединяет виброкомпрессию сферами и LED-терапию. Это намного больше, чем



процедура для коррекции фигуры. RSL способствует улучшению микроциркуляции, активизирует лимфоотток и повышает упругость кожи. Клиенты влюблены в неё за видимые результаты уже после первой процедуры: уменьшение объёмов тела, устранение целлюлита и повышение общего тонуса организма. Эта методика подходит для всех типов кожи и не требует реабилитации.

«Клиенты влюблены в RSL-скульптурирование за видимые результаты уже после первой процедуры».

– Кроме того, что вы производите оборудование для создания красоты, вы ещё и обучаете специалистов работе на ваших приборах. Кто занимается обучением ваших клиентов?

– Важно сказать, что обучение на аппарате Beautylizer проводим только мы. Это значимый этап для поддержания качества оборудования. Наши тренеры-методисты обучают всех специалистов, которые работают на аппаратах, гарантируя высокий уровень профессионализма и эффективности процедур.

– Есть ли у вашей компании ведущая идея или лозунг?

– Да, наш лозунг – «Делаем передовые технологии для красоты и здоровья доступными каждому».

– В следующем году «Beautyliner Group» исполнится 20 лет. Планируете ли вы какое-то мероприятие, посвященное этой дате?

– Мы планируем отметить эту дату, однако пока не готовы раскрывать все детали. Можем лишь пообещать, что это событие будет не менее масштабным и запоминающимся, чем наш недавний EVENT, приуроченный к запуску сразу двух новых аппаратов.

– В чем ваш главный секрет успеха?

– В компании «Beautyliner Group» мы убеждены, что ключ к устойчивому успеху заключается в глубоком понима-



нии потребностей конечных клиентов сегмента B2C. Наша стратегия ориентирована не только на создание высокотехнологичного оборудования, но и на предоставление решений, которые приносят реальную пользу потребителям. Мы стремимся разрабатывать продукты, которые не только способствуют развитию бизнеса наших партнёров, но и улучшают качество жизни их клиентов, обеспечивая комфорт, безопасность и эффективность процедур. Такой подход позволяет нам не просто занимать лидирующие позиции на рынке, но и формировать долгосрочные доверительные отношения с нашими партнёрами.

– Какие планы у «Beautyliner Group» на 2025 год?

– Совсем скоро «Beautyliner Group» с гордостью представит две инновационные разработки, которые станут ключевыми продуктами в сфере эстетической медицины и wellness: роботизированный

массажный комплекс «Роден» и аппарат RF-лифтинга Silkro.

Роботизированный массажный комплекс «Роден» представляет собой передовую разработку в сфере роботизированного массажа, предлагая уникальный опыт для клиентов и устанавливая новые стандарты в wellness-индустрии России. Он сочетает роботизированную систему управления и методику виброкомпрессии, обеспечивая точную, глубокую и безопасную проработку тканей. Благодаря интеллектуальной настройке интенсивности «Роден» адаптируется к индивидуальным потребностям клиента, обеспечивая видимый результат уже после первых сеансов.

Аппарат RF-лифтинга Silkro – это высокотехнологичный аппарат для микроигльчатого RF-лифтинга, созданный для работы с кожей лица и тела. Его основной модуль – RF-лифтинг – позволяет эффективно восстанавливать упругость кожи, повышать тонус и уменьшать проявления возрастных изменений. Од-



нако это не единственная функция аппарата: Silkro включает дополнительные технологии, расширяющие возможности косметологов и специалистов эстетической медицины. Он станет новым этапом в развитии аппаратной косметологии.

«Beautyliner Group» продолжает разрабатывать и внедрять решения, которые помогают профессионалам и их клиентам достигать идеальных результатов.

«Наша миссия — создание инновационных решений, которые помогают людям чувствовать себя лучше и увереннее».

Беседовала Екатерина Зыкова



Angelina Vangor: АРОМАТЫ СЧАСТЬЯ

На что можно смотреть вечно? На страстный танец огня, медитацию водной глади, американские горки ветра и на то, как бренд Angelina Vangor с каждым годом покоряет новые вершины и меняет этот мир. Fashion-блогер и создательница парфюмерного бренда Ангелина Вангор поделилась последними новостями компании, секретами новых проектов и тёплыми рассказами из закулисной жизни бренда и его команды.

– Бренд Angelina Vangor существует уже 8 лет. Все эти годы вы активно развиваетесь, расширяете круг своих партнёров и ассортимент. Расскажите, что поменялось за 2024 год. Реализовали ли вы проекты, о которых говорили ранее?

– Прежде чем ответить на ваш вопрос, позвольте мне от всей души поблагодарить коллектив Russian Business Guide за такую высокую оценку результатов работы бренда Angelina Vangor. Вся моя команда присоединяется к словам благодарности и невероятно счастлива. Для нас бесконечно почётно и ответственно получить премию «Бренд года» из рук такого авторитетного издания, как Russian Business Guide.

Что касается наших успехов, в 2024 году бренд реализовал две глобальные задачи: команда запустила интернет-магазин angelinavangor.com и началось активное продвижение продукции через социальные сети.

Изначально мы видели себя как бутик-компания, занимающаяся индивидуальными заказами, и немного боялись популяризировать бренд. Несколько лет мы старательно нащупывали свой путь, пока не поняли, что нашим постоянным клиентам просто необходим интернет-сайт. Как только сайт заработал, произошёл такой скачок заказов, что мы боялись, что просто не справимся с их объёмом. Я прекрасно помню свои первые слова после обработки первых запросов: «Это что, до сих пор интернет так рулит и не уступает социальным сетям?»

Надо сказать, я просто счастлива, что теперь наши клиенты могут заказать до-

ставку продукции по всей России, в самые дальние её уголки. Огромное спасибо моему талантливому заместителю Екатерине, которая просто вытянула этот проект на своих плечах.

Ещё мы осознали, что нам не хватает рекламы, и решили поступательно её наращивать. Также за последние несколько месяцев мы приняли участие в нескольких выставках и крупных мероприятиях. Это добавило узнаваемости и принесло новые оптовые заказы. За это я очень благодарна нашему самому молодому члену команды Элене, которая не просто работает в бренде, а восхищена и окрылена нашими идеями.

«МЫ ХОТИМ СТАТЬ ЧАСТЬЮ ИСТОРИИ ПАРФЮМЕРИИ, СОЗДАВ ВСЕМИРНО ИЗВЕСТНЫЙ ПАРФЮМЕРНЫЙ ДОМ, КОТОРЫМ МЫ МОГЛИ БЫ ГОРДИТЬСЯ!»

– А как с реализацией «Парфюм и Кофе»?

– Проект «Парфюм и Кофе», а также запуск полного цикла производства на Ближнем Востоке не удалось полностью реализовать в 2024 году. Однако работа над ними идёт полным ходом.

Всё оказалось не так просто. На Ближнем Востоке мы столкнулись с вопросами логистики до России и, должна признаться, качества производства. Поэтому мы начали процесс производства продукта практически с нуля, но на их площадках. Всё это осложняется работой на дистанте, ведь вся наша команда находится в России и не всегда может присутствовать, пусть даже на таком «недалёком» Ближнем Востоке.

Проект «Парфюм и Кофе» частично реализован в бэк-офисе. Мы сами разрабатываем уникальные технические решения, так как аналогов данного проекта не существует. Креативный подход к проекту привёл к постоянным изменениям и улучшениям. И вы знаете: я рада, что творческая сторона процесса проходит именно так. Это делает наш проект по-настоящему живым.

– Тема путешествий через ароматы у вас довольно популярна. Не планируете ли ваш бренд создать коллекцию парфюмированных товаров, которые бы отражали определённые страны или город? Возможно, аромат конкретных мест?

– Какой прекрасный вопрос! У нас уже была капсульная коллекция «Города» из шести ароматов, каждый из них был посвящён определённому городу мира. Ох, и споров было по этому поводу, не представляете даже! Но в конечном итоге члены команды, которые бывали в этих городах и не раз, сошлись в выборе ароматов с теми, кто ни разу там не был. Вот это я называю силой ассоциации и воображения.

