 With the  
support of the  
CCI of Russia

# RBC

3/288  
февраль  
2025

**VII** ИННОВАЦИОННАЯ ШКОЛА  
ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

ДМИТРИЙ СКВОРЦОВ:  
«СОЗДАЮ КРАСОТУ  
С ПОМОЩЬЮ  
ТЕОРИНОПЛАСТИКИ»







# VII БАЛ МЕДИКОВ

г. Москва,  
«Marriott Империял Плаза»

15 июня 2025 г.



На правах рекламы

[medball.ru](http://medball.ru)



RBG

[www.rbgmedia.ru](http://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, Александра Логинова**

Журналисты: **Алина Волкова, Екатерина Иванова,**

**Вячеслав Колесников**

В выпуске использованы фото:

**Владлены Шабаловой, <https://ru.freepik.com>**

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](mailto:mail@b-d-m.ru)

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700)

**Издатель: ООО «Бизнес-Диалог Медиа»**

*Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в*

*сфере связи, информационных технологий и массовых*

*коммуникаций. Регистрационный номер*

*средства массовой информации ПИ № ФС77-70487*

*от 25 июля 2017.*

**RBG № 3/288 февраль 2025**

Подписано в печать: **10.02.2025**

Дата выхода в свет: **20.02.2025**

Тираж: **15 000. Цена свободная.**

RBG

[www.rbgmedia.ru](http://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, Alexandra Loginova**

Journalists: **Alina Volkova, Ekaterina Ivanova,**

**Vyacheslav Kolesnikov**

The publication uses photos:

**Vladlena Shabalova, <https://ru.freepik.com>**

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](mailto:mail@b-d-m.ru)

Tel.: +7 (495) 730 55 50, ext. 5700

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 № 3/288 February 2025**

Signed to the press: **10.02.2025**

Date of issue: **20.02.2025**

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

## ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ Russian Business Guide

### КОМИТЕТ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Генеральный директор ООО «РУСИНОКС»

Сергей Валерьевич Шкедин



### КОМИТЕТ ПО АПК

Анастасия Геннадьевна Романовская – руководитель  
отдела маркетинга и экспорта компании «Листерра»



### КОМИТЕТ ПО ESG

Наталья Борисовна Починок – управляющий партнёр Digital ESG компании IBS,  
председатель Комиссии по социальной политике Общественной палаты РФ

Елена Александровна Мякотникова – член исполнительного комитета (Правления),  
директор по устойчивому развитию, РУСАЛ

### КОМИТЕТ ПО ЖКХ

Наталья Викторовна Абросимова –  
генеральный директор Ассоциации ЖКХ МО



АССОЦИАЦИЯ  
РЕГИОНАЛЬНОЕ ОТРАСЛЕВОЕ  
ОБЪЕДИНЕНИЕ РАБОТОДАТЕЛЕЙ  
«СОЮЗ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-  
КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА  
МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

### КОМИТЕТ ПО ТУРИЗМУ

Этнографический парк-музей «ЭТНОМИР»

### КОМИТЕТ ПО ИНДУСТРИАЛЬНЫМ ПАРКАМ

Олег Васильевич Карцов –  
генеральный директор компании «Парк Ногинск»



### КОМИТЕТ ПО ЛОГИСТИКЕ

Компания «Точные Поставки»

### КОМИТЕТ ПО НАЛОГАМ И ФИНАНСОВОМУ СОПРОВОЖДЕНИЮ БИЗНЕСА

Антон Александрович Левдонский – старший менеджер  
по финансовому консультированию ГК «Мариллион»



### КОМИТЕТ ПО ЦИФРОВОЙ МАРКИРОВКЕ ТОВАРОВ

Сергей Андреевич Ватажицын, ООО «Вайландт Электроникс»



### КОМИТЕТ ПО АДВОКАТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Мария Александровна Федотова

### КОМИТЕТ ПО ДОРОЖНОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

Андрей Тимурович Соколов, компания «Асфальт-Качество»

## СОДЕРЖАНИЕ

**АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА**

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

6 ТЕНДЕНЦИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ

**ЛИЦО С ОБЛОЖКИ**

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

**ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ И КОСМЕТОЛОГИЯ:  
НАСТОЯЩЕЕ НА ГРАНИ БУДУЩЕГО**

14 **ДАНИЛ МЕРКУЛОВ:**  
«МОЙ ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП – НЕСТИ КРАСОТУ, СОХРАНЯЯ ЗДОРОВЬЕ»

18 **БОТУЛИНОТЕРАПИЯ:**  
ПРЕОБРАЖЕНИЕ ЛИЦА БЕЗ ОПЕРАТИВНЫХ ВМЕШАТЕЛЬСТВ ЗА СЧЁТ  
УПРАВЛЕНИЯ АКТИВНОСТЬЮ МИМИЧЕСКИХ МЫШЦ

24 СОВРЕМЕННЫЕ РЕГЕНЕРАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОД БРЕНДОМ **CORTEXIL**

28 **RAVISSA** – КОСМЕТИКА ПРОШЛОГО, НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО С  
«ИСКУССТВЕННЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ»

32 **KRISTALL MINERALS COSMETICS:**  
УВЕРЕННОСТЬ, КРАСОТА И БЕЗОПАСНОСТЬ

36 **ЮЛИАНА НАРИКОВА:** «LIFTERA2 – ПОДТЯЖКА КОЖИ БЕЗ БОЛИ»

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

40 **АРТЁМ БАКУШЕВ, «КЛИНИКА ДОКТОРА БАКУШЕВА»:**  
«МЫ ВОПЛОТИЛИ В ЖИЗНЬ МЕТОД «ЛИФТИНГ ЕСТЕСТВЕННОЙ  
МОЛОДОСТИ»

44 **ДМИТРИЙ КЛАБУКОВ, «КИТ МЕД»:**  
«ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ РАБОТНИКОВ ИГРАЕТ  
ВАЖНУЮ РОЛЬ В ОБЕСПЕЧЕНИИ БЕЗОПАСНОСТИ ПАЦИЕНТОВ»





# УСИЛЕНИЕ И ПРОЛОНГАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ БОТУЛИНОТЕРАПИИ - ЭТО РЕАЛЬНО!

СТАЛКИВАЕТЕСЬ ЛИ ВЫ С ТАКИМИ СИТУАЦИЯМИ:

- ботулинотерапия не даёт результат, как раньше, у одного и того же пациента
- эффект действия препарата сократился и стал слабее
- имеются противопоказания (беременность, лактация, индивидуальная непереносимость)

В RHEA разработаны специальные средства с ботулоподобным действием для усиления эффективности инъекций:

- **BotoLike** - ботокс-концентрат с миорелаксирующим действием
- **BotoNight** - ночная лифтинг-маска с эффектом "ботокса"
- **Интенсивные системы** домашней безынъекционной мезотерапии для глаз и для лица



Чтобы получить выгодное коммерческое предложение, подробную информацию и набор пробников, перейдите по QR-коду и напишите слово «БОТОКС» в заявке



На правах рекламы

## 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 наладить 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.



# ТЕНДЕНЦИИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА РЫНКЕ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ

**П**ластические хирурги предупредили о подорожании услуг: цены могут в ближайшее время увеличиться на 20%. Клиники постараются частично компенсировать рост за счёт собственной маржи. Изменения, вероятнее всего, коснутся операций по увеличению груди, ягодиц, а также по подтяжке лица.

Эксперты объясняют ситуацию в первую очередь подорожанием материалов.

По данным РБК, цены на грудные импланты за три года выросли в полтора раза.

Об очередном повышении цен уже заявил один из крупнейших поставщиков имплантов Mentor, рассказал пластический хирург и специалист по интимной пластике Евгений Лешунов: «Стоимость всего растёт в геометрической прогрессии. Один из самых крупных поставщиков имплантов на территории России – компания «А410» – с ноября поднимает цены на 15%. До февраля 2022 года расценки на анатомические импланты Mentor составляли порядка 54 тыс. руб., а на круглые – 45 тыс. руб. Сейчас же, ещё до подъёма цены, стоимость последних – порядка 78 тыс. руб., а анатомических – от 100 тыс. руб. до 110 тыс. руб. Если подъём произойдёт ещё на 15%, то за по-

следние два года мы перешагнём порог в двукратное повышение стоимости на расходный материал.

Помимо этого, у нас дорожают наркоз, расходники, нити, потому что здесь тоже используются специфичные материалы. Конечно же, нужно ещё поддерживать фонд заработной платы для сотрудников, с учётом этого идёт индексация.

Вместе с тем даже во время самых сложных периодов нашей жизни деньги всегда были и будут на еду и красоту. Без работы никто не останется, желающие выполнить эти операции всегда найдутся. Да, возможно, количество клиентов будет меньше; возможно, повысится запрос на медицинский туризм с целью экономии. Допустим, та же Турция предлагает гораздо более низкий прайс на проведение услуг. Но проблема в том,

что очень сложно контролировать процесс восстановления. Это в конечном итоге приводит к сомнительной экономии, когда тебе приходится за решением проблем, возникающих в процессе, обращаться по месту жительства. Первичное увеличение груди стоит 400-430 тыс. руб., а переделка чужой операции обойдётся в 650 тыс. рублей».

Неизбежный рост цен на услуги прогнозирует и ведущий пластический хирург Института пластической хирургии и косметологии Антон Захаров. Однако ежегодная индексация в 10-20% – по его словам, уже норма для индустрии: «Если говорить о сегменте дорогостоящих высококачественных услуг, то цены стабильно растут. И часто эта индексация обгоняет инфляцию. В этом году всё то же самое.



Чем дороже услуги, тем меньшую долю их стоимости обеспечивают расходные материалы, потому что они примерно одни и те же, а цена манипуляций различается, бывает, в три-десять раз. То есть если это luxury-сегмент, то это достаточно ограниченный круг специалистов, которые работают на таком уровне качества. Все хотят в этот сегмент; если ориентироваться на соцсети, то вообще все в нём только и работают. Вместе с тем в реальности это совсем небольшое число специалистов. Ценообразование у них часто связано с тем, что на фоне всех событий они начали какие-то международные проекты, дополнительные бизнес-активности, в том числе и в медицинском бизнесе.

При этом нельзя отрицать, что у нас есть даже демпинг, но это связано не с общим фоном ценообразования на услуги, стоимостью материалов, а с маркетинговой стратегией конкретных игроков рынка. На них нельзя ориентироваться, у них задача – пытаться увеличить долю рынка в оказываемых услугах любой ценой.

Активного повышения не будет, потому что это всегда бьёт по спросу. Это возможно, но вот у нас есть квалифицированный финменеджмент в ряде предприятий, который осуществляет хеджирование валютного риска. Они могут удерживать цены какое-то время и не создавать дополнительное давление на нашего потребителя».

Собеседники «Ъ FM» отмечают, что некоторые клиники, наоборот, снижают стоимость маммопластики и предлагают скидки в условиях возросшей конкуренции. Другие игроки сохраняют цены на прежнем уровне, иногда в ущерб собственным доходам, отметил пластический хирург и доктор медицинских наук Игорь Короткий: «В пластической хирургии цены стабильны, несмотря на инфляцию, дорогостоящие растворы, шовные материалы и астрономически дорожающую аренду. По приказу Минздрава клиники пластической хирургии должны располагаться только в отдельно стоящих особняках. Всё это, конечно, весьма затратно. Стоимость самой операции существенно возрастает. Может быть, где-то кто-то и повышает, но прайс-лист, по которому я работал, не меняется уже многие годы. Если же говорить о зарплате, то если перевести её в американскую валюту – она уменьшилась в три раза по сравнению с тем временем, когда курс был 30 руб. за доллар».

После сильного спада спроса в 2022 году сфера пластической хирургии в России вернулась к росту, в том числе в регионах. Положительную динамику показывают юг и Северный Кавказ, писал РБК со ссылкой на представителей отрасли.







**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:

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

- 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.

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.

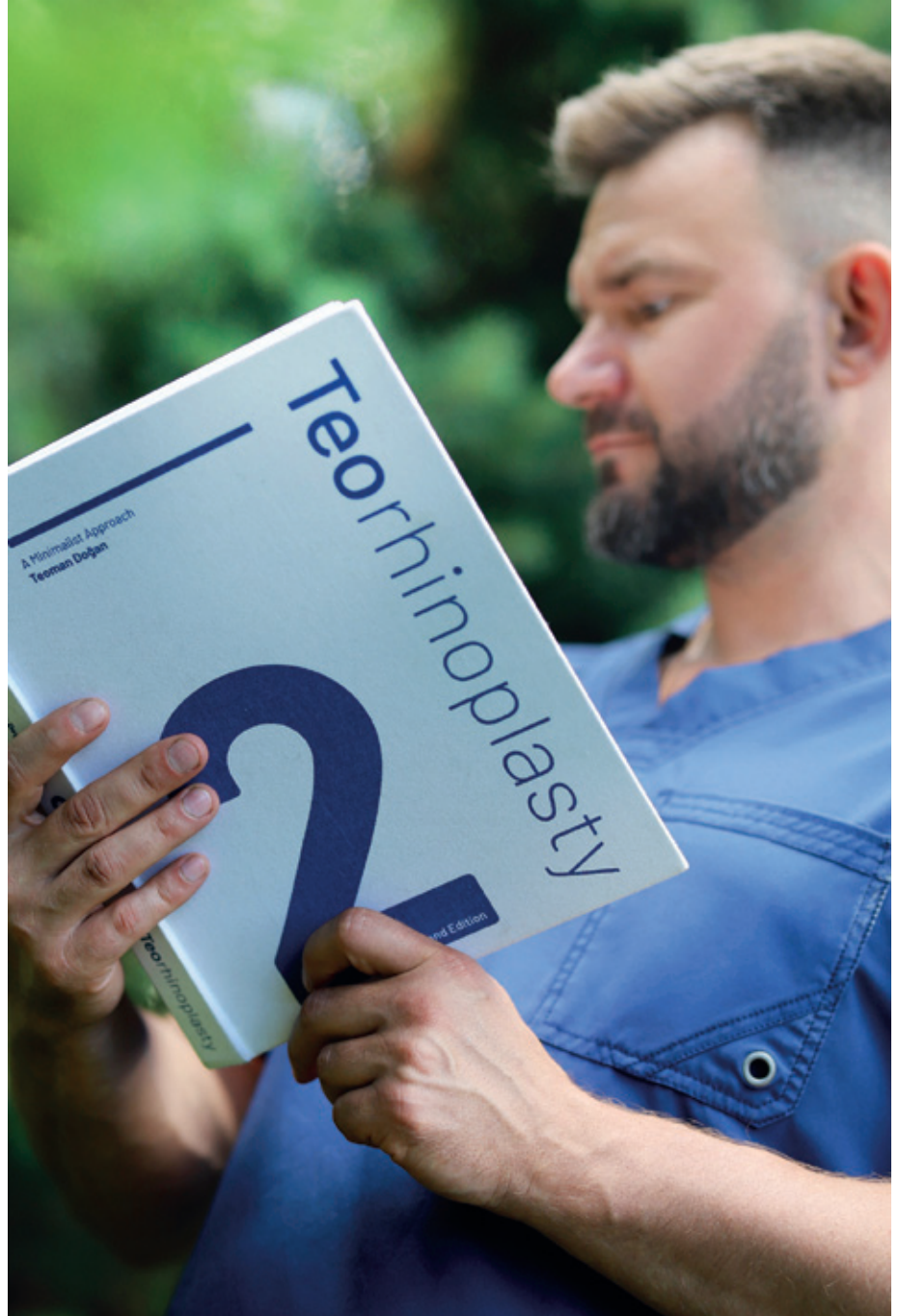


– **Какие мифы о пластической хирургии, по вашему мнению, наиболее распространены?**

– 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)

## ТГ-КАНАЛ:

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

## WHATSAPP/TELEGRAM:

+ 7916 999 39 42





## Данил Меркулов: «МОЙ ГЛАВНЫЙ ПРИНЦИП – НЕСТИ КРАСОТУ, СОХРАНЯЯ ЗДОРОВЬЕ»

С развитием медицины сохранять молодость кожи становится всё проще, новые методики омоложения, способы коррекции возрастных изменений, в том числе хирургическим путём, доступны практически каждому – главное, выбрать хорошего врача. То же касается и дефектов тела – исправить, улучшить, сделать отражение в зеркале эстетически привлекательнее под силу грамотному медицинскому специалисту.

Пластический хирург с многолетним опытом работы в реконструктивной хирургии Данил Меркулов – сторонник сохранения естественной индивидуальности пациентов. В интервью нашему изданию он рассказал об актуальных трендах в хирургии красоты, о важности поддержания не столько красоты, сколько здоровья и поделился мнением о безоперационных методиках омоложения.

