

1/203 январь 2023



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

Business DIALOG Media

RBC
Russian Business Guide



Феликс Комаров:

**«ЮБИЛЕЙ – ЭТО ТОЛЬКО ТОЧКА
НА ДИАГРАММЕ ЖИЗНИ»**

Коллекция шоколадных подарков Весна-Лето 2023



Интернет-магазин:
+7 (495) 739-95-95

confaelshop.ru

Корпоративные заказы:
+7 (495) 995-53-53

confael.ru

Горячая линия:
8 800 600-53-53



Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель: **ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»** при поддержке ТПП РФ

Редакционный совет:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров, Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Суворовская

Заместитель директора по коммерческим вопросам: **Ирина Длугач**

Редактор номера: **Елена Александрова**Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**Корреспонденты: **Алексей Соколовский,****Эльвина Аптреева, Александра Убоженко**Перевод: **Лилиана Алтапова, Мария Баулина**

Дирекция развития и PR:

Алена Ремизова, Юлия Колчева, Кира Кузмина, Ольга Иванова, Мадина Османова

Фотограф: **Роман Новиков**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

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

Перепечатка материалов и их использование в любой форме допускается только с разрешения редакции издания «Бизнес-Диалог Медиа».

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.Адрес редакции: **143966, Московская область,****г. Реутов, ул. Победы, д. 2, пом. 1, комн. 23.**E-mail: mail@b-d-m.ru

Тел.: +7 (495) 730 55 50 (доб. 5700).

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

Зарегистрировано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации

средства массовой информации ПИ № ФС77-65967 от 6 июня 2016.

Russian Business Guide № 1/203 январь 2023.

Дата выхода в свет: 16.01.2023.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries, prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,****Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova**

The editor-in-chief:

Maria SuvorovskayaManaging Editor: **Elena Aleksandrova**

Deputy Marketing Director:

Irina DlugachDesigner: **Alexandr Lobov**Translation: **Liliana Altapova**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow, ul. Elektroavodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published as advertising. The opinion of the authors does not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is allowed only with the permission of the editorial office of the publication Business-Dialog Media.

Materials are not reviewed and returned.

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

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

Тел.: +7 (495) 730 55 50, доб. 5700.

Publisher: **Business-Dialog Media LLC.**

Registered by the Federal Service for Supervision of Communications, Information Technology, and Mass Media.

The mass media registration certificate

PI # FS77-65967 from June 6, 2016.

Russian Business Guide № 1/203 January 2023.

Date of issue: 16.01.2023.

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

ЛИЦА РОССИИ

2

ФЕЛИКС КОМАРОВ:

«ЮБИЛЕЙ – ЭТО ТОЛЬКО ТОЧКА НА ДИАГРАММЕ ЖИЗНИ»

«КРАСОТА СПАСЁТ МИР»:

ЛИДЕРЫ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ РОССИИ

12

«РУССКАЯ КОСМЕТИКА» – ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПАРТНЁР ДЛЯ КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

16

ВАДИМ ЗОРИН: «ВОПРОС, ЧЕМ ЗАНИМАТЬСЯ, ПЕРЕД НАШЕЙ КОМПАНИЕЙ НЕ СТОЯЛ: КОНЕЧНО, КЛЕТОЧНЫМИ ТЕХНОЛОГИЯМИ!»

20

ДМИТРИЙ СКВОРЦОВ, ПЛАСТИЧЕСКИЙ ХИРУРГ:

«Я – ЭСТЕТ, ЛЮБЛЮ ВСЁ КРАСИВОЕ И КАЧЕСТВЕННОЕ, И ТРАНСЛИРУЮ ЭТО В РАБОТЕ»

24

ЮЛИЯ ВАСИЛЬЕВА, ЦЕНТР КРАСОТЫ И ЗДОРОВЬЯ «МОЛЕКУЛА»:

«ПАЦИЕНТЫ ДОВЕРЯЮТ МНЕ САМОЕ ЦЕННОЕ – СВОЁ ЗДОРОВЬЕ, ТЕЛО И ЛИЦО!»

28

СЕМЁН ФЕДОСОВ – О МЕТОДИКАХ БУДУЩЕГО, СВОИХ АВТОРСКИХ РАЗРАБОТКАХ И ЭВОЛЮЦИИ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ

РОССИЯ-ТУРЦИЯ: ГРАНИ СОТРУДНИЧЕСТВА

32

АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ» ФОРМИРУЕТ ПОВЕСТКУ ОБСУЖДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ РОССИЯ-ТУРЦИЯ

34

УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ РАЗВИВАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО С ТУРЕЦКОЙ РЕСПУБЛИКОЙ

36

ФОРУМ DOING BUSINESS: TURKEY & RYAZAN

40

ЕКАТЕРИНА КАРАБАНОВА:

«В КРИЗИС ВАЖНО НЕ ТОЛЬКО ВЫЖИТЬ, НО И ВЫРАСТИ»

44

ЛЕНАР РАХМАНОВ: «В ТУРЦИИ СВЯЗИ РЕШАЮТ МНОГОЕ»



На обложке:

Феликс Комаров –
галерист,
коллекционер,
бизнесмен





Феликс Комаров: «ЮБИЛЕЙ – ЭТО ТОЛЬКО ТОЧКА НА ДИАГРАММЕ ЖИЗНИ»

«СДЕЛАЙ ВСЁ, ЧТО НЕ МОЖЕШЬ!»

– Феликс Романович, а как вы относитесь к юбилеям вообще и к своему предстоящему юбилею в частности?

– А что такое юбилей? Это только точка на диаграмме жизни. Помню, когда мне исполнилось 40 лет, все говорили, что такую дату не отмечают, что это не принято, нехорошо... Тогда я сказал, что после 40 лет надо отмечать каждый день рождения. А уж 75 лет – обязательно.

Собираются люди, близкие тебе. По крайней мере, те, кого ты считаешь близкими. Те, кто свободен в этот день от командировок, от поездок, от болезней... Те, кто согласился разделить с тобой твой праздник. Таких людей раньше не очень правильно, на мой взгляд, называли «свидетелями», а сегодня принято именовать «очевидцами» твоей жизни. С каждым из них связано очень много того, что можно назвать высшими точками, «вспышками» той самой «диаграммы».

У Эренбурга есть книга «Люди. Годы. Жизнь». Я никогда, наверное, не выделил бы этого писателя среди других, но это, казалось бы, простое, но очень ёмкое название произвело впечатление не только на Сталина. Даже на меня...

– А для вас жизнь – это в первую очередь события? Или люди, которые с этими событиями связаны?

– Жизнь... Вы знаете, у нас любят называть кого-то «эгоистом» или деликатнее «эго-

центристом», если человек живёт в центре своего мира. Так часто говорят о людях творческих, состоявшихся, о тех, кто чего-то достиг. Говорят, чтобы как-то оправдать их повышенный интерес не к окружающим, а к своей собственной персоне. Я не думаю, что я эгоист. Потому что, простите за нескромность, считаю, что довольно много делал того, что нужно не столько мне, сколько другим. Но когда слышал в свой адрес: «Ах, какой же вы молодец! Сколько вы делаете для людей!», отвечал: «Да вы что?! Я же эгоист. Я всё это делаю для себя. А то, что это ещё и людям нравится, так это меня очень радует». Конечно, в этом была доля шутки... Я прекрасно понимал, как оно на самом деле. Но для меня всегда, когда что-то происходило и происходит, было и остаётся важным: «А что я? Что я там делаю? Что я уже сделал?» И – «Что я мог сделать?». Есть такая очень распространённая фраза: «Я сделаю всё, что могу». Она мне очень не нравится. Я с ней не согласен! Всё, что может, делает каждый. А ты сделай то, что не можешь! Это будет действительно Поступок!

В моей жизни были и события интересные, и люди великие. Впрочем, почему «были»? Знаю, что на юбилей будет много слов. Скажут обязательно и о том, как я хорошо выгляжу, и о том, что я полон творческих сил. Скажут, какой у меня замечательный возраст, что «в 75 я ещё всё могу...» и т. д. Всё это правильно, я тоже так считаю, но... Боюсь, что реально всё это я пойму только тогда, когда мне исполнится 90 лет...

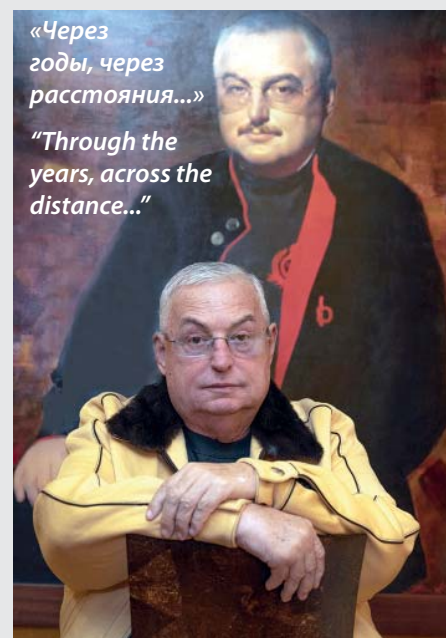
Если в детстве большинство людей – вместе с авторами знаменитой песенки – вполне искренне сожалеют о том, что «день рождения только раз в году», то, достигнув определённого возраста, многие из нас к таким датам начинают относиться уже не столь благожелательно. А уж про юбилей и говорить нечего. Они не только радуют, но и огорчают. Хорошо, когда к очередной круглой дате человек может гордиться и собранием или коллекцией (в чём разница – вы скоро узнаете) каких-то материальных ценностей, и событиями своей жизни, людьми, с которыми ему посчастливилось встречаться и дружить. Просто замечательно, когда этот человек умеет всем этим богатством щедро делиться – не только с теми людьми, которым посчастливилось встречаться и дружить с ним, но и со своей страной. Бизнесмен, коллекционер, галерист Феликс Комаров отмечает в эти дни свой 75-летний юбилей. И сегодня на наших страницах он делится размышлениями даже с теми, кто с ним пока не знаком...

«АХ, ДОРОГА!»

– Цифры, даты... Не замечать их, наверное, невозможно, но так ли они важны? Не слишком ли много внимания мы им уделяем?

– Знаете, когда мы в дороге – едем в автомобиле по шоссе или в поезде, – мы видим столбики с цифрами: километры, которые остаются позади. Но разве, кроме этих цифр, в окне не на что посмотреть?

Вы, наверное, замечали, что и в одном поезде люди ведут себя по-разному: кто-



«Через
годы, через
расстояния...»
“Through the
years, across the
distance...”

то сидит лицом вперёд – он и смотрит вперёд! Как будто старается заглянуть в завтрашний день...

– Туда, куда движется поезд...

– Он пытается опередить реальность: увидеть её, предвосхитить, прочувствовать, может быть, даже уже прожить... А кто-то сидит напротив, спиной вперёд. Он внимательно смотрит на день сегодняшний, провожает глазами то, что видел, что чувствовал, что пережил вчера. То есть позиции совершенно разные.

– Не зависит ли это от того, кому какое место в билете досталось?

– У человека есть право выбора.

– А какое место выбрали бы вы?

– Мне хочется ехать не сидя, а стоя. И конечно, смотреть вперёд.

– В любой дороге важны ещё и попутчики...

– Конечно же! Очень важно, с кем ты едешь, с кем общаешься.

– Вам с «попутчиками» повезло: вы были знакомы с Высоцким, с которым ещё и родились в один день, с Евтушенко, Вознесенским, Таничем... Я слышал, что они с вами не просто дружили, даже стихи вам писали. Значит, им тоже было не скучно с вами «в одном купе»...

– Вы мне напомнили одну историю. Как-то Эрнст Неизвестный, с которым мы очень дружили, рассказал мне про одного очень маститого писателя: «Меня просят сделать его бюст, а я не хочу... Мне неинтересно. Да, он заслуженный, достойный, талантливый, состоявшийся как личность, но... Ну неинтересен он мне! А вот ты, Филюня, мне интересен. В тебе есть знаешь что? В тебе есть некая тайна». Приятно. И дорого для меня. Как приятна и дорога последняя строка из стихотворения Михаила Танича: «Теперь задумайтесь о том, как мало знаем мы о нём...»

Эрнст Неизвестный как-то попросил меня, чтобы я ему «подарил формулу жизни талантливого человека». Я ему ответил: «Бери!.. Жизнь талантливого человека – это пирамида. Когда мы рождаемся, попадаем в основание этой пирамиды, в этот «квадрат песочницы». Нас много, мы маленькие, мы играем с лопатками-ведёрками, обмениваемся, дарим что-то друг другу, иногда разбираем... Но всё-таки чаще мы, как говорят наши бывшие партнёры, friendly – приветливы, доброжелательны. А дальше жизнь пошла вверх, и чем выше мы по этой пирамиде поднимаемся, тем меньше становится её сечение. И ты должен быть готов к тому, что на самом верху останешься один...»

– От разных умных людей сегодня часто слышу, что многое из того, что составляло если не смысл их жизни, то важную её часть, ушло. И никогда не вернётся.

– Очень важно отличать действительное от мнимого, правду от лжи, добро от зла. В жизни важно разобраться в совершенно, казалось бы, простых понятиях. Помните: «Что такое хорошо и что такое плохо».

– Как не помнить! «Крошка сын к отцу пришёл...»

– Так что дорога – это ещё и повод подумать.

– И почитать. Какой же поезд без книги?..

– Да, книги в дорогу люди берут очень часто. Какая из них самая важная? В ответ можно услышать самые разные названия и имена авторов. Люди называют книги, которые прочитали, героям которых пытаются подражать, идеям которых стараются следовать, но... Мне кажется, что самая важная – это твоя книга, книга твоей жизни. Книга, которую ты не только читаешь, но и пишешь. Пишешь своей жизнью. В этой книге нет оглавления, нет пронумерованных страниц, и иногда, перелистывая её заново, вдруг с неприятным удивлением обнаруживаешь, что часть листов белая... Что на них нет ничего. И ты думаешь: «Как много я потерял!» А ведь когда-то тебе казалось, что эти мгновения, годы, период твоей жизни были счастливейшими, важнейшими! И наоборот: перечитывая иногда те страницы, где было слишком много суеты, какого-то «броуновского движения», ты удивляешься тому, что они, оказывается, настолько заполнены, забыты!.. И таким убогим почерком!.. Таким «мелким шрифтом»!.. Но листа не хватает. И тогда появляются комментарии «на полях»...

И снова понимаешь, какое огромное количество дел – уже задуманных, запланированных – ты так и не сделал. Сколько таких книг в «библиотеке жизни»...

«СЧАСТЬЕ – НЕ КОЛБАСА, ЕГО НЕ НАРЕЖЕШЬ НА БУТЕРБРОДЫ»

– Иногда смотришь на человека и видишь, что если он и пишет книгу жизни, то явно не свою...

– Да, про таких иногда ещё говорят, что они «не своим голосом» поют или говорят. А ведь это важно! Не сфальшивить, а прожить, «пропеть» свою жизнь именно своим голосом. Есть вопрос, над которым всё человечество в той или иной форме задумывалось всегда и продолжает задумываться: «Что такое счастье?» Есть разные формулы. Мне же кажется, что человек может быть счастлив только тогда, когда он проживает свою жизнь. Это великий подарок Судьбы. Но подарки надо заслужить... Счастье – это не колбаса, его не нарежешь на бутерброды. Оно или есть, или его нет. Иногда только тень промелькнёт...



Память о
Высоцком
Memory of
Vysotsky

– Я когда-то говорил, что счастье – это «существительное прошедшего времени».

– Счастье – та же дорога, это движение, линия горизонта. Вы не можете дойти до неё, она всё время будет отодвигаться. В годы моей советской молодости нас учили, что «следующее поколение будет жить при коммунизме».

– Или хотя бы в отдельной квартире...

– Но если остановиться, оглянуться, посмотреть на горизонт, то понимаешь, что счастье, конечно, впереди, но ближе не становится. Счастье было уже. Там, откуда ты ушёл... Если находишься на открытом пространстве, горизонт у тебя – 360 градусов. Очень трудно сориентироваться, что у тебя впереди, а что уже пройдено.

– Что для вас интереснее: планировать очередные «вехи», «станции», на которых надо остановиться, или радоваться и удивляться тому, что встречается по пути неожиданно-негаданно?

– Вы знаете, я бы просто радовался счастьем. Выделил бы не то, что будет: maybe, как говорят, то есть возможно, вероятно. Не то, что было, и не то, что есть. Хотя огромное количество людей, особенно молодых, хочет счастья именно здесь и сейчас – выражаясь современным языком, «в режиме онлайн». Но мне хочется быть старомодным и сказать: иногда счастье – это настолько духовная, настолько неуловимая субстанция, просто лучик света, а иногда это «очень глубоко материализованная материя». А иногда счастье приносят просто деньги...

– В этом у нас не принято признаваться...

– Я как-то сказал, простите за самоцитирование: «Деньги – это только талоны на жизнь». Но ведь на самом деле деньги дают человеку свободу – свободу действий, свободу решений. Дают возможность помогать людям. Не только близким.

Деньги – это медицина. Деньги – это развлечения. Деньги – это очень много, чтобы не сказать «почти всё». Но именно «почти». Если этот маленький кусочек «почти» отсутствует, тогда плохо всё.

– **А что для вас это «почти»?**

– Это то, что нельзя приобрести за деньги. Вернее, даже не приобрести, а именно купить. Термин жёсткий, но очень точно отражающий ситуацию. Настоящее здоровье за деньги не купишь. Дружбу настоящую тоже не приобретёшь. И любовь... Купить можно эрзац, очень похожее, но подделку. Правда, бывают качественные подделки, почти натуральные, и мы какое-то время воспринимаем их за настоящее счастье. А иногда просто делаем вид, что верим в это...

«КЕМ НАПИСАН БЫЛ СЦЕНАРИЙ? ЧТО ЗА СТРАННЫЙ ФАНТАЗЁР ЭТОТ РАВНО ГЕНИАЛЬНЫЙ И БЕЗУМНЫЙ РЕЖИССЁР?»

– **А себя вы считаете счастливым человеком? Можете ли повторить про себя знаменитый когда-то мем «Жизнь удалась»?**

– Знаете, моя мама была очень умной женщиной: сначала врач, потом большой руководитель в этой сфере, ей даже было присвоено звание «Народный врач СССР». Она как-то сказала: «Сынок, ты будешь очень счастливым человеком». «Почему? – спросил я. – Потому что вы с папой называли меня Феликсом?» Я родился в день святого Феликса, это имя и означает «счастливый». Итальянское «феличита» – «счастье» – имеет те же корни. Мама ответила: «Нет, просто в тебе продолжает жить ребёнок, и это тебе поможет в жизни».

Действительно, это так. Я счастливый человек, хотя у меня полно сложностей, трудностей. Как много, наверное, прошедшего мимо, несостоявшегося, несбывшегося...

– **Трудности... Если сравнить жизнь с кино, то кому будет интересен фильм, в котором у главных героев всё и изначально хорошо, и получается всё сразу, и живут они без проблем... Это же скучно! Наверное, в жизни должны быть какие-то события, которые поначалу воспринимаются как какой-то ужас, а потом, спустя годы, о них вспоминаешь с улыбкой. Как о приключениях.**

– О, жизнь – это такое приключение!.. Я родился в стране, где дети росли на сказках. Сказки – это первое, что читали нам родители, братья и сёстры, воспитатели в детском саду. В сказках обязательно проис-



Три ворона
The Three Ravens

ходит борьба Добра со Злом. Добро обязательно побеждает. Там всегда, возвращаясь к языку наших бывших партнёров, хелпи-энд – счастливый конец. Да, и персонажи, и сюжеты там выдуманные. Но что интересно? Когда мы взрослеем, растём и начинаем двигаться по нашей «диаграмме», мы обнаруживаем, что в реальной жизни бывает такое, чего нельзя придумать ни в одной сказке. Самые удивительные ситуации, самые неожиданные приключения. Когда мы смотрим фильм и видим, что герой догоняет поезд, входит в купе, а там «совершенно неожиданно» его ненаглядная, мы думаем: «Нет... Это придумано. Так не бывает...» Но в жизни случаются вещи более удивительные. Тем она и интересна.

– **Никакому сценаристу в голову не придёт...**

– Да, тот великий сценарист, который со-здал сценарий твоей жизни, делает так, что ты никогда не знаешь, что с тобой будет завтра, даже через секунду. Это и есть таинство бытия, таинство жизни...