После запуска коллекции мы получили огромный отклик от клиентов, которым очень понравилась эта идея. Многие говорили, что аромат действительно похож на тот город, которому он посвящался. Кроме того, эта линейка запомнилась невероятным «киношным» дизайном упаковки, над которым мы долго работали. У нас было такое количество запросов, что пришлось довыпускать эту коллекцию несколько раз.

Но признаюсь честно. Эту коллекцию я бы повторила! Да что там! Я бы её расширила, потому что на свете есть множество городов, которые мне бы хотелось представить в ароматах!

– Сейчас у вас в ассортименте свечи, диффузоры, жидкое мыло, кремы для рук, лосьоны и гели для тела. Какие ещё парфюмированные косметические атрибуты вы бы хотели сделать частью своего бренда?

– Команда бренда действительно плотно работает над расширением продуктовой матрицы, которую планируется производить и выводить на рынок. На сегодняшний день мы добились нужной формулы шампуня, над которой долго работали. Его смело можно запускать в производство, однако работа над кондиционером и маской для волос ещё не закончена, а они – неотъемлемые компаньоны шампуня. По моим подсчётам, для создания реально крутого продукта нам нужна ещё пара месяцев.

– В постоянно развивающемся мире происходят внедрение новых технологий и кардинальное изменение реалий. Какие сложности у вас возникали на пути создания бренда? И как вы справлялись с трудностями?

– На пути создания нового бренда и вывода его на рынок всегда очень много разных трудностей, начиная от видения бренда в целом до производства и доставки продукта. Все процессы так или иначе сопряжены с определёнными сложностями.

Однако из всего этого можно особенно выделить два ключевых момента. Первый – научиться быстро реагировать и адаптироваться к изменениям на рынке. Второй – не бояться совершать ошибки.

Позвольте, приведу пример. Мы постоянно дискутируем внутри коллектива о том, кто мы, куда мы идём и какова наша главная цель. Многие представители мужского коллектива нашего бренда ругают нас за вольнодумство, излишнее творчество и стремление к идеалам. Но нам удаётся доказать, что бренд Angelina Vangor – это не про быстрые деньги. Безусловно, мы работаем с целью получения прибыли, однако вместе с этим у нас есть мечта – менять этот мир, привносить в него что-то правильное, новое, вдохновлять на лучшее, делать людей счастливыми.

«БРЕНД ПРЕДОСТАВЛЯЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ЛЮБОМУ ЧЛЕНУ КОМАНДЫ НАЙТИ СВОЁ МЕСТО И ДОБИТЬСЯ НЕ ТОЛЬКО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО УСПЕХА, НО И ЛИЧНОСТНОГО РОСТА».



– Ангелина, вы как-то упоминали, что команда бренда собиралась по крупичкам. А также что в процессе создания нового продукта у вас проводится командный мозговой штурм. Расскажите, какие отношения внутри команды? Может, за столь долгий период работы у вас появились какие-то традиции и обычаи?

– Я бы сказала, что отношения внутри команды представляют собой симбиоз рабочих и товарищеских отношений. И мне кажется, что именно такое сочетание дало те высокие результаты, которые мы имеем сейчас.

Безусловно, в команде появились свои традиции и обычаи. Например, к работе над новой коллекцией привлекаются абсолютно все сотрудники. Бывает, что доходит и до шума, и до гама, и до пыли столбом. Всё потому, что учитывается мнение каждого, а оно всегда разные и очень часто противоположные. Но благодаря совместному творчеству мы получаем самые разнообразные взгляды, видим все точки зрения, смотрим шире, что, на мой взгляд, всегда приводит к принятию лучшего решения.

Вообще, мне кажется, что мне удалось создать команду профессионалов-единомышленников. Ту команду, где уважение друг к другу и к работе каждого сотрудника стоит на первом месте. Каждый член моей команды уникален. Он незаменим и точно на своём месте.

Вклад в команду является одним из мощнейших инструментов, ведущих к развитию всего бизнеса. Поэтому я продолжаю вкладывать силы и время на развитие талантов сотрудников. Это совместные проекты и обучение, повышение в должности, премии, а также тёплые совместные встречи. На таких встречах по нашей давней традиции мы много общаемся, говорим добрые слова в адрес коллег, делимся своими мыслями, подводим итоги, намечаем планы и вместе мечтаем о задуманном.

– Поделитесь планами на 2025 год. На чём Angelina Vangor сосредоточит своё внимание? Может, есть какие-то ведущие проекты или идеи?

– Команда Angelina Vangor в 2025 году сосредоточит всё своё внимание на популяризации бренда и расширении его влияния на рынке России и за его пределами. Мы уверены, что в текущем году нам удастся запустить полный цикл производства за рубежом без потери качества. Но что важно – при этом удастся снизить себестоимость производства минимум в два раза.

Ещё у нас есть упомогающая идея, относящаяся к ряду творческих амбиций и, надеюсь, открытий. Приоткрою секрет. Мы бы очень хотели создать серию ароматов, которые могли бы влиять на ментальное, психическое здоровье человека. Которые могли бы помочь справиться с одиночеством, почувствовать себя лучше и оказывать влияние на настроение, состояние и даже молодость человека! Эдакий нейропарфюм, который, безусловно, нужно будет разрабатывать вместе со специалистами в области медицины.

– Вы занимаетесь доставкой продукции по всей России и за границу. Не думали открыть офис для своих клиентов, чтобы все смогли проникнуться этой атмосферой вашего творчества?

– Открыть подобное пространство для клиентов – это уже не просто мечты или мысли, а одна из ключевых задач, к которой команда подходит со всей серьёзностью и ответственностью. Ведь оно должно отражать не просто дух бренда, но и стремление компании стать эстетическим наследием, которое будет объединять единомышленников. Как раз в этом пространстве мы и хотим открыть свой проект «Парфюм и Кофе». Эта площадка станет для нас флагманской и распахнёт свои двери всем желающим окунуться в мир творчества и магии ароматов, создаваемых брендом Angelina Vangor. Ведь как сказал непревзойдённый Жан-Поль Герлен: «Парфюм – это самая короткая дорога между вами и всем миром».

Беседовала Екатерина Зыкова

С возрастом поддерживать свежесть лица, упругость и сияние кожи и чёткость контуров становится всё сложнее, достичь желаемого эффекта от косметических средств не всегда удаётся. С появлением же ультрасовременных аппаратных методик справиться с первыми признаками физиологического старения можно за несколько визитов к специалисту.

Одной из самых эффективных методик безоперационной подтяжки лица является SMAS-лифтинг. Он способствует активной выработке нового молодого коллагена и эластина, что позволяет подтянуть и уплотнить кожу лица, шеи и декольте, а также скорректировать морщины, исключая нарушение целостности кожного покрова. Это намного уменьшает риск развития осложнений и сокращает реабилитационный период.

Подтяжка и моделирование тканей методом высокоинтенсивного фокусированного ультразвука на аппарате Liftera2, поставляемом ГК «СпортМедИмпорт», запускают процесс омоложения глубоких структур кожи и позволяют получить эффект её ухоженности и бархатистости.

О широком ассортименте профессиональной косметики и косметологического оборудования Группы компаний «СпортМедИмпорт», о преимуществах подтяжки и моделирования кожи методом SMAS-лифтинга, об особенностях и уникальной инновационной технологии аппарата Liftera2 в интервью нашему изданию рассказала врач-дерматолог, косметолог, бренд-тренер Asterasys, старший врач Учебного центра Группы компаний «СпортМедИмпорт» в Санкт-Петербурге Юлиана Нарикова.



Юлиана НАРИКОВА: «Liftera2 – подтяжка кожи без боли»

– Группа компаний «СпортМедИмпорт» является эксклюзивным дистрибьютором ведущих мировых производителей оборудования и профессиональной косметики для косметологии и эстетической медицины. Расскажите о портфеле компании.

– Компания «СпортМедИмпорт» более 30 лет успешно сотрудничает с бизнес-сообществом в сфере косметологии. Мы по праву гордимся тем, что выводим на российский рынок только доказавшие свою эффективность технологии. Сегодня в нашем ассортименте представлены: микротоковая терапия от американского производителя Bio-Therapeutic Computers, аппарат для механовакуумной терапии

LPG Systems, multifunctional laser systems Fotona, HIFU-apparatus Liftera, fractional RF-therapy on the apparatus RFutera, apparatus for biostimulation Futura Pro, modular system from the Italian brand Wavemed, which includes in itself electroporation, cavitation, RF-therapy, epilation and phototherapy.