---

**– Данил Сергеевич, как вы определились с будущей профессией, что этому способствовало и почему вашим направлением деятельности стала именно хирургия красоты?**

– Я начал свою профессиональную деятельность в 2010 году в Донецком ожоговом центре, на базе которого находилась кафедра пластической хирургии и лечения ожоговых травм. Подобная кафедра на Украине была организована впервые, и я удостоился чести там рабо-



тать, постигнув азы не только реконструктивной пластической хирургии, но и хирургии эстетической. И с тех пор уже больше 16 лет я провожу операции самостоятельно, вне стен ожогового центра. Поэтому с уверенностью могу сказать, что именно реконструктивная хирургия дала мне толчок к тому, чтобы заниматься хирургией красоты.

**– Где вы учились, сколько пластических операций в год вы в среднем проводите? Какие это виды операций?**

– Я получил образование в Донецком национальном медицинском университете имени М. Горького в 2010 году, после чего окончил ординатуру по общей хирургии и далее по пластической хирургии на базе кафедры комбустиологии и пластической хирургии. Моим первым учителем был профессор Фисталь Эмиль Яковлевич, на тот момент руководитель Донецкого ожогового центра. 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, однако на фоне начала СВО отделение прекратило свою работу. Параллельно с 2012 года я работал и через три года стал руководить клиникой эстетической хирургии «ЮНА Эстетик» в Донецке. За прошлый год мной было выполнено более девятистот пластических операций, в среднем же в году я провожу от 800 до 1000.

**– Как известно, чтобы оставаться квалифицированным специалистом, нужно учиться всю жизнь. Что вы делаете для непрерывного развития своего профессионализма и повышения квалификации?**

– Это совершенно верно. Технологии развиваются непрерывно, появляются новые аппараты, инструменты, принципы работы – как у нас в стране, так и за рубежом. Я убеждён, что для изучения и в дальнейшем профессионального использования той или иной новой методики нужно увидеть её применение своими глазами, в том месте, где её запатентовали и впервые внедрили. Поэтому по возможности я стараюсь ездить в другие города и страны для детального изучения новшеств и проведения стажировок. Довольно часто я летаю в Турцию, провожу там мастер-классы, работаю с турецкими коллегами, в чём-то перенимаю их опыт, а они, в свою очередь, чему-то учатся у меня. И конечно же, неотъемлемая часть работы любого врача – посещение научно-практических конференций и профессиональных мероприятий.

**– По вашему мнению, как изменились методы и технологии в пластической хирургии лица и тела за последние годы? Стали ли они, к примеру, менее травматичными?**

– Что касается новых технологий, меняющих в лучшую сторону кожу и замедляющих возрастные изменения, то здесь далеко вперёд шагнула аппаратная косметология. В пластической хирургии кардинальных изменений не произошло, из новшеств отмечу появление новых аппаратов, позволяющих менее травматично воздействовать на организм, а также аппаратов, оказывающих влияние на сократимость кожи во время выполнения операции, что в разы улучшает эффект от неё.

**– Какие сегодня наиболее частые запросы от пациентов, поменялись ли тенденции с течением времени? Какую процедуру вы можете назвать сегодня самой востребованной и почему? Поделитесь основными трендами в этой области.**

– Тренды во многом задают сами врачи, предлагая клиентам то, что в том или ином случае наиболее рационально сделать. На первом месте в эстетической хирургии была и остаётся коррекция возрастных изменений, в моей практике такого рода операции самые часто проводимые: я выполняю разного рода подтяжки лица, в том числе эндоскопический лифтинг. Как шутят мои пациенты: «Не факт, что грудь ещё кому-то придётся показывать, а вот лицо видят все».

**«Я СТОРОННИК ТОГО, ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ ЕСТЕСТВЕННУЮ ИНДИВИДУАЛЬНОСТЬ ПАЦИЕНТА, И ЗА ТО, ЧТОБЫ СТАРЕТЬ КРАСИВО».**

Очень популярна и в России, и за рубежом работа с контурами тела: пластика груди и тела, разнообразие варианты липомоделирования, пересадки жировой ткани. Сейчас в помощь хирургам идут различные аппараты, улучшающие проведение операции, делая её более щадящей и менее травматичной. И это «развязывает» нам руки, так как мы получаем возможность выполнить запросы пациента по максимуму.

**– Данил Сергеевич, у каждого талантливого хирурга свой «конёк», какой он у вас?**

– По моей личной статистике, у меня больше операций по коррекции возраст-

ных изменений лица, начиная от фейслифтинга и заканчивая другими операциями по омоложению. На втором месте – ринопластика, затем – маммопластика, после идут операции по коррекции контуров тела.

Не могу сказать, что у меня есть свой «конёк». Мне кажется, что, дойдя до того уровня, чтобы самостоятельно запатентовать какую-то новую методику, можно говорить о том, есть ли у хирурга свой «конёк» – операция, которая его характеризует. Могу отметить одного из моих учителей – Казбека Урусхановича Кудзаева, его все знают как врача, который изобрёл методику малотравматичной коррекции талии без удаления рёбер. Я также владею этой методикой, учился у него лично, он, можно сказать, «ставил мне руку». И хотя Казбек Кудзаев – ученик Илизарова и выполняет множество интересных операций не только в пластической хирургии и травматологии, но популярным во всём мире он стал именно благодаря данной методике.

**– С какого возраста можно делать пластику лица и в целом каков возраст начала пластических вмешательств? Расскажите о существующих направлениях в современной эстетической пластике лица.**

– В настоящее время основные популярные тренды в омолаживающих операциях – это эндоскопические методики, когда через небольшие разрезы достигается желаемый эффект, а рубцы остаются короткими и небольшими. Данные операции имеют свои противопоказания, и пациенты в первую очередь не должны иметь выраженных возрастных изменений на самой коже, в противном случае необходима классическая подтяжка лица, SMAS-лифтинг.

Пластические операции на лице можно выполнять после 18 лет, а далее возрастных ограничений нет, играет роль лишь состояние самого организма. Пациенты, идущие на эстетические операции, должны быть либо полностью здоровыми, либо, по крайней мере, не иметь декомпенсации хронических процессов. Например, гипертоническая болезнь не является противопоказанием в том случае, если пациент регулярно принимает препараты, поддерживает базисную терапию и имеет стабильные показатели давления. Если же регулярного приёма препаратов нет, давление то и дело «скачет», то такого пациента брать на операцию рискованно; и неважно, сколько ему лет – 40 или 75.

Что касается эстетических операций на лице, здесь также нет чёткой градации по возрасту: мы опираемся на показания, связанные с изменениями на коже, когда имеет место деформация, требующая хирургического вмешательства.



нию, после 25-27 лет начинается процесс инволюции, человек стареет, и надо поддерживать свой организм на всех уровнях. Косметология – это микроуровень, она позволяет улучшать состояние кожи, её увлажнённость; в некоторых случаях косметологи могут выполнить контурную пластику лица с использованием филлеров, где-то влияют на движение мышц, которые блокируют введением ботулотоксина для того, чтобы не формировались заломы на коже в виде морщин. Но в том случае, когда деформация достигает того уровня, когда ни аппаратным методом, ни нитевым лифтингом это не исправить, когда консервативные методы уже неэффективны, тогда на помощь приходит пластический хирург.

**– Что вы можете сказать о гибридном увеличении молочной железы – практикуете ли данный вид пластики?**

– Я очень часто провожу операции по коррекции формы и объёма молочных желёз, и я за эту методику, если имеются медицинские показания. Не могу сказать, что она требуется каждой второй пациентке, но бывают ситуации, когда с помощью жировой ткани можно закамуфлировать контуры импланта. Однако такой способ подойдёт не каждому: бывают пациенты с дефицитом подкожно-жировой клетчатки, и у них для гибридного увеличения молочной железы просто не хватает донорских ресурсов. В целом же выполнение подобных операций позволяет хирургам создать максимально естественные контуры молочной железы, исключить риск риплинга. Выполнить липофилинг можно и изолированно, когда с его помощью увеличение молочной железы проводится без имплантов. Однако должен заметить, что использование имплантов – самый безопасный метод увеличения груди, он позволяет максимально чётко спрогнозировать, как грудь будет выглядеть после, нежели используя изолированный жир. Поэтому если уж использовать жировую ткань для маммопластики, то желательно комбинировать её с установкой имплантов.

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

– Мужчины такие же люди, как и женщины, они также стареют. Чаще мужчины обращаются к хирургу по вопросам коррекции возрастных изменений, нежели по коррекции контуров тела. Нередко ко мне приходят для выполнения ринопластики или риносептопластики, когда ринопластика выполняется с коррекцией носовой перегородки. По большей степени это спортсмены или просто те, кто получил травму. В этих случаях мы не только

В моей практике были пациенты, которым требовалась подтяжка лица в возрасте не больше 40 лет. Причиной была бариатрическая хирургия: пациенту была выполнена операция по уменьшению объёма желудка ввиду выраженного ожирения, после чего произошли стремительное похудение и, как следствие, обвисание кожных покровов и на теле, и на лице.

**– Как врач, вы выступаете за естественное старение или за то, чтобы со временем прибегнуть к услугам хирурга? Есть ли для вас, как для пластического хирурга, какой-то идеал красоты?**

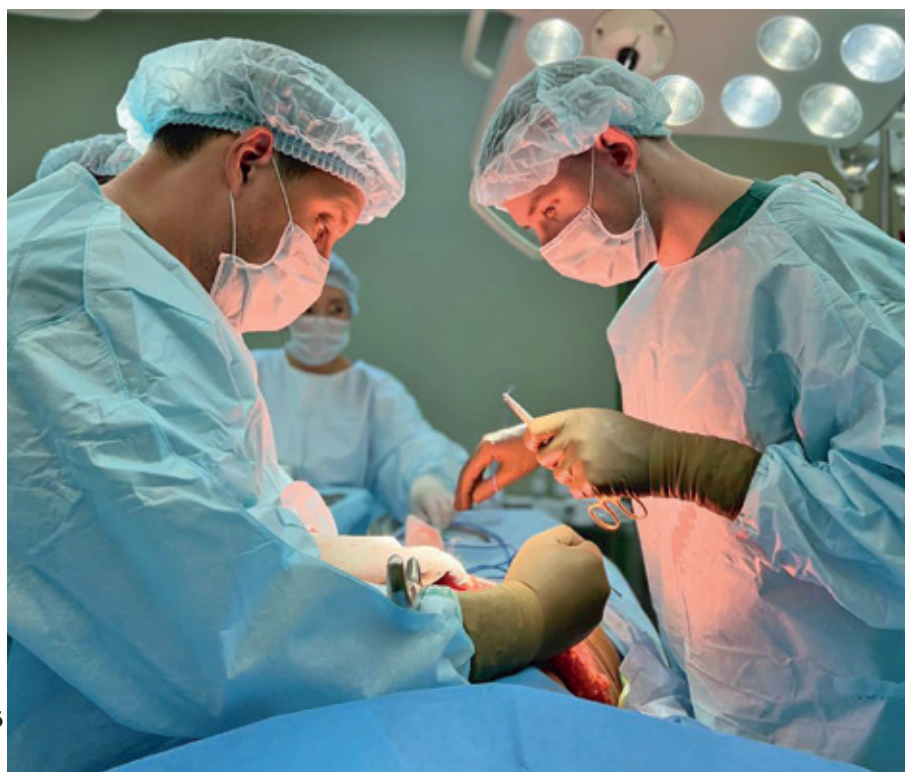
– Я сторонник того, чтобы сохранять естественную индивидуальность пациента, и за то, чтобы стареть красиво. И эта красота не обязательно должна быть связана с выполнением эстетических операций, для меня красивое старение – это в первую очередь хорошее самочувствие, здоровье – вот что должно быть в приоритете. Если пациент здоров, он будет красив, даже если ему не была выполнена пластическая операция.

Ко мне нередко приходят пациенты с большим количеством проблем, заболеваний, с вредными привычками, и

пластические операции в таких случаях нецелесообразны: когда фундамент разваливается, чинить фасад не имеет смысла. Я за то, чтобы всё было в комплексе, это можно назвать ревитализацией, возрождением, поддержанием молодости – пациент должен в первую очередь начинать с себя, со своего образа жизни, поддерживать своё здоровье. Тем самым он может вывести своё тело на тот уровень, когда будет чувствовать и даже выглядеть прекрасно без пластической операции. При этом если всё же останется желание прибегнуть к оперативному вмешательству, то мы сможем это сделать, потому что здоровье пациента будет это позволять.

**– Каково ваше мнение о безоперационных методах омоложения?**

– Это в первую очередь косметология, и я за косметологию. Но нужно понимать, что она ни в коем случае не является альтернативой эстетической хирургии, как и хирургия не является альтернативой косметологии. Ошибочно полагать, что после проведения пластической операции в дальнейшем можно забыть о косметологии. Если хочешь выглядеть красиво – нужно делать это постоянно. К сожалению,





делаем пациента эстетически привлекательным, но и восстанавливаем правильное дыхание, что существенно сказывается на его качестве жизни.

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

– Советы мы даём постоянно. По моему мнению, пластические хирурги должны приобщать пациентов к эстетике, рекомендовать им более рациональный подход к выполнению эстетических операций. Многие приходят на консультации с ярко выраженной эмоциональной составляющей; мы же, как специалисты, подходим к оперативному вмешательству «с холодной головой». Понятие красоты весьма относительно, а вот понятие симметрии – более точно. Поэтому своим пациентам я рассказываю, как будет правильнее, учитывая их персональные особенности. Для лучшего понимания запросов пациента и наглядной демонстрации того, каким будет итог операции, я использую методики компьютерного моделирования.

Бывает, что в операции приходится отказывать, и не потому, что я не в со-

стоянии её выполнить: иногда к ней нет показаний, и с проблемой может справиться косметолог. В некоторых случаях пациенту просто нужно поменять свой образ жизни, и тогда он достигнет желаемого эффекта без вмешательства хирурга. В любом случае нельзя слепо следовать желаниям пациента, потому что врач в

**«ПО МОЕМУ МНЕНИЮ, ПЛАСТИЧЕСКИЕ ХИРУРГИ ДОЛЖНЫ ПРИОБЩАТЬ ПАЦИЕНТОВ К ЭСТЕТИКЕ, ПОНЯТИЕ КРАСОТЫ ОТНОСИТЕЛЬНО, А ВОТ ПОНЯТИЕ СИММЕТРИИ – БОЛЕЕ ТОЧНО».**

первую очередь оказывает не услугу, а помощь, даже в эстетической хирургии.

**– Какие операции из вашей практики вам запомнились больше всего?**

– Безусловно, это оказание помощи во-еннослужащим. До 2024 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.

Бывали случаи, когда ко мне привозили пациентов, почти полностью лишённых тканей лица, с дефектами лицевого скелета, и приходилось это всё восстанавливать. Иногда нужно было оказывать помощь сразу же после получения травмы, пациентов приносили практически с поля боя, и я восстанавливал им нос, лицо с нуля. Нередко оказывал срочную помощь тем, кто получил боевую травму, внедряя методики эстетической хирургии, используемые для красоты.

Часто травмы, которые получают бойцы на поле боя, настолько немислимы, что оказание помощи происходит на грани какого-то экспромта. Иногда хватаешься за голову: как помочь? Что в этом случае можно сделать? И приходится придумывать, комбинировать методики, находить решения.