– **Раз уж речь зашла... Как вы считаете, Бог – это сценарист или режиссёр, который в изначально сценарии может что-то изменить? Да и актёрам позволяет импровизировать...**

– Могу ответить одним словом: Бог – это Бог. В любой религии главное – не фанатичное следование каким-то «канонам», самое главное – это вера. Если она есть, значит, ты, что называется, «в материале», ты внутри.

– **Религии разные, некоторые из них даже не позволяют изображать Бога, а для православия очень важны иконы...**

– Да, есть религии такие, где иконы считаются даже злом. Но стоит ли об этом говорить? Православие – одна из самых строгих религий. Оно очень канонично, и те же иконы должны строго соответствовать определённым сюжетам. А в Европе, в Италии, например, тоже есть иконы, но там если человек работает, к примеру, на железной дороге, то у него дома может висеть икона,

на которой вокзал, поезда, вагоны... Почему? Потому что там икона – это путь к Богу, а у нас икона, так же как крестик освящённый, – это уже святость, это уже Бог. Икона – это уже Бог.

– **Вы коллекционируете иконы...**

– Мне кажется, это слово по отношению к иконам неправильное.

– **Тогда так: вы их собираете. Не «коллекция», а «собрание».**

– Я собрал по всему миру более 600 больших храмовых икон, вернул их в Россию, деликатно отреставрировал и предоставил возможность людям их видеть. Дальнейшая судьба России – это судьба этих икон.

– **Вы их передаёте церкви, музеям или оставляете себе?**

– Я думаю не столько о церкви, сколько о России. Знаете этот извечный спор: «Где должна быть икона – в музее или в храме?» В церкви, как правило, сквозняки, прямо скажем, для хранения шедевров не такие уж хорошие условия. Иконы «болеют», портятся... А в музее за ними следят, им помогают. Но с другой стороны, икона должна служить людям, то есть быть в церкви, так же как лекарства должны быть в первую очередь в больнице. Лекарства – для людей больных, а не для здоровых. Иконы – для людей верующих, молящихся. Это очень тонкий вопрос. Мне кажется, по-настоящему на него нет ответа. Часть икон находится в моём собрании, которое я выставлял, показывал людям. Было две больших выставки в Государственном Манеже: «Большая храмовая икона» и «Русские святые». Много икон я передал в храмы и в музеи. По всей России. Есть такая церковь в селе Малая Полтавка на границе с Казахстаном, где весь иконостас составлен из переданных мной икон. Они все старинные. Может, это и нескромно, но признаюсь, что коммерческая стоимость этих иконкратно превосходит стоимость строительства храма...



– **Даже страшно называть адрес...**

– Ничего: церковь эта находится рядом с отделом внутренних дел... Отец Вадим, её настоятель, звонит мне очень часто, особенно по церковным праздникам. И знаете: дипломов, грамот за те или иные деяния у меня много, в том числе и от различных представителей РПЦ, но один этот маленький синенький, практически рукописный листочек от отца Вадима для меня самый дорогой. Там написано: «Мы за вас молиться будем, доколе мир стоять будет». Вот такие удивительные слова.

Передавал я и буду передавать иконы в православные храмы Белоруссии. Эта страна для меня не просто братская, сложилось так, что и родился я в белорусском посёлке. Там был военный лагерь, где в то время находилась семья военного учёного – моего отца. Я выбрал другой путь. Мой сын тоже не пошёл по моим стопам. Я, конечно, готов был его поучать, но... Понимаю, что время сейчас такое, что и самому не грех поучиться у молодых...

«Я ДОЛЖЕН ПЕРВЫМ БЫТЬ НА ГОРИЗОНТЕ!»

– **Феликс Романович, рядом с иконами, олицетворяющими мир, добро, смирение, другое ваше увлечение выглядит, мягко говоря, не совсем логично. Я имею в виду ММА, смешанные единоборства – не самый добрый вид спорта...**

– Сегодняшнее время ставит новые задачи, требует другого подхода. Так и появились в моей жизни смешанные единоборства, ведь все мы, даже самые свободные люди, находимся сегодня в какой-то степени в большой, пусть и не восьмиугольной, но клетке – в ограниченном пространстве, где надо проявлять себя, уметь защитить себя, своих близких, свои идеалы, свои взгляды. Это очень важно. Оберегать надо и добро, и религию нашу, и иконы.

– **Добро должно быть с кулаками?**

– Может быть, и не с кулаками, но защитить себя оно должно уметь. Для наших детей, потомков, для нашей страны.

– **Но не кажется ли вам, что это всё-таки очень жестокий вид спорта?**

– Я бы сказал, не жестокий, а жёсткий. К тому же я не говорю, что в этом «пристанище моей души». Этот спорт мне нравится, считаю, что он должен быть в нашей стране. Молодёжь этим очень интересуется. Уж лучше пусть она идёт в зал, чем на улицу, занимается спортом, а не курит и пьёт, не говоря уже про наркотики.

– **Иконы, как мы уточнили, – это собрание, но есть у вас и коллекция, причём очень знаменитая: лягушки. Насколько изменилось их число со дня нашей последней встречи?**

– Коллекция лягушек продолжает расти, пополняться. Хотя и не так активно, как раньше. К тому же появляются и другие увлечения. Однажды я подарил одному своему близкому другу несколько очень интересных современных ножей и увидел по его реакции, что попал в цель: ему они очень понравились. В итоге за несколько лет я передал ему более двух тысяч ножей. А заодно и себе сделал два панно...

Что же касается лягушек, то сегодня их у меня больше 17 тысяч.

– **То есть Билл Клинтон не догонит...**

– Не знаю, гонится ли он...

– **Но вы же не сказали его жене, что он безнадёжно отстаёт...**

– Не сказал... Да, это старая история. Когда в моей галерее на Манхэттене она покупала



«Дай лапу, друг»

“Give me your paw, my friend”

брошь для Мадлен Олбрайт, в то время госсекретаря США, то увидела, что в пространстве галереи много лягушек. Спросила: «Вы что – их собираете?» Я подтвердил, и она сказала: «А вы знаете, что у моего мужа тоже коллекция лягушек. Правда, большая». Я спросил: «Сколько?» – «Около 600». – «Да, это много». Хотя на тот момент у меня было уже более 12 тысяч...

– **Меня в этой истории «возмущал» такой момент, что брошь-то для Олбрайт она купила, а вот лягушку для мужа... Может, поэтому и не избрали её президентом.**

– Да, не купила, но открою маленький секрет: лягушку я ей подарил. «Пусть она поживёт в коллекции вашего мужа». Я мягко обошёл то, что он президент. Не «в коллекции президента», а в «коллекции вашего мужа».

– **Раз уж речь зашла о «международных отношениях»... Англичане сорвали вам полёт с Фёдором Конюховым. Что произошло?**

– Да, англичане должны были изготовить воздушный шар, то есть определённым образом принять финансовое, рабочее участие в полёте в стратосфере, где мы намеревались установить рекорд высоты для таких полётов – 26 километров. Но в празднике

русского героизма, русского мужества они участвовать отказались.

– **Но душа-то наверняка по-прежнему хочет полёта?..**

– Душа у меня всегда хочет полёта. Я просто удивлён, как Фёдор это разгадал. Я всё время хочу у него спросить, почему он именно меня выбрал в напарники. Сегодня я принимаю участие в его проекте «Деревня Фёдора Конюхова» – это такое культурное пространство на границе Тульской и Московской губерний. Мне этот человек очень симпатичен – своим неукротимым духом, фантазией, полётом! Душа его летит... Я чувствую в нём что-то очень близкое мне, родное, созвучное. Фёдор позиционирует себя ещё и как художника. Недавно он подарил мне несколько своих разрисованных мольбертов. Это не простая история. Мольберты – это

душа художника: смешивая краски, он создаёт на них такие цвета, в каких он видит мир. Эти цвета формирует его душа. Так что это тоже своего рода «кардиограмма» жизни.

Что касается полёта, то он обязательно состоится. И к нему я теперь, можно сказать, лучше подготовился, сделал сам себе подарок к юбилею: похудел на 53 килограмма...

– **На сколько?! Да это же тема не то что для отдельного интервью, а для книги, бестселлера!**

– Да, на юбилей своего друга я невольно перехватил внимание у виновника торжества. Все подходили и спрашивали: «Как?! Каким образом?!» Даже кроссовки теперь ношу не 44-го, а 42-го размера, ушёл отёк ног...

А полёт стартует уже не в Мексике, как мы планировали раньше, пусть там и более благоприятные условия для того, чтобы побить рекорд высоты. Мы взлетим с Северного Ледовитого океана: льды, айсберги, атомный ледокол... и воздушный шар!

– **И вы дойдёте, наконец, до горизонта?..**

– Нет, хочу уйти за него...

Беседовал Алексей Сокольский

If in childhood, most people, along with the authors of the famous song, quite sincerely regret the fact that “birthday is only once a year”, then, having reached a certain age, many of us start to treat such dates unwelcome. All the more so when it comes to anniversaries. They bring not only joy, but also bitterness. It is good when on the anniversary a person can be proud not only of some collection or assembly of (you will soon find out the difference) some material values, but also of the events of the life, people he or she was fortunate to meet and be friends with. It is wonderful when this person is able to share all this wealth not only with people who were lucky to meet and be friends with him/her but also with his/her country. The businessman, collector and gallery owner Felix Komarov celebrates his 75th birthday these days. And today in our pages he shares his reflections even with those who are not yet familiar to him...



Closer to God
Ближе к Господу

Felix Komarov:

“ANNIVERSARY – JUST A DOT ON THE DIAGRAM OF LIFE”

“DO EVERYTHING YOU CAN’T!”

– *Felix Romanovich, how do you feel about anniversaries in general, and your forthcoming anniversary in particular?*

– What is an anniversary? It’s just a point on the diagram of life. I remember, when I was 40, everyone said that such a date should not be celebrated, that it believed to be undesirable, wrong... Then I said that after 40 I ought to celebrate every birthday. And 75 is a must.

It is a time to bring together nearest and dearest. At least, people you consider to be important ones in your life. Those who are free on that day from business trips, from travel, from illnesses... Those who have agreed to share your celebration with you. These people used to be called “witnesses”, but today they are usually called “onlookers” of your life. Each of them has a lot associated with them – high points, the “flashes” on that very “diagram of life”.

– *What is life for you, first and foremost, about? Is it about events, or the people who are associated with them?*

– Life is... You know, we like to call someone an “egoist” or gentler, an “egocentrist”, if that person lives in the center of his/her own world. It is often said about creative, prosperous people, those who have achieved something. It is said in order to justify their heightened

interest in their own person, and not in others. I do not think that I am an egotist. Cos, excuse my immodesty, I think I’ve done quite a lot of things that were important to others, rather than me. But when I hear “Oh, what a good man you are! You do a lot of things for people...”, I say, “Oh, really? I’m an egoist. I do all this for myself. And the fact that people like it too, makes me very happy”. Of course, there is a bit of a joke in it... I know exactly what it is about. But for me, always, when something happens it is always important: “What about me? What am I doing there? What have I already done?” And – “What could I have done?” There is a very common phrase: “I will do everything I can”. I don’t like it. Anyone can do “everything they can”. Do what you can’t do! That would really be an Act!

There have been interesting events and great people in my life. I know that at my jubilee there will be a lot of words. People will definitely say about my good fit, and creative energy I am full with. They will say that I am in a great age, that “at 75 I can still do everything...” etc. That’s all right, I think so too, but... I’m afraid I will really understand all this at the age of 90...

“AHH, THE ROAD!”

– *Numbers, dates... It’s probably impossible not to notice them, but are they really important? Don’t we pay too much attention to them?*

– You know, when we are on the road: driving a car on the highway, or travelling by train, we see the columns with numbers – the kilometers that remain behind. But is there anything else to look at outside the window apart these numbers?

You may have noticed that even on the same train, people behave differently: someone sits forward-facing: they look ahead! As if trying to look into tomorrow...

– *The way ahead the train...*

– They try to anticipate reality: see it, preempt it, feel it, maybe even live it... And someone sits opposite, with his back to the front. He/she looks attentively at today, looks back at the things he/she saw and felt, at the things he/she experienced yesterday. So the positions are completely different.

– *Doesn’t it depend on the place in the ticket?*

– Everyone has the right to choose.

– *And which seat would you choose?*

– I’d rather stand than sit. And, of course, to look ahead.

– *On any journey, fellow travelers are also important...*

– Of course! It is very important who you are travelling with, with whom you communicate.

– You were lucky with “fellow travellers”: you knew Vysotsky, who was born on the same day. Yevtushenko, Voznesensky, Tanich... I heard that they were not just friends with you, they even dedicated poetry to you. That means they weren't bored with you “in the same compartment” either...

– You remind me the story. Ernst Neizvestny, who was a friend of mine, once told me about a very popular writer: “They ask me to make a bust of him, but I don't want to... I'm not interested. He's well-deserved, decent, talented, accomplished as a person, but... Well, I'm not interested in him! But I'm interested in you, Filyunya. You know what's interesting about you? There's a certain mystery in you.” That's nice. And dear to me. Just as pleasing and dear is the last line of a poem by Mikhail Tanich: “Now think about just a bit – we hardly know him indeed...”

Ernst Neizvestny once asked me to give him “a formula of the talented person's life”. I told him: “Take it! A talented person's life is a pyramid. When we are born, we get to the bottom of this pyramid, this square of a sandbox. There are many of us, we are small, we play with shovels and buckets, we exchange, we give something to each other, sometimes we snatch something from each other... Still, more often we are, as our former partners say, ‘friendly’ – welcoming. And then life goes upwards, and the higher we go up the pyramid, the smaller its cross-section becomes. And you have to be prepared for the fact that at the very top you are left alone...”

– I often hear from various intelligent people today that much of what constituted, if not the meaning of their life, then an important part of it, is gone. And will never come back.

– It is very important to distinguish something real from imaginary, truth from lie, good from evil. In life, it is important to understand perfectly simple things. Remember: “What is good and what is bad.”

– Is it possible to forget?! “Once a boy came to his dad...”

– So the road is also a reason to reflect.

– And to read. There is no trip without a book...

– Yes, people take books on the road very often. Which is the most important one? You hear all kinds of titles and names of authors. People mention the books they have read, the characters they follow, the ideas they pretend to believe in, but... It seems to me that the most important book is the book of yours, the book of your life. A book that you not only read, but also write. You write with your life. This book has no table of contents, no numbered pages, and sometimes, when you turn over the pages again, you suddenly discover with unpleasant surprise that some of the pages are empty... That there's nothing on them. And you think, “How much I've lost!” And yet once you thought that those moments, years, periods of your life were the happiest, the most important! And vice versa: sometimes rereading the pages with too much fuss and “Brownian motion”, you become surprised that they are so full and stuffed! And in such a fine handwriting! Such “fine print”!.. But the sheet is not enough. And then there are comments in the margins...

And again, you realize what a great number of things – already conceived, planned – you have not done yet. There are so many such books in the “Library of Life”...

“HAPPINESS IS NOT CHEESE; YOU CAN'T SLICE IT FOR SANDWICHES”

– Sometimes you look at a person and see that if that person writes the Book of Life, it's obviously not one of themselves...

– Yes, they are sometimes said to sing or speak with a voice that is not their own. But it is important not to lie, but to live, to “sing” one's life in one's own voice. There is a question that all mankind has always pondered over in one form or another: “What is happiness?” There are different formulas. It seems to me



The main thing is the knives are sharpened

Главное – наточены ножи

that a person can be happy only when he/she lives his/her life. It is a great gift of Destiny. But gifts have to be earned. Happiness is not cheese; you cannot slice it for sandwiches. It is either true, or it is not. Sometimes there's just a shadow of it...

– I used to say that happiness is a past tense noun.

– Happiness is the same as a road, it's a movement, a skyline. You cannot reach it, it will keep drifting away. In my Soviet youth, we were taught that “the next generation will live under communism”.

– Or at least in a separate apartment...

– But if you stop and look around, look at the horizon, you realize that happiness is certainly ahead, but it doesn't get any closer. Happiness was already there. Where you have left... If you are in an open space, your horizon is 360 degrees. It's very difficult to know what's ahead of you and what's already passed.

– What is more interesting for you: to plan next “milestones”, “stations” to stop at, or to rejoice and be amazed at what you meet on your way unexpectedly?

– You know; I would just rejoice in Happiness. I would highlight not what would happen – “maybe”, as they say. Not what was and not what is. Although a huge number of people, especially young people, want happiness here and now, using the modern language, “online”. But I want to be old-fashioned and say: sometimes happiness is so spiritual, so elusive substance, just a ray of light, and sometimes it is “very deeply materialized matter”. And sometimes happiness just comes from money...



*«Я вас внимательно слушаю...»
«I'm listening to you carefully...»*

– *That's not something we like to admit...*

– I once said, pardon my self-citing: "Money is just coupons for living." But in fact: money gives a person freedom – the freedom to act, the freedom to make decisions. It gives the opportunity to help people. Not only to the closest ones.

Money is medicine. Money is entertainment. Money is a lot, not to say "almost everything". But – exactly "almost". If that little bit of "almost" is missing, then everything is bad.

– *And what is "almost" to you?*

– It is something that cannot be gained with money. I don't even mean "to gain", I mean to buy. The term is harsh, but it reflects the situation very accurately. You cannot buy real health for money. You can't buy real friendship either. And love... You can buy ersatz, very similar, but fake. It is true that there are quality fakes, almost natural, and for some time we take them for real happiness. And sometimes we just pretend to believe it...

"WHO HAD WRITTEN THE SCREENPLAY? HE IS GENIUS OF SOME KIND OF BOTH BRILLIANT AND INSANE MASTERMIND"

– *Do you consider yourself to be a happy person? Can you repeat the famous meme you once heard: "Life is good"?*

– You know, my mother was a very clever woman: first a doctor, then a great authority in that sphere, she was even awarded the title "People's Doctor of the USSR". She once said: "Son, you're going to be a very happy man." "Why? – I asked, "Because you and Daddy named me Felix"? I was born on the day of St Felix, which is the name that means "happy". The Italian "felicità", happiness, has the same roots. My mother replied, "No, it's just that you still have a child in you, and that will help you in life."

Indeed, it does. I am a happy person, although there are plenty of challenges, difficulties. There must be a lot of things that have passed me by, unfulfilled...

– *Difficulties... If we compare life with cinema, who would be interested in a movie in which the protagonists have everything all right from the start, and everything works out all at once, and the characters live their lives without any problems... That's boring! Maybe there must be some events in life that are perceived as some kind of horror at first and then, years later, you think back on them with a smile. Like an adventure.*

– Oh, life is such an adventure! I was born in a country where children were raised on fairy tales. Fairy tales were the first thing our parents, siblings and nursery school

teachers read to us. There is always a battle between good and evil in fairy tales, and good triumphs. There is always a "happy end". Yes, the characters and the plots are fictitious. But what is exciting? As we grow up and start to move through our "diagram of life", we find out that there are things in real life that cannot be invented in any fairy tale. The most amazing situations, the most unexpected adventures. When we watch a movie and see the hero catch up with the train, enter the compartment, and there, "quite unexpectedly", is his beloved, we think, "No... It's made up. It doesn't happen in reality..." But there are even more surprising things in life. That's what makes it interesting!

– *No mastermind would ever imagine...*

– Yes, that great screenwriter who has created the life script of yours makes it such unpredictable that you never know what will happen to you tomorrow, not even in a second. That's the mystery of being, the mystery of life...

– *While we are on the subject... What do you think: God is a scriptwriter or a director who can change something in the original script? He also allows actors to improvise...*

– I can answer in short: God is God. The most important thing in any religion is not the fanatical adherence to any "canons", the most important thing is faith. If you have it, it means that you are "in the matter", you are inside.



The classic, the friend of mine

Классик, друг

– *Religions are different, some of them don't even allow to portray God, while icons are very important for Orthodoxy...*

– Yes, there are religions where icons are considered to be evil. But is it worth talking about it? Orthodoxy is one of the strictest religions. It is very canonical, and the icons have to correspond strictly to certain stories. And in Europe, in Italy, for example, there are icons too, but there if a person works, for example, on the railway, then at home there should be an icon with a railway station, trains and carriages on it... Why? Because there an icon is a way to God, and for us an icon is holiness, it is God. Icon is already God.

