

ЭКСПЕРТЫ MARXS

ОБСУЖДАЮТ СОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ РЫНКА КОСМЕТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

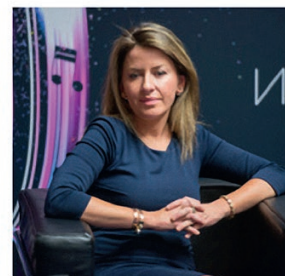
В Москве прошел 6-й саммит российских экспертов Merz Aesthetics (MARXS). Российские и международные специалисты в очередной раз собрались в Москве для обмена опытом и последними научными достижениями с коллегами, а ставшая уже традиционной для саммита пресс-конференция на этот раз была посвящена наиболее актуальным трендам развития рынка эстетической медицины в России и странах Запада.

Один из ключевых вопросов, остающийся неизменным в индустрии красоты на протяжении нескольких лет, – потребительские предпочтения: какую из процедур выбрать, чтобы сохранить молодость? В зависимости от географии нахождения пациента они могут отличаться. Например, жители США в целом предпочитают аппаратные методики, в Европе же явно лидируют инъекционные методы.

Йоан Вандепутте, доктор медицины, пластический хирург (Бельгия): *«На протяжении 8 лет я наблюдаю, как лишь 1 из 100 моих пациентов делает выбор в пользу хирургии вместо косметологических процедур, даже если операция несет для него минимальные риски».*

В России основная доля спроса также приходится на инъекционные малоинвазивные технологии, при этом 2-е место уверенно занимают аппаратные процедуры, а пластическая хирургия замыкает эту тройку.

Яна Юцковская, д.м.н., профессор, национальный эксперт компании Merz Aesthetics, владелец сети частных клиник в России: *«Российские пациенты очень требовательны. От посещения косметолога они не только ожидают мгновенного эффекта, но также рассчитывают на особое отношение к своим проблемам. Аппаратная косметология в большей степени отвечает*



желаниям пациентов, хотя сочетание методик приводит к лучшим результатам. В моем представлении, в России в равном соотношении используются аппаратные и инъекционные методы косметологии».

Актуальным трендом в сфере эстетической медицины является снижение возраста пациентов, обращающихся к косметологу, а также более

четкая установка их на профилактику старения.

Сабрина Фаби, доктор медицины, дерматолог и хирург-косметолог, научный сотрудник Калифорнийского университета (США): *«Сегодня в США доля пациентов в возрасте 20–35 лет составляет примерно 30%. При этом пациенты в возрасте 50–65 лет также активно обращаются к врачам и,*



более того, готовы платить за процедуры гораздо больше, так как понимают, что момент для профилактической косметологии уже упущен».

Позитивный тренд, который отметили участники MARXS, – растущее понимание россиянами того, что профилактика возрастных изменений не только возможна, но и необходима. При этом в российской косметологии сегодня наметилась еще одна тенденция – более заметный, чем в других странах, рост количества мужчин, которые задумываются об эстетической коррекции.

Яна Юцковская: «По внутренней статистике наших клиник количество мужчин по показателю первичной обращаемости за 10 лет выросло с 2% до 19%, средний возраст – 45–55 лет. Это свидетельствует об их высоком интересе к эстетической медицине, в частности к процедуре Ultherapy, которая полностью удовлетворяет основным требованиям мужчины – получить максимальный результат быстро, безболезненно и без реабилитационного периода. Кроме того, мужчину в меньшей степени волнует стоимость. Он готов платить за результат».

Добиться более выраженного и длительного эффекта специалистам помогает также комбинирование различных методик.

Татьяна Павленко, к.м.н., врач-дерматолог, косметолог, тренер-эксперт компании Merz Aesthetics: «Пациенты-мужчины действительно отличаются более высокой мотивацией к

достижению видимого эффекта. Это стимулирует нас как врачей стараться удовлетворить их основное желание – быстро, качественно и безболезненно получить очевидный результат. Во многом этого удастся добиться благодаря сочетанию аппаратных и инъекционных методик, а также с помощью активного использования высококачественной косметики».

В процессе разговора были также затронуты тревожные аспекты развития эстетического рынка, в частности то, что падение покупательной способности россиян находит отражение в росте «серого» рынка, вызывает у них желание получить ту или иную процедуру быстро и дешево и, как следствие, побуждает людей обращаться к дилетантам, подвергающим риску здоровье своих пациентов.

Ольга Степанова, генеральный директор компании Merz Russia: «Мы обеспокоены ростом «серого» рынка, который выражается как в увеличении контрафакта, так и в появлении все большего числа неаккредитованных площадок. Надежность, безопасность и положительный долгосрочный результат от косметологической процедуры может гарантировать только сертифицированная продукция в руках квалифицированного врача. Поэтому в нашей компании существует серьезная образовательная программа для косметологов, благодаря которой они получают все навыки, необходимые для работы с продуктами Merz Aesthetics. Помимо этого, все наши клиники-партнеры работают исключительно с официальными

поставщиками, что гарантирует пациентам безопасность процедуры и долгосрочный результат».

Рост теневого рынка связан не только со сложностями в российской экономике и свойственен не только нашей стране: во всем мире сегодня пациенты предпочитают экономить, не задумываясь о последствиях.

Сабрина Фаби: «В Соединенных Штатах мы также наблюдаем тенденцию бездумной экономии на врачах и препаратах, и часто эти решения оборачиваются для пациентов еще большими расходами – на исправление ущерба от некачественной процедуры. Избежать этого можно, если сами врачи-косметологи будут открыто обсуждать с пациентами их финансовые возможности и предлагать оптимальный вариант».

Немаловажным, по мнению экспертов, также является вопрос, на что именно пациенты клиник готовы тратить деньги.

Яна Юцковская: «Мы наблюдаем определенную реструктуризацию внутри группы пациентов. Те, кто регулярно ходит к косметологу, бесспорно, остались. Количество первичных пациентов немного сократилось, но мы уверены, что это явление временное. Люди стали гораздо больше ориентированы на прогноз результата: они заранее хотят знать, что с ними будет делать врач. Сегодня их значительно меньше интересует стоимость процедуры, если она может гарантировать желаемый эффект».

Участники дискуссии также отметили, что пациенты стали более осознанно подходить к косметологическим процедурам. Они пришли к пониманию, на что готовы тратить деньги, чаще отказываются от недорогих услуг, чтобы заплатить больше за те, что дадут ожидаемый результат. Специалисты же сегодня способны предложить оптимальную стратегию сохранения молодости и красоты с учетом потребностей и финансовых возможностей каждого пациента. ■