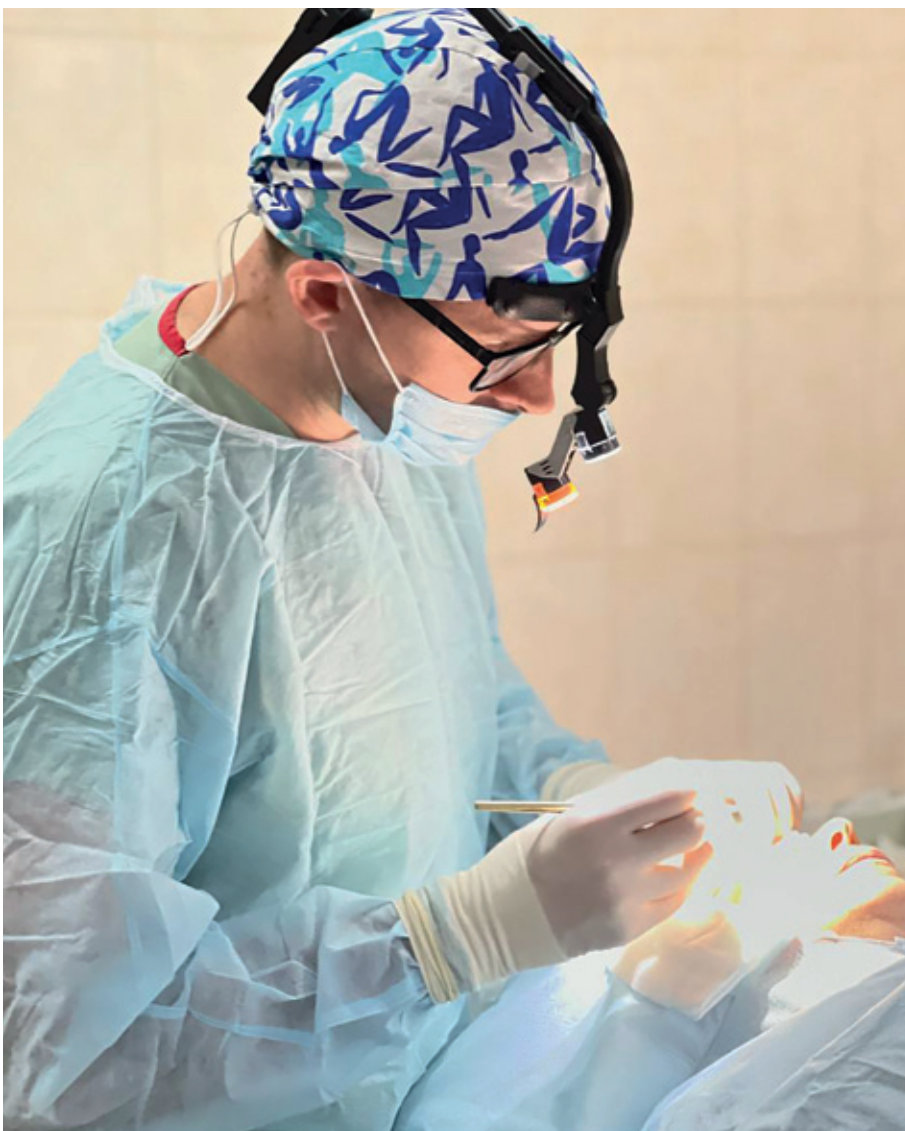
**– Один из самых важных вопросов – как правильно выбрать доктора. На что бы вы посоветовали обращать внимание пациенту при выборе пластического хирурга?**

– Самое главное – это доверие к специалисту. Если пациент чувствует, что может доверять доктору, ему так подсказывает интуиция, то нужно идти именно к этому врачу. Потому что во время диалога пациента и хирурга между ними происходит взаимопонимание, возникает доверие, пациент анализирует, подходит ли ему этот специалист. Поэтому крайне важна именно очная консультация.

**– Данил Сергеевич, каково на самом деле быть пластическим хирургом? Что бы вы назвали своей миссией?**

– Для меня пластическая хирургия – это хирургия, объединяющая все остальные хирургические специальности. Пластическая хирургия, перемещение тканей присутствуют везде: и в травматологии, и в сосудистой хирургии, и в абдоминальной, и в онкологии. Поэтому каждый хирург – пластический хирург. 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.

*Беседовала Алина Волкова*





## **БОТУЛИНОТЕРАПИЯ:**

### преображение лица без оперативных вмешательств за счёт управления активностью мимических мышц

**П**рекрасная половина человечества по достижении определённого возраста, смотрясь в зеркало, начинает обращать внимание на первые тревожные звоночки, указывающие на увядание кожи и неизбежное в будущем старение: появление морщинок и складок, дряблость кожного покрова и уменьшение чёткости овала лица. И сразу же встаёт вопрос о том, какие препараты и процедуры начать применять, чтобы продлить молодость и как можно дальше отодвинуть старость.

Практически полностью решить все эти проблемы может российский лекарственный препарат Миотокс<sup>®</sup>, являющийся революционным в косметологии для коррекции мимических морщин: первый в мире зарегистрированный жидкий стабильный препарат ботулинического токсина типа А, который позволяет добиться потрясающего эффекта, при этом полностью сохранив естественную мимику.

О существенных преимуществах отечественного препарата, предлагаемого компанией «Иннофарм», о механизме его действия, методике Full face и о чём хорошо бы знать пациенту, направляясь к косметологу, рассказали нашему изданию врач-дерматолог, косметолог, к.м.н., доцент кафедры РУДН, международный тренер-эксперт по инъекционным методикам и аппаратным технологиям, член Экспертного совета по ботулинотерапии, руководитель отделения косметологии «Олимп Клиник» (г. Москва) Ольга Владимировна Забненкова и д.м.н., врач-дерматолог, косметолог, профессор кафедры дерматовенерологии и косметологии ЦГМА Управления делами Президента РФ, доцент кафедры реконструктивной и пластической хирургии, косметологии и клеточных технологий РНИМУ им. Н. И. Пирогова, руководитель клиники эстетической медицины и косметологии «Чистые пруды» Алиса Александровна Шарова.





Алиса Шарова

**– В чём заключаются современные подходы к ботулинотерапии в эстетической медицине?**

**Ольга Забненкова:** Концепция в проведении ботулинотерапии поменялась в целом. Мы начинали с лечения отдельных зон: области межбровья и лба, морщин у наружного угла глаза и пр. Сейчас мы работаем в так называемой технике Full face, что позволяет снизить риск включения в работу новых групп мышц. Мы изменили подходы к самой процедуре: от полного расслабления и маскообразных лиц к управляемой миорелаксации, когда мы блокируем негативную мимику (скепсис, злоба, недовольство) и сохраняем при этом возможность улыбаться и выражать позитивные эмоции; расширили возрастные границы. Также ранее избытки кожи верхнего века, птоз были эстетическими противопоказаниями к проведению бо-



Ольга Забненкова

тулинотерапии, современные же схемы коррекции используются для лифтинга брови и коррекции овала лица (овал Невфертити). И в целом точка приложения ботулинотерапии значительно расширена: это не только профилактика и лечение мимических морщин, но и работа с рубцовыми деформациями, телеангиоэктатическим подтипом розацеа, мышечными зажимами кора и пр.

**Алиса Шарова:** Современный взгляд на применение БТХ-А в эстетической медицине подразумевает целостность, то есть работу косметолога с лицом в целом, учитывая взаимодействие мимических мышц между собой; естественность – не полная блокада работы мышц, а лишь смягчение морщин, которые возникают при их сокращении, без формирования неестественного выражения лица в покое и при мимике; умеренность – выбор для инъекций только наиболее значимых точек и введение минимально эффективных доз; индивидуальность – для каждого пациента и даже для каждого его посещения создаётся своя уникальная схема инъекций.

**– Сейчас в России 9 официально зарегистрированных и сертифицированных препаратов для ботулинотерапии. В чём существенные отличия препарата Миотокс®?**

**Алиса Шарова:** Для начала следует напомнить, что 4 из этих 9 препаратов БТХ-А на сегодняшний день официально не поставлены в РФ. Препарат Миотокс® – единственная на сегодня жидкая форма БТХ-А в России. Все остальные препараты требуют восстановления путём добавления в них физиологического раствора.

Уже готовый жидкий раствор – это огромное преимущество, так как исключает ошибки при приготовлении раствора. Ещё один плюс, связанный с уже готовой жидкой формой препарата, – более длительный срок хранения после вскрытия флакона по сравнению с другими препаратами БТХ-А, ведь врач ничего не добавляет во флакон, а значит, не нарушает стерильность его содержимого. Кроме того, введение Миотокса® совершенно безболезненно, что очень быстро оценили пациенты. При введении всех других токсинов ощущается не только укол иглы, но и более или менее существенное жжение при введении раствора препарата.

**Ольга Забненкова:** Добавлю, что у препарата Миотокс® самый широкий спектр показаний для применения с эстетическими целями. Его можно вводить в мимические мышцы как верхней, так и нижней половины лица, шеи, а также в мышцы жевательного комплекса. Это даёт возможность врачу работать в правовом поле, решая задачу комплексной коррекции всего лица, а не отдельных его зон.

**«Современный взгляд на применение БТХ-А в эстетической медицине подразумевает целостность, то есть работу косметолога с лицом в целом, учитывая взаимодействие мимических мышц между собой».**

**– Сколько времени на рынке существует отечественный препарат ботулинотоксина типа А от компании «Иннофарм» – Миотокс®? Где и кем он разработан, когда был зарегистрирован?**

**Алиса Шарова:** Препарат Миотокс® получил регистрационное удостоверение, дающее право его применения по показаниям, указанным в инструкции,



27 сентября 2019 года. Врачи начали с ним работать с 2020 года, когда первые серии этого препарата поступили в гражданский оборот. Однако разработка промышленного производства препарата Миотокс®, проведение исследований в области эффективности, безопасности и стабильности препарата начались задолго до этого – патент на производство жидкой стабильной формы БТХ-А был получен группой российских учёных ещё в 2003 году.

**– Что лежит в основе состава препарата Миотокс®? Он был изобретён как аналог ушедшего из России американского Ботокса?**

**Алиса Шарова:** Препарат Миотокс® разрабатывался задолго до изменений в поставках препарата Ботокс в РФ, это был самостоятельный процесс. Хотя по составу препарат Миотокс® действительно максимально похож на Ботокс, однако он имеет собственную уникальную ПРОИЗВОДСТВЕННУЮ культуру (штамм) бактерий из коллекции ФГБУ «НЦЭСМП» Минздрава РФ, которые вырабатывают токсин.

Его производство основано на многоступенчатой очистке, гарантирующей отсутствие в конечном продукте каких-либо бактериальных примесей. Полный цикл производства позволяет контролировать процесс на всех его этапах, соответственно, препарат Миотокс® не является дженериком ни Ботокса, ни какого-либо другого препарата ботулинического токсина.

**– Верно ли, что разница между Миотоксом и другими ботулотоксинами в том, что Миотокс® уже разведён и его не надо готовить перед введением в кабинете?**

**Ольга Забненкова:** Да, Миотокс® не требует восстановления физиологическим раствором, а значит, не теряет свою активность в течение 72 часов, нет риска ошибок при разведении. И это действительно очень удобно.

Кроме того, хочется обратить внимание на то, что препарат Миотокс® не уже разведённый препарат, а Миотокс® НИКОГДА НЕ БЫЛ сухим. Он изначально жидкий (первичный истинный раствор). Все ботулинические токсины изначально синтезируются жидкими, а потом «идут» на лиофилизацию (высушивание), так как не гарантируется их стабильность в жидком виде. Разработчики препарата Миотокс® нашли путь, позволяющий сохранять активность Миотокса® в жидком (исходном виде) на протяжении всего срока годности (2 года) и даже дольше в лабораторных условиях.

**– В чём уникальность этого препарата? Через какое время достигается выраженное проявление и от чего зависит длительность эффекта?**

**Алиса Шарова:** Когда мы говорим о действии ботулотоксина типа А (БТА), основного действующего вещества всех препаратов ботулотоксинов, то говорить о его «выведении» из тканей не корректно. При введении такого препарата в мышцу он быстро связывается с рецепторами, проникает внутрь нервного окончания, где распадается на большую и малую части. Эта малая часть и обеспечивает блокирующую функцию БТА на нервно-мышечную передачу. Действие БТА заканчивается, когда двигательный нерв отращивает себе дополнительные окончания, которые временно образуют пути передачи нервного импульса к мышце до тех пор, пока и поражённое токсином нервное окончание не избавится от малой частицы БТА и не восстановит свою работу. После восстановления нервно-мышечной передачи временные отростки исчезают. Длительность парализации нервного окончания занимает около 4 месяцев.

Но следует понимать, что процессы регенерации нерва подвержены внешним и внутренним влияниям: укорачивается

срок действия БТА при стрессе, интенсивной физнагрузке, высокой мимической активности, высоком уровне гормонов щитовидной железы и т. п. Есть факторы, зависящие от того, каким образом была проведена процедура: низкая доза уменьшит активность мышцы, но расслабление будет недолгим. Игла при введении может попасть в сосуд, и часть препарата «улетит» с током крови.

И не стоит забывать об индивидуальных особенностях пациентов: у одних длительность восстановления иннервации может достигать 12 месяцев, а у других – 2-3 недели.

**Препарат не уже разведённый, а НИКОГДА НЕ БЫЛ СУХИМ. Он изначально жидкий (первичный истинный раствор).**

**– После ухода из России Ботокса и некоторых других известных препаратов перед врачами и пациентами встал выбор: на что заменить ботулотоксины, которые покинули рынок? Не секрет, что и врачи, и пациенты всегда выбирают какие-либо препараты по определённым субъективным критериям (удобство в работе, результат, соотношение качества и цены). Как вы считаете, кому прежде всего показан Миотокс® в качестве адекватной замены?**

**Алиса Шарова:** Поскольку по составу Миотокс® идентичен Ботоксу, то в первую очередь он должен полюбить тем врачам и их пациентам, которые привыкли работать именно с этим препаратом. В целом следует признать, что принципиальных различий между препаратами БТХ-А нет, поэтому его можно вводить всем пациентам, которые обращаются за ботулинотерапией.

**Ольга Забненкова:** Если честно, мы не заметили ухода препарата Ботокс с российского рынка. Мы, врачи, активно работали несколькими вариантами нейротропинов. И к препарату Ботокс у наших пациентов было достаточно много нареканий в первую очередь с активностью и длительностью клинического эффекта. Возможно, это было связано с тем, что данный препарат используется максимально долго в клинической практике и к нему



стало развиваться привыкание. Возможно, значительное снижение длительности эффекта было связано с COVID-19... В любом случае ещё до ухода Ботокса с рынка клиники активно искали замену данному нейротропину. Миотокс® максимально приближен по составу к препарату Ботокс, но превосходит и по активности, и по длительности эффекта. Уход Ботокса ускорил переход на препарат Миотокс® – нейротропин российского производства. Для врача и клиник стабильность – принципиально важный фактор. Стабильность активности, стабильность поставок. Миотокс отвечает всем этим характеристикам.

**– У большинства пациентов ботулинотерапия ассоциируется с профилактикой морщин, и сохраняется убеждение, что записываться на эту процедуру надо при первых их появлениях. В чём основные преимущества Full face и есть ли возрастные ограничения?**

**Ольга Забненкова:** Full face – методика, при которой проводится ботулинотерапия не отдельно взятых областей, а всех групп мимических мышц на лице, где выявлен патологический гипертонус. Преимуществом такого подхода является то, что мы сохраняем мышечный баланс. При этом дозировки в каждую группу мышц можно снизить, что сохраняет более естественную мимику, мы меняем мышечный паттерн (привычные мимические движения) с негативных на позитивные. Это можно сравнить с занятиями физической культурой, когда вы тренируете не изолированно икроножные мышцы, а воздействуете на все мышцы ног с дополнительным акцентом на определённую

группу – такой подход более физиологичен. Так и при ботулинотерапии Full face. Да, данный подход технологически более сложен и требует определённого уровня мастерства от врача, но для пациента он более совершенен и безопасен в плане долговременной терапии.

Несмотря на значительные расширения показаний и возможностей ботулинотерапии, общим принципом назначения данной методики является патологическая избыточная мимическая активность, которая может проявляться уже в 18-20 лет как индивидуальная особенность мимики, быть «вторичной» – проявляться вследствие лечения бреккет-систем, либо после перенесённых невритов, инсульта, что зачастую приводит к включению в работу мышц периоральной области и шеи либо связано с возрастными изменениями, для которых характерны повышенный тонус круговой мышцы рта и появление тяжёлой платизмы.

**Алиса Шарова:** Комбинированные программы омоложения включают в себя использование БТХ-А лишь как один из важных, но не единственных этапов. Расслабление мимических мышц в этом случае не только приводит к достижению собственного заметного эстетического эффекта, но и создаёт условия для более успешного проведения других процедур: нитевого лифтинга, применения филлеров или аппаратных методов омоложения. В этом случае как раз особенно важно проводить ботулинотерапию всего лица и даже шеи как единого целого. Ведь мимические мышцы очень тесно связаны между собой не только функционально, но и анатомически. Кроме того, концеп-

ция Full face даёт возможность получать более естественный результат и избегать компенсаторной активации ранее неактивных мимических мышц.

По эстетическим показаниям препараты БТХ-А можно применять с 18 лет, верхняя возрастная граница у некоторых токсинотерапевтов определена как 65 лет и старше, так как исследования не проводились. У препарата Миотокс® верхняя граница возраста не определена, но у возрастных пациентов ботулинотерапию нужно проводить с большой осторожностью. Исследования последних десятилетий позволили доказать, что ботулинотерапия обладает профилактическим эффектом на формирование некоторых характерных признаков старения. Поэтому своевременное начало контроля за негативной мимической активностью позволит серьёзно отсрочить, смягчить или даже избежать закладывания морщин, сформировать более позитивный мимический стереотип.

В то же время надо бережно относиться к мимическим мышцам у молодых пациентов и не делать инъекции с «профилактической» целью в те из них, которые малоактивны. Исключение – коррекция асимметрии лица. С возрастом всё больше мышц включается в негативные мимические стереотипы. Соответственно, расширяется и количество точек инъекций БТХ-А. Но по мере старения морщины на лице уже перестают развиваться даже при полной обезвоженности мышц, да и сами мимические мышцы становятся более растянутыми и слабыми. Поэтому у пожилых пациентов дозы вводимого препарата уменьшают и тщательно взвешивают целесообразность инъекций.