– *You collect icons...*

– It seems to me that this word is not right with respect to icons.

– *Then it's like this: there is a word in the Russian language "sobraniye". Similar not as much to "collection", but rather a sort of assembly.*

– I assembled over 600 large temple icons from around the world, brought them back to Russia, delicately restored them, and gave people the opportunity to see them. The future fate of Russia is the fate of these icons.

– *Do you hand them over to churches, museums or do you keep them?*

– I think not so much about the Church, as about Russia. Do you know that eternal dispute: "Where should be an icon – in a museum or in a temple?" In a church, as a rule, there are draughts, frankly speaking, the conditions for the storage of masterpieces are not good. Icons "get sick", decay... And in a museum they are looked after, they are protected. On the other hand, icons should serve people, i.e. be in the church, as medicine should be, first of all, in the hospital. Medicines are for people who are sick, not for the healthy. Icons are for people who believe, who pray. This is a very subtle issue. I think there is no real answer to it. Some of the icons are in my own assembly, which I used to exhibit and show to the people. There were two large exhibitions at the State Manege: "The Great Church Icon" and "Russian Saints". I donated many icons to temples and museums. All over Russia. There is such a church in the village of Malaya Poltavka on the border with Kazakhstan, where the entire iconostasis is made up of the icons I have donated. They are all ancient. It may not be modest, but I confess that the commercial value of these icons exceeds the cost of building the church many times over...

– *It's chilling even to give the address...*

– It's OK: the church is next door to the Russian Ministry of Internal Affairs... Father Vadim, the rector, calls me very often, especially on church holidays. I have many



The rosary of life
Чётки жизни

diplomas and certificates for various deeds, including from various representatives of the Russian Orthodox Church, but this little blue, almost handwritten sheet of paper from father Vadim is the most precious to me. It says, "We will pray for you as long as the world lasts." Such amazing words.

I handed over, and will continue to hand over icons in Orthodox churches in Belarus. This country is not just a brotherly country for me, it so happened that I was born in a Belarusian village. There was a military camp, where there was a family of military scientist – my father. I chose a different path. My son did not follow in my footsteps either. I was, of course, ready to lecture him, but... I know these are times when it's a good idea to learn from the young...

"I MUST BE FIRST ON THE HORIZON!"

– *Felix Romanovich, beside icons representing peace, goodness and humility, your other hobby doesn't look quite logical, to put it mildly. I am referring to MMA, mixed martial arts, not the kindest of sports, to put it mildly...*

– The present day poses new challenges, requires a different approach. So mixed martial arts came into my life, because all of us, even the freest people, are now to some extent, in a large, even if not octagonal, cage – a limited space where you have to express yourself, to be able to defend yourself, your loved ones, your ideals, your views. It is very important. It is necessary to protect the good, our religion and icons.

– *"Good must come with fists"?*

– Maybe not with fists, but it should be able to defend itself. For the sake of our children, for our descendants, for this country.

– *But don't you think it's still a very brutal sport?*

– I would not say brutal; I would say tough. Besides, I don't say that it's "my soul's refuge". I like this sport, I think it should be in Russia. Young people are very interested in it. They'd rather be in the gym than on the street, they'd rather be doing sports than smoking and drinking, not to mention drugs.

– *Icons, as we specified, are assembly, but you also have a collection, and a very famous one, of frogs. How much has their number changed since we last met?*

– The frog collection continues to grow, to expand. Although not as rapidly as before. In addition, there are other hobbies, too. Once I gave a dear friend a couple of very interesting modern knives as a present and I saw by his reaction that I had "hit the target": he really liked them. Over the years, I have given him more than two thousand knives. I also made two panels for myself.

As for frogs, then today I have more than 17 thousand.

– *So Bill Clinton won't catch up...*

– I don't know if he's in the race...

– *But you didn't tell his wife that he's hopelessly behind...*

– I didn't. It's an old story. When she was buying a brooch at my gallery in Manhattan for Madeleine Albright, at the time she was US Secretary of State, she saw that there were a lot of frogs in the gallery space. She asked: "Do you collect them?", I confirmed, and she said: "Do you know that my husband also has a collection of frogs. A big one, really." – I asked: "How many?" – "About 600." – "Yes, that's a lot." Although at that point I already had over 12,000 pieces.

– *The thing that "angered" me about the story was that she bought a brooch for Albright, but not a frog for her husband... Maybe that's why she wasn't elected as president.*

– Yes, she didn't buy a frog, but I'll tell you a little secret: I gave it to her as a present: "Let it live in your husband's collection." I gently sidestepped the fact that he's the president. Not "in the president's collection," but in "your husband's collection".

– *While we're on the subject of "international relations"... The British disrupted your flight with Fyodor Konyukhov. What happened?*

– Yes, the British had to make a balloon, i.e. to take a financial, working part in a flight into the stratosphere, where we intended to set a record for such flights – 26 kilometers. But they refused to take part in the celebration of Russian heroism and Russian courage.

– *But surely your soul still wants to fly...*

– My soul always wants to fly. I'm just surprised Fyodor figured it out. I keep wanting to ask him why he has chosen me as a partner. Today I am taking part in his project, Fyodor Konyukhov's Village, which is such a cultural space on the border of the Tula and Moscow provinces. I admire this man for his indomitable spirit, imagination and flight! His soul flies. I feel something very close to me, familiar, and consonant with him. Fyodor also positions himself as an artist. Recently he gave me a few of his painted easels. It's not an easy story. Easels are the soul of an artist: by mixing paints, he creates on them the colours in which he sees the world. These colours are shaped by his soul. So it is also a kind of "cardiogram of life".

As for the flight, it is bound to happen. And now I've prepared myself better for it, I made myself a present for my jubilee – I lost 53 kilograms...

– *How much?! Yes, that is a topic for a separate not just an interview – for a book, a bestseller!*

– Yes, at my friend's anniversary I unwittingly "grabbed the attention" of the guest of honour. Everyone came up and asked: "How?! How?!" I'm not even wearing a size 44, I'm wearing a size 42 now, my feet became healthier...

And the flight would start not in Mexico as we had planned, even if the conditions would be more favorable there to break the altitude record. We will take off from the Arctic Ocean: ice, icebergs, a nuclear-powered icebreaker... and a balloon!

– *And you will finally reach the horizon...*

– No, want to go behind...



Living portrait without interior
Живой портрет без интерьера

Interview by Alexey Sokolsky
Interpreted by Maria Baulina



16-17 февраля 2023 года
Москва

ИННОВАЦИОННАЯ ШКОЛА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

500 УЧАСТНИКОВ

**ЛУЧШИЕ СПИКЕРЫ РОССИИ И ИНОСТРАННЫЕ
СПЕЦИАЛИСТЫ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ**



МАСТЕР-КЛАССЫ

ПАНЕЛЬНЫЕ
ДИСКУССИИ

ОПЕРАЦИИ В РЕЖИМЕ
LIFE-SURGERY

ПРЕМИЯ «ИННОВАЦИИ-2023» 8 800 600 73 51



Viber/WhatsApp:
+79097940528;
+79062383256



russianschool



info@russianschool.org

Программа:

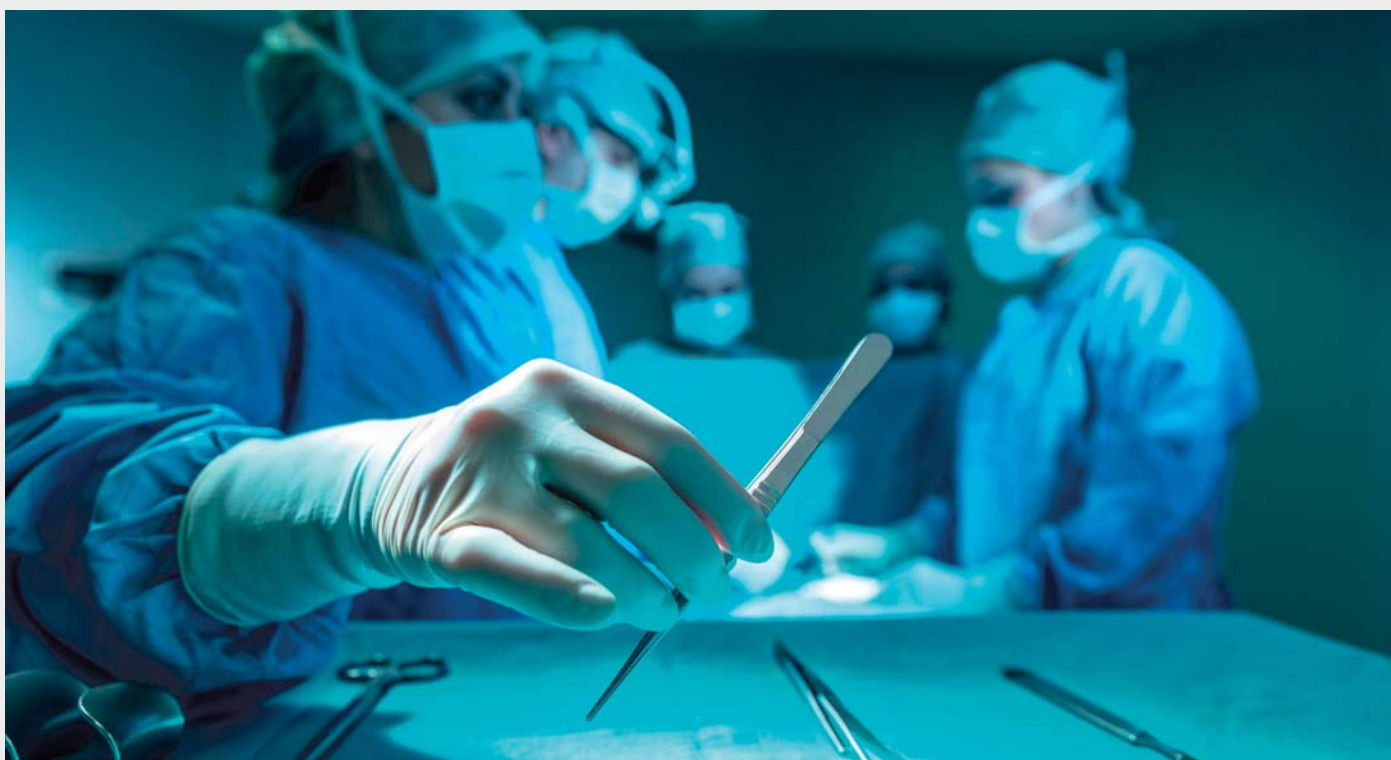
<https://isam-moscow.ru/lp/#block250>

Купить билет:

<https://isam-moscow.ru/>

ИШЭМ: школа для ВЫСОКИХ профессионалов

16-17 февраля 2023 года в сердце России состоится
V, юбилейная Инновационная школа эстетической медицины.



Мероприятие пройдёт в центре Москвы в конгресс-центре Radisson Collection Hotel. Лучшие эксперты России и зарубежья, насыщенная научная программа, результаты исследований и главные тенденции мира эстетической медицины, актуальные и инновационные техники, продукты и протоколы коррекции, которые сразу после прохождения школы специалисты смогут интегрировать в свою профессиональную деятельность. Это и многое другое ждёт участников юбилейной ИШЭМ.

Программа по пластической хирургии будет посвящена жировой ткани и всецело охватит все аспекты применения продуктов на основе липоаспирата в современной деятельности пластического хирурга. Липофилинг, липосакция, липоскульптура. Три эти темы будут полностью разобраны в рамках научной программы.

Сессия по косметологии традиционно будет посвящена главным инновациям сферы.

Признанные врачи-косметологи представят доклады и собственные наработки на тему как актуальных техник, методик и продуктов, так и грядущих прорывных трендов мира косметологии.

В первый день конгресса состоится премия «Инновации-2023», номинанты которой представят вниманию жюри свои инновационные продукты и методики в сфере эстетической медицины. Принять участие в премии может любая компания, связанная с миром эстетической медицины, готовая заявить о своих разработках на широкую аудиторию. Победитель определяется путём голосования экспертного совета Russian School.

Помимо насыщенных докладов и презентаций от профессионалов, участники ждут операции в режиме LIFE-SURGERY, мастер-классы для врачей-косметологов, выставка материалов и оборудования и традиционный праздничный розыгрыш

призов от Russian School и партнёров мероприятия.

Председатель конгресса: Наталья Евгеньевна Мантурова.

Главный внештатный специалист, пластический хирург Министерства здравоохранения Российской Федерации, заведующая кафедрой пластической и реконструктивной хирургии, косметологии и клеточных технологий ФГАОУ ВО РНИМУ им. Н. И. Пирогова, доктор медицинских наук, врач высшей категории, президент Российского общества пластических, реконструктивных и эстетических хирургов, член Общества эстетической медицины, член ISAPS, главный редактор журнала «Пластическая хирургия и эстетическая медицина», заслуженный врач Российской Федерации.

Руководитель научной программы по косметологии: Екатерина Владимировна Круглик. Руководитель научной программы по пластической хирургии: Сергей Викторович Круглик.



«РУССКАЯ КОСМЕТИКА» – ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ПАРТНЁР ДЛЯ КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДСТВА

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

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

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

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

мещения, собственная котельная. Кстати, эта же котельная обслуживает часть близлежащих домов.

– Расскажите о косметических рецептурах. Кем они разрабатываются?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

– Тема отечественного производства сегодня беспокоит многих. Способны ли

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

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

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

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

– Чего ждать покупателям в новом, 2023 году?

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

Подготовила Эльвина Аптреева

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

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

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

КОНТАКТЫ ОТДЕЛА

КОНТРАКТНОГО ПРОИЗВОДСТВА:

WWW.RUSSCOSMETICS.RU

+7 (495) 982-54-54

КОМПАНИЯ ПРОИЗВОДИТ ШИРОКИЙ СПЕКТР ПРОДУКТОВЫХ КАТЕГОРИЙ УХОДОВОЙ КОСМЕТИКИ В РАЗЛИЧНЫХ ЦЕНОВЫХ СЕГМЕНТАХ: ЖИДКОЕ МЫЛО, ГЕЛИ ДЛЯ ДУША, СКРАБЫ И КРЕМЫ ДЛЯ ТЕЛА, СЫВОРОТКИ, ШАМПУНИ И МАСКИ ДЛЯ ВОЛОС, КРЕМЫ-ДЕПИЛЯТОРЫ, КРАСКА ДЛЯ ВОЛОС И РЕСНИЦ, СРЕДСТВА ДЛЯ ОКРАШИВАНИЯ И СТАЙЛИНГА ВОЛОС. ГОТОВА ПРОИЗВОДИТЬ ПРОДУКЦИЮ ПОД БРЕНДОМ ЗАКАЗЧИКА КАК С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ РЕЦЕПТУРЫ КЛИЕНТА, ТАК И ПО СОБСТВЕННЫМ РАЗРАБОТАННЫМ И ПРОВЕРЕННЫМ ФОРМУЛАМ. ОСНАЩЕНИЕ: 42 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ФАСОВОЧНЫЕ ЛИНИИ. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ МОЩНОСТИ: 6 000 000 – 12 000 000 ЕДИНИЦ В МЕСЯЦ, ИЛИ 60 ТОНН ПЕНОМОЮЩЕЙ ПРОДУКЦИИ В СМЕНУ, 20 ТОНН КРЕМОВОЙ ПРОДУКЦИИ В СМЕНУ. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ОБОРУДОВАНИЯ ПОЗВОЛЯЮТ ВЫПУСКАТЬ ПРОДУКТЫ В РАЗНООБРАЗНЫХ ВАРИАНТАХ УПАКОВОК: ФЛАКОНЫ, КАНИСТРЫ, ТУБЫ, САШЕ-ПАКЕТЫ, ДОЙПАКИ, БОЧКИ, ЕВРОКУБЫ И ПР. (С РАЗНЫМ ОБЪЕМОМ – ОТ 10 МЛ). НА ПРЕДПРИЯТИИ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ РАЗРАБАТЫВАТЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ 3D-МАКЕТЫ УПАКОВКИ И ВЫПУСКАТЬ ЕЁ НА СВОЁМ ЭКСТРУЗИОННОМ И АВТОМАТИЧЕСКОМ ПЭТ-ОБОРУДОВАНИИ. СОБСТВЕННЫЕ СКЛАДСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ НА ТЕРРИТОРИИ ЗАВОДА ОБЕСПЕЧИВАЮТ МЕСТА ДЛЯ ХРАНЕНИЯ ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ, СЫРЬЯ И УПАКОВКИ.



THE COMPANY PRODUCES A WIDE RANGE OF COSMETICS IN DIFFERENT PRICE SEGMENTS: LIQUID SOAPS, SHOWER GELS, SCRUBS AND BODY CREAMS, SERUMS, SHAMPOOS AND HAIR MASKS, DEPILATORIES, HAIR AND EYELASH DYE, HAIR COLORING AND STYLING PRODUCTS. THE COMPANY IS ALSO READY TO MANUFACTURE PRODUCTS UNDER THE CUSTOMER'S BRAND, BOTH USING THE CLIENT'S FORMULATION, AND BY OUR OWN DEVELOPED AND PROVEN FORMULAS.

EQUIPMENT: 42 PRODUCTION AUTOMATED FILLING LINES. PRODUCTION CAPACITY: 6,000,000 – 12,000,000 UNITS PER MONTH, OR 60 TONS OF FOAM PRODUCTS PER SHIFT, 20 TONS OF CREAM PRODUCTS PER SHIFT. TECHNOLOGICAL POSSIBILITIES OF THE EQUIPMENT ALLOW IT TO PRODUCE PRODUCTS IN DIFFERENT PACKAGE VARIANTS: BOTTLES, CANISTERS, TUBES, SACHET-PACKS, DOYPACKS, BARRELS, EURO-CUBES, ETC. IN DIFFERENT VOLUMES STARTING FROM 10 ML. THE COMPANY HAS THE POSSIBILITY TO DEVELOP INDIVIDUAL 3D MODELS OF THE PACKAGES AND PRODUCE THEM ON ITS OWN EXTRUSION AND AUTOMATIC PET-EQUIPMENT.

THE COMPANY'S OWN WAREHOUSES ON THE TERRITORY OF THE PLANT PROVIDE STORAGE SPACE FOR FINISHED PRODUCTS, RAW MATERIALS AND PACKAGING.



RUSSIAN COSMETICS IS A PROMISING PARTNER FOR CONTRACT PRODUCTION

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

– What can customers expect in the new year 2023?

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

Prepared by Elvina Aptreeva

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

CONTACTS:

WWW.RUSSCOSMETICS.RU
+7(495)982-54-54



О клетках – стволовых и нестволовых – в последние десятилетия много спорят не только учёные и врачи, но и простые обыватели. Тема настолько популярна, что знакома даже маленьким детям: именно о ней идёт речь в серии «Смешариков» «Малышка на миллион». Стволовые клетки, например, используют в лечении некоторых заболеваний, предлагают сохранить впрок при рождении ребёнка, клеточные технологии применяются в эстетической медицине и т. д. И всё же для широкой публики эти технологии пока остаются новаторскими, вопросов у потенциальных пациентов больше, чем ответов. Сегодня мы побеседовали со специалистом в этой области, кандидатом биологических наук, экспертом «Сколково», лауреатом Премии Правительства РФ в области науки и техники Вадимом Зориным в надежде узнать о клеточных технологиях из первых рук много нового и интересного.

Вадим ЗОРИН:

«Вопрос, чем заниматься, перед нашей компанией не стоял – конечно, клеточными технологиями!»



– Вадим Леонидович, как вы пришли в индустрию клеточных технологий?

– Я являюсь руководителем отдела регенеративной медицины ПАО «Институт стволовых клеток человека» (ИСКЧ, МБ: ISKJ) и генеральным директором дочерних компаний ИСКЧ – ООО «Витацел», ООО «Скинцел» (резидент «Сколково», кластер «Биомед»). По образованию я врач-биофизик, выпускник Томского медицинского института, кандидат биологических наук.