В ГК «СпортМедИмпорт» также можно найти профессиональную косметику от испанского бренда Germaine de Capuccini и от французского бренда Follement Professionnel, которые прекрасно сочетаются с аппаратными методиками.

– Что собой представляет процесс подтяжки и моделирования тканей мето-

дом высокоинтенсивного фокусированного ультразвука?

– Это неинвазивная процедура, в процессе которой сфокусированные ультразвуковые волны воздействуют на глубокие слои кожи, так называемый SMAS – поверхностная мышечно-апоневротическая система. Именно этот слой выполняет каркасную и поддерживающую функцию. Сфокусированные на заданной глубине УЗ-волны вызывают выработку интенсивного тепла в тканях (до 60-65°), что приводит к сокращению коллагена и стимуляции образования нового. В результате объём SMAS уменьшается, а коллагеновые волокна сокращаются, обеспечивая немедленную подтяжку каркаса лица.

– Каких результатов следует ожидать от SMAS-лифтинга на аппарате ультразвуковой HIFU-терапии?

– С помощью процедуры SMAS-лифтинга можно добиться подтяжки кожи, компактизации тканей, уменьшения морщин, малярных мешков и жировых отложений, коррекции носогубных складок, улучшения контура лица, а также омоложения кожи.

Стоит обратить внимание на то, что процедура SMAS-лифтинга не является альтернативой хирургической операции. Технология HIFU значительно улучшает контуры кожи, но не может полностью заменить подтяжку лица с помощью хирургического вмешательства, особенно в случаях сильного провисания кожи. Также от процедуры не стоит ожидать моментальных результатов, хотя некоторые изменения могут быть заметны сразу. Окончательный эффект проявляется по мере регенерации коллагена, что требует не менее двух месяцев.

Таким образом, важно иметь реалистичные ожидания и обсудить их с квалифицированным специалистом до проведения процедуры.

– Расскажите о принципе действия аппарата Liftera2.

– Он заключается в том, что ультразвук фокусируется в ткани на заданной глуби-

не. В точке фокуса воздействие ультразвука сильное, а на поверхности кожи – слабое, не вызывающее изменения тканей. Аппарат последовательно обрабатывает заданные участки кожи, направляя высокоинтенсивные ультразвуковые волны на определённую глубину тканей. Это вызывает локальное нагревание и стимуляцию коллагеновых волокон.

– Кто является идеальным пациентом для аппарата Liftera2? Для каких процедур он может быть рекомендован?

– SMAS-лифтинг идеально подойдёт пациентам в возрасте от 30 до 45 лет, когда кожа начинает терять упругость, но ещё достаточно эластична, людям с умеренной степенью выраженности гравитационного птоза и дряблости кожи, а также тем, кто имеет незначительное количество подкожно-жировой клетчатки в области лица и шеи.

Аппарат Liftera2 может быть рекомендован для лифтинга и коррекции контуров лица, разглаживания морщин, уменьшения жировых отложений и улучшения тонуса кожи. Также стоит отметить, что пациенты, ведущие активный и здоровый образ жизни без вредных привычек, получают более заметные результаты от процедуры.

– Благодаря чему процедуры HIFU на аппарате Liftera2 относительно безболезненны?

– В аппарате Liftera2 встроена уникальная инновационная технология Digital Power Engine, которая обеспечивает точное и контролируемое воздействие ультразвука на ткани. Технология минимизирует риски осложнений и обеспечивает комфорт пациента во время процедуры, что особенно важно для работы с деликатными зонами лица.

– За счёт чего обеспечивается более точный контакт с поверхностью кожи, а также значительное сокращение длительности самой процедуры?

– Особенностью аппарата Liftera2 является наличие двух типов картриджей: классического линейного и анатомиче-

ского Pen Type. Последние имеют круглый излучатель, который идеально прилегает к поверхности кожи даже в самых сложных для обработки зонах, таких как лоб, зона вокруг глаз, верхняя губа, носогубные складки. С Pen Type картриджами процедура проходит более комфортно и безболезненно.

В линейных картриджах встроено двухстороннее движение каретки, это обеспечивает постоянное формирование точек термической коагуляции, сохраняет высокую производительность и сокращает время процедуры в два раза.

– Есть ли противопоказания к проведению SMAS-лифтинга? Расскажите о нежелательных эффектах и постпроцедурном уходе.

– Любая косметологическая процедура имеет свои противопоказания, и SMAS-лифтинг не исключение. К основным противопоказаниям можно отнести беременность, повреждение наружных кожных покровов, инфекционные процессы в области процедуры, герпес, заболевания кожи, келоидные рубцы, наличие кардиостимулятора.

Во время и после процедуры могут наблюдаться некоторые побочные эффекты, такие как покраснение, отёк, боль, парестезии, царапины, синяки и кровоподтёки. Всё это не считается осложнениями и достаточно комфортно переносится пациентами. Чтобы нежелательные эффекты комфортнее и быстрее прошли, после процедуры пациенту необходимо соблюдать рекомендации врача: отказаться от бань, саун, горячих ванн, солярия в течение двух недель; наносить солнцезащитный крем; сократить интенсивную физическую активность; отказаться от алкогольных напитков; не использовать в домашнем уходе агрессивные средства (жёсткие ПАВ, скрабы, кислоты, ретиноиды).

– В чём состоит уникальность протоколов Gentle-SMAS Lifting?

– Протоколы Gentle-SMAS Lifting – это способ проведения процедуры без применения максимальных параметров плотности энергии при комбинированном использовании линейного и анатомического Pen Type картриджа с учётом индивидуальных особенностей пациента, типа старения и специфики анатомического строения обрабатываемых зон.

Применение протокола Gentle-SMAS Lifting позволяет адаптировать технику работы к рельефу обрабатываемой поверхности, оптимизировать тепловую нагрузку и повысить комфорт пациента, снизить риски осложнений, сократить время процедуры, по сравнению с затрачиваемым при исключительно линейной технике работы, и уменьшить суммарное количество импульсов, используемых на процедуру.



Екатерина ТАКИУЛИНА: «Аппарат Cellu M6 Alliance® – для красоты, улучшения психического здоровья и жизненного тонуса»

Одним из самых действенных и одновременно приятных способов избавиться от целого ряда проблем с кожей на лице и теле в настоящее время является аппаратный массаж. Среди существующих на рынке фирм, производящих подобную аппаратуру, наиболее известной и доказавшей свою эффективность можно с уверенностью назвать французскую компанию LPG Systems.

О преимуществах физиотерапевтического аппарата для проведения процедур механовакуумной терапии LPG Systems, о запатентованной технологии Эндермология® и о направлениях использования неинвазивной процедуры Эндермо-Терапии нам рассказала врач-косметолог, бренд-тренер LPG Systems, консультант Учебного центра Группы компаний «СпортМедИмпорт» в Санкт-Петербурге Екатерина Такиулина.



– С какими брендами косметологических аппаратов и оборудования работает ваша компания?

– За те 30 лет, которые компания присутствует на рынке, мы представили огромное количество различных брендов – как оборудования, так и косметики. На данный момент мы активно работаем с такими брендами оборудования, как LPG Systems (Франция), Fotona (Словения), Ultratone (Великобритания), Bio Therapeutic Computers (США), Asterasys (Корея), Wavemed (Италия). И с брендами косметики: GERMAINE de CAPUCCINI (Испания), Follement Professionnel (Франция). И на этом списке мы не планируем останавливаться.

– Если говорить об аппаратном массаже в сферах красоты, здоровья и самочувствия, то лидером в этой области, бесспорно, является всемирно известный бренд LPG Systems. Какое оборудование он предлагает, какими технологиями оснащены аппараты французской компании?

– Многие годы «СпортМедИмпорт» сотрудничает с брендом LPG Systems. За это время мы успели привезти и внедрить на рынок РФ три поколения аппаратов. Самым последним является аппарат Cellu M6 Alliance®, работающий в уникальной технологии Эндермология®. Эндермология® – это многомерная механическая стимуляция тканей, подкожной клетчатки, лимфатического и артериовенозного кровообращения, а также клеточного метаболизма. Эндермология® не имеет аналогов, ни один аппарат в мире не имеет такую же технологию.