**«Волшебство ботулинотерапии заключается в том, что врач преобразует лицо пациента только за счёт управления активностью его мимических мышц, ничего не добавляя и не убавляя».**

– **Какие виды коррекции можно делать при помощи препарата Миотокс®? Правда ли, что с помощью него можно сделать губы больше, нос тоньше, приподнять скулы и в целом сделать лицо более привлекательным и гармоничным, не прибегая или уменьшая применение других косметологических методик?**

**Алиса Шарова:** Волшебство ботулинотерапии заключается в том, что врач преображает лицо пациента только за счёт управления активностью его мимических мышц, ничего не добавляя и не убавляя. Можно ли сделать губы больше? Нет, но можно немного их развернуть, чтобы они выглядели больше. Можно ли сделать нос тоньше? Нет, но можно сделать так, что нос будет выглядеть изящнее. Можно ли приподнять скулы? Увеличить – нет, но сделать их визуально более высокими можно. Всё зависит от опыта и мастерства врача, а также исходной анатомии лица пациента.

**Ольга Забненкова:** Действительно, возможности современной ботулинотерапии значительно шире, чем 10-15 лет назад. Мы можем использовать ботулинотерапию для push-up эффекта верхней губы. Губа действительно становится объёмнее, а морщины на верхней губе – менее заметными. Снижая тонус мышц, опускающих кончик носа, можно сформировать более изящную форму. Но если говорить объективно, данные методики эффективны не у всех пациентов. Расширение возможностей ботулинотерапии не делает её панацеей решения всех эстетических проблем.

– **Может ли ботулинотерапия скорректировать овал лица и заменить пластическую операцию?**

**Ольга Забненкова:** Мы можем ослабить действие подкожной мышцы шеи и уменьшить провисание мягких тканей, но заменить пластическую хирургию – нет. А вот отдалить – да. Многие забыли, что раньше оптимальным возрастом круговой подтяжки лица было 42-44 года. Сейчас, как правило, пациенты обращаются за хирургической коррекцией SMAS лифтинга в 52-55 лет. Возможно, хирурги считают, что это неправильно. Но пациенты обращаются за хирургической коррекцией тогда, когда эстетические методы становятся недостаточно эффективными. Объективно: мы подарили пациентам дополнительные 10 лет молодости и чёткого овала.

Кроме того, если говорить о пластических операциях, то ошибочно думать, что, сделав пластическую операцию, пациент навсегда забудет о косметологии. И ботулинотерапия препаратом Миотокс® – как наиболее безболезненным и с широкими показаниями – выходит на одно из первых мест. Как для коррекции возможных «особенностей» сразу после пласти-

ческих операций, так и для сохранения более длительного эффекта от пластической операции, особенно при платизмопластике, коррекции верхних век, да и всех других пластических операций.

**Алиса Шарова:** Ботулинотерапия никогда не заменит пластическую операцию и по результату, и по длительности. Улучшить контуры лица с помощью инъекций БТХ-А можно, но важно правильно оценить индивидуальные характеристики тканей пациента. При больших избытках кожи и жира в нижней половине лица, неактивных мышцах достигнуть эффекта лифтинга не получится. Зато при имеющихся показаниях к БТХ-А лифтингу наблюдаются отличные и очень естественные результаты, которые удовлетворяют пациентов и позволяют отложить оперативные вмешательства на неопределённый срок.

– **Бытует мнение, что коррекция Full face – это ботулинотерапия нового формата. Однако сама методика не нова. Какие преимущества Миотокса® можно выделить, чтобы считать именно его препаратом выбора для Full face?**

**Алиса Шарова:** Действительно, подход Full face в ботулинотерапии применяется нами уже очень давно, но почему-то именно в последнее время о ней заговорили более активно. Однако все зарубежные и отечественные публикации и исследования, касаемые этого подхода, проводились как личная инициатива и ответственность врачей, то есть off label (вне показаний). Дело в том, что регистрация новых показаний является очень сложным, долгим и дорогим процессом. С другой стороны, ботулинотерапия Full face стала рутинной практикой во всём мире.

В этом отношении у препарата Миотокс® есть огромные преимущества перед более «старыми» препаратами. Уже на этапе разработки и регистрационных исследований стало возможным включение в показания всех мышц лица, а не только в его верхней трети. У Миотокса® на сегодня самый широкий спектр показаний для применения с эстетическими целями среди всех зарегистрированных в РФ токсинов.

**Ольга Забненкова:** Эта методика действительно используется более 15 лет. Но все эти годы это было не совсем легально. Поэтому проведение технологии Full face было значительно ограничено. В настоящее время Миотокс® можно вводить в мимические мышцы как верхней, так и нижней половины лица, шеи, а также в мышцы жевательного комплекса. Это даёт возможность врачу работать в правовом поле, решая задачу комплексной коррекции всего лица.

**«В мире описано более 200 заболеваний и состояний, при которых БТХ-А может быть полезен, и этот список с каждым годом расширяется!»**



– **Какова область применения Миотокса®? Расскажите о его использовании не только в клинической косметологии, но и в терапии.**

**Алиса Шарова:** Помимо применения по эстетическим показаниям, Миотокс® может применяться для лечения блефароспазма и цервикальной дистонии (спастическая кривошея) у взрослых, а также фокальной спастичности у детей от 2 лет и старше с детским церебральным параличом. Но это ещё не окончательный список. Клинические исследования по препарату Миотокс® для расширения и дополнения показаний, естественно, продолжаются. Ведь в мире уже описано более 200 заболеваний и состояний, при которых БТХ-А может быть полезен, и этот список с каждым годом расширяется!

– **Как часто и насколько длительно можно применять Миотокс®? Есть ли у него противопоказания и побочные эффекты?**

**Алиса Шарова:** Согласно современным представлениям, препараты БТХ-А можно безопасно использовать в течение многих



лет. Важно всегда внимательно оценивать состояние мышц и выбирать правильные дозы и места для инъекций. Обычно интервалы между инъекциями составляют от 4 до 6 месяцев, но всё очень индивидуально: бывает, что мышцы восстанавливаются очень быстро, а у некоторых пациентов эффект может сохраняться до года. В редких случаях встречаются люди, вообще не чувствительные к инъекциям БТХ-А.

Миотокс® – очень сильное и активное лекарство. Как любой БТХ-А, он имеет свои противопоказания и побочные эффекты: воспалительные процессы в месте инъекций, некоторые заболевания нервной мышечной системы, беременность и период грудного вскармливания; его нельзя вводить при аллергии к компонентам препарата. В косметологии есть ещё и дополнительные эстетические противопоказания: например, выраженное провисание тканей лица, выраженные «грыжи» в области верхних и нижних век, период менее 3 месяцев после перенесённой хирургической операции на лице (если, конечно, терапия проводится не с целью лечения или коррекции небольшой асимметрии, которая возможна после пластических операций и проходит через некоторое время. Но это время пациенту нужно прожить комфортно).

Осложнения при применении Миотокса® по эстетическим показаниям бывают нечасто и обычно несерьёзны. И, что самое важное, любые осложнения полностью обратимы.

**– От косметологов нередко слышно, что Миотокс® выгоден клиникам с точки зрения фармакоэкономики, даёт хорошие результаты при коррекции, но врачам приходится бороться со стереотипом в отношении отечественного производителя: якобы российский препарат пока не может быть заменой западным. Что бы вы ответили врачам и пациентам, придерживающимся такой позиции?**

**Алиса Шарова:** Это абсолютно несправедливо. Миотокс® – отличный препарат, имеющий массу преимуществ как для врачей, так и для пациентов. А для руководителей клиник это ещё и продукт, при работе с которым врачи всегда находятся в правовом поле.

**Ольга Забненкова:** Врачи изначально консервативны и с трудом вводят в свою практику новые продукты, так как любой новый препарат – это риск. Но Миотокс® совсем не «новый» препарат. Он был создан более 20 лет назад – в 2003 году. Действительно, отношение к российскому производству было настороженным. Но, возможно, это было связано с определённым стереотипом, навязанным импортными компаниями-производителями. Но эпидемия COVID-19 сыграла, как ни странно, положительную роль в продвижении препа-

рата Миотокс®, так как завод, на котором он производился, стал разработчиком одной из трёх вакцин. Врачи и пациенты имели возможность в течение 2 лет сравнить эффективность российских и зарубежных вакцин и понять, что наши ничем им не уступают. Что же касается экономических вопросов, то и разработчики препарата, и мы, разработчики методологии работы с Миотоксом®, ставили перед собой задачу создания высокоэффективного продукта. Качество, эффективность и безопасность – вот что было для нас самым главным. Это именно те свойства, которые способствовали популярности данного препарата среди врачей. И опасения того, что препарат «отечественный, значит, недостаточно эффективный», были, наверное, первые 4-6 месяцев. Что касается моей клинической практики, то сейчас многие пациенты сами спрашивают о «нашем токсине с очень стойким клиническим эффектом».

**– Если говорить о сочетаниях ботулинотерапии и других, что работает лучше всего? Что хорошо бы знать и понимать пациенту, направляясь к косметологу с тем или иным запросом?**

**Ольга Забненкова:** На данный вопрос невозможно ответить однозначно, так как есть пациенты с мелкоморщинистым типом старения, которым достаточно проведения ботулинотерапии и биоревитализации, и эффект будет заметным и стойким; у пациентов с отёчно-деформационным морфотипом ботулинотерапия будет вспомогательным методом, как правило, совсем не основным; тем, у кого розацеа, подойдёт введение нейропротеинов

как один из этапов лечения, а при повышенном потоотделении (гипергидрозе) – единственным и очень эффективным. Ботулинотерапия – это методика, как платье от кутюр: всегда индивидуальна, ни на кого не похожа, а сочетание с другими методиками зависит от задач, которые ставят перед нами наши пациенты.

**«Ботулинотерапия – это методика, как платье от кутюр: всегда индивидуальна, ни на кого не похожа, а сочетание с другими методиками зависит от задач, которые ставят перед нами наши пациенты».**

*Беседовала Алина Волкова*



Шесть лет назад была основана компания Cortexil, которая занимается регенеративной медициной, т. е. разработкой и внедрением в клиническую практику регенеративных медицинских технологий. На сегодняшний день в портфеле компании две завершённые технологии: Cortexil PRP и Cortexil SVF. Они были разработаны и доведены до совершенства Юрием Геннадьевичем Башкатовым, основателем компании, хирургом в области абдоминальной, экстренной и печёночной хирургии. Последние 15 лет он занимается трихологией и косметологией, восемь из которых ведёт активную научную работу по изучению и улучшению методов регенеративной медицины, в том числе в области пластической хирургии. О работе над созданием Cortexil PRP и Cortexil SVF, а также об уникальности этих технологий Юрий Геннадьевич рассказал нашему корреспонденту.



## СОВРЕМЕННЫЕ РЕГЕНЕРАТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОД БРЕНДОМ CORTEXIL

**– Юрий Геннадьевич, можете кратко охарактеризовать каждую технологию?**

– Cortexil PRP – это аутологичная регенеративная биотехнология, основанная на увеличении в тканях количества мезенхимальных мультипотентных стромальных стволовых клеток (МССК) и стимуляции их пролиферативной активности факторами роста тромбоцитов.

Cortexil SVF – это гетерогенная клеточная фракция, выделенная из подкож-

но-жировой клетчатки механическим способом, максимально отделённая от триглицеридов, обогащённая клеточным секретом мезенхимальных мультипотентных стромальных стволовых клеток (МССК) и PRP.

**– Что побудило вас, хирурга, заняться регенеративной медициной?**

– Около десяти лет назад я в своей практике использовал для получе-

ния плазмы, богатой тромбоцитами, лабораторные пробирки с зелёной крышечкой, с разделительным гелем и гепарином в качестве антикоагулянта. Тогда на рынке это был доминирующий способ получения PRP. Мне казалось, что результаты были неплохие. Но вот мне попадает статья, которая называется «Platelet-rich plasma (PRP): what is PRP and what is not PRP?». Автор статьи – Robert E. Marx, профессор,



директор медицинского факультета Университета Майами, США. Основоположник и признанный авторитет в вопросах PRP.

**«ФАКТОРЫ РОСТА  
 ВОООЩЕ И PRP В  
 ЧАСТНОСТИ ЯВЛЯЮТСЯ  
 ЧАСТЬЮ НОВОЙ  
 БИОТЕХНОЛОГИИ,  
 ЭФФЕКТИВНОСТЬ  
 КОТОРОЙ УЖЕ  
 ДОКАЗАНА, И ЕЁ  
 ОПТИМИСТИЧНОЕ  
 БУДУЩЕЕ НЕ  
 ВЫЗЫВАЕТ СОМНЕНИЙ.  
 ТОЧНОЕ ПОНИМАНИЕ  
 ЭТОЙ ТЕХНОЛОГИИ  
 И ПРАВИЛЬНОЕ ЕЁ  
 ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НА  
 БЛАГО ПАЦИЕНТОВ,  
 КОТОРЫЕ ВВЕРЯЮТ  
 В НАШИ РУКИ  
 СВОЁ ЗДОРОВЬЕ,  
 ЯВЛЯЮТСЯ ЗАДАЧЕЙ  
 ПРАКТИКУЮЩЕГО  
 ВРАЧА...» (ROBERT MARX,  
 ПРОФЕССОР, ДИРЕКТОР  
 МЕДИЦИНСКОГО  
 ФАКУЛЬТЕТА  
 УНИВЕРСИТЕТА  
 МАЙАМИ, США)**

Прочитав эту статью, я очень заинтересовался темой. В статье я прочитал: «Практикующему врачу следует помнить, что PRP должна иметь концентрацию тромбоцитов не менее одного миллиона в одном микролитре, быть стерильной и апиrogenной. Наконец, тромбоциты в PRP должны быть жизнеспособными». Я решил проверить, сколько же тромбоцитов в плазме, которую я использовал, и насколько они

жизнеспособны! Мною были проведены соответствующие исследования. Каково было моё удивление и разочарование! Выяснилось, что тромбоцитов там катастрофически мало, а жизнеспособных практически нет. Мне захотелось углубиться в предмет, изучить его досконально. Я три года изучал всё, что связано с PRP. За это время мною было прочитано около шести тысяч научных статей. Когда я окончательно разобрался, что такое PRP и каким критериям она должна отвечать, чтобы быть эффективной, я решил создать свою технологию получения PRP.

**– О каких критериях эффективности вы говорите?**

– Я бы выделил три основных критерия: оптимальная концентрация тромбоцитов, оптимальная активация тромбоцитов, оптимальное центрифугирование.

**– А можно подробнее?**

– Оптимальная концентрация тромбоцитов, т. е. концентрация, которая вызывает максимально возможный регенеративный (терапевтический, ревитализирующий) эффект, должна быть около одного миллиона в одном микролитре. На сегодня это аксиома, эталон для терапевтически эффективной PRP. В крови у здорового человека тромбоцитов 150-400 тыс. в одном микролитре.

Robert Marx в 2004 году в своей статье «Богатая тромбоцитами плазма: доказательство её эффективности» писал: «Haynesworth (Хейнсворт) с соавторами убедительно доказали, что пролиферация мезенхимальных стволовых клеток взрослого организма и их дифференцировка непосредственно связаны с концентрацией тромбоцитов. Они показали кривую «доза-ответ»: 4-5-кратное увеличение концентрации тромбоцитов в PRP вызывает максимальную положительную реакцию мезенхимальных стволовых клеток».

Аналогичное исследование Луи с коллегами (Lui Y, Kalen A, Risto O, et al: Fibroblast proliferation due to exposure to a platelet concentrate in vitro is pH dependent. WoundRepairRegen 10:336, 2002) показало, что пролиферация фибробластов и производство коллагена 1-го типа также были улучшены за счёт увеличения концентрации тромбоцитов.

Оптимальная активация – это активация тромбоцитов в тканях – и ни в коем случае заранее, т. е. in vitro! Период полураспада: время жизни факторов роста после активации тромбоцитов составляет всего около двух минут. Преждевременная, in vitro, активация тромбоцитов приведёт к значительной количественной потере факторов роста!

И поэтому использование антикоагулянта на основе цитрата натрия в правильной пропорции – это единственный способ не допустить преждевременной активации тромбоцитов.

Оптимальное центрифугирование – это центрифугирование на бакет-роторной центрифуге, с мягкими разгоном и торможением, с идеальной балансировкой. Относительное центробежное ускорение (ОЦУ) не должно превышать 700 g. Режим центрифугирования, при котором относительное центробежное ускорение превышает 700 g, приводит к разрушению тромбоцитов и их гибели. В 2005 году группа учёных из Сан-Франциско (UOP Arthur A. Dugoni School of Dentistry, San Francisco, CA) пришла к выводу, что жизнеспособность тромбоцитов обратно пропорциональна величине относительного центробежного ускорения (ОЦУ).