Наш с Аллой, женой и партнёром по бизнесу, обоим бесконечно повезло с научными школами: сначала в Томском медицинском институте, а потом в московских лабораториях. Они определили наш жизненный путь. За моими плечами – великолепная иммунологическая школа профессора Гарри Израилевича Абелева, выдающегося биолога, академика РАН, заведующего лабораторией иммунохимии Института канцерогенеза РОНЦ им. Н. Н. Блохина РАМН СССР. Институтский диплом я писал по моноклональным антителам. Тогда это направление в клеточной иммунологии было совершенно новым, но оценка его актуальности уже

была очень высокой (Нобелевская премия в 1984 году была присуждена за «открытие и разработку принципов получения моноклональных антител с помощью гибридом»). Это эпохальное открытие совершило революцию в области иммунологии и онкологии, включая диагностику. Так, через тему моноклональных антител, а точнее – гибридом (гибридов, полученных путём слияния нормальной антителообразующей и опухолевой клеток), я и приобщился к клеткам.

У Аллы же путь к теме начинался с дипломной работы по гематологии в Томском медицинском институте. А продолжился в аспирантуре, в лаборатории профессора Александра Яковлевича Фриденштейна (НИИ эпидемиологии и микробиологии им. Н. Ф. Гамалеи РАМН СССР), в которой были открыты и описаны известные на сегодняшний день, пожалуй, всем мезенхимальные стволовые клетки (дающие начало дифференцированным, зрелым клеткам, отвечающим за синтез важнейших компонентов соединительных тканей, включая дерму).

– А как развивалась коммерческая составляющая вашей деятельности? Когда и как создавалась ваша компания?

– Наша с Аллой первая биотехнологическая компания была создана в 2003 году, как раз в период начала эры клеточных технологий в медицине. И вопрос, чем заниматься, перед нами не стоял: конечно, клеточными технологиями! К тому моменту у нас уже был большой опыт работы с клетками, в частности опыт культивирования разных стромальных клеток. И мы искали наиболее реальный и эффективный способ применения этих клеток в медицинской практике. Почти в это же время в научных журналах появились публикации, в которых сотрудники компании Isologen, Inc. (впоследствии Fibrocell Science, Inc.) представляли результаты доклинических и ограниченных клинических исследований применения аутологичных (собственных) дермальных фибробластов (аутоДФ) пациентов для коррекции возрастных изменений кожи. Учёные показали, что применение аутоДФ безопасно, клетки способны продуцировать коллаген и другие компо-

ненты дермы не только в культуре, но и после введения в кожу. Это послужило для нас толчком к созданию аналогичной технологии в России. Мы стали активно заниматься фибробластами кожи, проводить лабораторные исследования и доклинические испытания на мышах. Следующим этапом стало проведение ограниченных клинических исследований применения аутоДФ в эстетической медицине для коррекции возрастных изменений кожи. Сначала, конечно, испытывали метод на себе, чтобы прочувствовать и технологию, и клинический эффект. Списались с руководством компании Isolagen, Inc., и в 2005 году Алла получила приглашение приехать в Лондон, где компания проводила международный мастер-класс по своей технологии, и это нам существенно помогло в последующей работе. Параллельно продолжали работу над совершенствованием технологии культивирования и криоконсервации/криохранения.

В 2009 году нас пригласил к себе Артур Исаев, основатель биотехнологической компании «Институт стволовых клеток человека». Далее мы уже совместно с командой Артура и ФГУ «ЦНИИСиЧЛХ» провели клиническое исследование, получили регистрационное удостоверение, разрешающее применение аутоДФ для коррекции дефектов кожи в РФ. Так родился метод и новый бренд – SPRS®-терапия (Service for Personal Regeneration of Skin – индивидуальный комплекс диагностических и лечебных процедур для восстановления кожи). На основе технологической платформы SPRS®-терапии мы разработали диагностический метод «Паспорт кожи®» (патенты РФ, США и др.), позволяющий определить регенеративный потенциал кожи, на основе которого составляют индивидуальную безопасную и эффективную программу по уходу за кожей.

С SPRS®-терапией в 2016 году мы стали лауреатами премии правительства Москвы «За лучший бизнес в сфере услуг. Сделано в Москве», а в 2021 году – лауреатами Премии Правительства РФ в области науки и техники по теме «Разработка и внедрение в клиническую практику инновационных технологий лечения больных с заболеваниями, травмами лица и их последствиями».

В центре внимания нашей компании – ещё две клеточные технологии, одна из которых – SPRG®-терапия (Service for Personal Regeneration of Gum – комплекс персонализированных процедур для устранения рецессий десны), технология, основанная на использовании аутофибробластов слизистой оболочки полости рта человека для устранения рецессий десны. Она апробирована в ФГУ «ЦНИИСиЧЛХ». Эта технология легла в основу ещё одной технологии, разработанной нами совместно со стоматологической клиникой МЕДИ и связанной с использованием так называемого



биотрансплантата – аутофибробластов на специальном носителе, который во время оперативного вмешательства привносят в зону дефекта пародонта. В настоящее время мы проводим дальнейшую работу, чтобы зарегистрировать наш биотрансплантат для широкого применения в клинической практике.

Говоря о фибробластах десны, хочу рассказать об интересном случае, точнее, научном везении. Как-то я оставил первичную культуру фибробластов десны дольше, чем обычно, чтобы посмотреть, как поведут себя клетки, сохранят ли жизнеспособность и т. д., то есть проявил естественный интерес исследователя. И вот я в лаборатории и смотрю на полученное в микроскоп. Увиденным я был просто потрясён. На дне пластикового флакона – многоядерные структуры: мышечные трубочки, образующиеся при слиянии миобластов (клеток, образующих мышечные волокна)! То есть я стал свидетелем феномена спонтанной дифференцировки (превращения) стромальных клеток десны в миобласты, ранее никем не описанного. Это было настоящее открытие! Совместно с группой учёных из ФМБЦ им. А. Я. Бурназяна мы подали заяв-

ку и выиграли конкурс РНФ на грантовое финансирование исследований. Данные о новом источнике мышечных клеток, обладающих высоким регенеративным потенциалом, полученные в рамках этого проекта, были запатентованы и опубликованы в высоко цотируемых научных отечественных и зарубежных журналах.

Ещё одна клеточная технология, которой мы сейчас занимаемся (в сотрудничестве с Университетом науки и технологий МИСИС), связана с разработкой метода биопринтинга (3D-биопечать in situ) для лечения пациентов с повреждениями кожи: например, ожоговых больных или больных с рецессивным дистрофическим буллёзным эпидермолизом (Cell Tissue Res., 2022). В настоящее время с этой технологией мы находимся на этапе проведения ограниченных клинических исследований, статья по доклиническим исследованиям уже принята в печать (International Journal of Bioprinting, 2022).

– Что ещё входит в сферу ваших интересов?

– Спорт! Да и вообще ЗОЖ, поскольку без этого невозможно в нашей профессии, а уж тем более в бизнесе. У активного современного учёного, как правило, много работы: и в лаборатории (клетки не любят невнимательного к себе отношения), и постоянные конференции, и лекции/мастер-классы, и подготовка научных статей. Поэтому нужно быть в хорошей физической форме, быть в тренде и собственным примером показывать, что возраст активности не помеха. Я всегда любил спорт, в настоящее же время предпочитаю воркаут и скандинавскую ходьбу, совмещая таким образом силовые нагрузки с кардионагрузками. Это позволяет поддерживать на должном уровне сердечно-сосудистую систему, опорно-двигательный аппарат, да и гормональный статус: одни эндорфины чего стоят! После работы, даже когда смертельно устал и ничего не хочется, палки в руки и... через 30 минут ты другой человек! Главное в тренинге – системность. Впрочем, это касается и любой другой деятельности, научной и коммерческой в том числе.





Vadim ZORIN:

“There was no question what to do for our company: of course, cell technology!”

Cells – stem and non-stem cells – have been the subject of much debate not only among scientists and doctors, but also among ordinary people. The topic is so popular that it's familiar even to young children: it's the subject of the Smeshariki series “Baby in a Million”. Stem cells, for example, are used in the treatment of certain diseases, are offered to save for birth, cellular technology is used in aesthetic medicine, etc. And yet for the general public these technologies are still innovative, and potential patients have more questions than answers. Today we talked to Vadim Zorin, a specialist in this field, Candidate of Biological Sciences, Skolkovo expert, laureate of the RF Government Prize in Science and Technology, hoping to learn about cell technologies “first-hand” a lot of new and interesting things.

– *Vadim Leonidovich, how did you come to the cell technology industry?*

– I am the head of the regenerative medicine department of the Institute of Human Stem Cells (HSCI, MB: ISKJ) and CEO of HSCI subsidiaries Vitacel LLC, Skincel LLC (Skolkovo resident, Biomed cluster). I am a biophysicist by education, a graduate of Tomsk Medical Institute, PhD in Biology.

Alla (my wife and business partner) and I were both infinitely lucky with our scientific schools: first at Tomsk Medical Institute and then in Moscow laboratories. They shaped our life paths. Under my belt is the excellent immunological school of Professor Harry Israelovich Abelev, an outstanding biologist, academicien of the Russian Academy of Sciences, Head of the Immunochemistry Laboratory of the N. N. Blokhin Institute for Carcinogenesis of the Russian Academy

of Medical Sciences of the USSR. I wrote my diploma at the Institute on monoclonal antibodies. At that time this direction in cellular immunology was quite new, but the assessment of its relevance was already very high (Nobel Prize in 1984 was awarded for “discovery and elaboration of principles of obtaining monoclonal antibodies by means of hybrids”). This landmark discovery revolutionized the field of immunology and oncology, including diagnostics. Thus, through the topic of monoclonal antibodies, or more precisely, hybrids (hybrids obtained by fusion of normal antibody-forming and tumor cells), I got involved with cells.

Alla's path to the topic began with her diploma work in hematology at Tomsk Medical Institute. It continued in graduate school, in the laboratory of Professor Alexander Yakovlevich Friedensteyn

(Gamaleya Research Institute of Epidemiology and Microbiology of RAMS USSR), where mesenchymal stem cells (giving rise to differentiated, mature cells, responsible for the synthesis of the most important components of connective tissue, including derma) were discovered and described, perhaps, known to everyone today.

– *How did the commercial component of your activities develop? When and how was your company founded?*

– Our first biotech company was founded in 2003, when the era of cell technology in medicine began. And the question of what to do, we did not have to: of course, cell technology! By that time we already had a lot of experience working with cells, in particular, experience in cultivation of different stromal cells. And we were looking for the most real

and effective way to use these cells in medical practice. Almost at the same time publications appeared in scientific journals, in which employees of Isolagen, Inc. (later – Fibrocell Science, Inc.) presented results of preclinical and limited clinical studies of application of autologous (own) dermal fibroblasts of patients for correction of age-related skin changes. Scientists have shown that the use of autologous dermal fibroblasts is safe, the cells are able to produce collagen and other dermal components not only in culture, but also after injection into the skin. This gave us the impetus to create a similar technology in Russia. We began to actively deal with skin fibroblasts, conducting laboratory studies and preclinical tests on mice. The next stage was to conduct limited clinical studies on the use of autoDF in aesthetic medicine for the correction of age-related skin changes. At first, of course, we tested the method on ourselves to get a feel for both the technology and the clinical effect. We made contacts with the management of “Isolagen, Inc.” and in 2005 Alla was invited to London, where the company held an international master class on its technology, which helped us significantly in our subsequent work. In parallel we continued to work on improving the technology of cultivation and cryopreservation/conservation.

In 2009 we were invited by Artur Isaev – the founder of the biotechnology company Institute of Human Stem Cells. Then we together with Artur’s team and the Federal State Institution Central Scientific Research Institute of Chest and Dentistry conducted a clinical study, received a registration certificate authorizing the use of autoDF for the correction of skin defects in Russia. Thus, the method and the new brand SPRS®-therapy (Service for Personal Regeneration of Skin – an individual complex of diagnostic and therapeutic procedures for skin regeneration) were born. On the basis of SPRS®-therapy technological platform we developed a diagnostic method “Skin Passport” (patents of Russia, USA, etc.), which allows to define



regenerative potential of skin, on the basis of which an individual safe and effective skin care program is made.

With SPRS®-therapy, in 2016 we became winners of the Moscow Government Award “For the Best Service Business. Made in Moscow”, and in 2021 we won the Russian Government Prize in Science and Technology for “Development and implementation into clinical practice of innovative technologies for the treatment of patients with facial diseases, injuries and their consequences”.

Our company focuses on two more cell technologies, one of which – SPRG®-therapy (Service for Personal Regeneration of Gum – a complex of personalized procedures for the removal of gum recession) – a technology based on the use of autofibroblasts from the human oral mucosa to eliminate gum recession. It has been tested in the Federal State Institution Central Scientific Research Institute of Chest and Dentistry. This technology was the basis for another technology that we developed together with the MEDI dental clinic, associated with the use

of the so-called biotransplant – autofibroblasts on a special carrier, which is brought into the periodontal defect zone during surgical intervention. Currently, we are conducting further work to register our biograft for widespread use in clinical practice.

Speaking about gingival fibroblasts, I want to tell about an interesting case, more precisely, scientific luck. Once I left the primary culture of gingival fibroblasts longer than usual to see how the cells behave, whether they retain viability, etc., that is, showing the natural interest of a researcher. And here I am in the laboratory, looking at it through a microscope. What I saw I was shocked: at the bottom of a plastic vial there were multinucleated structures: muscle tubes formed by fusion of myoblasts (cells that form muscle fibers)! That is, I witnessed the phenomenon of spontaneous differentiation (transformation) of gingival stromal cells into myoblasts, which had never been described before. It was a real discovery! Together with a group of scientists from the A. Y. Burnazyan Federal Biomedical Center, we applied for and won the Russian Science Foundation competition for grant funding of research. Data on a new source of muscle cells with high regenerative potential obtained as part of this project were patented and published in highly cited scientific domestic and foreign journals.

Another cell technology that we are currently working on (in collaboration with MISIS University of Science and Technology) is related to the development of a bioprinting method (3D in situ bioprinting) for the treatment of patients with skin lesions, such as burn patients or patients with recessive dystrophic bullous epidermolysis (“Cell Tissue Res.”, 2022). We are currently in a limited clinical trial phase with this technology, a preclinical article has already been accepted for publication (“International Journal of Bioprinting,” 2022).

– **What else is your area of interest?**

– Sports! In general, it is impossible to be healthy without it in our profession, and even more so in business. As a rule, an active modern scientist has a lot of work: in the laboratory (cells do not like inattentive attitude to themselves), and constant conferences, lectures/master classes, and preparation of scientific articles. Therefore, you need to be in good physical shape, be on trend, and show by your own example that age is not a hindrance to activity. I have always loved sports, nowadays I prefer walks and Nordic walking, thus combining power and cardio exercises. This helps to keep my cardiovascular system, musculoskeletal system and hormonal status at the proper level! After work, even when you are deadly tired and do not want anything, put the stick in your hands and... in 30 minutes you are a different person! The main thing in training – consistency. However, this also applies to any other activity, including scientific and commercial ones.





**Дмитрий Скворцов,
пластический хирург:**

Ринопластика – это коррекция формы носа или его деформации, возникшей в результате травмы. Эту операцию пробовали проводить ещё в древности. Пластику носа выполняли в Древней Индии, Аравии и Персии задолго до нашей эры. В 600 году до н. э. индус Сушрута Самхит детально описал операцию восстановления носа с помощью лоскута кожи, взятого со щеки. Уже тогда делались попытки не просто восстановить утраченный орган, а придать ему форму: сделать крылья и другие детали. Индийский метод ринопластики дошёл до наших дней, конечно, в усовершенствованном и изменённом виде. Спустя тысячелетия ринопластика остаётся одной из наиболее востребованных в эстетической медицине операций.

Пластический хирург Дмитрий Скворцов выполняет ринопластику и способен устранить любые повреждения носа, а также с помощью новейших технологий придать ему идеальные формы, сохраняя индивидуальность и неповторимость внешности каждого человека. В интервью с пластическим хирургом мы поговорили о новшествах ринопластики.

«Я – ЭСТЕТ, ЛЮБЛЮ ВСЁ КРАСИВОЕ И КАЧЕСТВЕННОЕ И ТРАНСЛИРУЮ ЭТО В РАБОТЕ»

Дмитрий Скворцов – практикующий с 2010 года пластический хирург. Автор комбинированной методики по контурной пластике средней трети лица с весёлым названием «Французские щёчки». Основатель проекта Idealtom – это хирургическое восстановление женского тела после родов и большой потери массы тела.

Основными направлениями в работе являются все виды пластики женской груди и липоскульптуры тела, сохраняющая ринопластика с использованием пьезохирургических аппаратов.

Дмитрий – победитель ежегодной премии «Хрустальный лотос – 2017»: лучший хирург года по комбинированным операциям тела.

Победитель ежегодной премии «Хрустальный лотос – 2019»: «лучший хирург по ринопластике. Открытие года». Автор статей в журналах «Здоровье и эстетическая красота», врач-консультант телеканала «Россия 24».

– Дмитрий, вы используете в работе методику Теомана Догана, расскажите о ней подробнее. В чём её преимущества по сравнению с классической ринопластикой? Кому она показана? Насколько сегодня популярна?

– Данная техника подходит всем типам носов, так как её суть – это сохранение структур, малотравматичность и стабильность. Оборот она набирает во всём мире из месяца в месяц, к доктору Теоману Догану каждый месяц в среднем приезжает около 30-40 хирургов на кадавер-курсы и феллоушип.

Отличие теоринопластики в том, что она сохраняет спинку носа: мы её не разрушаем, не срезаем, а понижаем с помощью манёвра push down (автор – Ив Сабан, Франция). А доктор Доган предложил ещё и зафиксировать данную анатомическую структуру «теодор-швом», что позволяет спинке оставаться на месте и не смещаться,

поэтому лонгета, гипсовая или термопластиковая, не нужна, только стрип-наклейки для сдерживания отёка.

Все доступы к структурам спинки носа тоннельные, это позволяет провести смещение костной и хрящевой структуры по типу зелёной веточки, что даёт стабильность пирамиды под кожей. При применении этой методики мы не разрушаем связочный аппарат, лимфатические и кровеносные сосуды, что даёт меньше синяков и отёков, предотвращает лимфостаз в позднем послеоперационном периоде. Все остеотомии выполняются ручными микропилами, что также даёт возможность меньшей травматизации. Для этой операции создан специальный хирургический набор.

Но самая главная роль в данной технике отведена именно теострату, который является полоской хряща перегородки носа. Используется только собственный материал пациента, ничего инородного. Так как все хирурги сталкиваются с проблемами нестабильности кончика носа, а также потери его проекции в течение месяцев, теострат решил эту проблему, ведь является стабильной опорой для кончика. А также мы можем задать любой физиологически приемлемый угол и проекцию кончику.

То есть это уже концепция монопода, а не трипода, как это бывает в структурной ринопластике. Теострат – не аналог и не альтернатива колумеллярному страту.

Немаловажную роль играет момент воссоздания «угла покоя» для функциональности клапана носа (но это уже целая лекция, кому интересно – можно ознакомиться на сайте Teorhinoplasty у доктора Т. Догана).

Стоит пояснить, что приставка ТЕО – это не первые буквы имени автора, как многие думают, а аббревиатура The Enblock Osteochondro rhinoplasty, то есть Т.Е.О. (блокирующая или фиксирующая кости и хрящи ринопластика).

– Из каких этапов состоит данная операция?

– Вся техника включает в себя 20 этапов. Каждая ступень очень важна и логически переходит в следующую. И если какая-либо не выполнена, то это уже не теоринопластика.

– Предположим, к вам обратилась пациентка, которая хочет иметь «нос, как у Анджелины Джоли». Как вы подойдёте к этой нестандартной просьбе: будете максимально стараться сохранить природные черты пациентки или придерживаться правила «желание клиента – закон»?

– Такую просьбу даже не назовёшь нестандартной: подобных запросов очень много – иметь нос, как у той или иной селебрити, также как и воплотить какие-то свои предпочтения. Моя задача – объяснить, что мы можем приблизиться к желаемому ре-

зультату, возможно, и на 80-90%, но... Ваш нос – это ваш нос, а клиническая ситуация и анатомия индивидуальны и уникальны для каждого человека. Если пациент не понимает этого и я не смогу «достучаться» до него, то операции с моей стороны не будет.

– К вам на ринопластику приходят и мужчины. Много ли их среди ваших клиентов?