– Расскажите о спектре применения данного аппарата и его преимуществах.

– Эндермология® позволяет работать в двух направлениях: Эндермо-Омоложение и Эндермо-Терапия. Первое направление – эстетическое, в рамках процедур восстанавливается и стимулируется естественный липолиз; вырабатываются эндогенный коллаген, эластин и гиалуроновая кислота; замедляются процессы старения кожного покрова; выводится жидкость из организма; уменьшаются объёмы ПЖК; устраняются целлюлит, фиброз и отёки; ускоряется васкуляризация; повышаются упругость, эластичность ткани; сокращается избыточный кожный лоскут; обеспечивается лифтинг кожи; снижается выраженность морщин и улучшается овал лица.

В свою очередь, Эндермо-Терапия – это медицинское направление, в котором мы проводим реабилитацию – подготовку и восстановление после агрессивных процедур, инвазивных вмешательств и пластических операций; терапию – работу с рубцовой тканью (рубцы и ожоги), мышечным напряжением, болевым синдромом различного генеза; программы для «молодых мам» – послеродовое восстановление; спа/релаксация – общеукрепляющее, оздоровительное действие, гармонизация работы всех органов и систем.

К преимуществам аппарата можно отнести следующие моменты:

1. Аппарат LPG® Cellu M6 Alliance® оснащён умными манипулами с моторизованным роллером и крылом, которые вместе с вакуумной аспирацией обеспечивают точный захват и стимуляцию кожной складки.

2. Одновременное воздействие по пяти направлениям на протяжении всего времени процедуры – укрепление и подтяжка кожи, устранение локальных жировых отложений, лимфодренаж, уменьшение проявлений целлюлита, общеоздоровительный эффект.

3. Разнообразие режимов и большой диапазон частот от 1 Гц до 16 Гц дают специалисту возможность работать на разной глубине с разными тканевыми и клеточными структурами.

4. Сенсорный планшет в комплекте к аппарату позволяет оформлять электронные карточки, вносить данные диагностики каждой зоны пациента для создания индивидуальных протоколов, проводить фотографическую оценку, отслеживать динамику изменений и пр.

5. Технология позволяет работать на всех участках лица и тела, даже в самых деликатных областях (губы, грудь), варьируя манипулы и дозируя как механическое воздействие, так и аспирацию.

6. Результат ощущается после первой процедуры, визуально наблюдается и может быть задокументирован уже после трёх процедур. Эффективность технологии подтверждена 174 научными исследованиями и публикациями, обширным опытом специалистов и многочисленными международными сертификатами, включая FDA.

7. Надёжность и долговечность. В аппарате ведётся учёт наработки времени как самого аппарата, так и непосредственно манипул. Аппарат не требует регулярного технического обслуживания и, соответственно, затрат на него.

8. LPG® Cellu M6 Alliance® регулярно обновляется, получая новые протоколы и курсы программ. Нет необходимости в обучении персонала и вызове специалистов для обновления программного обеспечения, аппарат делает всё сам.

– В основе аппарата LPG® Cellu M6 Alliance® лежит запатентованная технология – Эндермология®. Каков принцип её действия, на что она направлена?

– Эндермология® – технология активной клеточной стимуляции, запатентованный неинвазивный метод работы с соединительной тканью. В основе лежит принцип механотрансдукции – это преобразование механических стимулов во внутриклеточный биохимический ответ – запуск биологических реакций (выработка эндогенных коллагена, эластина, гиалуроновой кислоты, активация венозного и лимфатического оттока, стимуляция липолиза). Технология направлена на уменьшение локальных жировых отложений и выраженности целлюлита, улучшение тургора кожи, снижение отёков, лечение боли уточнённого генеза, стимуляцию заживления рубцов.

– В каких направлениях медицины применима данная неинвазивная процедура?

– Эндермо-Терапия применяется в следующих направлениях:

- травматология – ревматология – ортопедия (повреждение мышечно-связочного аппарата, спайки, контрактура, капсулит, алгонейродистрофия и др.);
- комбустиология (лечение ожогов и рубцов на ранних и поздних стадиях);
- ангиология (лечение венозной недостаточности, лимфедема нижних и верхних конечностей);
- эстетическая медицина (реабилитация после пластических операций);
- спортивная медицина (лечение спор-



тивных травм, подготовка к физическим нагрузкам и восстановление после них);

- неврология (боль в шее, фибромиалгия);
- гастроэнтерология (СРК);
- гинекология (эндометриоз);
- SPA (улучшение обменных процессов, стабилизация психоэмоционального состояния, снятие стресса, релаксация, укрепление иммунитета и нервной системы, повышение жизненного тонуса и работоспособности, запуск метаболических процессов).

– Оказывают ли процедуры на аппарате LPG® Cellu M6 Alliance® положительный эффект на психоэмоциональное состояние пациента?

– Любые процедуры, выполненные на аппарате LPG® Alliance®, улучшают общее самочувствие и уменьшают стресс. В прошлом году производитель LPG Systems разработал протокол «VITALITY, STRESS & SLEEP» для улучшения психического здоровья и жизненного тонуса.

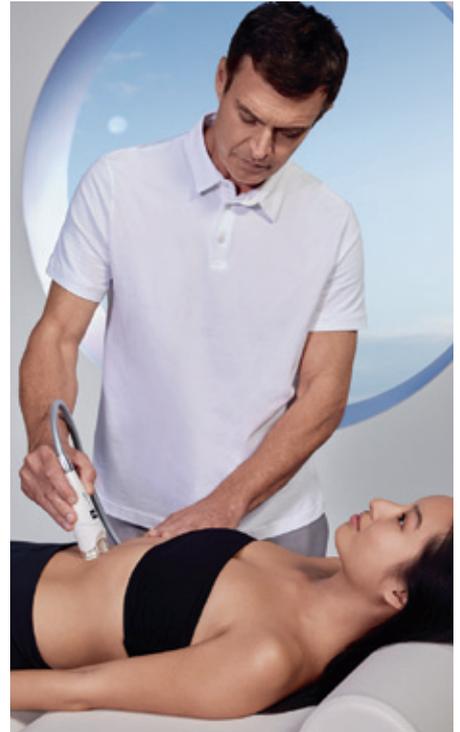
Курс VSS endermologie® включает в себя 10 процедур длительностью по 40 минут. Проводить процедуры можно два раза в неделю. В результате пациент получает стимуляцию вегетативной нервной системы, мобилизацию кровообращения, мышечное расслабление, комфорт при пищеварении, снятие напряжения, запуск дренажного действия и стимуляцию работы вилочковой железы. Процедуру можно также выполнять однократно: например, если пациент испытывает стресс или тревожное состояние по факту экзаменов, работы, переезда или иного важного события.

– Чем полезна Эндермо-Терапия перед операцией и в постоперационный период?

– Процедуры Эндермо-Терапии можно назначать до и после проведения пластических операций по лицу и телу. Предоперационный период – один из важнейших этапов проведения пластической операции. Процедуры на аппарате LPG® Alliance® выполняются для того, что максимально снизить возникновение осложнений и рисков во время операции и после неё, повысить защитные силы организма и резервы адаптации, улучшить скорость и качество окончательного эстетического эффекта.

Всё это достигается благодаря тому, что протоколы в предоперационной подготовке готовят кожу и подкожную ткань, стимулируют выработку коллагена и эластина, улучшают кровообращение и лимфоотток, а также запускают процесс липолиза. То есть мы буквально даём дополнительное топливо тканям и организму в целом для их быстрого восстановления.

Если говорить о реабилитации, то здесь наша главная задача – как можно быстрее вернуть пациентов к их привычному об-



разу жизни. Эндермо-Терапия в послеоперационный период оказывает дренажный эффект лечения и позволяет быстрее уменьшить отёки и гематомы, снизить болезненность и натяжение тканей, создать условия для нормотрофического рубцевания. Одновременно технология Эндермология® стимулирует клетки дермы (фибробласты), чтобы восстановить плотность, подвижность и эластичность кожных покровов. Длительность реабилитации пластических операций с Эндермо-Терапией сокращается в среднем в два раза.