**– Конкуренция у вас были?**

– Были технологии плазмотерапии, но технологии, которую без оговорок можно было назвать PRP, на тот момент в России не было.

**РЕЗУЛЬТАТ ОТ  
 ПРОЦЕДУРЫ CORTEXIL  
 PRP – ЭТО МОЛОДОСТЬ И  
 ЗДОРОВЬЕ КОЖИ ЗА СЧЁТ  
 АКТИВАЦИИ СИНТЕЗА  
 ГИАЛУРОНОВОЙ  
 КИСЛОТЫ, КОЛЛАГЕНА  
 И ЭЛАСТИНА,  
 СТАБИЛИЗАЦИИ  
 ВОДНОГО БАЛАНСА,  
 ПЕРЕЗАПУСКА  
 МЕХАНИЗМА  
 РЕГЕНЕРАЦИИ КЛЕТОК  
 КОЖИ.**

**– Сложно ли было создавать новую технологию?**

– И да и нет! Сложность заключалась в том, что всё нужно было создавать с нуля. На российском рынке не было даже центрифуги, пригодной для получения PRP. Нужно было создать свою центрифугу. Необходимо было придумать и произвести инструмент, позволяющий получать нужную концентрацию тромбоцитов, а лучше, чтобы он мог

управлять концентрацией тромбоцитов. Так родилась наша знаменитая шприц-пробирка, которая легко решает эти задачи. В итоге появилась технология, которая получила название Cortexil PRP. Но, несмотря на трудности, процесс инноваций очень интересный и захватывающий.

**– В чём заключается суть использования шприц-пробирки?**

– Шприц-пробирка Cortexil PRP разработана для удобного и точного получения PRP с высокой концентрацией тромбоцитов.

Оптимальным методом получения PRP считаются формирование и отбор слоя Buffy Coat – концентрата тромбоцитов и лейкоцитов, расположенного на границе плазмы и эритроцитарного слоя после центрифугирования. Отбор этого слоя и его смешивание с определённым объёмом плазмы и позволяют получить PRP с высокой концентрацией тромбоцитов.

Шприц-пробирка Cortexil упрощает этот процесс, обеспечивая формирование и точный забор Buffy Coat без использования дополнительных инструментов, таких как иглы или переходники. Это делает процесс максимально эффективным и удобным: Buffy Coat без потерь передаётся из шприц-пробирки в шприц всего за несколько движений.

Результат – PRP с высокой концентрацией тромбоцитов, готовая к применению.

**– Вы заметили разницу в результатах, которые вы получали ранее, когда работали на пробирках с гепарином, и сейчас?**

– Разница колоссальная! Первые результаты клинического применения технологии Cortexil PRP нас просто шокировали! Я не мог даже предположить, что PRP может быть такой эффективной!

**В КОСМЕТОЛОГИИ  
CORTEXIL PRP РЕШАЕТ  
НЕСКОЛЬКО ПРОБЛЕМ:**

– РАЗГЛАЖИВАЕТ  
МЕЛКИЕ И СРЕДНИЕ  
МОРЩИНКИ, ПОВЫШАЕТ  
УПРУГОСТЬ И  
ЭЛАСТИЧНОСТЬ КОЖИ,  
УЛУЧШАЕТ ЦВЕТ ЛИЦА;  
– СНИМАЕТ  
ВОСПАЛЕНИЕ,  
РАССАСЫВАЕТ РУБЦЫ,  
УМЕНЬШАЕТ СЛЕДЫ  
АКНЕ, УМЕНЬШАЕТ  
ИЛИ УСТРАНЯЕТ  
ГИПЕРПИГМЕНТАЦИЮ  
КОЖИ;  
– УСПЕШНО ЛЕЧИТ  
ВЫПАДЕНИЕ ВОЛОС,  
УЛУЧШАЕТ ИХ  
СТРУКТУРУ, УМЕНЬШАЕТ  
ВОСПАЛЕНИЯ КОЖИ  
ГОЛОВЫ.

**– На технологию Cortexil PRP вы получили разрешительные документы?**

– Технология успешно прошла все испытания и экспертизы. Росздравнадзором нам было выдано регистрационное удостоверение.

**– Вы продаёте технологию Cortexil PRP?**

– Нами было организовано производство центрифуг и шприц-пробирок, создана дистрибьюторская сеть в России и в странах ближнего зарубежья. Зарегистрировали компанию в Дубае (ОАЭ), проходим сертификацию. Сегодня технологию Cortexil PRP используют в своей работе тысячи докторов разных специальностей: косметологи, трихологи, ортопеды, хирурги, стоматологи, гинекологи, проктологи, окулисты, неврологи и нейрохирурги.

**– Расскажите также, пожалуйста, о технологии Cortexil SVF.**

– Технология Cortexil SVF – это инновационный продукт для производства качественного липофиллера и стромально-васкулярной фракции из подкожно-жировой клетчатки.

Липофиллер используется пластическими хирургами для проведения процедуры липофилинга. Про SVF следует рассказать подробнее. SVF – это регенеративный продукт, открывающий новые возможности в лечении различных заболеваний, особенно дегенеративных заболеваний опорно-двигательного аппарата, где она рассматривается как альтернатива хирургическому лечению и получила название «биоимплант».

Несколько лет назад SVF заставила обратить на себя внимание. В мировой научной литературе стали появляться статьи с очень убедительной демонстрацией результатов лечения, в частности в ортопедии. На тот момент в России не было не только технологии для получения стромально-васкулярной фракции, но и не было чёткого понимания, что такое SVF. То, чем пользовались врачи для получения так называемой SVF, не выдерживало никакой критики. И сегодня ситуация не сильно изменилась. Тогда мной было принято решение устранить этот пробел. Я решил создать технологию, которая состояла бы на сто процентов из одноразовых, стерильных и апиrogenных инструментов и выверенного алгоритма действий, т. е. позволяла бы комфортно получать продукт с гарантированной эффективностью. И мне удалось!

**– За счёт чего получилось достичь эффективности?**

– Чтобы получить эффективную SVF, прежде всего, нужно понимать, чем определяется эффективность. До недавнего времени считалось, что SVF





должна содержать только концентрацию максимально очищенных ММССК. Новейшие научные исследования кардинально изменили старую парадигму. Было установлено, что эффективность SVF в большей степени обусловлена не самими ММССК, а их секретом. Секретом – это комплекс биологически активных молекул, смесь паракринных факторов в виде внеклеточных везикул – экзосом, эктосом, – а также факторов роста и цитокинов, выделяемых столбовыми клетками во внеклеточный матрикс. Учитывая всё вышесказанное, можно сказать, что технология Cortexil SVF позволяет выделить необходимую клеточную фракцию из подкожно-жировой клетчатки механическим способом, максимально отделить её от триглицеридов, обогатить клеточным секретом стволовых клеток и PRP.

**– Можете подробнее рассказать о технологических этапах получения SVF?**

– Это минимизация балластных объёмов – дегидратация и делипидизация липоаспирата, оптимальное фрагментирование липоаспирата, оптимальное центрифугирование липоаспирата.

Дегидратация и делипидизация по технологии Cortexil SVF осуществляются путём эмульсификации липоаспирата и двухступенчатого центрифугирования.

Оптимальное фрагментирование достигается при помощи инновационной системы фильтрации. Она состоит из трёх фильтров с диаметром фильтрующих отверстий 1100 мкм, 600 мкм, 250 мкм и площадью фильтрующей поверхности каждого фильтра 7 кв. см.

Фильтрующие элементы сделаны из высокоуглеродистой нержавеющей стали, что придаёт краям фильтрующих отверстий режущие свойства. Благодаря этому и большой площади фильтрующих элементов не создаётся избыточное



давление при фильтрации липоаспирата. Это исключает гипербарическую травму клеток и позволяет комфортно, без особых усилий производить ступенчатую фильтрацию-фрагментацию липоаспирата до фрагментов в 250 микрон. 250 микрон – это оптимальный размер финального фрагмента SVF. Более крупные фрагменты содержат избыточную ткань с недоступными мезенхимальными мультипотентными стромальными стволовыми клетками (ММССК), а более мелкое фрагментирование увеличивает количество повреждённых клеток. Благодаря оптимальному фрагментированию растёт количество мезенхимальных мультипотентных стромальных стволовых клеток, взаимодействующих с тканевым окружением. При этом открывается доступ к системе паракринной экзосомальной сигнализации, что позволяет восстанавливать ткани даже без самих ММССК. Система качественной фрагментации липоаспирата – это основной элемент технологии Cortexil SVF, определяющий её эффективность!

**– Есть ли ещё в вашем наборе инновации?**

– Да, хочу рассказать ещё об одной инновации. Вакуумный аспирационный шприц для забора липоаспирата. Объём шприца – 50 мл: 20 мл – постоянный рабочий объём для создания вакуума; 30 мл – накопительный объём для липоаспирата. У шприца имеется удобный двусторонний вакуумный замок, который позволяет в одно движение привести шприц в рабочее состояние. Очень удобный в работе инструмент. На вакуумный шприц мной подана заявка на изобретение.

**РЕЗУЛЬТАТ ОТ ПРОЦЕДУРЫ CORTEXIL SVF НА КЛЕТОЧНОМ УРОВНЕ:**

- АКТИВИРУЕТ ЕСТЕСТВЕННЫЙ СИНТЕЗ ГИАЛУРОНОВОЙ КИСЛОТЫ, КОЛЛАГЕНА И ЭЛАСТИНА;
- ПЕРЕЗАПУСКАЕТ МЕХАНИЗМ РЕГЕНЕРАЦИИ КЛЕТОК КОЖИ И ХРЯЩЕВОЙ ТКАНИ;
- СТАБИЛИЗИРУЕТ ВОДНЫЙ БАЛАНС ТКАНЕЙ.



Беседовал  
Вячеслав Колесников

Сочетая передовые японские технологии, природные компоненты Страны восходящего солнца и инновационные разработки последнего поколения с восточной концепцией ухода за лицом и телом, профессиональная косметика из Японии обладает безупречным качеством, оказывает высокоэффективное комплексное действие на организм, а также несёт японскую культуру эстетики. Вся премиальная японская продукция, распространяемая компанией Aizen, эксклюзивным дистрибьютором японских брендов, проходит строгий контроль качества, производится в соответствии с требованиями GMP на заводах, имеющих сертификат самого высокого уровня безопасности в Японии. О длительном периоде жизни в Японии, об идее зарождения косметической компании, особенностях ведения бизнеса за границей, эксклюзивности японских брендов и ярком её представителе Ravissa, триадной фитонептидной косметике нового поколения, рассказала нашему изданию генеральный директор компании Aizen Светлана Горянова.



## RAVISSA – КОСМЕТИКА ПРОШЛОГО, НАСТОЯЩЕГО И БУДУЩЕГО С «ИСКУССТВЕННЫМ ИНТЕЛЛЕКТОМ»

– Светлана, ваш бизнес связан с дистрибуцией премиальной продукции в сегменте японской профессиональной косметики. С чего всё начиналось, как возникла идея создания компании?

– Здесь стоит отметить два аспекта: технический и эмоциональный. С 2001 года я проживала в Японии и, как агент, занималась выводом японских косметических брендов на российский рынок: находила дистрибьюторов по запросам японцев, вела сделки и получала агентские комиссионные. Во время кризиса 2014 года те дистрибьюторы, которые тогда были в России, честно признались, что будут вынуждены изменить свои приоритеты и перенастроиться на сохранение своего бизнеса, нежели на его расширение.

И поскольку я чувствовала свои обязательства перед японскими партнёрами, для

меня на тот момент было недопустимым закончить наше сотрудничество. Поэтому, проведя переговоры с российскими инвесторами, я «перевела» контракты на себя и создала компанию Aizen. С сентября 2015-го она стала официальным дистрибьютором существующих на тот момент на рынке брендов, которыми я занималась как агент, и в дальнейшем расширила портфель до текущего состояния.

Это технический аспект. Но был ещё и эмоциональный: кроме задачи зарабатывать деньги, у меня появилась цель создания бизнеса, который бы нёс смысл и культуру правильного японского ухода за собой, знакомство с японской философией и образом мыслей. Баночки с косметическими средствами продают многие, компания Aizen же стала одной из немногих, кто



делает это очень аутентично, является амбассадором японской культуры и традиций.

**– Вы прожили в Японии 18 лет, повлиял ли менталитет этой страны на ваш характер, мировоззрение, жизненные ориентиры? Что дала вам Страна восходящего солнца?**

– Безусловно, менталитет этой страны оказал на меня значительное влияние. В первую очередь это отношение не просто как к партнёру, клиенту, приносящему тебе прибыль, но как к человеку, который является посланником богов: у японцев это отношение как к чему-то святому, поэтому и взаимоотношения в Японии глубокоуважительные. И это уважение проявляется не только в бизнесе, но и во всём: уважение к данному слову и к слову, которое дают тебе, к приходящему клиенту – мы с большим вниманием отвечаем на любой запрос, подходим индивидуально в каждом, исходя из его нынешнего состояния.

Кроме того, жизнь в Японии научила меня глубоко уважать своих сотрудников и в том числе относиться с пониманием к их потребностям. Как сказал мне однажды руководитель одной из японских компаний: «Руководитель может работать в любое время и брать отпуск, когда захочет. Но нужно понимать, что если не буду работать я, то не будут работать и мои сотрудники. Не сотрудники для меня, а я для них. Благодаря их труду я имею то, что я имею; благодаря тому времени, которое они посвящают не своим семьям, а работе в компании, я и моя семья можем позволить себе тот уровень жизни, на котором мы находимся на данный момент». Тогда, много лет назад, эта философия и подход к работе не укладывались у меня в голове, а затем стали и моим образом жизни.

**– Назовите главные отличия между жизнью в России и в Японии, на ваш взгляд.**

– Основное отличие в том, что в Японии отчётливо видны причинно-следственные связи во всём, особенно в бизнесе. В компаниях всегда всё продумано и просчитано, чётко и на долгие годы вперёд прописан алгоритм действий, намечены конкретные цели, выстроен и утверждён конкретный план, которому все следуют во что бы то ни стало – и никаких отклонений в ту или иную сторону. С одной стороны, это хорошо, но с другой – это сильно расхолаживает, так как нет необходимости проявлять креативность, снижает тонус. В России же всё очень изменчиво, поэтому приходится постоянно быть в состоянии «сканирования» своего окружения и подстраиваться под текущие реалии.

И ещё одно важное отличие: в России намного больше возможностей найти единомышленников для дальнейшого сотрудничества, вместе обсуждать новые



*«У меня появилась цель создания бизнеса, который бы нёс смысл и культуру правильного японского ухода за собой, знакомство с японской философией и образом мыслей».*

идеи, различные варианты, продумывать схемы, как и куда двигаться. Здесь люди очень легко собираются в команды, легко идут на контакт, когда идея им действительно интересна. И меня такой подход очень вдохновляет.

**– В чём особенности ведения бизнеса в Японии, с какими сложностями вам пришлось столкнуться?**

– Со всеми косметическими брендами я работаю вдолгую. Самое долгосрочное партнёрство началось ещё со времён консалтинга, с 2010 года, а самый новый бренд с нами чуть больше года. Особо отмечу, что японские компании не «скачут» от партнёра к партнёру, они тщательно, скрупулёзно и не спеша выбирают его, присматриваются; и когда входят в партнёрство, то это стопроцентно обдуманное и осознанное шаг на годы вперёд. Самые длинные переговоры на моей памяти длились три года и закончились положительно для обеих сторон.

Вообще, в Японии не сдержат своё слово – почти как приговор, и об этом все очень быстро узнают. Для японцев колоссальное значение имеют репутация, умение держать обещание, и это проявляется во всём: и в качестве продукции, и в способах взаимодействия с партнёрами, и в тщательном отборе сырья, и в понимании ответственности за каждое действие. Цена ошибки для них крайне высока.

Особо остановлюсь на высочайшем качестве японской продукции. В Японии действуют наиболее строгие стандарты – и не столько на бумаге, сколько в умах производителей. Что касается конкретно области косметологии – применение редких ингредиентов, таких как петушиные гребешки, пуповина поросёнка и прочее, наряду с повышением биодоступности сырья в процессе производства, значительно увеличивает эффективность косметических средств.

Вся японская косметическая продукция проходит тестирование в Министерстве здравоохранения, труда и благосостояния Японии. Препараты производятся в соответствии с требованиями GMP на заводах, которые имеют сертификат самого высокого уровня безопасности в Японии. Поэтому любое сырьё, которое продаётся и используется на рынке, разительно отличается от стран с иным уровнем безопасности или законодательной базы.