– Немного, но каждый год их количество растёт. Наблюдается как рост эстетического восприятия собственной персоны среди мужчин, так и увеличение числа обращений к эстетическому хирургу после травм.

– Дмитрий, вы также выполняете операции на груди, абдоминопластику. Какие ещё операции я не упомянула?

– Липоскульптуру на аппарате Vaser, а также эстетические операции лица и перiorбитальной зоны, то есть подтяжки лица и виды блефаропластики.

– Какой вы видите свою миссию как пластического хирурга?

– Это хороший вопрос! Вы знаете, наверное, суть в том, что я – эстет, люблю всё кра-

сивое и качественное и транслирую это в своей работе. Вот, например, если вернуться к ринопластике: допустим, девушка имеет очень красивые и благородные черты лица, но если ей чуть добавить изящности и гармонии спинки и кончика носа, то её красота раскроется на все 250%! И тут я чувствую себя творцом, сотрудничающим с природой для наилучшего эстетического результата. Я уж не говорю про травматические деформации носа, там ещё и функциональность органа нужно восстанавливать. Или если немного добавить иной девушке объёма в груди и уменьшить в талии – насколько её фигура становится сексуальнее и привлекательнее, играет другими красками!

Но всё же пластическая хирургия остаётся хирургией: с реабилитацией, периодом адаптации тканей и, возможно, даже несколькими этапами и коррекциями. Об этом нужно всегда помнить, и этот шаг должен быть полностью обдуманным, морально зрелым. Не надо думать, что эстетическая медицина – волшебная таблетка, после которой отражение в зеркале чудесно преобразится в ту же секунду.

Подготовила Эльвина Аптреева





Rhinoplasty is the correction of the shape of the nose or its deformation resulting from trauma. This operation was tried in ancient times. Nose jobs were performed in ancient India, Arabia and Persia long before our era. In 600 BCE, Hindu Sushruta Samhit described in detail the operation to restore the nose with a flap of skin taken from the cheek. Even then, attempts were made not only to restore the lost organ, but to give it a shape – to make nostrils and other details. The Indian method of rhinoplasty has reached our days, of course, in an improved and modified form. After thousands of years, rhinoplasty remains one of the most popular operations in aesthetic medicine.

Plastic surgeon Dmitry Skvortsov performs rhinoplasty and is able to eliminate any damage to the nose and with the help of the latest technology to give it the perfect shape, preserving individuality and uniqueness of each person's appearance.

In an interview with the plastic surgeon, we talked about the innovations of rhinoplasty.

**Dmitry Skvortsov,
plastic surgeon:**

**“I AM AN
AESTHETE, I LIKE
EVERYTHING
BEAUTIFUL AND
OF HIGH QUALITY,
AND I TRANSFER
THIS TO MY WORK”**

Dmitry Skvortsov is a plastic surgeon who has been practicing since 2010. He is the author of a combined technique for contouring the middle third of the face with the cheerful name “French Cheeks”. Founder of the Idealmom project – surgical restoration of the female body after childbirth and massive weight loss. The main areas of work are: all types of female breast surgery and liposculpture of the body, preserving rhinoplasty with the use of piezo-surgical devices. Dmitry is the winner of the annual Crystal Lotus Award 2017 – the best surgeon of the year in combined body surgery. Winner of the annual Crystal Lotus Award 2019 – “best rhinoplasty surgeon of the year. Discovery of the Year”. Author of articles in “Health and Aesthetic Beauty” magazines, doctor-consultant of “Russia 24” TV channel.

– *Dmitry, you use the Teoman Doğan technique in your work: tell us more about it. What are its advantages compared to classic rhinoplasty? Who is it recommended for? How popular is it today?*

– This technique is suitable for all types of noses, because its essence is the preservation of structures, low-traumatic effect and stability. It is gaining momentum all over the world month after month, with an average of 30-40 surgeons coming to Dr. Teoman every month for cadaver courses and fellowship training.

The difference of Teorhinoplasty is that it preserves the back of the nose: we don't destroy it, we don't cut it off, but we lower it with the push down maneuver (by Yves Saban, France). And Dr. Doğan also suggested fixing this anatomical structure with a "Theodore stitch", which allows the back to stay in place and not move, so a splint, plaster or thermoplastic, is not needed, only a strip sticker to contain the swelling.

All accesses to the structures of the back of the nose are tunnel-like, this gives us the opportunity to perform a green twig-like displacement of the bone and cartilage structure, which gives stability to the pyramid under the skin. When using this technique we do not destroy the ligamentous apparatus, lymphatic and blood vessels, which gives less bruising and swelling, prevents lymphostasis in the late postoperative period. All osteotomies are performed with manual micropiles, which also allows less traumatization. A special surgical kit has been created for this operation.

But the most important role in this technique is given to the teostratus, which is a strip of cartilage of the nasal septum. Only the patient's own material is used, nothing foreign. Since all surgeons encounter problems with instability of the nasal tip as well as loss of its projection over months, teostratus has solved this problem because it is a stable support for the nasal tip, and we can set any physiologically acceptable angle and projection for the nasal tip.

In other words, it is already a monopod concept, not a tripod as it is in structural rhinoplasty. The teostratus is neither an analogue nor an alternative to the collumellar strut.

An important role is played by the moment of recreating the angle of "rest" for the functionality of the nasal valve, (but this is a whole lecture, you can read about it on the website of Teorhinoplasty by Dr. T. Doğan).

It is worth clarifying that the prefix TEO is not the first letters of the author's name, as many think, but the abbreviation The Enblock Osteochondro rhinoplasty, that is (blocking or fixing bones and cartilage rhinoplasty).

– *What steps does this operation consist of?*

– The entire technique consists of 20 steps. Each step is very important, and logically

passes into the next one. And if any step is not performed, it's no longer Teorhinoplasty.

– *Suppose you have a patient who wants to have a "nose like Angelina Jolie". How would you approach this non-standard request: will you do your best to preserve the natural features of the patient or adhere to the rule "the client's desire – the law"?*

– Such a request is not even called "non-standard": there are many such requests: to have a nose like that of a particular celebrity, as well as to embody some of their preferences. My task is to explain that we can come close to the desired result, perhaps by 80-90%, but... Your nose is your nose, and the clinical situation and anatomy are individual and unique for every person. If the patient doesn't understand that, and I may not be able to "get the information" to them, there will be no surgery on my part.

– *Men also come to you for rhinoplasty. Are there many of them among your clients?*

– Not many, but their number increases every year. There is both an increase in the aesthetic perception of the own person among men, and an increase in the number of visits to the aesthetic surgeon after injuries.

– *Dmitry, you also perform breast surgery and abdominoplasty. What other surgeries did I not mention?*

– Liposculpture on the Vaser apparatus, as well as aesthetic surgery of the face and

periorbital area, that is, facelifts and types of blepharoplasty.

– *How do you see your mission as a plastic surgeon?*

– That's a good question! You know, probably, the bottom line is that I'm an aesthetician, I like everything beautiful and of high quality, and I transfer this to my work. For example, if we return to rhinoplasty: let's say, a girl has very beautiful and noble facial features, but if you add a little grace and harmony to the back and tip of her nose, her beauty is revealed by 250%! And here I feel like a creator, collaborating with nature for the best aesthetic result. I'm not talking about traumatic nasal deformities, where the functionality of the organ needs to be restored. Or if you add volume to a girl's chest and reduce the waistline, her figure becomes sexier and more attractive!

But still plastic surgery is surgery: with rehabilitation, a period of adaptation of the skin tissues and maybe even a few steps and corrections. You should always remember about that, and this step should be fully thought out and morally mature. In addition, do not think that aesthetic medicine is a magic pill, after which the reflection in the mirror miraculously transformed in the same second.

Prepared
by Elvina Aptreeva

TEORHINOPLASTY



Cadaver Course, Day 3

Юлия Васильева,
«МОЛЕКУЛА»:

«Фрэнсис Бэкон
сказал: «Красивое
лицо является
безмолвной
рекомендацией
женщины».
Но чтобы это
действительно
работало, лицо
должно быть
ухаженым. И этого
можно добиться
с помощью
специалистов
нашей клиники,
гарантирую!»

Юлия Васильева,
центр красоты и здоровья «МОЛЕКУЛА»:

**«Пациенты доверяют мне самое ценное –
своё здоровье, тело и лицо!»**

ИГОЛЬЧАТЫЙ РАДИОВОЛНОВОЙ
ЛИФТИНГ СРАВНИВАЮТ
С БЕЗОПЕРАЦИОННОЙ
БЛЕФАРОПЛАСТИКОЙ. В СЛУЧАЯХ,
КОГДА ПАЦИЕНТ НЕ ХОЧЕТ ДЕЛАТЬ
ОПЕРАЦИЮ ИЛИ ПРОШЛО 7-10 ЛЕТ
ПОСЛЕ ОПЕРАЦИИ И ЕСТЬ НЕБОЛЬШИЕ
ИЗБЫТКИ КОЖИ, МОЖНО УЛУЧШИТЬ
СОСТОЯНИЕ КОЖИ ВЕРХНЕГО И НИЖНЕГО
ВЕКА С ПОМОЩЬЮ ЭТОГО МЕТОДА.

– **Юлия Сергеевна, расскажите, пожалуйста, о предложениях клиники «МОЛЕКУЛА» в области эстетической хирургии и косметологии.**

– Учитывая мой профессиональный опыт и рекомендации специалистов нашей клиники, мы запустили в работу лучшие аппараты, которые действительно дают впечатляющие результаты по омоложению лица, устранению интимной дисфункции, а также по восстановлению и реабилитации тканей после операции, лечению и устранению рубцов после повреждений кожи, избавлению от нежелательных волос навсегда.

– **Какие пластические операции сегодня наиболее популярны среди пациентов вашей клиники?**

– Самая популярная – коррекция век, поэтому и большинство процедур в нашей клинике направлено на устранение возрастных изменений в области век и лица, на реабилитацию и скорейшее восстановление после хирургических вмешательств на веках и лице, а также на интимную пластику с коррекцией малых и больших половых губ.

– **Все процедуры в вашей клинике выполняют специалисты с опытом работы более 10 лет. Можно узнать подробнее о каждом специалисте? Какими результатами они могут гордиться?**

– Я пригласила лучших специалистов для работы с пациентами моей клиники. Для меня очень важна репутация, ну и самое главное – довольные пациенты! Каждый специалист в клинике занимается тем, чем он владеет идеально.

ОПЕРАЦИИ БЕЗ РУБЦОВ НЕ БЫВАЕТ,
НО ЛАЗЕРНАЯ ФРАКЦИОННАЯ CO₂-
ШЛИФОВКА ПОЗВОЛЯЕТ СДЕЛАТЬ ИХ
ПРАКТИЧЕСКИ НЕЗАМЕТНЫМИ.
КРОМЕ ТОГО, АППАРАТ ИМЕЕТ
НАСАДКИ ДЛЯ ЛЕЧЕНИЯ (УЛУЧШЕНИЯ)
ИНТИМНЫХ ЗОН, ЧТО ТОЖЕ УСПЕШНО
ИСПОЛЬЗУЕТСЯ В НАШЕЙ КЛИНИКЕ.

Последние несколько десятилетий эстетическая медицина развивается семимильными шагами. Как в отрасли, отвечающей за моду и красоту, в ней всегда существовали определённые тренды. Сегодня в моде пухлые губы и чёткие скулы; современные женщины хотят улучшить свою внешность, следуя этим стандартам красоты. В этом вопросе главное – не перестараться и всё же сохранить естественность и индивидуальность. Врачи центра красоты и здоровья «МОЛЕКУЛА» в своей работе всегда придерживаются этого правила. Клиника эстетической медицины в ЖК «Шуваловский» специализируется на инъекционной косметологии, операционной хирургии, а также на лечебных косметологических процедурах. Специалисты центра используют в работе новые аппараты и современные методики. О возможностях клиники и её врачах, о видах проводимых операций и многом другом мы поговорили в интервью с главным врачом клиники «МОЛЕКУЛА» Юлией Васильевой.

Наталья Скрипст – специалист в области эстетической коррекции лица и тела. Направления работы: 100%-ное восстановление кожи лица после выраженных воспалительных изменений вроде акне, быстрое восстановление после пластических операций, 100%-ное излечение и восстановление тканей после розацеи, восстановление тела после родов, похудения и быстрая реабилитация после липосакций.



Светлана Александровна Зубкова – специалист высшей категории по инъекционной косметологии, лучший специалист по ботулинотерапии. Владеет всеми модными запросами современных девушек: профиль Джולי, «губки-вишенки», носик Нефертити, «скулы-сердечко».



– **По вашему мнению, как грамотно подойти к выбору «скульптора» для собственного тела? Какие критерии должны стать здесь определяющими?**

– Я думаю, только путём пробной процедуры, пока вы не ощутите, ваш ли это человек или нет! Комфорт от прикосновений, лёгкость после процедуры – всё имеет значение. Чаще всего к нам приходят по рекомендациям довольных пациентов.

– **Нам также интересно узнать о ваших личных профессиональных достижениях. В 2018 году вы получили звание «Лучший пластический хирург по маммопластике» на первой всероссийской премии «Хрустальный лотос». Как вы считаете, что принесло вам победу? Насколько долгим был ваш путь к ней? Расскажите о нём.**

– Только после того, как я увидела, что получаю отличные результаты, и у меня появились сотни довольных пациентов, я поняла, что действительно это заслужила, и приняла приглашение бороться за премии и участвовать в номинациях.

– **Что для вас является главным в вашей профессии?**

– Самое главное для меня – принцип «не навреди»! Я не возьмусь за операцию, если для неё нет показаний, все, кто ко мне приходит, это знают, поэтому, я думаю, пациенты доверяют мне самое ценное – своё здоровье, тело и лицо!

Подготовила Эльвина Аптреева

Yulia Vasilieva, MOLECULA Health and Beauty Center:
“Patients trust me with the most valuable things – their health, body and face!”



Yulia Vasilieva,
 MOLECULA:

“Francis Bacon said: ‘A beautiful face is a silent recommendation of a woman,’ but for this to really work, the face must be well-groomed. And that can be achieved with the help of our clinic’s specialists, I guarantee it!”

During the last several decades, aesthetic medicine has been developing by leaps and bounds. As the branch responsible for fashion and beauty, there have always been certain trends. Today, chubby lips and sharp cheekbones are in fashion, and modern women want to improve their appearance by following these beauty standards. The main thing is not to overdo it and to preserve your naturalness and individuality. Doctors of the Center of Health and Beauty MOLECULA always stick to this rule in their work. The clinic of aesthetic medicine in the Shuvalovskoe Residential Complex specializes in injectable cosmetology, surgical intervention, as well as therapeutic cosmetic procedures. Specialists at the center use new devices and modern methods. We talked to Yulia Vasilieva, the head doctor of MOLECULA Clinic, about the possibilities of the clinic and its doctors, about the types of surgeries performed and much more.

NEEDLE RADIO WAVE LIFTING IS COMPARED TO NON-SURGICAL BLEPHAROPLASTY. IN CASES WHEN THE PATIENT DOESN'T WANT TO HAVE AN OPERATION, OR 7-10 YEARS HAVE PASSED AFTER THE SURGERY AND THERE IS LITTLE EXTRA SKIN, YOU CAN IMPROVE THE SKIN CONDITION OF THE UPPER AND LOWER EYELIDS WITH THIS METHOD.

– *Yulia Sergeevna, please tell us about the offers of MOLECULA clinic in the field of aesthetic surgery and cosmetology.*

– Taking into account my professional experience and recommendations of our clinic's specialists, we launched the best devices which really give impressive results in face rejuvenation, elimination of intimate dysfunction, restoration and rehabilitation of tissues after surgery, treatment and elimination of scars after skin injuries, and getting rid of unwanted hair forever.

– *What plastic surgeries are the most popular among patients at your clinic today?*

– The most popular is eyelid correction. Most procedures in our clinic are aimed at eliminating age-related changes in the eyelids and face, rehabilitation and speedy recovery after surgery on the eyelids and face, as well as intimate plastic surgery to correct small and large labia.

– *All procedures at your clinic are performed by specialists with more than 10 years of experience. Can we know more about each specialist? What results can they be proud of?*

– I have recruited the best specialists to work with the patients of my clinic. For me,



my reputation is very important, and most importantly – satisfied patients! Each specialist in the clinic does what he knows perfectly.

Natalia Skrypst is a specialist in the field of aesthetic correction of the face and body. Areas of work: 100% recovery of facial skin after severe inflammatory changes such as acne, fast recovery after plastic surgery, 100% healing and restoration of tissues after rosacea; body reconstruction after childbirth, weight loss, and fast rehabilitation after liposuction.

Zubkova Svetlana Aleksandrovna is a specialist of the highest category in injectable cosmetology, the best botulinum therapy specialist. Knows all the fashionable requirements of modern girls: the profile of Jolie, “cherry lips”, the nose of Nefertiti, cheekbones “heart”.

– *In your opinion, how to choose the right “sculptor” for your own body? What criteria should be decisive here?*

– I think only by trying it out until you feel whether it's your expert or not, whether it's your person or not! The comfort of the touch, the lightness after the procedure – everything matters. Most often people come to us based on the recommendations of satisfied patients.



– *We're also interested in hearing about your personal professional accomplishments. In 2018, you were named “Best Plastic Surgeon in Mammoplasty” by the first All-Russian Crystal Lotus Award. What do you think brought you the win? How long was your way to it? Tell us about it.*

– It wasn't until I saw that I was getting great results and I had hundreds of satisfied patients that I realized I really deserved it, and I accepted the invitation to compete for awards and to be nominated.

– *What is the most important thing for you in your profession?*

– The most important thing for me is the “do no harm” principle! I will not undertake surgery if there is no indication of it, everyone who comes to me knows this, and therefore, I think patients trust me with the most precious thing – their health, body and face!

Prepared by Elvina Aptreeva



THERE IS NO SURGERY WITHOUT SCARRING, BUT LASER FRACTIONAL CO₂ LASER POLISHING CAN MAKE THEM VIRTUALLY INVISIBLE. IN ADDITION, THE DEVICE HAS ATTACHMENTS FOR THE TREATMENT (IMPROVEMENT) OF INTIMATE AREAS, WHICH IS ALSO SUCCESSFULLY USED IN OUR CLINIC.



СЕМЁН ФЕДОСОВ – РЕКОНСТРУКТИВНО-ПЛАСТИЧЕСКИЙ, ЭСТЕТИЧЕСКИЙ ХИРУРГ. ДИПЛОМИРОВАННЫЙ ЭКСПЕРТ В СВОЕЙ ОТРАСЛИ. ПРОХОДИЛ ОБУЧЕНИЕ НА БАЗЕ «ЦЕНТРА ХИРУРГИИ МОЛОЧНЫХ ЖЕЛЁЗ» У ДОКТОРА ROGER K. KHOURI (MIAMI BREAST CENTER, KEY BISCAYNE, FLORIDA; США, Г. МАЙАМИ, Ш. ФЛОРИДА).

- Член Международного общества пластических и реконструктивных хирургов (ISAPS);
- ассоциированный член Российского общества пластических, реконструктивных и эстетических хирургов (РОПРЭХ);
- член Международной конфедерации пластической хирургии (ICOPLAST);
- член Национального общества реконструктивной микрохирургии.

СЕМЁН ФЕДОСОВ – о методиках будущего, своих авторских разработках и эволюции пластической хирургии

Комплексы по поводу внешности часто мешают жить и очень распространены, ведь именно внешность является визитной карточкой человека ещё до того, как он проявляет личные качества. Благодаря современной хирургии женщины могут «здесь и сейчас» обрести пышные формы, а мужчины, обходящие стороной спортзал, – стройное тело.

Сегодня с помощью пластической хирургии можно также вернуть прежнюю подтянутость и красоту лица и тела. Хирург поможет решить множество проблем: от обвисшей кожи на руках (поможет брахиопластика) до последствий кормления грудью (маммопластика).

Про главные тренды эстетической хирургии и грамотный выбор специалиста мы поговорили с реконструктивно-пластическим, эстетическим хирургом Семёном Федосовым. В экспертном интервью мы поговорили о том, как сегодня развивается пластическая хирургия и какие новые тенденции появились в отрасли.