– Все ли аппараты LPG Systems одинаково полезны и эффективны?

– Прогресс в области аппаратной косметологии не стоит на месте, и пример компании LPG Systems это наглядно подтверждает. Они создали и вывели на рынок несколько аппаратов, каждый из которых был более эффективным и инновационным, чем предыдущий.

На российском рынке всё началось с аппарата Keymodule, затем появилась модель Integral, и сейчас мы представляем Alliance®. Каждый из этих аппаратов, используя технологию Эндермология®, боролся с целлюлитом, улучшал качество кожи, убирал отёки и улучшал обмен веществ. Многие наши клиенты до сих пор активно используют предыдущие версии оборудования, которые продолжают демонстрировать высокую эффективность и результативность.

LPG® Alliance® – уникальный многоцелевой аппарат, и ни одно оборудование на рынке медицинской эстетики не решает такое количество проблем.



**ДМИТРИЙ СКВОРЦОВ:
«СОЗДАЮ КРАСОТУ
С ПОМОЩЬЮ
ТЕОРИНОПЛАСТИКИ»**

Сделать операцию с использованием теоринопластики и через пять дней выйти на работу? Теперь это уже не кажется чем-то нереальным. Теоринопластика – это безопасный и малотравматичный способ вмешательства, при котором не разрушается костно-хрящевая структура и сохраняются эстетические линии носа. Пластическая хирургия сегодня занимает важное место в современной медицине, сочетая как эстетические, так и восстановительные аспекты. Она предлагает пациентам возможность улучшить свою внешность, что может значительно повысить уверенность в себе и качество жизни. Поэтому всё больше людей обращается к пластическим хирургам для коррекции недостатков внешности и улучшения формы тела. Также пластическая хирургия играет важную роль в восстановлении функций организма и внешнего вида после травм, операций или врождённых аномалий. Новые технологии и современные подходы расширяют возможности пластической хирургии, делая операции более безопасными и эффективными. Психологический аспект также становится всё более важным, поскольку специалисты обучаются не только техническим навыкам, но и тому, как управлять ожиданиями пациентов и поддерживать их эмоциональное состояние. И уже сегодня пластическая хирургия становится не просто отраслью, связанной с эстетикой, но и важным разделом медицины, который интегрирует элементы здоровья, психологии и искусства, предлагая надежду и восстановление как на физическом, так и на эмоциональном уровне. Об этом – и не только – мы поговорили с пластическим хирургом Дмитрием Сергеевичем Скворцовым.

– Дмитрий, расскажите, что вас вдохновило выбрать карьеру пластического хирурга?

– Это долгий путь, так как интерес к эстетике человеческого тела формируется не одним днём. Можно сказать, что толчком к этому выбору стали голливудские фильмы и их герои с красивой, накачанной внешностью. Ну а потом мои кинематографические кумиры привели меня к изучению анатомии в медицинском институте. Вот так бывает тоже (смеётся). А кроме того, надо сказать, что моя бабушка была хирургической медсестрой, и я с самого детства тянулся к тому, чтобы стать врачом.

Затем возник уже чисто профессиональный, «хирургический» интерес: как можно восстановить конту-

хирургии – да. Особенно хирурги, формирующие и внедряющие новые концепции и технологии в тех направлениях, в которых я сам работаю.

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

– В общей хирургической практике я уже пятнадцать лет. Из них одиннадцать лет посвятил эстетической хирургии, прошёл обучение в Турции у ведущего мирового хирурга MD, PhD Teoman Dogan.

Последние пять лет 60% своей практики я уделяю сохраняющей ринопластике и вторичной ринопластике, эта сфера мне наиболее интересна и близка.

ДМИТРИЙ СЕРГЕЕВИЧ СКВОРЦОВ, ПЛАСТИЧЕСКИЙ ХИРУРГ:

- **2019 ГОД** – «ОТКРЫТИЕ ГОДА» И ЛУЧШИЙ ХИРУРГ ПО РИНОПЛАСТИКЕ ПО ВЕРСИИ «ХРУСТАЛЬНОГО ЛОТОСА»;
- **2020 ГОД** – ВОШЁЛ В ТОП-50 ЛУЧШИХ ПЛАСТИЧЕСКИХ ХИРУРГОВ РФ ПО ВЕРСИИ ПОРТАЛА BEAUTY AWARDS;
- **2024 ГОД** – ВОШЁЛ В ТОП-10 ПЛАСТИЧЕСКИХ ХИРУРГОВ МОСКВЫ ПО ВЕРСИИ «КОМСОМОЛЬСКОЙ ПРАВДЫ».

ры тела, омолодить лицо, изменить линии носа? В течение четырёх лет я занимался экстренной абдоминальной хирургией. Это был интересный и сложный этап в моей карьере: быстрое принятие правильных решений и оперативные действия помогли спасти жизни людей. Позже я решил пройти переподготовку по пластической хирургии и остаться в этом направлении.

Если бы я много лет назад не решил связать свою жизнь с тогда ещё непопулярной профессией, то, наверное, сейчас бы жалел. А так я ощущаю себя на 100% на своём месте, это точно моё призвание.

– Были ли у вас кумиры в этой области?

– Кумир – наверное, громкий титул, но мировые лидеры пластической

Но при этом, естественно, я выполняю различные виды других операций: СМАС-подтяжку лица, эндоскопическую подтяжку височно-лобной зоны, блефаропластику, восстановление женского тела после родов, потери массы тела (подтяжка груди, живота), липоскульптурирование тела.

– Какие качества для работы в хирургии вы считаете самыми важными?

– Можно перечислять много качеств, которые в принципе относятся к медикам. Так как врач – это не просто профессия, это всё же призвание. Поэтому либо ты медик, либо нет. Могу сказать точно, что если не будет любви к своему делу, к своим пациентам, не будет готовности к самопожертвованию, то в хирургии вам делать нечего.



– Как оцениваете растущий интерес к пластической хирургии в обществе?

– Я думаю, это необратимый процесс. Так же, как и стремление к ЗОЖ, спорту, красоте и эстетике во всём. Если общество пойдёт в обратном направлении, то это будет означать полный регресс.

– Замечаете ли вы изменения в восприятии своей профессии в последнее время?

– Да, изменения есть, но не только положительные. Начну с отрицательного: пластическая хирургия – это одно из сложных и важных направлений, и она имеет право стоять на одном пьедестале со всеми направлениями хирургии и медицины в целом. Но очень огорчает отношение к нам, медикам (не только в сфере эстетической медицины), как к специалистам сферы обслуживания. Я нисколько не умаляю заслуг таких людей, но считаю, что в медицине так быть не должно. Неважно, это сфера экстренной хирургии, педиатрии или эстетическая медицина, это в любом случае оказание медицинской помощи, прежде всего. И этот аспект хорошо бы донести до наше-

го общества. И пластическая хирургия – это отдельное серьёзное направление, которое не терпит легкомыслия и беспечности. Ну а теперь про положительные моменты. Отрадно, что эстетическая хирургия в последние годы стала намного более доступной для широкого круга людей, теперь это не что-то запредельное, что доступно только голливудским звёздам или суперолигархам.

Также важно, что направление очень активно развивается, появилось много нового, современного оборудования, технологий, методов и препаратов, которые дают возможность выполнить хирургию более предсказуемо и менее травматично. Появились также протоколы эстетической хирургии и чёткие стандарты ведения пациентов после операций. Всё это позитивно сказывается и на количестве новых пациентов, и на качестве их лечения.

– То есть правильно я понимаю, что коррекция недостатков внешности в наше время стала более доступной для обычных людей?

– Да, именно, и это естественная тенденция развития общества и эстетиче-

ской медицины. Сейчас пациент может получить максимум информации из соцсетей по клинике и хирургу, увидеть результаты работ, ознакомиться с прайсом и условиями, подходящими именно ему.

Сегодня имеется большое разнообразие как хирургов, так и клиник, все они разного направления и уровня. Спрос рождает развитие; в свою очередь, развитие стимулирует дальнейший спрос, и, как следствие, появляются клиники относительно бюджетные, средней ценовой политики и «лакшери-класса».