Плюс огромнейшая конкуренция – надо понимать, что в Японии большая плотность населения (124 млн человек) и уровень потребления колоссальный, поэтому внутренняя конкуренция высочайшая и жесточайшая. Как вывод: 80% жителей Японии пользуются продукцией безупречного качества и, соответственно, высокого ценового сегмента – люди могут себе это позволить. Но при этом они очень избирательны и могут быстро



*«Японские компании тщательно, скрупулёзно и не спеша выбирают партнёра, присматриваются; и когда входят в партнёрство, то это стопроцентно обдуманый и осознанный шаг на годы вперёд».*

«перескочить» с одной марки на другую. Компании это знают и держатся за каждого клиента.

По итогу если у производителя случается провал в сырье, в качестве или в результативности, то клиент очень быстро понесёт свои деньги в другое место. Вот чем обусловлены крайняя щепетильность и ответственность японцев.

**– Ravissa – триадная фитопептидная косметика нового поколения. Что такое концепция Trilogy, лежащая в основе линейки косметических средств?**

– Ravissa – это косметика прошлого, настоящего и будущего. В основе линейки Ravissa лежит концепция Trilogy (триада), соединяющая три временных периода: прошлое, настоящее и будущее, в которых находятся клетки нашей кожи.

Прошлое – это ороговевшие клетки эпителия, выполняющие защитную барьерную функцию. Настоящее – дермальные клетки, ответственные за структуру, эластичность, увлажнённость и цвет кожи. Будущее – это базальная мембрана со стволовыми клетками, которые обеспечивают рождение новых клеток и обновление кожи. Каждый из этих уровней играет большую роль в формировании здоровой кожи.

Важность прошлого – это аутентичные проверенные рецептуры из традиционной японской фитотерапии для поддержания «клеток прошлого» – кератиноцитов.

Сохранение настоящего – современные методики эстетической косметологии: использование пептидных и ферментированных комплексов для активации «клеток настоящего» – клеток дермы.

Создание будущего – технологии регенеративной медицины, топически воздействующие на «клетки будущего» – эпидермальные стволовые клетки и базальную мембрану.

Нормализация работы всех слоёв и структур позволяет вернуть коже молодость и сохранить её как можно дольше.

**– Каковы основные отличия косметики Ravissa от других японских брендов?**

– В основе действия препаратов Ravissa лежит принцип восстановления цикла клеточного обновления и выстраивание базы здоровой и красивой кожи. Этот принцип реализуется за счёт биотрансформационных составов косметических средств. При использовании Ravissa кожа начинает меняться с первого прикосновения, и эти изменения постоянно продолжают. Чем дольше вы пользуетесь данной косметикой, тем

больше повышаются качество и скорость этих изменений. Результатом будет достижение оптимального и устойчивого состояния естественной, здоровой и красивой кожи.

Ингредиенты и текстура Ravissa обладают «искусственным интеллектом» и действуют на кожу в зависимости от её исходного статуса. Диагностика состояний кожи проводится с помощью очищающих средств. Уже на этом этапе мы выявляем потребности кожи и начинаем с ними работать. Активные компоненты Ravissa глубоко внедряются и интенсивно воздействуют именно в тех зонах, где есть эстетические проблемы.

Ravissa – это ещё и эмоциональная косметика: удовольствие от ухода начинается с первого прикосновения.

**– Давайте поговорим о ключевых преимуществах косметики Ravissa. За счёт чего она работает, в чём её эксклюзивность и премиальность?**

– Ravissa – это фитопептидная косметика, в основе которой лежат пептидные комплексы, разработанные с помощью новейших методов химического синтеза и биотехнологии для достижения заданных специфических эффектов. А также – экстракты редких растений с уникальными свойствами. К примеру, экстракт культуры стволовых клеток швейцарского яблока и экстракт культуры стволовых клеток эдельвейса альпийского. Именно особенность ингредиентного состава обеспечивает высокую эффективность этой косметики. А лёгкие, комфортные при нанесении текстуры дарят приятные эмоции и ощущения от использования продуктов.

**– Кто является основным потребителем косметических средств бренда?**

– Косметика Ravissa – для всех и каждого, она подходит для любых типов и состояний кожи, может использоваться мужчинами и женщинами любого возраста, то есть она универсальна. Так, сухая кожа избавляется от стянутости и шелушения, восстанавливается её защитный барьер, разглаживаются мелкие морщины; атоничная кожа становится упругой и эластичной; на жирной и проблемной коже восстанавливается себорегуляция, сужаются поры, снижаются воспалительные процессы, сглаживаются неровности, исчезает жирный блеск. А на пигментированной коже снижаются интенсивность и площадь пигмента, профилактируется его появление, выстраивается надёжная антиоксидантная защита.

**– Какова география распространения средств Ravissa? И где можно приобрести данную марку: официальный сайт, маркетплейсы, аптеки или специализированные салоны?**





*«Косметика Ravissa – для всех и каждого, она подходит для любых типов и состояний кожи, может использоваться мужчинами и женщинами любого возраста, то есть она универсальна».*

– Косметические средства бренда можно приобрести из любого уголка России, заказав их в интернет-магазине Aizen (aizen-cosm.ru) или у наших партнёров. Единственное: опасайтесь контрафактной продукции, не гонитесь за низкой ценой, иначе есть вероятность приобрести продукт ненадлежащего качества, «просрочку» или косметику, не имеющую ничего общего с Ravissa, кроме схожей этикетки.

**– Светлана, расскажите о новинках 2024 года, какие новые бренды появились в ассортименте вашей компании?**

– Наша гордость состоит в том, что в конце 2023 года мы привезли бренд Ravissa и начали выводить его как новинку в 2024 году; к нему добавился ещё один новый бренд – Merique. В целом в наших планах – ежегодно выводить на рынок профессиональной косметики по паре новых брендов.

Помимо упомянутых новинок, в прошлом году мы завершили клиническое исследование по увлажняющему гелю Intime Organique и получили отличные результаты. Это косметическое средство показано любой женщине, оно увлажняет, успокаивает, восстанавливает кожу и слизистую интимной зоны, поддерживая естественную микрофлору, и наши клиентки им очень довольны. Но мы пошли дальше и решили выяснить, может ли этот гель помочь женщинам с гинекологическими проблемами, в частности с проявлениями вульвовагинальной атрофии, и также получили прекрасные результаты и очень рады, что можем помочь этой категории больных.

Более того, мы продолжаем клинические апробации сыворотки для роста волос Dr. Select и видим её эффект даже при выраженной андрогенетической алопеции: рост волос восстанавливается без необходимости их пересадки.

**– Подводя итоги года: каких успехов вам удалось достичь и какие планы на 2025 год вы перед собой ставите?**

– Несмотря на непростую ситуацию в России и в мире, Aizen продолжает активно развиваться и выводить новые бренды. В 2025 году нашей компании исполнится 10 лет, и прирост оборота по итогам

прошлого года в 38% я считаю внушительным достижением – и личным, и моей слаженной команды, с которой я работаю. От своих сотрудников я получаю ощутимую поддержку, наш общий труд и стремление постоянно развиваться в совокупности дают такие хорошие результаты.

Что касается новых идей, то в моих планах запустить направление STM – это производство именных брендов для других партнёров на заводах Японии. Я имею подобный опыт, и в прошлом году мы уже опробовали данную систему. И чем больше на рынке будет достойных брендов и производителей, тем активнее будет развиваться наше партнёрство.

Также в 2024 году мы запустили и уже провели тестирование системы обучения японскому сервису, создали её совместно с японскими партнёрами абсолютно с нуля, то есть адаптировали их систему сервиса, ухода за клиентом, систему продаж и массажной техники под российско-го потребителя. И наши партнёры, кто уже опробовал на себе новый уровень обслуживания клиентов и ведения продаж, весьма довольны этим взаимодействием. Поэтому мы планируем активно развивать эту сферу как среди уже имеющихся, так и среди новых российских партнёров.

*Беседовала Алина Волкова*



*«В основе действия препаратов Ravissa лежат принцип восстановления цикла клеточного обновления и выстраивание базы здоровой и красивой кожи. Ингредиенты и текстура Ravissa обладают «искусственным интеллектом» и действуют на кожу в зависимости от её исходного статуса».*

# KRISTALL MINERALS COSMETICS: уверенность, красота и безопасность

Kristall Minerals cosmetics – это не просто бренд декоративной минеральной косметики, это история успеха, построенная на любви к красоте и безопасности, а также на внимании к каждому потребителю.



## ИСТОРИЯ ЗАРОЖДЕНИЯ БРЕНДА: ОТ ИДЕИ ДО СТАРТАПА

Бренд минеральной косметики был основан Юлией и Артёмом Котельниковыми в 2015 году в г. Магнитогорске. Уже в 2016 году бренд переехал в Санкт-Петербург и открыл шоурум на Петроградской. Идея создать собственный бизнес в сфере косметики у них была давно. До Kristall Minerals они запускали успешные проекты в других областях, таких как благоустройство, озеленение и даже пчеловодство. Нужно было развиваться дальше, оказалось, что ниша минеральной косметики не так занята на российском рынке.

*«Тогда я активно начала интересоваться макияжем и узнала о минеральной косметике. На тот момент аналогов в России было немного, а потом многие вообще ушли с российского рынка, и меня не устраивали сроки доставки, цены и невозможность попробовать средства вживую. Мы поняли, что хотим создать свой сильный российский бренд минеральной косметики с доступными ценами, хорошим качеством и без перебоев в ассортименте», – рассказывает Юлия Котельникова.*

## РАЗВИТИЕ БРЕНДА

Подготовительные работы заняли больше года. Юлия и Артём Котельниковы сами изучали технологию производства, заказывали компоненты в небольшом количестве, разрабатывали текстуры и оттенки и пробовали всё на себе. Постепенно был сформирован первый ассортимент, который можно было представить покупателям. Одна из особенностей запуска Kristall Minerals – это сразу полная линейка продуктов. Бренд выпустил 36 оттенков тональной основы и около 300 продуктов, включая пудры, румяна, хайлайтеры, тени для век и бровей.

*«Для нас важно быть уверенными в качестве продукции и иметь возможность участвовать в процессе разработки.*

*А это возможно, только имея собственное производство в России», – делится Юлия Котельникова.*

В 2018-м Kristall Minerals первым разработал уникальную формулу прессования минеральных продуктов без склеивающих компонентов. 2023 год стал годом запуска первой кремовой коллекции Blossom Colors, а также получения премии Green Awards в номинации «Лучший декоративный бренд натуральной косметики». В 2024 году Kristall Minerals

на основе 9-летнего опыта в разработке безопасной косметики запустил первую линейку для детей KM kids с безопасным натуральным составом на основе минералов и ухаживающих масел, которые легко смываются и не раздражают детскую кожу.

## 10-ЛЕТИЕ БРЕНДА: НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ

В этом году Kristall Minerals исполняется 10 лет. За это время бренд прошёл путь от небольшого стартапа до уже зарекомендовавшего себя на рынке бренда минеральной косметики. В планах у Kristall Minerals – продолжать развиваться, расширять свой ассортимент и присутствовать на новых рынках, оставаясь верными своим ценностям и миссии: дарить покупателям уверенность через безопасную и эффективную косметику.

*«Впереди у нас ещё много работы. Например, сейчас у нас в разработке глянцевые помады, лимитированные оттенки масел для губ, уходовая компактная тональная основа, бальзамы для губ – детский, натуральный и оттеночные, – а также коллекция кремовых бронзеров и скульпторов в стиках», – делится Юлия Котельникова.*







**KRISTALL  
MINERALS**  
COSMETICS





### ЧТО ТАКОЕ МИНЕРАЛЬНАЯ КОСМЕТИКА?

В состав минеральной косметики входят исключительно очищенные, измельченные до нужного размера минералы, неорганические пигменты, инертные компоненты. Минералы, используемые в таких продуктах, тщательно обрабатываются и получают форму, которая позволяет им встраиваться в мельчайшие углубления кожи, но при этом они не забивают поры и остаются воздухопроницаемыми.

*«Минеральная косметика — это самый чистый природный продукт, который вы можете нанести на вашу кожу», — говорит Юлия Котельникова.*

В последние годы наблюдается рост интереса к натуральности и естественности в мире красоты. Минеральная косметика идеально вписывается в эти тренды, так как она создана из самых чистых природных компонентов. Продукты, содержащие минералы, не только безопасны для кожи, но и оказывают на неё положительное влияние. Например, оксид цинка в составе помогает успокоить кожу и бороться с воспалениями, а диоксид титана обеспечивает защиту от ультрафиолетового излучения, что особенно важно для поддержания здоровья кожи в условиях городской среды.

Цель Kristall Minerals — популяризация минеральной косметики как самого современного и безопасного вида макияжа. Существует стереотип, что минеральная косметика — однообразные рассыпчатые пудры в простой

упаковке, которые сложно и неудобно использовать в ежедневной бьюти-рутине. Бренд решил развеять этот миф и создал технологию прессования минералов без добавления склеивающих компонентов, то есть производители полностью сохранили минеральный состав и получили при этом удобный для большинства компактный формат минеральной косметики.

Всё начиналось с разработки тональных основ, а сейчас в ассортименте бренда уже большой выбор компактной продукции для контуринга, теней для век и бровей, палетки для лица и глаз. А в 2023 году Kristall Minerals выпустил крем-овую линейку косметики, добавив в минеральный состав уходовый комплекс. Теперь у каждой девушки есть возможность подчеркнуть свою естественную красоту и уверенность в себе, выбирая декоративную косметику с безопасными составами, в стильной упаковке и актуальных оттенках.

**Артём Котельников делится:**

*«Минеральная косметика не содержит силиконов, парафинов и других химических веществ, которые могут навредить коже. Это чистая неорганика, состоящая исключительно из измельчённых минералов и безопасных компонентов».*





### БЕСТСЕЛЛЕРЫ БРЕНДА

Бренд предлагает широкий ассортимент минеральных пудр, теней, бронзеров и других средств, которые подойдут для создания макияжа на любой вкус. Например, новая линейка сатиновых компактных румян была раскуплена в первые дни после запуска, рассыпчатые пигменты стали мастхэвом в новогодних макияжах, а кремовый бронзер стал необходимым атрибутом для создания эффекта красивой загорелой кожи. Однако, если выделить топ-3 продаж, то абсолютными бестселлерами стали 3 средства: компактная матовая тональная основа, рассыпчатый консилер и кремовый хайлайтер.

Компактная матовая тональная основа – уникальный формат для минеральной косметики. Ещё в 2018 году Kristall Minerals вывел формулу прессования без добавления склеивающих компонентов, это позволило привлечь интерес к минеральной косметике тех, кого пугал рассыпчатый формат косметики. Компактная основа особенно популярна среди обладателей жирного типа кожи, поскольку в состав входят компоненты, которые абсорбируют излишки себума на поверхности кожи и помогают ей оставаться свежей в течение всего дня.

Рассыпчатый консилер – продукт в необычном формате, который не только обладает суперкроющей способностью, но и помогает в лечении воспалений. Продукт поможет скрыть любые нюансы: воспали-



ния, пигментные пятна, постакне, венки и синячки. Компоненты консилера положительно влияют на несовершенства: каолин подсушивает воспаления, а оксид цинка уменьшает покраснения и раздражение.

Кремовый хайлайтер обладает нежной сливочной текстурой, помо-

гает создать деликатный сияющий акцент в макияже. Сбалансированный комплекс масел и витаминов в составе помогает увлажнить и успокоить кожу, сгладить рельеф и устранить мелкие шелушения.



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: микро-токовая 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 Такиulina.



**– 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.

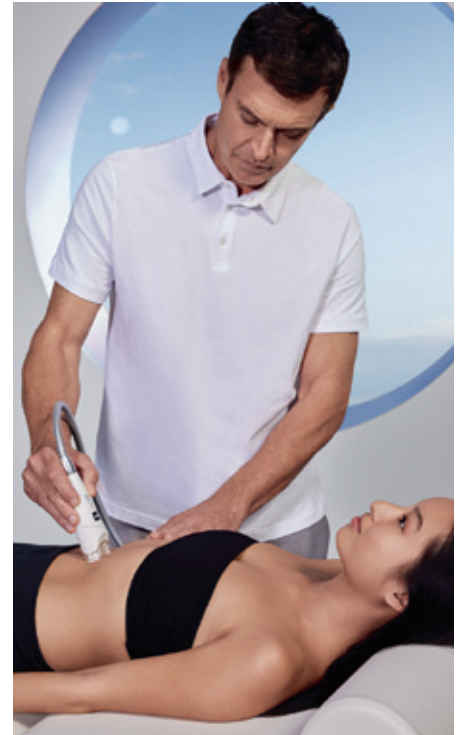
Курс VSS endermologie® включает в себя 10 процедур длительностью по 40 минут. Проводить процедуры можно два раза в неделю. В результате пациент получает стимуляцию вегетативной нервной системы, мобилизацию кровообращения, мышечное расслабление, комфорт при пищеварении, снятие напряжения, запуск дренажного 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.