– Семён Игоревич, вы выполняете широкий спектр пластических операций. Какие направления в пластической хирургии являются для вас приоритетными?

– В настоящее время у современного пластического хирурга нет такого понятия, как приоритетное направление. Современная пластическая хирургия обязывает хирурга выполнять широкий спектр операций, а не быть «специалистом по пятке левой стопы». Это клиническая дисциплина, имеющая свою специфику, сложности, направленность и, конечно, определённый процент осложнений, с которыми хирург должен успешно бороться и доводить начатую работу до конца. Узконаправленные специалисты, к сожалению, зачастую не могут решить ту или иную проблему.

Я выполняю комплексные операции на лице и теле продолжительностью от

четырёх часов, любого спектра сложности и направленности. Не занимаюсь ринопластикой, потому что считаю, что данная операция должна быть выполнена правильно как эстетически, так и функционально, а это прерогатива лор-специалистов. Рынок пластической хирургии сейчас достаточно большой и переполнен специалистами, которые зачастую не могут устранить возможные осложнения. В моей клинической практике примерно 30% составляют пациенты, которые нуждаются в повторной или корректирующей операции, исправляющей положение после ранее выполненной: вторичная маммопластика, пластика тела, повторные SMAS-лифтинги, коррекции рубцов, коррекция контурной деформации лица и тела.

Ну и моя отдушина – реконструктивная хирургия молочных желёз. Ещё 6-7 лет назад, работая в федеральном онкологическом учреждении, я выполнял достаточно много реконструктивных операций на молочных железах. Сейчас, занимаясь в большей степени частной медициной, я, как правило, беру двух пациенток в год, которым делаю бесплатную операцию по восстановлению молочной железы. Это является вкладом в общее дело и направлено на комплексное лечение рака молочной железы, а именно на поддержку женщины, её психологической и физической целостности. Потому что мало победить болезнь, нужно ещё, чтобы женщина, перенёсшая её, не стеснялась похода в бассейн, сауну, чувствовала себя полноценным звеном общества.

– Сегодня пластика стала популярным способом преображения. Что представляла собой сфера пластической хирургии, когда вы только пришли в неё? Как можно охарактеризовать процессы, произошедшие в отрасли с тех пор? Какие тенденции наблюдаются сегодня?

– В России сегодня наблюдается такая тенденция: каждая четвёртая девушка обращается за помощью к пластическому хирургу.

Когда я начинал свою карьеру, пластической хирургии как таковой не существовало, это была специальность, которой по мере необходимости занимались профессионалы различной направленности: челюстно-лицевые хирурги, абдоминальные хирурги, комбустиологи, лор-специалисты и т. д.

Я понимал, что не могу получить достаточный объём знаний в нашей стране, и мне пришлось ехать в США, обучаться пластической и реконструктивной хирургии у американских коллег. В настоящее время в России создана сильная школа пластической хирургии с достойными профессорами и преподавателями, которые могут вырастить грамотных специалистов. Мой путь был достаточно тернистым, и если го-

ворить об образовании, то я, скорее, представитель американской школы хирургии.

– С какой темой вы выступите спикером на мероприятии «Инновационная школа эстетической медицины – 2023»?

– Я буду рассказывать о новом методе эстетической реконструкции молочных желёз у молодых девушек. Речь пойдёт о гипопластическом аномальном развитии молочных желёз. У меня на данный момент по этой теме два патента РФ. Это новая методика, которая представляет собой реконструкцию посредством трансплантации собственной жировой ткани без применения таких инородных тел, как импланты. Пациент получает эстетические

результаты только за счёт собственных тканей. Эта методика позволяет избежать рисков развития специфических осложнений, характерных для инородных тел. На мой взгляд, это методика будущего, которая будет использоваться повсеместно, если мы преодолеем лишь одну проблему – дефицит донорской жировой ткани. Ведь на такие операции зачастую приходят очень худенькие девушки, и имеется недостаток пластического материала.

С данной темой я буду также участвовать в международной олимпиаде по пластической хирургии ISAPS, которая будет проходить в этом году в Греции. Я думаю, наши зарубежные коллеги тоже должны оценить эту методику, а я закреплю за собой право новатора в данном направлении.

– Вы часто проходите курсы повышения квалификации, участвуете в тематических конгрессах, конференциях по профессиональной тематике. Что вам даёт такой опыт?

– Мы посещаем конгрессы, где обмениваемся драгоценным опытом. В настоящее время масса методик известна, много пособий и руководств написано, но в любом случае специалист в клинической практике опирается, прежде всего, на собственный опыт. А он состоит из мелочей. И на подобном конгрессе ты можешь узнать у коллег про новый хирургический приём или новый шов, которые позволят улучшить клинические результаты и предоставить всё самое лучшее для пациентов. Наша специальность постоянно прогрессирует, появляются новые продукты на рынке пластической хирургии, поэтому нельзя стоять на одном месте. Непрерывное образование является обязательным условием в нашем деле. Как говорят мои старшие коллеги: «Если хирург уверен, что ему нечему больше учиться, ему нужно прекращать оперировать».

– В чём вы видите свою миссию в пластической хирургии?

– С одной стороны, как клиницист, я хочу, чтобы мои пациенты получали всё самое лучшее из мира пластической хирургии. Люди, которые оперировались у меня, были помещены в зону психологического комфорта и в разговорах ссылаются на меня как на человека, который помог им жить в гармонии со своим телом. Моя миссия как учёного – наверное, оставить своё наследие в пластической хирургии, чтобы специалисты, вступающие на эту нелёгкую дорогу, могли избежать ошибок, которые в своё время совершал я, и были на ступень выше, чем я и мои сверстники в начале пути. Эволюция – это когда твои ученики становятся лучше тебя. Своей миссией я могу назвать внесение вклада в эволюцию пластической хирургии.

Подготовила Эльвина Аптреева



SEMYON FEDOSOV IS A RECONSTRUCTIVE-PLASTIC, AESTHETIC SURGEON.

A CERTIFIED EXPERT IN HIS FIELD. HE WAS TRAINED AT THE CENTER FOR BREAST SURGERY BY DR. ROGER K. KHOURI (MIAMI BREAST CENTER). KHOURI (MIAMI BREAST CENTER, KEY BISCAINE, FLORIDA).

- Member of the International Society of Plastic and Reconstructive Surgeons, ISAPS.
- Associate member of the Russian Society of Plastic, Reconstructive and Aesthetic Surgeons.
- Member of the International Confederation of Plastic Surgery ICOPLAST.
- Member of the National Society for Reconstructive Microsurgery.

SEMYON FEDOSOV

talks about the methods of the future, his own developments and the evolution of plastic surgery



Complexes about personal appearance often get in the way of life and are very common, because it is appearance that is a person's calling card even before he or she shows his or her personal qualities. Thanks to modern surgery women can "here and now" find magnificent forms, and men, who bypass the gym – a slender body. Today with the help of plastic surgery it is also possible to return the former tightness and beauty of the face and body. The surgeon can help solve many problems – from sagging skin on the arms (brachioplasty will help), from the consequences of breast lactation (mammoplasty).

About the main trends in aesthetic surgery and competent choice of a specialist, we talked to reconstructive-plastic, aesthetic surgeon Semyon Fedosov. In an expert interview we talked about how plastic surgery evolves today and what new trends have emerged in the industry.

– **Semyon Igorevich, you perform a wide range of plastic surgeries. What directions in plastic surgery are your priorities?**

– Nowadays a modern plastic surgeon has no such notion as a “priority direction”. Modern plastic surgery requires a surgeon to perform a wide range of surgeries, rather than be a “specialist in the heel of the left foot”. This is a clinical discipline, which has its own specifics, difficulties, orientation and, of course, a certain percentage of complications, with which the surgeon must successfully fight and bring the work begun to the end. Limited profile specialists, unfortunately, often can not solve this or that problem.

I perform complex surgeries on the face and body, lasting from four hours, with any spectrum of complexity and focus. I don't perform rhinoplasty, because I believe that this procedure must be done correctly, both aesthetically and functionally, and this is the prerogative of Otorhinolaryngology specialists. The plastic surgery market is now quite large and is overcrowded with specialists who are often unable to eliminate possible complications. In my clinical practice, about 30% of my patients need repeated or corrective surgery, correcting position after the previous one: secondary mammoplasty, body plastic surgery, repeated smas-lifts, scarring correction, correction of facial and body contour deformities.

And reconstructive breast surgery is my life's passion. Only 6-7 years ago when I was working in a federal oncological institute, I performed quite a lot of reconstructive surgeries on breasts. Now, being more involved in private medicine, I usually take two patients a year to whom I perform free breast reconstruction surgery. This is a contribution to the common cause and is aimed at the comprehensive treatment of breast cancer, specifically to support the woman, her psychological and physical integrity. Because it is not enough to overcome the disease, it is necessary that the woman who has suffered it, was not ashamed to go to the pool, sauna, feel like a full member of society.

– **Plastic surgery has become a popular way to transform your body. What was the field of plastic surgery when you first entered it? How can you characterize the processes that have occurred in the industry since then? What tendencies are observed today?**

– There is such a tendency in Russia today: every fourth girl goes to a plastic surgeon for help.

When I started my career there was no plastic surgery as such, it was a specialty, which was occupied by different specialists when necessary: oral and maxillofacial surgeons, abdominal surgeons, combustiologists, otorhinolaryngologists and so on.

I realized that I could not get enough knowledge in our country, so I had to go to the United States to study reconstructive plastic

surgery in the United States. Now in Russia there is a strong school of plastic surgery with decent professors and teachers who can train qualified specialists. My way was quite thorny, and if we talk about education, I'm rather a representative of the American school of surgery.

– **Semyon Igorevich, what topic will you speak at the event “Innovative School of Aesthetic Medicine 2023”?**

– I will talk about a new method of aesthetic breast reconstruction in young girls. It will be about hypoplastic abnormal development of the mammary glands. At the moment I have two patents of the Russian Federation on this topic. It is a new method, which is a reconstruction through transplantation of the patient's own fat tissue, without using implants. The patient receives aesthetic results only with his own tissues. This technique avoids the risks of specific complications typical of implants. In my opinion, this is a technique of the future, which will be used everywhere, if we overcome only one problem – the deficit of donor fatty tissue. After all, very thin girls often come for such surgeries, and there is a deficit of plastic material.

I will participate in the ISAPS international plastic surgery Olympiad that will be held this year in Greece. I think that our foreign colleagues must also appreciate this technique, and I will reserve the position of a pioneer in this field.

– **You often attend professional development courses, participate in thematic congresses and conferences on professional topics. What does this experience give you?**

– We attend congresses, where we exchange precious experience. Today there are a lot of well-known methods, manuals and guidelines, but in any case the specialist in clinical practice, first of all, relies on his own experience. And it consists of little things. Moreover, at a congress like this you can learn from your colleagues about a new surgical technique or a new suture that will improve clinical outcomes and provide the best for patients. Our specialty is constantly progressing; there are new products on the plastic surgery market, so you can't stay in one place. Uninterrupted education is a prerequisite in our business.

As my older colleagues say: “If a surgeon is sure that he has nothing more to learn, he should stop operating.”

– **What do you see as your mission in plastic surgery?**

– On the one hand, as a clinician, I want my patients to get the best out of the world of plastic surgery. People who were operated on by myself, were placed in a zone of psychological comfort, and in their conversations refer to me as the person who helped them live in harmony with their bodies. My mission as a scientist is probably to leave my legacy in plastic surgery, so that those professionals who are entering this difficult path can avoid the mistakes that I made in my time, be a step higher than me and my peers at the beginning of the path. Evolution is when your students become better than you. I can consider it my mission to contribute to the evolution of plastic surgery.

Prepared by Elvina Aptreeva



АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО- ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ»



ПО ВОПРОСАМ СОТРУДНИЧЕСТВА:

kuzmina@rbgmedia.ru



Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» ФОРМИРУЕТ ПОВЕСТКУ ОБСУЖДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ РОССИЯ – ТУРЦИЯ

Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» ставит своей целью открытый и конструктивный диалог, посвящённый бизнес-взаимодействию России и Турции. Мероприятия, которые проходят при участии Ассоциации, призваны удовлетворять потребности в общении между предпринимателями из обеих стран, способствовать более тесному сотрудничеству правительств регионов. Осенью 2022 года состоялся целый ряд деловых визитов регионов РФ в Турецкую Республику; со своей стороны, турецкие предприниматели также приезжали в Россию. Многие из этих мероприятий прошли при поддержке Ассоциации «Российско-Турецкий диалог».



Встреча губернатора Ульяновской области Алексея Русских и Чрезвычайного и Полномочного Посла Турецкой Республики в Российской Федерации господина Мехмета Самсара

УЛЬЯНОВСКАЯ ОБЛАСТЬ РАЗВИВАЕТ СОТРУДНИЧЕСТВО С ТУРЕЦКОЙ РЕСПУБЛИКОЙ

РЕГИОН АКТИВНО НАЛАЖИВАЕТ КОНТАКТЫ С ТУРЕЦКИМ БИЗНЕСОМ. В ОКТЯБРЕ 2022 ГОДА ПРОШЛА СЕРИЯ МЕРОПРИЯТИЙ

3 октября в Москве состоялась встреча губернатора Ульяновской области Алексея Русских и Чрезвычайного и Полномочного Посла Турецкой Республики в Российской Федерации господина Мехмета Самсара.

Стороны обсудили перспективы сотрудничества, вопросы взаимодействия в торгово-экономической и культурно-гуманитарной сферах.

«Ульяновская область и Турция – давние партнёры. Мы видим планомерный рост внешнеторгового оборота между Ульяновской областью и Турецкой Республикой, а также развитие совместных инвестпроектов. Приоритетными направлениями сотрудничества остаются автомобилестроение, а также производство компонентов для него. Особое внимание уделяем развитию тяжёлой и лёгкой промышленности, сельскому хозяйству. Считаю, что у нас есть резервы для развития сотрудничества, поэтому ждём коллег из Турции с бизнес-миссией в нашем регионе», – отметил Алексей Русских.

«Между Ульяновской областью и Турцией налажены интенсивные культурные и торговые контакты. Мы стремимся укреплять и диверсифицировать эти связи. Наши деловые круги готовы инвестировать в

регион. Увеличение количества инвестиций, которые могут быть выгодны обеим сторонам, будет способствовать как отношениям между двумя странами, так и укреплению связей между нашими народами», – сказал Мехмет Самсар.

Также в этот день в посольстве состоялась встреча, организованная Ассоциацией российских и турецких предпринимателей (RTİB), на которой турецкому бизнесу представили торгово-экономический и инвестиционный потенциал Ульяновской области. Сотрудники Корпорации развития Ульяновской области провели презентацию инвестиционного потенциала для представителей турецкого бизнеса. Были представлены различные типы инвестиционных площадок, меры господдержки, которые предоставляются компаниям на территории региона. Напомним, Корпорация развития обеспечивает полную поддержку в реализации проекта в кратчайшие сроки, сопровождая инвестора на всех этапах реализации проекта и даже после его завершения. На мероприятии обсудили в том числе и вопросы промышленной кооперации.

18 октября представители Ульяновской области приняли участие в онлайн-кон-

ференции, посвящённой сотрудничеству России и Турции в области медицины и фармацевтической промышленности. Мероприятие организовано Ассоциацией «Российско-Турецкий диалог» при поддержке Russian Business Guide.

Консультант департамента привлечения инвестиций Корпорации Ксения Никитина представила турецким компаниям экономические возможности региона для реализации проектов. На территории Ульяновской области созданы все условия для успешной реализации инвестиционных проектов, в частности в сфере медицины и фармацевтики. Среди преимуществ региона – удобная логистика и доступ к основным рынкам сбыта, наличие всех типов инвестиционных площадок, административная и финансовая поддержка, передовое инвестиционное законодательство и гарантии защиты инвестиций, одна из самых опытных в стране команд по привлечению и сопровождению инвесторов. Всё это позволило привлечь в регион десятки крупных производственных компаний, бизнесом на территории Ульяновской области реализовано порядка 160 инвестиционных проектов.

THE ULYANOVSK REGION IS DEVELOPING COOPERATION WITH THE REPUBLIC OF TURKEY

THE REGION IS ACTIVELY ESTABLISHING CONTACTS WITH TURKISH BUSINESS. IN OCTOBER 2022 A SERIES OF EVENTS TOOK PLACE

On October 3 in Moscow there was a meeting of the Governor of the Ulyanovsk region – Alexey Russskih and Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of the Republic of Turkey in the Russian Federation – Mr. Mehmet Samsar.

The parties discussed the prospects for cooperation, issues of interaction in trade and economic, cultural and humanitarian spheres.

“The Ulyanovsk region and Turkey are old partners. We see a systematic growth of foreign trade turnover between the Ulyanovsk region and the Republic of Turkey, as well as the development of joint investment projects. Priority directions of cooperation remain the automotive industry, as well as the production of components for it. We pay special attention to the development of heavy and light industry and agriculture. I believe that we have reserves for the development of cooperation, so we are waiting for colleagues from Turkey with a business mission in our region,” said Alexey Russskih.

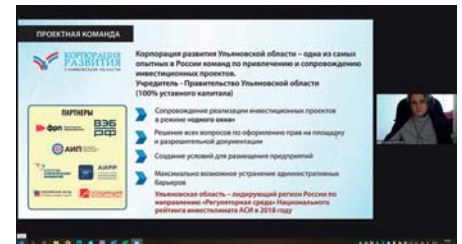
“There are intensive cultural and trade contacts between the Ulyanovsk region and Turkey. We strive to strengthen and diversify these relations. Our business communities are ready to invest in the region. Increase in the number of investments, which can be beneficial

for both sides, will promote both relations between the two countries and strengthen ties between our peoples”, said Mehmet Samsar.

Also on this day at the Embassy the meeting organized by the Association of Russian and Turkish Businessmen (RTIB) was held where the trade, economic and investment potential of the Ulyanovsk region was presented to the Turkish business. Employees of the Ulyanovsk Region Development Corporation made a presentation of investment potential for representatives of Turkish business. Different types of investment sites, measures of state support provided to the companies in the region were presented. As a reminder, the Corporation of Development provides full support of the project in the shortest possible time, supporting the investor at all stages of the project, as well as after its completion. Issues of industrial cooperation were also discussed at the event.

On October 18 representatives of the Ulyanovsk region participated in an online conference on cooperation between Russia and Turkey in the medical and pharmaceutical industry. The event was organized by the Russian-Turkish Dialogue Association with the support of Russian Business Guide.

Consultant of investment attraction



department of the Corporation Kseniya Nikitina presented to Turkish companies economic opportunities of the region for implementation of projects. The Ulyanovsk region has all conditions for the successful implementation of investment projects, including in the field of medicine and pharmaceuticals. Among the advantages of the region are convenient logistics and access to the main markets, the availability of all types of investment sites, administrative and financial support, advanced investment legislation and guarantees of investment protection, one of the most experienced teams in the country in attracting and supporting investors. All these factors allowed the region to attract dozens of large production companies, and about 160 investment projects have been implemented on the territory of the Ulyanovsk region.



АССОЦИАЦИЯ «РОССИЙСКО-ТУРЕЦКИЙ ДИАЛОГ» ВЫСТУПИЛА ПАРТНЁРОМ ФОРУМА **DOING BUSINESS: TURKEY & RYAZAN**



Делегация Рязанской области, которую возглавил вице-губернатор Артём Бранов, побывала с бизнес-миссией в Стамбуле. Одним из центральных мероприятий во время визита делегации стал форум Doing Business: Turkey & Ryazan. Партнёрское содействие в организации этого мероприятия оказала Ассоциация «Российско-Турецкий диалог» (РТД).

В состав делегации также вошли заместитель председателя правительства региона Артём Никитин, директор Агентства развития бизнеса (АНО «АРБ») Устин Богачев, руководитель Рязанского центра поддержки экспорта АРБ Анатолий Маркин, руководители 12 предприятий и организаций Рязанской области. В рамках бизнес-миссии была предусмотрена насыщенная деловая программа: рабочие встречи, B2B-переговоры, круглые столы, участие в форуме Doing Business: Turkey & Ryazan.