А это значит, что практически любой пациент может себе позволить эстетическую хирургию в настоящее время в соответствии со своим бюджетом и желаниями.

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

– Тренды-то не меняются на самом деле. Во все века люди хотят стать более привлекательными, подчеркнуть достоинства и уменьшить недостатки во внешности. А вот способы достижения этих желаний действительно поменялись и те-

ПРЕИМУЩЕСТВА ТЕОРИНОПЛАСТИКИ:

- РЕАБИЛИТАЦИЯ ПРОХОДИТ НА 50-70% БЫСТРЕЕ, РИСК ПОВТОРНЫХ ВМЕШАТЕЛЬСТВ СВОДИТСЯ К МИНИМУМУ;
- НЕ РАЗРУШАЮТСЯ СПИНКА И КОНЧИК НОСА, НЕ НАКЛАДЫВАЮТСЯ ЛАНГЕТ, ДРЕНАЖ И ГИПС. ЧЕРЕЗ ПЯТЬ ДНЕЙ МОЖНО ВЫЙТИ НА РАБОТУ;
- ОПЕРАЦИЯ ПРОХОДИТ ЧЕРЕЗ МАЛЕНЬКИЕ ТУННЕЛИ С НАДЁЖНОЙ ФИКСАЦИЕЙ СПИНКИ И КОНЧИКА НОСА БЕЗ РИСКА ПРОВИСАНИЯ;
- ПРЕДСКАЗУЕМЫЙ И НАДЁЖНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ БЕЗ РАЗРЫВОВ СОСУДОВ, НАРУШЕНИЯ ЛИМФАТИЧЕСКОГО ПОТОКА И ТРАВМ МЯГКИХ ТКАНЕЙ.

перь в первую очередь опираются на принципы стремления к здоровым и анатомически правильным результатам.

Например, ринопластика стала в большинстве случаев сохранной и ультразвуковой, липосакция и липоскульптура – в целом лазерной, вибрационной, ультразвуковой и, наконец, плазменной.

Подтяжки лица – более глубокими и эндоскопическими, что даёт более естественный и долгосрочный результат; блефаропластика – без бездумного удаления жировых пакетов, с тенденцией их сохранения и распределения и так далее. Но самое главное – это более детальное и подробное предоперационное обследование, что даёт возможность максимально избежать осложнений и обезопасить пациента в послеоперационном периоде.

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

– Естественно, прекрасная половина человечества более продвинута в данных направлениях изначально. Но с каждым годом лично в моей практике количество пациентов-мужчин регулярно растёт. С их стороны стало больше запросов по эстетике лица (блефаропластика, подтяжка лица), но лидируют пока ринопластика и липоскульптура тела.

– **Как вы работаете с пациентами, у которых есть нереалистичные ожидания от результатов операции? Как вы объясняете им возможные риски и ограничения?**

– Да, это очень важное направление моей работы. Для этого существуют очная консультация, моделирование. Если мы оба видим и понимаем, чего хотим достичь, и у пациента нет противопоказаний, то результат будет ожидаемым для пациента, а мне, как врачу, будет проще выполнить свою работу.

В противном случае, если пациент не понимает, чего хочет, или не может сформулировать свои ожидания и желания либо это нереалистичный результат, противоречащий анатомии и физиологии, я отказываю.

– **Можете ли поделиться интересным или запоминающимся случаем из вашей практики?**

– Таких случаев много на самом деле. Вот недавно приходила пациентка с запросом на ринопластику и просила получить контур носа, как у её старшей

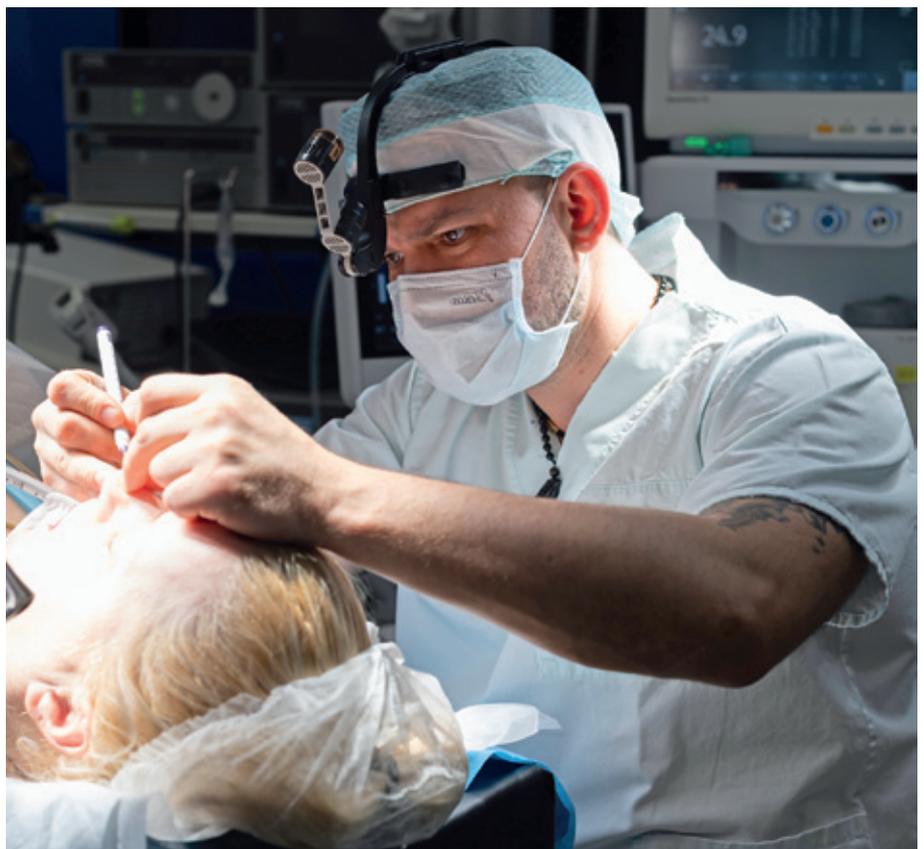
сестры. Но проблема была в том, что она хотела полностью ей соответствовать во всём в принципе, жить её жизнью.

Вот тут-то и нужно объяснить пациенту, что она получит результат согласно своей анатомии. И даже если нос будет как у сестры, то жизнь будет только её, и жить ей нужно самой, а подход к операции должен быть осознанным, что это только для себя самой, не для кого-то, а тем более чтобы повторять чужую судьбу.

Я, конечно же, не психолог, но разговор был продуктивным. Операция состоялась, результат очень порадовал девушку, но это были её нос и её будущая прекрасная жизнь.

– **Что вы можете сказать о роли психологии в пластической хирургии?**

– Я считаю, что это неотъемлемая часть деятельности эстетического хирурга, равно как и работа в команде с косметологами. Но сейчас нет чёткого стандарта включения психолога в предоперационную подготовку, а также в послеоперационный период. Хотя у коллег за рубежом эта практика давно существует и довольно-таки успешно. Естественно, если это будет принято на законодательном уровне, то облегчит работу и хирургам, и пациентам на всех этапах их сопровождения.