**Р**еконструктивная хирургия лица – один из самых трудных разделов медицины. А в сочетании со знаниями пластической хирургии мастерство врача трансформируется из первоклассного уровня в неоспоримое совершенство. И доверить свои черты такому специалисту – не просто смелый шаг, а настоящий символ доверия. Лицо – наиболее выразительная часть человека, способная передавать целый спектр эмоций. Поэтому работа пластического хирурга требует не только медицинских знаний, но и эстетического чутья. Успех операции зависит от гармоничного сочетания вновь созданного и естественного, что делает качество этой работы истинным искусством. Восстановление травм, коррекция последствий заболеваний или врождённых аномалий требуют высочайшей точности, соединившей передовые технологии и опыт, чтобы вернуть пациентам уверенность и радость в их лучшем свете.

Пластический хирург, челюстно-лицевой хирург, кандидат медицинских наук, преподаватель НГИУВ, руководитель «Клиники доктора Бакушева» Артём Петрович Бакушев рассказал нашему изданию об особенностях своей работы, о развитии пластической хирургии лица, о ключевых составляющих первоклассного специалиста, о подходе к взаимодействию с пациентами и о влиянии семейных ценностей на вдохновение в работе.

**– Артём Петрович, расскажите, почему вы избрали для себя это направление и насколько сложно было овладеть профессией? Были у вас какие-либо сомнения в начале профессионального пути?**

– Однозначно могу сказать, что ни малейших сомнений в своём выборе специальности у меня не возникало. Возможно, этому способствовало то, что моя бабушка и отец выбрали профессию стоматолога. С ранних лет я проводил много времени в стоматологическом отделении, где работал мой отец, имел



**Артём Бакушев:**

**«Я поддерживаю желание улучшать себя, но каждый должен оставаться самим собой, сохраняя свою индивидуальность»**

возможность наблюдать за его работой. Однако мне не хотелось ограничиваться исключительно лечением или удалением зубов – мне хотелось заниматься чем-то большим, поэтому выбор пал на челюстно-лицевую хирургию. Это мультидисциплинарная специальность, охватывающая множество направлений: от травматологии и гнойной хирургии до реконструктивных и эстетических вмешательств. Она также включает в себя лечение детских врождённых патологий, аномалий челюстно-лицевой системы, заболеваний пазух, слюнных желёз



и онкологических болезней. В дальнейшем – после понимания своего интереса к восстановительной и эстетической хирургии лица – следующим шагом стало становление пластическим хирургом.

*«Если говорить о пластической хирургии в целом, то наибольшей сложностью является задача разубедить пациента относительно эстетических операций, когда нет на это показаний».*

**– Реконструктивная хирургия лица – один из самых трудных разделов медицины. Что самое сложное в вашей профессии? Расскажите про особенности своей работы, а также об обратной стороне пластической хирургии.**

– Сложность, скорее всего, заключается в том, что работа сопряжена с огромной ответственностью. К примеру, врождённая патология, такая как расщелина губы, требует проведения хирургического вмешательства с максимальной эстетикой – таким образом, чтобы ребёнок в дальнейшем мог быстро социализироваться. Подобные операции осуществляются очень рано, в 5-6 месяцев, и крайне важно минимизировать видимые следы хирургического вмешательства.

Если говорить о пластической хирургии в целом, то наибольшей сложностью является задача разубедить пациента относительно эстетических операций, когда нет на это показаний. Современный мир полон интернет-идеалов и идеализированных образов в социальных сетях, это создаёт стремление к недостижимым стандартам красоты, созданным либо нейросетями, либо фотошопом. И люди зачастую стремятся стать похожими на звёзд экрана, не боясь подвергнуть себя ненужным им эстетическим процедурам и манипуляциям. Я поддерживаю желание улучшать себя, но каждый должен оставаться самим собой, сохраняя свою индивидуальность, а не стремиться стать чьей-то копией.

Что касается антивозрастных операций, то их цель – сохранение человеком своей уникальности, преобразование в более юную версию самого себя, а не становление подобием кого-то другого. Важ-

но, чтобы изменения были естественными и гармоничными, подчёркивающими собственные черты и красоту, а не навязывающими чужие образцы или стандарты.

**– Расскажите о современных возможностях эстетической хирургии. Как развивается эта область медицины в России? Какие проблемы ещё не решены?**

– Об омолаживающей хирургии в мире известно всё. Каждая операция, какой бы продвинутой она ни была, уже кем-то описана ранее. В эстетической хирургии важны личные навыки доктора, его насмотренность, понимание красоты и тонкий эстетический вкус – всё это неотъемлемые качества первоклассного пластического хирурга.

Научить оперировать – именно механическим действиям – можно любого. Однако для того, чтобы вдумчиво подходить к процессу, недостаточно иметь только отличные знания анатомии, поскольку лицо, как утверждают многие хирурги, – это «минное поле». И они с опаской касаются этой области, так как прекрасно знают, что на лице много нервов – как чувствительных, так и двигательных. И чтобы достичь совершенства при операциях на этой части тела, кроме вышеперечисленных качеств, хирургу необходимо «отсмотреть», прооперировать множество лиц.

Я провожу оперативные вмешательства только в области лица и шеи, потому что лицо – это визитная карточка человека, первое, на что мы смотрим при знакомстве. Мы интуитивно оцениваем эсте-

тические параметры, понимая, красив ли человек.

**– Расскажите про свою авторскую методику «Естественная молодость».**

– Ничего кардинально нового в области авторских методик хирургического вмешательства я не придумывал, а лишь объединил существующие подходы, сочетая их с личной интерпретацией и эстетикой, чтобы итог выглядел гармонично. Мы сторонники естественности, а не «перетянутых» лиц, и стремимся к тому, чтобы человек после операции остался самим собой, преобразившись в более юную версию себя.

Существуют техники, при которых лоб натягивается до такой степени, что лицо теряет мимику, становится амимичным, и понять, испытывает ли человек удивление, страх или печаль, невозможно. В нашем подходе мы стремимся к тому, чтобы результат операций выглядел естественно, как продолжение индивидуальности, а не как её искажение. В каждом случае мы находим баланс между хирургическим вмешательством и сохранением живости эмоций.

Мысль о применении наименования самой операции была давно, и всё это складывалось из естественных, прогнозируемых результатов. При данной методике сокращаются риски обездвиживания мышц, некрозы, т. е. омертвление кожи. Вектор натяжения тканей при данном лифтинге – естественный. Избегается уплощение средней зоны лица, наоборот, она становится более объёмной при необходимости. Ткани фиксируются не к мягким тканям, где возможна ретракция, а к более жёстким.

**– На ваш взгляд, что важнее в вашей работе: уровень оснащения или мастерство рук врачей?**

– Я окончил Военно-медицинскую академию им С. М. Кирова, то есть изначально по образованию – военный врач. На кафедре ОТМС (организации и тактики медицинской службы) неизменно звучали три постулата: кто оказывает медицинскую помощь, где она оказывается и с помощью чего. Профессор на поле боя может оказать первую помощь и даже больше, тогда как санитарструктор не сможет в оснащённой операционной провести операцию с той же точностью и глубиной знаний, что и профессор. Поэтому мастерство – ключевая составляющая, независимо от обстоятельств.

Но если мы говорим про эндоскопический лифтинг лица, то, несомненно, требуется специальное оборудование. Однако существуют определённые анатомические предпосылки, позволяющие избежать эндоскопии без нежелательных последствий.



*«Мы сторонники естественности, а не «перетянутых» лиц, и стремимся к тому, чтобы человек после операции остался самим собой, преобразившись в более юную версию себя».*

**– Поделитесь своим опытом в области пластической и челюстно-лицевой хирургии: какие самые интересные и сложные операции на костях лицевого скелета вам доводилось проводить?**

– Если говорить именно про челюстно-лицевую хирургию, то есть рядовые операции, такие как остеосинтез нижней челюсти, скуловых костей, которые выполняются, можно сказать, каждый день. Но однажды произошёл случай, навсегда оставивший след в моей практике, после него я написал патент, в который включил имена всех, кто принимал участие в организации помощи этому пациенту.

Он поступил к нам после ужасного инцидента: во время буксировки большегрузной машины отскочил трос, и крюк угодил ему прямо в лицо. В данном случае лицо пациента стало полотном разрушения: получил повреждения – многооскольчатый перелом нижней челюсти, перелом скуловых костей, а также субальвеолярный и суборбитальный перелом верхней челюсти, всё это осложнялось полной адентией верхней челюсти. В итоге мы смогли провести остеосинтез нижней челюсти и скуловых костей, а слож-

ность восстановления верхней челюсти была в том, что перелом состоял из множества мелких осколков, просто-напросто крепить мини-пластины было не к чему...

Во время операции пришлось обдумывать пути решения проблемы, и в итоге с восстановлением костей мы справились.

**– Расскажите о вашем подходе к взаимодействию с пациентами: какие методы вы используете для обеспечения комфортного общения и поддержки на всех этапах лечения?**

– На этапе консультации мы с пациентом приходим к пониманию того, сможем ли мы в дальнейшем взаимодействовать, чётко обозначаем цели операции. Пациент должен ясно осознавать, зачем он обращается к пластическому хирургу за эстетической коррекцией. Я убеждён, что для каждого пациента – свой хирург, и для каждого хирурга – свой пациент. Так как многие запросы не всегда соответствуют действительности, в ряде случаев операция не требуется: к примеру, далеко не каждый нос нуждается в коррекции.

Во время консультации я максимально подробно описываю предстоящие манипуляции, каким будет реабилитационный период. Если перед операцией необходимы дополнительные осмотры или у пациента возникают новые вопросы, никто не возбраняет прийти к врачу ещё раз и всё обсудить.

После оперативного вмешательства следуют регулярные перевязки, беседы, в период поздней реабилитации мы проводим осмотры по чётко регламентированному графику – через 1, 3, 6 и 12 месяцев, – на каждом этапе осуществляем фотоконтроль и обсуждаем все возникающие вопросы.

**– По вашему мнению, для того чтобы стать профессионалом высокого уровня, хирургу нужно обладать талантом? Или достаточно усердно и долго учиться?**

– Талант, безусловно, является даром – истинным благословением, когда Бог наделяет человека ясной головой и умелыми руками. Однако если среди хирургов есть трудяги, упорно стремящиеся к своей цели, то именно они непременно превзойдут одарённых. Я склонен думать так.

Тем не менее в хирургии требуется не только усердие, но и определённые способности, предрасположенность, что также играет немалую роль. Когда речь идёт об эстетике, тут открывается безбрежное множество сочетаний, особенно в работе с лицом. Я убеждён, что пластический хирург должен быть в том числе человеком творческим, ведь эта нотка имеет огромную значимость. Неважно, в каком направлении проявляется творчество, будь то скульптура, живопись, портрет или даже музыка. Главное – со-





четание глубоких знаний анатомии, рассмотренности с творческой интуицией.

Когда я работал челюстно-лицевым хирургом, у меня возникла мысль пройти обучение в пластической хирургии, так как это идеальный симбиоз. Во время обучения я специально пошёл осваивать написание портретов, чтобы лучше улавливать пропорции и на подсознательном уровне развивать своё восприятие.

**– С какими эмоциями ваши пациенты воспринимают нового себя? Были ли случаи, когда они расстраивались из-за результата после успешно проведённой операции?**

– Однажды на одной из стажировок в Турции я услышал мудрое замечание: «Артём, запомни, ты можешь провести свою худшую операцию, недовольный до глубины души, в то время как пациент окажется безмерно счастливым от результата. И наоборот: ты можешь сделать шедевр, гордясь собой, но пациент не оценит всей его прелести».

Мы всегда озвучиваем пациенту реабилитационный период – это очень сложный эмоциональный этап для большинства, особенно когда речь идёт о комплексном омоложении лица. В течение первых полутора месяцев лучше держаться подальше от зеркала: любой взгляд вскоре вызывает поток вопросов, обсуждённых ранее на консультациях и каждом этапе перевязки. Только спустя ориентировочно полгода, когда идёт послеоперационная трансформация мягких тканей, пациент начинает адекватно воспринимать себя и по-настоящему радоваться достигнутому изменению.

**– В вашей команде все сотрудники – первоклассные специалисты, обладающие уникальными навыками. Как вы оцениваете их значимость?**

– Из оперирующих хирургов я в команде один, но вокруг меня много помощников, создающих гармонию в нашем общем деле. Суть работы хирурга не заключается в одиночной борьбе, а представляет собой синергию усилий целой команды: это ассистенты, медсёстры и санитарки, а также другие сотрудники, каждый из которых играет значимую роль в организации операционного процесса. Каждый элемент нашей работы, как нота в симфонии, вносит свой вклад в успешный исход. С гордостью могу сказать, что каждый из нас находится на своём месте, осуществляя свою функцию с блеском и преданностью делу. Мы образуем сплочённый коллектив, где доверие и взаимопомощь становятся основой.

**– Артём Петрович, чтобы оставаться квалифицированным специалистом, нужно учиться всю жизнь. Что вы делаете**

**для непрерывного развития своих профессиональных навыков и повышения квалификации, в каких отраслевых мероприятиях принимаете участие?**

– Самое минимальное, что обязан делать каждый уважающий себя хирург, и я, естественно, это делаю, – это неуклонно стремиться к совершенству, посещать конгрессы, конференции, стажировки и мастер-классы, а также стоящие кадавер-курсы.

В тот момент, когда доктор начинает думать, что он владеет всем искусством, именно тогда ему следует немедленно отправиться на обучение – это залог успеха. На таких мероприятиях ты можешь наблюдать за работой коллег: например, как другой хирург по-своему накладывает шов, и сразу думаешь, что хорошо бы этот метод применить в своей практике.



Уроки окружающей жизни безграничны: даже у дурака можно научиться главному – как не следует делать. И такие ситуации случались.

**– Каковы ваши профессиональные планы на ближайшие годы?**

– Мои планы заключаются в том, чтобы непрерывно оттачивать свои навыки с безмерной тщательностью, досконально, вникая в мельчайшие детали. С каждым новым днём, с каждым месяцем, с каждым годом я вижу, как мои умения стремительно растут, хотя внутри живёт ощущение, что знаний всегда недостаточно. Это стремление к познанию ведёт к

пониманию того, что обучение – процесс бесконечный. На каждом этапе своего пути я постоянно обучаюсь и развиваюсь, как будто мир вокруг меня каждый день открывает всё новые горизонты.

**– Вас часто приглашают в другие крупные города, почему вы остаётесь в Новокузнецке?**

– Как я уже говорил, я учился в Санкт-Петербурге в Военно-медицинской академии и после увольнения с военной службы вернулся в родные края, чтобы начать работать в отделении челюстно-лицевой хирургии и овладеть необходимыми навыками. Остановившись здесь, я ощутил, что Новокузнецк является относительно крупным городом в сравнении с другими центральными городами России. Он стал для меня уютной привязанностью, для меня здесь всё привычно. Есть такая фраза: «Нет пророка в своём Отечестве», но мне всё же хочется, чтобы люди начали больше доверять местным врачам. У нас в регионе медицина на отличном уровне, и я горжусь тем, что могу внести свой вклад в её развитие. На данный момент я также работаю и в городе Новосибирске в клинике UMC, однако и из других, более крупных городов поступают предложения о работе.

*«Я убеждён, что для каждого пациента – свой хирург, и для каждого хирурга – свой пациент».*

**– Как влияют ваши семейные ценности на вдохновение в работе?**

– Одна из моих главных семейных ценностей – это ответственность за близких и окружающих. Её корни уходят в детство, когда меня назначали командиром отряда в пионерском лагере. Учёба в Военно-медицинской академии лишь укрепила это чувство: я последовательно занимал должности от командира отделения до командира взвода. Работая в отделении челюстно-лицевой хирургии, я прошёл путь от рядового ординатора до заведующего отделением, участвуя в формировании его структуры и развитии. Впоследствии мне удалось открыть небольшую клинику, которой я до сих пор руковожу.

Таким образом, ответственность за своё окружение стала для меня не только профессиональным, но и духовным кредо, неотъемлемой частью моей жизни и ценностей.