«В каждой бизнес-миссии мы стараемся как можно больше успеть: провести пере-

говоры, встречи, познакомиться и завязать новые деловые контакты. И это очень приятно, когда принимающая сторона в рамках нашего визита организует в поддержку и расширение повестки дополнительные профильные события. В этот раз это был форум Doing Business: Turkey & Ryazan. Его инициатор и организатор – Ассоциация «Российско-Турецкий диалог», – отметил Артём Никитин в своём телеграм-канале.

Как отметила вице-президент Ассоциации Мария Суворовская, одна из ключевых задач Ассоциации РТД – выстраивание перспективной деловой коммуникации

между регионами России и основными отраслевыми ассоциациями Турецкой Республики. Показательно, что программа официальной делегации региона в Турции началась с круглого стола по вопросам сотрудничества в сфере строительства, который проводился при активном содействии Ассоциации «Российско-Турецкий диалог». Обсуждались вопросы сотрудничества в сфере строительства, включая участие рязанских экспортёров в качестве поставщиков отраслевой продукции в масштабных инфраструктурных проектах, реализуемых в Турции.





Зампред правительства Рязанской области, подводя предварительные итоги визита, подчеркнул, что наибольшее количество перспективных контактов появилось в строительном секторе. «Турецкие партнёры проявляют явный интерес к стройматериалам, которые производятся на территории нашего региона. Мы договорились, что предоставим партнёрам всю экспортную номенклатуру в части строительства. В ближайшие 10 лет в Турции запланировано возведение более 30 крупных инфраструктурных проектов, и турецкие подрядчики готовы сотрудничать с нашими производственными отраслевыми компаниями», – прокомментировал Артём Никитин.

В рамках делового визита при содействии Ассоциации РТД также прошли переговоры между правительством Рязанской области и ассоциациями İMDER (Ассоциация дистрибьюторов и производителей строительного оборудования) и ISDER (Ассоциация дистрибьюторов и производителей штабелёров).

Кроме того, на форуме Doing Business: Turkey & Ryazan прошли и другие секции, где был широко презентован экспортный и инвестиционный потенциал Рязанской области. Рассмотрены вопросы, касающиеся инвестиций в АПК региона, поставки в Турецкую Республику медицинской продукции рязанских предприятий «Форт», «Еламед» и других. В форуме приняли участие представители турецкого бизнеса, отделения Торгпредства РФ в Стамбуле, Турецко-Российского делового совета (ДЕИК), совета правления Российско-Турецкого торгового дома и пр. Обсуждались актуальные вопросы по нефтепереработке, производству автокомпонентов, международной транспортной логистике и другим важным темам для экономики. Модератором выступила вице-президент Ассоциации РТД Мария Суворовская.

«Разговор на форуме получился настолько предметным, что сразу после

его завершения несколько рязанских компаний ушли с турецкими коллегами в переговорную комнату», – отметил Артём Никитин.

Кроме того, по итогам форума было подписано соглашение о сотрудничестве между Рязанским центром экспорта (АНО «АРБ») и Российско-Турецким торговым домом «РОСТ», направленное на развитие торгово-экономического потенциала, деловых связей, реализацию совместных проектов. Достигнута договорённость, что в ближайшее время делегация Российско-Турецкого торгового дома «РОСТ» приедет в Рязань с целью дальнейшего развития партнёрства.

Во время визита делегации также состоялась встреча с генеральным секретарём турецкой федерации машиностроения MAKFED. В экономическом потенциале Рязанской области значительную долю

занимают машиностроение и металлургия. Объёмы металлургического производства в первой половине года выросли почти в два раза по сравнению с 2020 годом. Стороны обсудили возможности поставок в Турцию рязанской продукции и потребности наших компаний в сырье и комплектующих. Речь шла об инвестиционном сотрудничестве в строительстве заводов по производству компонентов электроники и оптоволокна в Рязанской области. Турецкие партнёры были проинформированы о возможностях реализации проектов разной направленности на территориях индустриального парка «Рязанский», ТОСЭР «Лесной», агропромышленного парка «Агротерра». Конструктивный разговор об инвестиционном взаимодействии и других экономических вопросах состоялся также на встрече с руководством Совета по внешнеэкономическим связям (ДЕИК).





ASSOCIATION "RUSSIAN-TURKISH DIALOGUE" BECAME A PARTNER OF THE FORUM **"DOING BUSINESS: TURKEY & RYAZAN"**

The delegation of the Ryazan region, which was headed by the Vice-governor Artem Branov, visited with a business mission in Istanbul. One of the central events during the visit of the delegation was a forum "Doing Business: Turkey & Ryazan". Partner assistance in organizing the event was provided by Russian-Turkish Dialogue Association (RTD).

The delegation included also Deputy Chairman of the Government of the region Artem Nikitin, Director of Business Development Agency ("ARB") Ustin Bogachev, Head of Ryazan center for export support of ARB Anatoly Markin, heads of 12 enterprises and organizations of the Ryazan region. Business mission included a rich business program: working meetings, B2B negotiations, round tables, participation in the forum "Doing Business: Turkey & Ryazan".

"On every business mission we try to have as much time as possible: hold negotiations and meetings, get acquainted and make new business contacts. And it is very nice when the host country organizes additional specialized events to support and expand the agenda. This time it was a Doing Business: Turkey &





Ryazan forum. Its initiator and organizer is the Association "Russian-Turkish Dialogue," said Artem Nikitin in his Telegram channel.

One of the key objectives of the RTD Association is to establish prospective business communication between the regions of Russia and the major branch associations of the Republic of Turkey, noted Vice-President of the Association Maria Suvorovskaya. It is significant that the program of the official delegation of the region in Turkey began with a round table on cooperation in the field of construction, which was held with the active assistance of the Russian-Turkish Dialogue Association. Issues of cooperation in the field of construction, including the participation of Ryazan exporters as suppliers of industrial products in large-scale infrastructure projects implemented in Turkey, were discussed.

The deputy chairman of the government of the Ryazan region, summarizing the preliminary results of the visit, said that the greatest number of promising contacts appeared in the construction sector. "Turkish partners are clearly interested in construction materials that are produced in our region. We have agreed to provide our partners with the entire export nomenclature in the part of construction. In the nearest 10 years more than 30 large infrastructural projects are planned to be built in Turkey and Turkish contractors are ready to cooperate with our industrial companies," commented Artem Nikitin.

Within the framework of the business visit, negotiations between the Ryazan region government and the IMDER (Association of Distributors and Manufacturers of Construction Equipment) and ISDER (Stacker Distributors and Manufacturers Association) associations also took place with the assistance of the RTD Association.

In addition, at the forum "Doing Business: Turkey & Ryazan" other sections were held, where the export and investment potential of the Ryazan region was well represented. Issues

related to investments in the agro-industrial complex of the region, the supply of medical products to the Republic of Turkey by the Ryazan enterprises Fort, Elamed and others. In the forum were representatives of Turkish business, branch of Trade representative office of Russian Federation in Istanbul, Turkish-Russian business council DEIK, Board of Russian-Turkish trading house and others. There were discussed the topical issues of oil refining, production of automotive components, international transport logistics and other important topics for the economy. Maria Suvorovskaya, Vice-President of RTD Association, acted as a moderator,

"The conversation at the forum was so substantive that immediately after its conclusion several Ryazan companies left with their Turkish colleagues for the negotiation room," said Artem Nikitin.

In addition, at the end of the forum was signed an agreement on cooperation between the Ryazan export center "ARB" and the Russian-Turkish trading house ROST, aimed at developing trade and economic potential, business relations, and the implementation of joint projects. It was agreed that in the near future the delegation of the Russian-Turkish

trading house ROST will arrive in Ryazan to further develop the partnership.

During the visit the delegation also had a meeting with the Secretary General of the Turkish Federation of Mechanical Engineering MAKFED. Machine building and metallurgy have a significant share in the economic potential of the Ryazan region. Volumes of metallurgical production in the first half of the year has almost doubled compared to 2020. The parties discussed the possibilities to supply Ryazan products to Turkey and the needs of our companies for raw materials and components. They talked about investment cooperation in the construction of plants for the production of electronics components and fiber optics in the Ryazan region. Turkish partners were informed about the possibilities of implementation of various projects in the industrial park "Ryazansky", the territory of advanced socio-economic development "Lesnoy", the agro-industrial park "Agroterra". Constructive conversation about investment cooperation and other economic issues was also held at the meeting with the leadership of the Council on Foreign Economic Relations (DEIK).



Екатерина Карабанова:

«В КРИЗИС ВАЖНО НЕ ТОЛЬКО
ВЫЖИТЬ, НО И ВЫРАСТИ»



HR-холдинг Ventra – динамично развивающаяся компания, занимающая лидирующие позиции на рынке аутсорсинга бизнес-процессов и решений по управлению персоналом. Этим летом Ventra подтвердила своё лидерство на IT-рынке, войдя в рейтинг «CNews100: Крупнейшие IT-компании России – 2021». Своей основной задачей руководство компании считает повышение эффективности бизнес-процессов у клиентов, что особенно актуально в новых экономических условиях. Проекты Ventra в самых различных областях позволяют заказчикам реализовать новые возможности для развития бизнеса. Екатерина Карабанова, управляющий партнёр Ventra и «Ventra Go!», рассказала нашему изданию о том, как сегодня меняется рынок труда и какие решения компания может предложить своим партнёрам для того, чтобы их бизнес не просто сохранил устойчивость, но и вырос.

– HR-холдинг Ventra – признанный лидер в области аутсорсинга бизнес-процессов. Расскажите, как сегодня изменился этот рынок в новой экономической реальности?

– Согласно исследованию HR-холдинга Ventra, проведённому в августе 2022 года, у 71% компаний произошли большие изменения в текущем году: локализация, трансформация, потери, сокращение или приобретение бизнеса. Рынок услуг по аутсорсингу следовал изменениям в бизнесе. Часть сервисных линий сокращалась (например, аутсорсинг подбора персонала или административные функции), а часть росла: например, IT-сервисы, юридические услуги, сопровождение сделок и т. д.

– Клиенты компании – крупные российские компании и международные корпорации. Скажите, пожалуйста, как в новых экономических реалиях Ventra интегрирована в международный бизнес?

– Около 60% клиентов Ventra – международные компании. Как и большинство лидеров нашей отрасли, мы сильно интегрированы в международный бизнес. Несмотря на уход ряда игроков с российского рынка, мы сохранили партнёрские отношения почти со всеми российскими подразделениями наших клиентов. Кроме того, мы выстраиваем деловые связи с новыми компаниями, выходящими на российский рынок. Это международные компании с турецкими, казахскими, индийскими и китайскими основателями, а также компании из стран ОДКБ.

– Есть известное выражение, что кризис – это новые возможности. Как сегодня, с вашей точки зрения, бизнес может использовать «окно возможностей»? Как повысить гибкость и устойчивость бизнеса в новых реалиях?

– В кризис важно не только выжить, но и постараться вырасти. Чтобы повысить гибкость и устойчивость бизнеса, необходимо выстраивать партнёрские отношения с клиентами и конкурентами. Иногда даже объединившись, как поступила наша компания. (В июне 2022 года Ventra приобрела российский бизнес Kelly.) Эта сделка стала очередным шагом в реализации стратегии активного роста бизнеса Ventra через развитие инновационных решений и расширение портфеля услуг. В конце 2020 года мы запустили уникальную для России технологическую B2B-платформу «Ventra Go!». Приобретение бизнеса компании

Kelly, обладающей серьёзной экспертизой в сфере профессионального рекрутмента и аутсорсинга подбора персонала (RPO), а также аутсорсинга IT-решений и услуг в области управления персоналом, – следующий шаг нашей экспансии на рынке HR и аутсорсинговых сервисов.

В кризис важно выстраивать партнёрские отношения с контрагентами, их поддержка точно пригодится в тяжёлые времена.

Также необходимо создать антикризисный штаб внутри компании, куда входят представители ключевых функций, чтобы иметь возможность оперативно реагировать на любые изменения на рынке и новые вводные, которых в этом году мы видели достаточно.

– Компания является членом Ассоциации «Российско-Турецкий диалог» и, например, недавно принимала участие в онлайн-конференции по вопросам сотрудничества России и Турции в области медицины и фармацевтической промышленности. Что изменилось на рынке труда в области фармацевтики и медицины? Каким образом компания может помочь взаимодействию стран в данной сфере?

– Многие международные компании так или иначе сохранили своё присутствие в России, так как их деятельность связана с обеспечением жизни и здоровья людей. Тем не менее фармацевтическая отрасль разделилась на две части. С одной стороны, мы видим, что многие европейские и американские компании «заморозили» наём и заняли выжидательную позицию. Из найма персонала ведутся только замены ушедших сотрудников, все новые проекты остановлены. С другой стороны, российские, индийские и турецкие компании переживают бурный рост, я бы даже сказала, расцвет и делают ставку на развитие и продвижение своих препаратов и вывод новых позиций на рынок.

Согласно исследованию HR-холдинга Ventra «Мотивация сотрудников фармацевтической отрасли», которое мы провели в ноябре 2022 года, мы видим, что 52% сотрудников хотели бы работать в международных компаниях. При этом так называемая «Большая фарма» сегодня сокращает инвестиции в исследования и персонал в России. Поэтому кандидаты из американских и европейских компаний будут готовы рассмотреть предложения турецких или совместных предприятий. Потому что важными факторами мотива-

ции для сотрудников в фармацевтической отрасли являются в числе прочих стабильность работодателя (10%), интересные задачи, продукты и проекты (9%).

– Сегодня многие российские компании ищут себе новых партнёров для ведения международного бизнеса. Например, в сфере ретейла. То же движение есть и с другой стороны. На наш рынок выходят новые бренды, в том числе турецкие. Какие инструменты для повышения эффективности сегодня актуальны? Что может предложить Ventra турецким и российским предпринимателям в сфере их взаимодействия?

– Ретейл – одна из наиболее развивающихся областей сегодня. Здесь открыто много возможностей после ухода некоторых ведущих игроков. Но важной и центральной проблемой остаются доступность и наличие персонала в точках продаж и онлайн-сервисах.

Поэтому платформенная занятость, которая даёт возможность привлечь в индустрию самозанятых исполнителей, развивается так активно. В России мы переживаем демографическую яму, связанную с комплексом причин, и дефицит персонала, особенно массового, может стать реальной угрозой бизнесу.

Однако цифровые инновационные технологии могут решить задачу по привлечению новых рабочих рук на этот рынок.

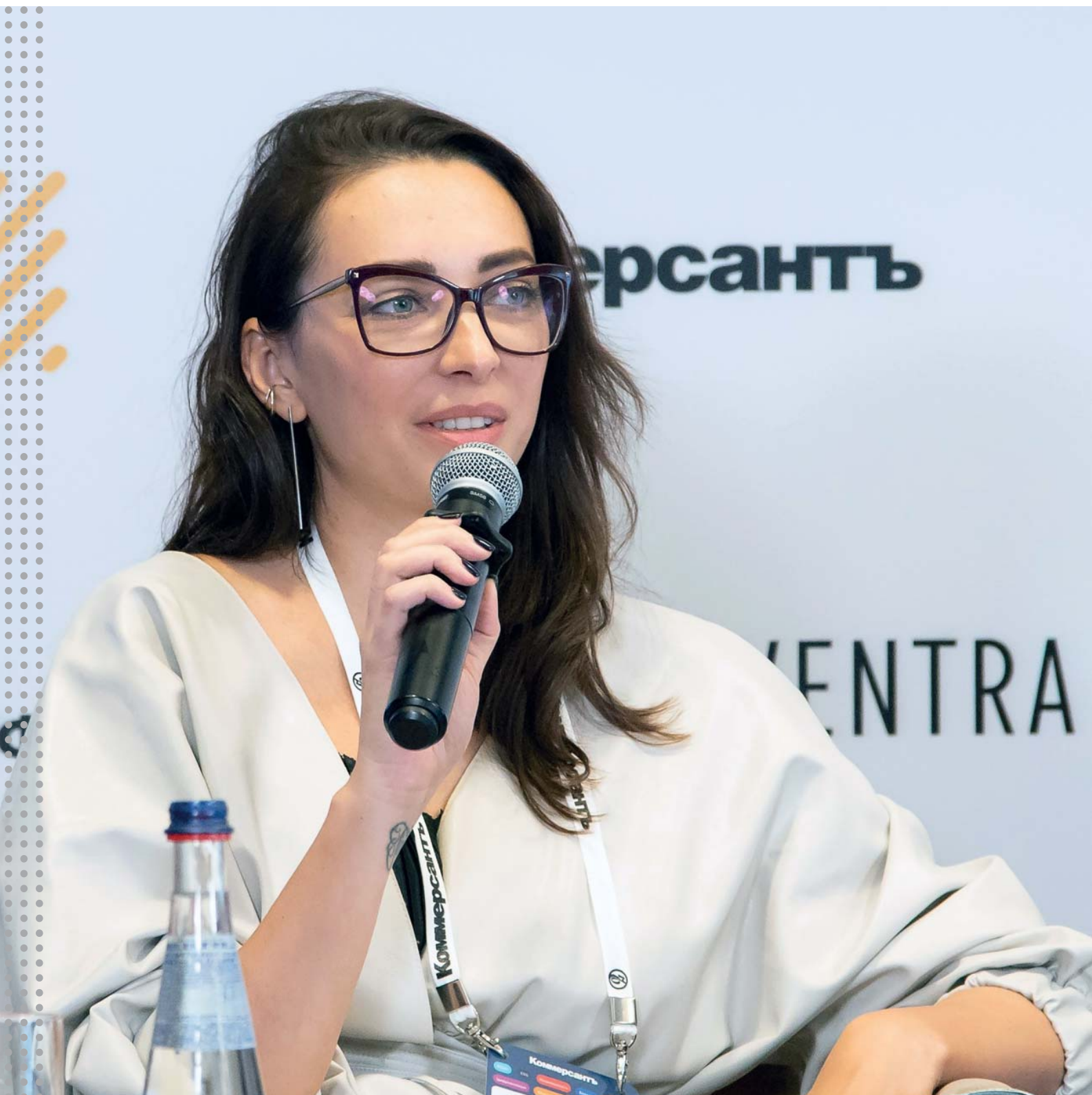
Задача состоит в том, чтобы привлечь людей, которые до этого не рассматривали для себя массовые профессии, однако могли бы на какое-то время (подработка, учёба, новый опыт) стать участниками этого рынка.

Поэтому мы на нашей цифровой платформе «Ventra Go!» запустили в ноябре ряд новых сервисов по привлечению массового персонала.

Ставка делается на решения, когда мы отвечаем не просто за людей, но и за эффективность процессов подбора и наличия персонала в точках.

Мы ставим перед собой амбициозную цель – дать позитивный пользовательский опыт клиентам и кандидатам. Полное закрытие заявок для заказчика и удобная подработка рядом с домом с выплатой на следующий день для исполнителя.

Когда мы видим, что клиент создаёт заявку на подбор исполнителей в два клика, а в системе она закрывается за пять минут, то понимаем, что двигаемся в правильном направлении.



Ekaterina Karabanova:

"IN A CRISIS IT IS IMPORTANT NOT ONLY TO SURVIVE, BUT ALSO TO GROW"

HR-holding Ventra, a dynamically developing company, occupies a leading position in the market of business process outsourcing and HR management solutions. This summer Ventra has confirmed its leadership on the IT market, entering the rating of “CNews100: Russia’s largest IT-companies 2021”. Its main objective, the company management sees as increasing the efficiency of business processes at clients, which is especially important in the new economic conditions. Ventra projects in various fields allow customers to realize new opportunities for business development. Ekaterina Karabanova, managing partner of Ventra and “Ventra Go!” told our publication about how today the labor market is changing and what solutions the company can offer their partners in order to make their business not only stable, but also to grow.

– HR-holding Ventra is a recognized leader in the field of business process outsourcing. Tell us, how has this market changed today in the new economic reality?

– According to an August 2022 survey by Ventra HR Holding, 71% of companies had major changes in the current year: localization, transformation, loss, downsizing or business acquisition. The outsourcing services market has followed business changes. Some service lines were shrinking, such as recruitment outsourcing or administrative functions, and some were growing, such as IT services, legal services, transaction support, etc.

– The company’s clients are large Russian companies and international corporations. Please tell me, how is Ventra integrated into international business in the new economic realities?