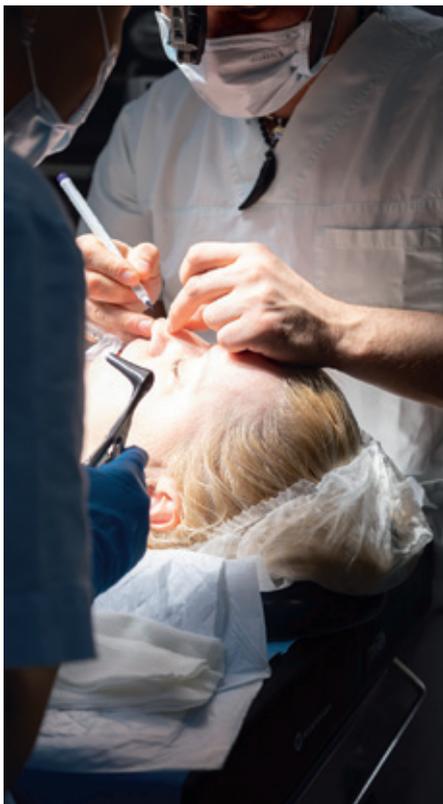
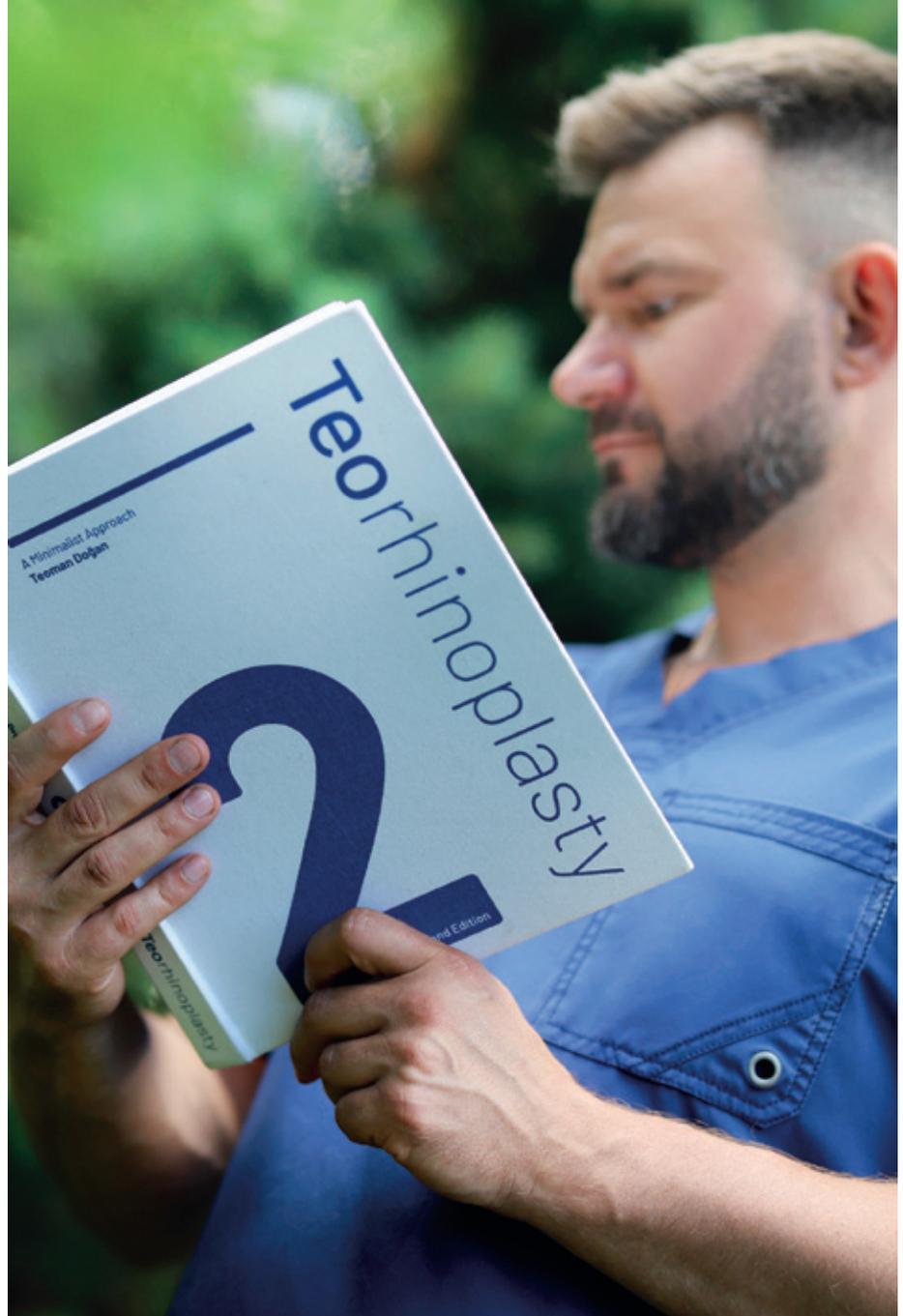


– Какие мифы о пластической хирургии, по вашему мнению, наиболее распространены?

– Есть несколько мифов. Например, липосакцию делают, чтобы похудеть, и если её выполнить, то жир обязательно вырастет в другом месте. Или что необходимо плановое удаление грудных имплантатов по сроку годности, потому что имплантаты взрываются в самолёте. Комки Биша удаляют, чтобы получить объёмные скулы. Результат после подтяжки груди будет всегда давать круглую грудь с наполненным верхом. После увеличения груди нельзя вести грудное вскармливание и рожать и так далее... Но со временем все мифы развеиваются и появляются новые. Поэтому здесь я вижу необходимость не только доносить реальную информацию до пациентов, но и проводить активную информационную кампанию, чтобы повышать уровень грамотности пациентов.

– Сегодня медицина развивается очень быстрыми темпами. Следите ли вы за новыми технологиями и методами в области пластической хирургии?

– Конечно же, без этого невозможно совершенствоваться в моей сфере и двигаться вперёд. Во-первых, я отслеживаю новинки и тренды с помощью интернета, соцсетей и так далее, когда для этого есть свободное время. Но я уверен, что виртуальность не заменит живого общения. Поэтому несколько раз в год я посещаю конгрессы, профильные интенсивы, тематические мастер-классы и курсы. Я не только повышаю свою квалификацию как слушатель, но и сам выступаю с доклада-



«СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ ПОЗВОЛЯЮТ ПРОВЕСТИ БОЛЕЕ ДЕТАЛЬНОЕ И ПОДРОБНОЕ ПРЕДОПЕРАЦИОННОЕ ОБСЛЕДОВАНИЕ, ЧТО ДАЁТ ВОЗМОЖНОСТЬ МАКСИМАЛЬНО ИЗБЕЖАТЬ ОСЛОЖНЕНИЙ И ОБЕЗОПАСИТЬ ПАЦИЕНТА В ПОСЛЕОПЕРАЦИОННОМ ПЕРИОДЕ».

ми. Так, например, прошлым летом мой доклад был посвящён использованию концепции теоринопластики во вторичной хирургии кончика носа.

– На ваш взгляд, какие изменения в законодательстве о здравоохранении могли бы повлиять на улучшение работы в вашем направлении?

– Однозначно, расширенное стандартизированное анкетирование пациентов перед операцией, которое позволяло бы раскрыть психологическую сторону просьбы или запроса пациента. Так же, как я уже отмечал, введение сопровождения психолога на этапе перед и после операции.

– Как вы относитесь к минимально инвазивным процедурам и их популярности? Считаете ли вы, что они могут заменить традиционную хирургию в будущем?

– Я считаю, что все техники и тактики нужны, но хороши ли они для конкретного пациента – должен решать его лечащий врач в соответствии с особенностями анатомии, возраста и клинической ситуации. За врачом всегда остаётся последнее слово, и в этом заключается его ответственность перед пациентом.

– Что бы вы посоветовали людям, которые только задумываются о пластической операции? Как им правильно подготовиться к этому шагу?

– Во-первых, необходимо чётко осознать, зачем и почему вы хотите это сделать. И повторюсь: это должен быть ответственный шаг. Любое эстетическое вмешательство – это риск, ведь хирургия – не математика, не всегда можно спрогнозировать и добиться 100-процентного результата, такого, как показало 3D-моделирование.

Затем надо выбрать хирурга, посмотреть на отзывы, на результаты его работ. Обязательно необходима личная очная встреча, искреннее общение по желаемому результату и запросу в целом. Надо понять, насколько вам комфортно с врачом, вызывает ли он уважение и доверие не только как специалист, но и как человек, ведь с ним нужно будет видеться регулярно, в течение года, а часто и дольше, постоянно быть на связи. Поэтому степень доверия доктору должна быть максимальной. Но и, в свою очередь, вы должны выполнять все рекомендации врача, быть ответственным, понимать всю важность взаимного сотрудничества, ведь это общее дело.

Также надо иметь в виду, что реабилитационный период, возможно, окажется длиннее и сложнее, чем ожидалось сначала. Но надо доверять врачу и верить, что в итоге всё будет отлично. Хирург – не волшебник, но друг, который настроен на положительный результат не меньше, а порой и больше вашего и, со своей стороны, сделает всё возможное.