*Беседовала Алина Волкова*

## Дмитрий Клабуков, «КИТ МЕД»: «Повышение квалификации медицинских работников играет важную роль в обеспечении безопасности пациентов»



У косметологии и пластической хирургии благая цель: подарить красоту и продлить молодость; и в современной медицине для этого есть всё – передовые методики в хирургии, косметологические аппаратные и инъекционные методы и качественные препараты. Сейчас такие процедуры уже не считаются уделом избранных, они становятся всё более популярными и доступными. Эстетическая медицина и косметология сегодня на гребне волны и продолжают стремительно развиваться. И для получения максимально эффективного результата важны не только новейшее оборудование и препараты, но и в огромной степени профессионализм докторов, их прогрессивность и навыки использования современных технологий и методик. Новый уникальный формат показа кадавер-курсов, масштабные профессиональные мероприятия в онлайн- и офлайн-форматах для специалистов эстетической медицины, школы повышения квалификации и различные образовательные программы для врачей – всё это организует и проводит компания инновационных технологий «КИТ МЕД», являющаяся также эксклюзивным дистрибьютором многофункциональных платформ для эстетической и пластической хирургии. Об основных партнёрах компании, о важности повышения квалификации для медиков и предлагаемых образовательных программах, а также о продюсерском проекте Doctor Star, нацеленном на поиск талантливых молодых врачей, мы поговорили с генеральным директором предприятия Дмитрием Клабуковым.



– Компания инновационных технологий «КИТ МЕД» – эксклюзивный дистрибьютор многофункциональных платформ для эстетической и пластической хирургии INMODE, Morpheus 8, EVOLVE и других в России. Расскажите об основных партнёрах, с которыми вы сотрудничаете.

– Из зарубежных поставщиков в первую очередь отмечу израильскую компанию INMODE, производящую многофункциональную косметологическую платформу для клиник эстетической медицины; корейскую компанию Seoulin Medicare, специализирующуюся на оборудовании для терапевтической косметологии; бельгийский бренд Nappic, производящий линию профессиональной трансдермальной хронокосметики. Кроме того, в числе поставляемых нами продуктов – линейка филлеров Pluryal производства Люксембурга.

– Уменьшились ли каталог продукции и объёмы продаж с введением антироссийских санкций?

– Последствия экономического кризиса 2022 года не повлияли на ассортимент продуктов «КИТ МЕД»: все поставщики, которые были с нами на протяжении многих лет, продолжают сотрудничество. И, несмотря на увеличившуюся стоимость расходов, связанную с общим ростом цен и изменением логистических цепочек, мы смогли преодолеть возникшие трудности, поэтому в целом объёмы продаж предприятия были и остаются на высоком уровне 2022 года.

– «КИТ МЕД» в прошлом году отпраздновал 15-летний юбилей. За столь долгий срок существования ваша компания прошла различные этапы развития и совершенствования. Назовите основные и самые значимые.

– Этап становления компании всегда самый сложный. Первые десять лет происходило формирование нового бренда и новых продуктов, выводимых нами на российский рынок. Можно сказать, что в течение первого десятилетия мы выстраивали фундамент для бизнеса.

Как ни странно, активный скачок и интенсивное развитие «КИТ МЕД» произошли в период COVID-19, с марта 2020 года, когда компания динамично и очень быстро перешла в формат онлайн-продаж. Быстрота реакции на возникающие внешние обстоятельства и гибкость в тех или иных вопросах стали ключевыми моментами становления предприятия – как в период пандемии, так и при введении антироссийских санкций. В течение пяти лет активной работы компания развивалась семимильными шагами, что привело «КИТ МЕД» к успеху на рынке эстетической медицины: наш рост был гораздо выше показателей роста рынка.

– В 2024 году вы организовали показы кадавер-курсов. Что это за мероприятия и по каким темам проходили закрытые показы на большом экране?

– Формат кадавер-курсов является важнейшим компонентом подготовки врачей к применению знаний на практике. Такого рода обучающие семинары самым лучшим образом влияют на компетенции нашего сообщества в эстетической медицине и способствуют улучшению навыков врачей, в том числе спроецированных на их клиническую деятельность. Всё это обеспечивает более безопасное и эффективное применение тех или иных методик и процедур в реальных условиях.

Моей давней мечтой было сформировать глобальное анатомическое мероприятие, предоставить новый опыт в сфере

своих знаний и опыта в анатомии, впервые был представлен анатомический разбор аппаратных методик с гистологическим обоснованием в рамках теоретической части курса. Далее шла сама диссекция; и затем – практическая часть, где каждый участник получил три часа живых мастер-классов от спикеров кадавер-курса. Это масштабное событие имело большой успех и собрало 750 врачей.

22 октября мы провели параллельно на одной площадке сразу два кадавер-курса – по гинекологии и косметологии, которые также собрали более семисот специалистов. В линейке продукции компании появились новые препараты гинекологической направленности, поэтому данный кадавер-курс был ориентирован в том числе на развитие гинекологического



прикладной анатомии, так как знание анатомии – один из базовых показателей профессионализма медицинского специалиста, его компетенции. И далеко не каждый доктор может позволить себе принять участие в стандартных, классических кадавер-курсах, одной из ценностей которых является возможность потренироваться, усовершенствовать свои инъекционные техники непосредственно на пациенте. Именно поэтому наличие возможностей и большого желания позволило нам масштабировать такое мероприятие, переведя его в офлайн-режим. Стоит отметить, что до этого никто на рынке не проводил показы полноценного кадавер-курса в столь уникальном формате в таком масштабе.

Первый закрытый показ авторского кадавер-курса на большом экране мы организовали в августе текущего года по косметологии, он был бесплатным для врачей-участников и приурочен к 15-летию компании «КИТ МЕД». В течение девяти часов эксперты индустрии передавали

рынка эстетической медицины. На практической части участникам была предоставлена возможность пройти мастер-классы по применению нитевых, инъекционных, аппаратных методик с учётом анатомических особенностей.

– Кроме поставок лучших мировых медицинских технологий в России, «КИТ МЕД» является организатором профессиональных мероприятий и образовательных проектов. Расскажите об этом направлении подробнее.

– Мы поставляем на рынок эстетической медицины лучшие технологии и решения в различных направлениях: аппаратные методики, инъекционные и малоинвазивные, по которым, на мой взгляд, необходимо постоянное совершенствование.

После первичного обучения, когда мы вводим в эксплуатацию те или иные продукты, медицинские специалисты начинают применять их на практике, и через какое-то время у них возникает закономерный

*Не зря говорят, что врачи учатся всю жизнь! Для высококлассного специалиста очень важно регулярно повышать свой профессиональный уровень, совершенствовать знания и отрабатывать до ювелирного мастерства навыки. Для этого специалисты участвуют в различных образовательных программах, ведь медицина – это та область, где новые исследования, технологии и методы лечения появляются с каждым днём. Повышение квалификации медицинских работников играет важнейшую роль в обеспечении безопасности пациентов; правильное применение новых техник и процедур увеличивает точность исполнения тех или иных манипуляций и минимизирует возможность ошибок.*

вопрос, как перейти на следующий уровень, то есть получать более прогнозируемые и выраженные результаты на наших аппаратах либо с нашими препаратами. В связи с этим мы приняли решение создать школы повышения квалификации, на которых компетентные специалисты помогают врачам усовершенствовать их навыки в той или иной технологии, тем самым обеспечивая безопасность работы с нашими аппаратами и препаратами.

По всем вышеназванным направлениям с 2024 года на постоянной основе работают четыре школы повышения квалификации: для докторов, использующих многофункциональную платформу INMODE; для совершенствования аппаратной методики малоинвазивных направлений; школа инъекционных методик Pluryal PREMIUM и Академия эстетической гинекологии и женского здоровья.

Помимо школ, «КИТ МЕД» в течение трёх лет проводит ежемесячные тематические онлайн-встречи – бьюти-завтраки. В их рамках мы в деталях разбираем различные методики, обсуждаем вопросы эстетической медицины и раскрываем их через врачей-клиницистов, использующих те или иные техники в разных направлениях. Лучшие приглашённые врачи беседуют с аудиторией и дают практические советы, а также делятся наработками по сформированным нами темам.

Данные бьюти-завтраки находятся в свободном доступе; таким образом, мы посте-

пенно формируем большой багаж знаний, к которым можно обратиться в любое время из любой точки мира. Эта работа направлена в первую очередь на усиление компетенции врачей как в разнообразии методик и клинического опыта, так и в совершенствовании каких-либо узких направлений.

**– Хотелось бы отдельно поговорить о продюсерском проекте для специалистов эстетической медицины Doctor Star, который вы организуете вот уже пять сезонов подряд.**

– Да, сейчас стартовал юбилейный, 5-й сезон проекта Doctor Star, направленного на поиски новых имён, новых врачей, которые в дальнейшем смогут стать лидерами общественного мнения и представлять эстетическую медицину на профессиональных конгрессах, быть коучами, объединёнными лидерами компаний, представленных на эстетическом рынке. То есть, по сути, Doctor Star – это поиск талантов по всей России.

Конкурс бесплатный, принять в нём участие может любой доктор, подав заявку по одному из четырёх направлений: аппаратные методики, инъекционные методики, сочетанные и нитевые. В каждой из них есть три наставника, которые рассматривают выполненные конкурсантами задания, выбирают из большого количества докладов лучшие и определяют 24 специалиста, с которыми в течение полугода ведут подготовку к финалу. Эта работа вклю-







чает в себя выбор темы для финальной презентации и её детальную проработку, в том числе работу клиническую, так как в большинстве своём это новый материал. В процессе подготовки к финалу идёт взаимодействие врача и наставника в рамках имеющихся возможностей, доктор перенимает опыт клинической работы и выступления перед публикой, конкурсантам это даёт возможность в некоторых моментах преодолеть себя, направить свой фокус на саморазвитие и на обучение в рамках наставничества.

Первая часть проекта Doctor Star транслируется бесплатно, её могут посмотреть все желающие, а финал, где мы выбираем четверых победителей в каждой номинации, проходит в формате офлайн. Призовой фонд составляет 1 500 000 рублей, и победитель проекта может потратить его на продвижение личного бренда, часть бюджета идёт на рекламу победителей – как докторов – через размещение статейных материалов в профессиональных журналах, на саморазвитие, когда им оплачивается обучение либо посещение конгрессов, в том числе дорога и проживание, что, по сути, является неким продюсированием молодых врачей.

Также в рамках конкурса последние три года мы проводим конкурс в конкурсе по написанию научно-публицистических статей: все финалисты пишут материалы, мы выбираем лучший, а это, в свою очередь, даёт победителю дополнительный голос, который учитывается при голосовании в финале.

Отдельно отмечу, что более 50% спикеров после завершения участия в проекте Doctor Star получает предложения от компаний эстетического рынка, приглашения от организаторов с конгресса; таким образом, их профессиональная деятельность кардинально меняется в лучшую сторону.

**– В рамках проекта Doctor Star вы предлагаете специалистам принять уча-**

**стие в цикле практических занятий Doctor Star School для развития лидерских качеств и ораторских навыков. Кому будет полезно посетить эти модули? А также расскажите об изменениях, произошедших за пять неполных сезонов конкурса.**

– В рамках подготовки к финалу мы организуем обучение в школе Doctor Star, где конкурсанты имеют возможность прослушать доклады о правильности речи, об актёрском мастерстве, об умении выгодно подавать свой презентационный материал. Ораторские курсы, умение грамотно составлять презентацию и позиционировать себя в соцсетях, развитие личного бренда, а также дресскод, являющийся неотъемлемой частью образа врача, – все эти темы мы «подсвечиваем» в нашей школе. Кроме того, на второй день обучения финалисты проходят практические занятия, где отрабатывают полученные знания, которые понадобятся им для подготовки к финальным выступлениям.

Могу сказать, что за четыре сезона проекта мы создали клуб Doctor Star – это около 125 финалистов и более 25 наставников. В рамках клуба мы собираемся ежегодно в сентябре и проводим различные конгрессы, закрытые мероприятия, куда приглашаем известных людей из разных сфер, психологов, экономистов, просто лидеров общественного мнения для того, чтобы обмениваться опытом и набирать его из разных источников. Также у нас вошло в традицию в Международный день охраны озонового слоя Земли высаживать в Москве деревья, формируя аллею Doctor Star и тем самым проявляя заботу о природе.

Помимо этого, в 2024 году компания «КИТ МЕД» запустила ещё один проект в рамках клуба Doctor Star, где мы разыграли три гранта в размере 500 тыс. рублей на исследования. В розыгрыше приняли участие 11 докторов, приславших брифы на научные исследования, из которых мы

выбрали три работы с дальнейшим финансированием. Гранты будут выданы каждому специалисту для проведения научных исследований, которые они заявили.

**– Подводя итоги 2024 года, какие самые значимые достижения вы могли бы отметить?**

– Безусловно, самым большим плюсом является устойчивая работа компании. Также мы расширяем штат сотрудников, открываем новый IT-продукт – мобильную платформу, которая позволит собрать все наши проекты и мероприятия в одном приложении для максимального удобства клиентов и коллег. Кроме упомянутых профессиональных проектов, таких как кадавер-курсы, различные конгрессы и курсы повышения квалификации, «КИТ МЕД» начала развивать научную деятельность специалистов, с которыми мы работаем.

И конечно, большими плюсами для компании остаются регулярно приобретаемый опыт, динамичность, скорость реакции на возникающие изменения и тренды, которые мы формируем в рамках активности на рынке.

**– Каким вам видится дальнейший путь развития компании ООО «КИТ МЕД»?**

– Мы ставим перед собой далекоидущие планы – по развитию как «КИТ МЕД», в том числе благодаря нашим социальным проектам, так и самого рынка эстетической медицины, придавая ему большую профессиональность. Также мы не останавливаемся на достигнутом и находимся в непрерывном поиске новых продуктов для расширения своего каталога. А это, стоит отметить, довольно сложно ввиду того, что вся продукция, предлагаемая потребителю на рынке компанией «КИТ МЕД», имеет высокие показатели качества, эффективности и, конечно же, безопасности.

*Беседовала Алина Волкова*

# SUN RAY

ОТ СОЗДАТЕЛЕЙ «ОНА ИНАЯ»

## ЗАЩИТА ОТ СОЛНЦА И УХОД ЗА КОЖЕЙ



Реклама. ИП Мустаева О.Н., ОГРНИП 311168919600013



СЕРТИФИЦИРОВАН  
BIORUS



ДЕРМАТОЛОГИЧЕСКИ  
ПРОТЕСТИРОВАНО

- ШИРОКИЙ СПЕКТР ЗАЩИТЫ ОТ UV-ЛУЧЕЙ
- ЛЕГКАЯ ТЕКСТУРА
- 2-В-1 УХОД И ЗАЩИТА
- 100% МИНЕРАЛЬНЫЕ ФИЛЬТРЫ
- УХАЖИВАЕТ ЗА КОЖЕЙ И УВЛАЖНЯЕТ
- НЕ ЗАБЕЛИВАЕТ



Золотое Яблоко



master-om.com



ozon.ru  
арт. 1183724291



wildberries.ru  
арт. 192625015



# АНТАРЕС<sup>✦</sup>

ДОМ АНТИКВАРИАТА



Продажа антиквариата Урало-Сибирским антикварным домом «АНТАРЕС» – это и есть тот долгожданный шанс, когда можно стать обладателем уникального предмета, способного до неузнаваемости изменить пространство вашего дома.

Салон поражает богатством эксклюзивных антикварных изделий из серебра, бронзы, чугуна, стекла, скульптуры и живописи разных стилевых направлений.





# ИННОВАЦИОННАЯ ШКОЛА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

Москва | 2025

20-21  
ФЕВРАЛЯ

## СЕССИЯ ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ

- ЛИПОФИЛИНГ
- ЛИПОСАКЦИЯ

## СЕССИЯ ПО КОСМЕТОЛОГИИ

- ИННОВАЦИИ В КОСМЕТОЛОГИИ
- ЗАРУБЕЖНЫЕ СПИКЕРЫ С ИННОВАЦИЯМИ СВОИХ СТРАН

ПРЕМИЯ  
ИННОВАЦИИ  
2025



Ahmet Atalik  
 (Turkey)



Sebastian Cotofana  
 (USA)



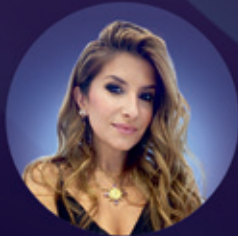
Marina Landau  
 (Israel)



Katarina Andjelkov  
 (Serbia)



Rashmi Shetty  
 (India)



Fotini Bageorgou  
 (Greece)



Francisco Llano  
 (Mexico)



Carlos Del Pino Roxo  
 (Brazil)

МАСТЕР-  
КЛАССЫ

ПАНЕЛЬНЫЕ  
ДИСКУССИИ

Операции  
в режиме  
LIVE-SURGERY

8 800 600-73-51

isam-moscow.ru

info@russchool.org

НАУЧНЫЕ  
ПАРТНЕРЫ



ИНСТИТУТ  
пластической хирургии  
и косметологии

ОРГАНИЗАТОР  
КОНГРЕССА

RUSSIAN  
SCHOOL