– About 60% of Ventra’s customers are international companies. Like most of the leaders in our industry, we are strongly integrated into international business. Despite the departure of a number of players from the Russian market, we have maintained partnerships with almost all the Russian divisions of our clients. In addition, we are building business relations with new companies entering the Russian market. These are international companies with Turkish, Kazakh, Indian, and Chinese founders, as well as companies from CSTO countries.

– There is a well-known expression that crisis is a window of opportunity. How can businesses today, from your point of view, use the “window of opportunity”? How can you increase business flexibility and resilience in the new realities?

– In a crisis it is important not only to survive, but also to try to grow. To increase the flexibility and sustainability of the business, it is necessary to build partnerships with clients and competitors. Sometimes, even by merging, as our company did (In June 2022, Ventra acquired the Russian business of Kelly.) This deal was another step in the implementation of Ventra’s strategy of active business growth through the development of innovative solutions and expansion of our service portfolio. At the end of 2020, we launched “Ventra Go!” The acquisition of the

business of Kelly, a company with serious expertise in professional recruitment and outsourcing of personnel selection (RPO), as well as outsourcing of IT solutions and HR services, is the next step of our expansion in the HR and outsourcing services market.

During the crisis it is important to build partnership relations with contractors, their support will come in handy during hard times.

Also, it is necessary to create anti-crisis staff within the company, which includes representatives of the key functions to be able to respond quickly to any changes in the market and new inputs, which we have seen enough of this year.

– The company is a member of the Russian-Turkish Dialogue Association and, for example, recently participated in an online conference on cooperation between Russia and Turkey in the medical and pharmaceutical industry. What has changed in the labor market in the field of pharmaceuticals and medicine? How can the company help the countries interact in this area?

– Many international companies, in one way or another, have maintained their presence in Russia, as their activities are related to ensuring human life and health. Nevertheless, the pharmaceutical industry has split into two parts. On the one hand, we see that many European and American companies have frozen hiring and taken a wait-and-see attitude. Only replacements for departing employees are being hired, and all new projects have been halted. On the other hand, Russian, Indian and Turkish companies are experiencing rapid growth, I would even say boom, and are staking on the development and promotion of their products and bringing new positions to the market.

According to a study by Ventra HR-Holding, “Motivation of employees in the pharmaceutical industry”, which we conducted in November 2022, we see that 52% of employees would like to work in international companies. At the same time, the so-called “Big Pharma” is now reducing investment in research and personnel in Russia. Therefore, candidates from American and European companies will be willing to consider offers from Turkish companies or joint ventures. Because important motivational

factors for employees in the pharmaceutical industry are, among others, the stability of the employer (10%), interesting tasks, products and projects (9%).

– Today many Russian companies are looking for new partners for conducting international business. For example, in the field of retail. There is the same movement on the other side. New brands, including Turkish ones, are entering our market. What efficiency tools are relevant today. What can Ventra offer Turkish and Russian entrepreneurs in the sphere of their interaction?

– Retail is one of the most developing areas today. There are a lot of opportunities open here after some of the leading players leave. But an important and central problem remains the availability and accessibility of personnel at points of sale and online services.

This is why platform employment, which gives the opportunity to attract self-employed performers to the industry, is developing so actively. In Russia, we are experiencing a demographic hole due to a complex of reasons: and the shortage of personnel, especially mass personnel, can become a real threat to business.

However, digital innovation technology can solve the problem of attracting new workers to this market.


The goal is to attract people who have not previously considered mass professions for themselves, but could for a while (part-time work, study, new experience) become participants in this market.

That’s why we, on our digital platform “Ventra Go!”, launched a number of new mass recruitment services in November.

The bet is on solutions, where we are responsible not just for people, but for the effectiveness of recruitment processes and the availability of personnel in the points.

We have an ambitious goal to give a positive user experience to customers and candidates. Complete application closures for the customer and a convenient part-time job close to home with next day payout for the performer.

When we see that a client creates a search request in two clicks and the system closes it in five minutes, we know we’re going in the right direction.

A professional portrait of a man with dark hair and a slight smile, wearing a dark suit, white shirt, and a patterned tie. A pocket square is visible in his jacket. The background is dark and out of focus.

**ЛЕНАР
РАХМАНОВ:**
«В ТУРЦИИ
СВЯЗИ РЕШАЮТ
МНОГОЕ»

Lenar Wealth Management (LWM) – независимая финансово-консалтинговая компания, которую возглавляет Ленар Рахманов, финансовый консультант, практикующий инвестор и инвестиционный юрист с опытом более 15 лет. В этом году он переехал в Стамбул, где компания открыла свой офис, и оказывает всестороннюю помощь тем бизнесменам, которые также задумываются о релокации своего бизнеса или просто решили вывести его на международный уровень и повысить доходность. В интервью нашему изданию ЛЕНАР РАХМАНОВ рассказал о том, чем Турция привлекательна для российских предпринимателей и какие особенности следует учитывать, запуская бизнес в этой стране.

– Ленар, вы рекомендуете всем предпринимателям, которые хотят заниматься бизнесом в Турции, открыть здесь своё представительство, компанию или найти партнёров, обратиться в офис LWM. Расскажите, почему?

– Мы – международная консалтинговая компания по развитию бизнеса и управлению капиталом, у которой накоплен уже более чем 15-летний опыт в разработке комплексной стратегии развития международного бизнеса, повышения его доходности. Практически сразу после первичного пакета санкций в отношении России многие бизнесмены стали задумываться о релокации или о том, как в сегодняшних условиях обеспечить своему бизнесу устойчивость, сохранить его, а желательно и приумножить.

Для того чтобы предприятие работало стабильно, особенно в условиях экономических вызовов, у него должны быть опорные пункты в нескольких странах одновременно. Турция стала тем местом, где предприниматели смогут решить свои задачи и обеспечить дальнейшую жизнь для своего бизнеса в России, производить ту же продукцию, что они производили ранее, выплачивать зарплаты своим сотрудникам и т. п. Мы обеспечиваем полное сопровождение бизнеса при релокации в Турцию: финансовое, юридическое и налоговое сопровождение на международной арене. Проще говоря, помогаем во всех вопросах: в создании компании и открытии юридического лица, в открытии зарубежных счетов, консультируем по стратегии и планированию, кроме того, оказываем содействие в получении ВНЖ или гражданства, если это необходимо. Сегодня это востребованные услуги, так как они обеспечивают более оперативное управление компанией и устойчивость её работы в международном поле. Помимо этого, сейчас большой запрос на покупку инвестиционной недвижимости: турецкая недвижимость с начала введения санкций выросла в цене процентов на 15, а некоторые объекты показали гораздо больший рост. Отлично зная этот рынок, помогаем нашим клиентам определиться с подбором

наиболее перспективных объектов. Это только краткий перечень тех вопросов, которые мы решаем и за которыми к нам приходят наши клиенты и впоследствии благодарят нас.

– Сейчас на рынке появилось много компаний, которые предлагают свою помощь для открытия и развития бизнеса в Турции. В чём ваши преимущества?

– Огромное значение имеет опыт. На рынке не так много компаний, которые имеют опыт взаимоотношений с турецким бизнесом более 15 лет – это крайне ценный актив. Во-вторых, знание турецкого языка и понимание турецкого менталитета. Турецкий язык для меня один из четырёх, которые я в совершенстве знаю. По национальности я татарин, и мне близки и понятны культура и менталитет жителей Турецкой Республики, для бизнесменов из этой страны я практически «свой», что особенно важно, когда речь идёт о торговле. То, что для иностранца будет стоить условные десять долларов, для местных – 10 лир, и с нашей помощью клиенты могут получить для себя наиболее выгодные финансовые условия. В моей команде работают люди, которые не только являются профессионалами своего дела, но также хорошо знают и российский, и турецкий менталитет. Кроме того, когда мне что-то необходимо, я всегда использую связи тех турецких бизнесменов, которым я помогал наладить бизнес в России. Это руководители крупных компаний, к которым я обращаюсь за советом: например, помочь найти компанию из конкретной отрасли. И уже, в свою очередь, иду на переговоры с нужной компанией не с нуля, а с рекомендацией. В Турции связи решают очень многое. Для того чтобы начать получать выгодные условия и предложения, надо довольно тесно общаться, условно – вместе выпить не одну чашку чая. Турция – восточная страна, и эту особенность надо учитывать.

Наконец, ещё один немаловажный аспект, связанный с предыдущим, – в Турции отношения даже более важны, чем

контракты. К примеру, если представитель какой-либо турецкой компании стал вашим посредником при переговорах с другой компанией и вы начали совместный бизнес, но по тем или иным причинам происходит задержка платежа, то вы можете попросить содействия в решении этих вопросов у того турецкого бизнесмена, который вас познакомил. Как правило, вопросы моментально решаются. Всегда можно рассчитывать на помощь «своих» в любой области. Связи и знакомства – актив, который дороже денег.

Мы обладаем обширными и устойчивыми связями со многими игроками рынка – это наше весомое конкурентное преимущество. Фактически при переговорах представителей турецкого и российского бизнеса мы не только помогаем перевести с турецкого на русский, но и являемся «переводчиками ментальности». Именно поэтому многие российские предприниматели, которые открывают здесь своё представительство, не просто предпочитают покупать наши услуги, а заинтересованы в том, чтобы мы стали их партнёрами, например, войдя в их бизнес за счёт покупки миноритарной доли и т. п.

– У вас проводится множество нетворкинговых мероприятий. Какова их основная цель?

– Одна из моих главных целей этого года – создать сильное сообщество. В России у нас более 3000 семей клиентов, на наши нетворкинговые встречи стабильно съезжается каждый квартал по несколько десятков человек. И в Турции мы делаем то же самое: регулярно организуем бизнес-нетворкинг, встречи в тесном кругу, ведь, как я уже говорил, важнейший момент, который присущ этому рынку, – менталитет. Для того чтобы построить здесь сильную компанию, его необходимо знать и понимать. На таких встречах я делюсь своим опытом, способами работы с местными, раскрываю секреты о том, что надо делать, чтобы найти в турецких бизнесменах надёжных партнёров.

Ещё на таких встречах у нас часто проходит игра-тренинг «Кеш-флоу» («Денежный

поток»)), где с помощью моделей жизненных ситуаций можно определить паттерны своего финансового поведения и отношения к деньгам, выявить установки, из-за которых упускаются реальные возможности и т. п.

Ну и конечно, здесь все знакомятся, узнают друг друга, устанавливают контакты, которые помогут в развитии бизнеса. Убеждён, что подобные мероприятия помогают «запуститься» в несколько раз быстрее и в несколько раз меньше при этом потратить. После открытия офиса в Стамбуле мы уже помогли со стартом нескольким десяткам компаний.

– Этой осенью в Турцию с бизнес-миссиями приезжали представители власти и бизнеса из многих регионов России. Как вы оцениваете эффективность бизнес-миссий?

– Безусловно, бизнес-миссии – эффективные мероприятия для того, чтобы наладить деловое партнёрство в другой стране. Современный мир глобален, и искать рынки сбыта и инвесторов можно и

нужно везде. Сегодняшняя экономическая ситуация подвигла гигантское количество бизнесменов взглянуть на свой бизнес в более крупном масштабе, понять, что стать компанией, которая производит и продаёт не только на один город или регион, но и на целый мир, совершенно реально. Для многих людей текущий вызов стал выигрышем: они нашли для себя новые рынки сбыта.

Я здесь уже неоднократно встречал делегации из разных регионов России. Например, делегацию из Республики Башкортостан во главе с министрами и их заместителями, включающую в себя также довольно сильных предпринимателей.

Это далеко не единственная столь представительная делегация из российских регионов в Стамбул, что говорит о том, что в России и бизнес, и власть заинтересованы в новых контактах и связях, и это то, с чем мы можем помочь. Я горд и рад, что могу быть полезен тем, кто хочет развиваться.

– Несмотря на все объективные трудности, с которыми сталкиваются

российские бизнесмены, многим сложно решиться на радикальные перемены. Какие качества, на ваш взгляд, нужно в себе развивать в первую очередь?

– Я рекомендую тем, кто хочет воспитать в себе победителя, заниматься спортом. Когда-то я сам был достаточно далёк от спорта. А сейчас я трёхкратный IronMan (это серия соревнований по триатлону на длинную дистанцию, проводимая Всемирной корпорацией триатлона), кандидат в мастера спорта. Свой первый IronMan я прошёл в 2015 году: 4 км плавания в открытой воде, потом 180 км на велосипеде по просторам Швеции на берегу Балтийского моря. Завершал дистанцию 42 км бега в жару под 30 градусов по Цельсию. Всего 226 км за 10 ч. 30 м. 6 с. С тех пор я со спортом дружу, мало того, стараюсь, чтобы те, кто входит в наше бизнес-сообщество, тоже к нему приобщались. Прекрасно для этих целей подходит бег. Я сам регулярно бегаю, и многие присоединились. Ведь спорт – это не просто «пробежка». Это умение достигать цели, здоровый дух состязательности, азарта и жадности расти.





**LENAR
RAKHMANOV:**

**"IN TURKEY, CONNECTIONS
DECIDE A LOT"**

Lenar Wealth Management (LWM) is an independent financial consulting company headed by Lenar Rakhmanov, a financial consultant, practicing investor and investment lawyer with over 15 years of experience. This year he moved to Istanbul, where the company opened its office, and provides comprehensive assistance to those businessmen who are also thinking about relocation of their business or just decided to bring it to the international level and increase the profitability. In an interview with our publication, LENAR RAKHMANOV talks about why Turkey is attractive to Russian entrepreneurs and what features should be taken into account when starting a business in this country.

– *Lenar, you recommend that all entrepreneurs who want to do business in Turkey, open a representative office, a company or find partners here, turn to the LWM office. Can you tell us why?*

– We are an international consulting company for business development and capital management with more than 15 years of experience in developing a comprehensive strategy for international business development and increasing its profitability. Almost immediately after the initial package of sanctions against Russia, many businessmen began to think about relocation or how in today's conditions to ensure their business stability, preserve it, and preferably even multiply it.

In order for a company to work steadily, especially in the face of economic challenges, it must have strongholds in several countries at the same time. Turkey has become the place where entrepreneurs can solve their problems and ensure further life for their business in Russia, produce the same products that they produced before, pay salaries to their employees, etc. We provide full business support during relocation to Turkey: financial, legal and tax support in the international arena. In simple words, we help in all questions: in creating a company and opening a legal entity, in opening foreign accounts, we advise on strategy and planning, in addition, we assist in obtaining a residence permit or citizenship, if necessary. Today these services are in demand, because they provide a more responsive management of the company and the sustainability of its work in the international field. In addition, there is now a great demand for the purchase of investment property: Turkish real estate has increased in price by 15 percent since the imposition of sanctions, and some properties have shown much greater growth. Knowing this market very well, we help our clients decide on the selection of the most promising objects. This is just a brief list of the issues that we deal with, for which our clients come to us and then thank us.

– *Now there are many companies on the market that offer their help in opening and developing a business in Turkey. What are your advantages?*

– There are not many companies on the market that have more than 15 years of experience with Turkish business, which is a very valuable asset. Secondly, knowledge of the Turkish language and understanding of the Turkish mentality. For me, Turkish is

one of the four languages I know perfectly. By nationality I am a Tatar and I understand the culture and mentality of the inhabitants of the Republic of Turkey, for businessmen from this country I am practically “my own”, which is especially important when it comes to trade.



What for a foreigner will cost conditional ten dollars for local people will cost ten lira, and with our help clients may receive the most favorable financial conditions for themselves. There are people in my team who are not only professionals in their business, but also know both the Russian and Turkish mentality very well. In addition, when I need something, I always use the connections of those Turkish businessmen whom I helped to set up business in Russia. They are the heads of large companies whom I turn to for advice: for example, to help me find a company in a particular industry. And then, in turn, I go into negotiations with the right company, not from scratch, but with a recommendation. In Turkey, connections are very important. In order to start getting favorable terms and offers, you have to communicate quite closely, conditionally – drink more than one cup of tea together. Turkey is an Eastern country, and you have to take this into account.

Finally, another important aspect related to the previous one is that in Turkey, relationships are even more important than contracts. For example, if a representative of a Turkish company became your intermediary in negotiations with another company and you started a joint business, but for one reason or another there is a delay in payment, you can ask the Turkish businessman who introduced you to help resolve these issues. As a rule, issues are resolved instantly. You can always count on “their” help in any area. Connections and acquaintances are an asset that is more valuable than money.

We have extensive and stable relationships with many market players – this is our significant competitive advantage. In fact, when Turkish and Russian business representatives are negotiating, we not only help translate from Turkish to Russian, but we are also “mental interpreters”. That is why many Russian entrepreneurs who open a representative office here not only prefer to buy our services, but are also interested in us becoming their partner, for example, by entering their business by buying a minority stake, etc.

– You have a lot of networking events. What is their main purpose?

– One of my main goals this year is to create a strong community. In Russia, we have more than 3,000 client families, and our networking meetings are consistently attended by several dozen people every quarter. And in Turkey we do the same thing: we regularly organize business networking and close meetings, because, as I said, the most important thing in this market is the mentality. In order to build a strong company here, you need to know and understand it. At such meetings, I share my experience, my ways of working with the locals, I reveal the secrets of what you have to do to find reliable partners in Turkish businessmen.



At such meetings we often have a training game called “Cash Flow”, where with the help of life situations, you can identify patterns of your financial behavior and attitude to money, identify attitudes that cause you to miss out on real opportunities, etc.

Of course, everyone meets each other, gets to know each other, set up contacts, which will help in business development. I am convinced that such events help you “launch” several times faster and spend less. After opening an office in Istanbul, we have already helped several dozen companies get off the ground.

– This fall, representatives of government and business from many regions of Russia came to Turkey on business missions. How do you assess the effectiveness of the business missions?

– Business missions are undoubtedly effective events for establishing business partnerships in another country. Today’s world is global, and it is possible and necessary to look for markets and investors everywhere. Today’s economic situation has prompted a giant number of businessmen to look at their business on a larger scale, to realize that becoming a company that produces and sells not just to one city or region, but to the whole world, is perfectly realistic. For many people, the current challenge has been a winner: they have found new markets for themselves.

I have already met delegations from different regions of Russia here more than once. For example, a delegation from the Republic of Bashkortostan, headed by

ministers and their deputies, which also includes some pretty strong entrepreneurs.

This is by no means the only such representative delegation from Russian regions to Istanbul, which proves that both business and the authorities in Russia are interested in new contacts and ties, and this is something we can help with. I am proud and glad that I can be useful to those who want to develop.

– Despite all the objective difficulties faced by Russian businessmen, many find it difficult to dare to make radical changes. What qualities, in your opinion, should be developed in yourself in the first place?

– I recommend to those who want to bring up a winner in themselves to do sports. I used to be pretty far away from sports myself. Now I am a three-time Ironman (a series of long-distance triathlon competitions organized by the World Triathlon Corporation) and a candidate master of sport. I did my first IronMan in 2015: 4 km of open water swimming, then 180 km of cycling through the expanse of Sweden on the shores of the Baltic Sea. I completed the distance with a 42 km run in the heat of 30 degrees Celsius. A total of 226 km in 10 hours 30 min. 6 sec. Since then I have been friends with sports, moreover, I try to make those in our business community join it too. Running is great for that purpose. I run regularly myself, and many people have joined in. After all, sport is not just jogging. It is the ability to achieve goals, a healthy spirit of competition, excitement, and a thirst to grow.



ИННОВАЦИОННАЯ ШКОЛА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

Москва | 2023

16-17
ФЕВРАЛЯ

СЕССИЯ ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ

- Липофилинг
- Липосакция

СЕССИЯ ПО КОСМЕТОЛОГИИ

- Зарубежные спикеры
с инновациями своих стран
- Инновации в косметологии

МАСТЕР-
КЛАССЫ

ПАНЕЛЬНЫЕ
ДИСКУССИИ

Операции в режиме
LIFE-SURGERY

ПРЕМИЯ **ИННОВАЦИИ 2023**



isam-moscow.ru



@drscongress

☎ 8 800 600-73-51

☎ Viber/WhatsApp

📞 russianschool

+7 (909) 794-05-28

✉ info@russchool.org

+7 (906) 238-32-56

НАУЧНЫЕ
ПАРТНЕРЫ



Институт
пластической хирургии
и косметологии

ОРГАНИЗАТОР
КОНГРЕССА

**RUSSIAN
SCHOOL**