Необходимо, кроме того, добросовестно отнестись к обследованию перед операцией. Правдиво заполнять анкеты, особенно графу приёма препаратов и хронических заболеваний, не скрывать перед врачом какие-то проблемы и особенности. При условии выполнения этих рекомендаций, я думаю, результат будет отличным!

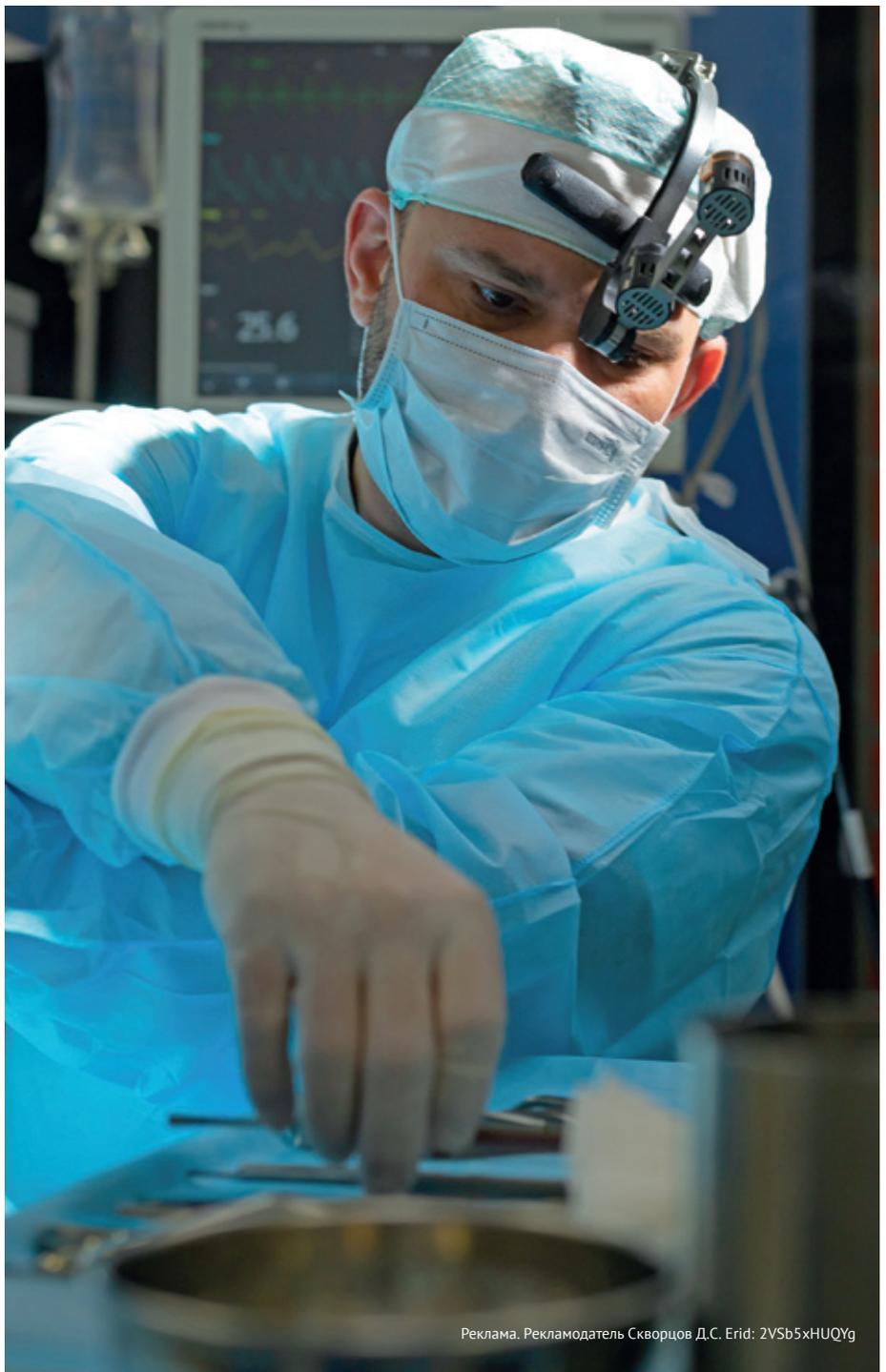
– Хирургия – сложная, энергозатратная профессия. Остаётся ли время на хобби? Где черпаете энергию для того, чтобы быть в тонусе?

– Да, конечно, хирургия – это ненормированный график. Но я стараюсь всё же следить за здоровьем, посещать залы единоборств, так как занимаюсь этим всю сознательную жизнь. Если это отпуск, то стараюсь провести его максимально активно, включить поездки по историческим местам, дайвинг и так далее.

– Поделитесь планами на будущее. Есть ли у вас какие-то мечты или проекты, которые вы хотите реализовать?

– Как любому врачу-хирургу, мне хочется поделиться своими навыками, наблюдениями и оставить хорошее практическое наследие. Но всё самое интересное только начинается, и ещё очень многое нужно сделать.

Беседовала Екатерина Иванова



КОНТАКТЫ:

ВК: [HTTPS://VK.COM/PLASTIC_SKVORTSOV](https://vk.com/PLASTIC_SKVORTSOV)

TG-КАНАЛ:

[HTTPS://T.ME/DR_SKVORTSOV](https://t.me/DR_SKVORTSOV)

WHATSAPP/TELEGRAM:

+ 7916 999 39 42

RUXARA

Российская компания по производству и продаже женской одежды.

Все коллекции – от идеи до реализации – создаются в России на собственной фабрике RUXARA.

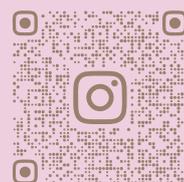
Целевая аудитория: **23-50 лет**
Размерный ряд: **42-52**

RUXARA – бренд одежды для современной успешной женщины, которая выделяется элегантностью и чувством стиля. Стиль RUXARA – это трендовые силуэты и женственность, уверенность и чувственность, удобство и комфорт.

RUXARA – это новое видение о гардеробе современной женщины, который состоит из правильной базы, грамотно продуманной цветовой гаммы, где вещи легко комбинируются между собой.



RUXARA.RU

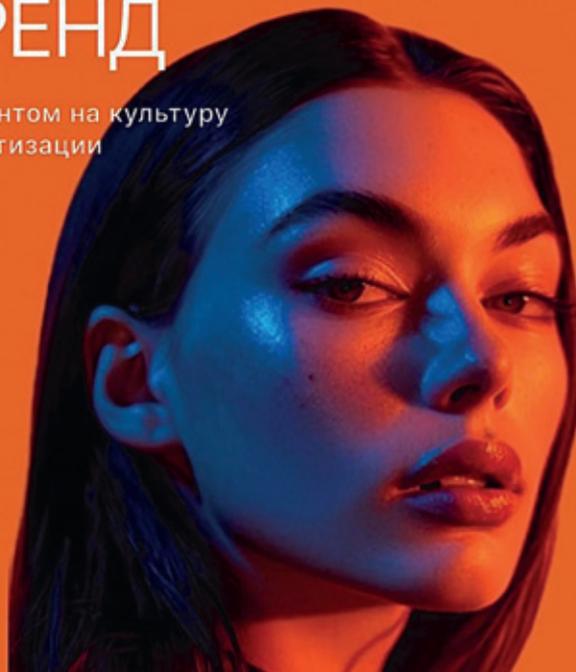


RUXARA.RU



МОЛОДОЙ РОССИЙСКИЙ БРЕНД

с акцентом на культуру
ароматизации



Bam

COSMETICS



ВАМ Cosmetics - МОЛОДОЙ РОССИЙСКИЙ БРЕНД

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

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

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





VII ЧЕРНОМОРСКИЙ КОНГРЕСС ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ

**28-29
АПРЕЛЯ**
Геленджик
2025



**Мантурова
Наталья
Евгеньевна**
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



ЛАНЦЕТЪ
КЛИНИКА

ОРГАНИЗАТОР КОНГРЕССА



☎ **8 800 600-73-51**

🌐 blackseacongress.ru

📱 [blackseacongress](https://www.blackseacongress.com)

✉ 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/rsccongress)

На правах рекламы