

26/271
август
2024

RBCG

Russian Business Guide

 With the
support of the
CCI of Russia

**VII БАЛТИЙСКИЙ КОНГРЕСС
ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ
ХИРУРГИИ И
КОСМЕТОЛОГИИ:
СОЗДАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ
ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ
СРЕДЫ ДЛЯ
ОТЕЧЕСТВЕННЫХ
СПЕЦИАЛИСТОВ**



**ЕЛЕНА УМНОВА,
UPDATE CLINIC:
«ИСКУССТВО КОСМЕТОЛОГИИ —
ПОДЧЕРКНУТЬ УНИКАЛЬНОСТЬ
И СОХРАНИТЬ ЗДОРОВЬЕ»**

Экспертная
хирургия тела

ЭТО НЕ ШКОЛА

ДОКТОРА КОРОБОВА

Стажировки
Операционная
Наставничество



www.neschool.drkav.ru

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 ТПР РФ

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ РЕДАКЦИИ RBG

Эксперт номера: **пластический хирург Артём Владимирович Коробов**

Главный редактор: **Мария Суворовская**

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

Редактор номера: **Александра Убоженко**

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Дирекция развития и PR: **Юлия Колчева,**

Наталья Фастова, Екатерина Цындук

Корреспонденты: **Дарья Бакарина,**

Анна Добрынина, Екатерина Иванова

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

г. Москва, ул. Электrozаводская, 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 №26/271 август 2024

Дата выхода в свет: 29.08.2024.

Тираж: **30000. Цена свободная.**

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

RBG EDITORIAL BOARD OF EXPERTS

The chief expert of the magazine:

plastic surgeon Artyom Korobov

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

Managing Editor: **Alexandra Ubozhenko**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Directorate for Development and PR: **Yulia Kolcheva,**

Natalia Fastova, Ekaterina Tsynduk

Correspondents: **Daria Bakarina, Anna Dobrynya,**

Ekaterina Ivanova

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrozavodskaya, 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 №26/271 August 2024

Дата выпуска: 29.08.2024.

Экз.: **30000 copies. Open price.**

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ПОВЕСТКА

2

VII БАЛТИЙСКИЙ КОНГРЕСС ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ
ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ – 2024:
РЕВОЛЮЦИОННЫЕ ИДЕИ И ТРЕНДЫ БУДУЩЕГО

6

НОВОСТИ ИНДУСТРИИ

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ

10

ЕЛЕНА УМНОВА, UPDATE CLINIC:
**«ИСКУССТВО КОСМЕТОЛОГИИ – ПОДЧЕРКНУТЬ
УНИКАЛЬНОСТЬ И СОХРАНИТЬ ЗДОРОВЬЕ»**

ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ РОССИИ: ТРЕНДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

16

ТАТЬЯНА КАЧАНОВА: **«ПАЦИЕНТЫ ПРИХОДЯТ КО
МНЕ НЕ ПОКУПАТЬ ОПЕРАЦИИ ИЛИ МЕТОДИКИ, ОНИ
ПРИХОДЯТ РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ»**

20

ИЛОНА КОЧНЕВА, КЛИНИКА «АЗBEAUTE».
ГУБЫ КАК КЛЮЧ К ГАРМОНИИ:
**РОЛЬ ХЕЙЛОПЛАСТИКИ В СОЗДАНИИ
ИДЕАЛЬНОГО ЛИЦА**

24

АНТОН ОРЛОВ. «АНАТОМИЯ СИЛУЭТА».
ХИРУРГИЧЕСКАЯ ЭКОСИСТЕМА

28

АРТЁМ КОРОБОВ. ЖЕНСКОЕ ЗДОРОВЬЕ:
**КАК МЕДИЦИНСКИЕ ПОКАЗАНИЯ МОГУТ СТАТЬ
ПОВОДОМ ДЛЯ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ОПЕРАЦИИ**

КОСМЕТИЧЕСКОЕ ПРОИЗВОДСТВО РОССИИ. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

32

ОЛЕСЯ МУСТАЕВА:
**«МЫ РАБОТАЕМ НА ПОТРЕБИТЕЛЯ ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ,
КОТОРЫЙ ТОЧНО ЗНАЕТ, ЧЕГО ХОЧЕТ
И КАКОГО КАЧЕСТВА»**

36

ИННА БОГОМОЛОВА:
«ДЛЯ МЕНЯ НЕТ СЛОВА «НЕВОЗМОЖНО»

МЕДИЦИНСКИЕ ЦЕНТРЫ. ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

40

МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР «МЕДИКО & ЛАБ»:
**«НАША ЗАДАЧА И ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ –
НАУЧИТЬ ЛЮДЕЙ БЫТЬ ЗДОРОВЫМИ»**



Business DIALOG Media

RBG

Russian Business Guide

**ПЛАСТИЧЕСКАЯ
ХИРУРГИЯ И
КОСМЕТОЛОГИЯ
ИГРАЮТ ВАЖНУЮ РОЛЬ
КАК В МЕДИЦИНСКОЙ
ПРАКТИКЕ, ТАК И
В СОЦИАЛЬНОЙ
ЖИЗНИ. ЭТИ
ОБЛАСТИ МЕДИЦИНЫ
НЕ ТОЛЬКО
СПОСОБСТВУЮТ
УЛУЧШЕНИЮ
ВНЕШНЕГО ВИДА
И УВЕРЕННОСТИ
ПАЦИЕНТОВ,
НО И ИГРАЮТ
КЛЮЧЕВУЮ РОЛЬ В
ВОССТАНОВЛЕНИИ
ФУНКЦИЙ ПОСЛЕ
ТРАВМ, ОПЕРАЦИЙ
И ВРОЖДЁННЫХ
АНОМАЛИЙ.**



VII БАЛТИЙСКИЙ КОНГРЕСС ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ – 2024: РЕВОЛЮЦИОННЫЕ ИДЕИ И ТРЕНДЫ БУДУЩЕГО



В 2024 году Балтийский конгресс по пластической хирургии и косметологии проводится седьмой год подряд и представляет собой уникальную научную площадку для обмена идеями и опытом между специалистами со всей России.

Основной целью Балтийского конгресса являются развитие эстетической медицины в России и создание сильной и инновационной профессиональной среды для отечественных специалистов.

В прошлом году конгресс собрал ведущих специалистов, исследователей и представителей индустрии из разных стран. На мероприятии были продемонстрированы новейшие достижения в области пластиче-

ской хирургии, косметологии и реконструктивной хирургии.

Церемония открытия прошла в торжественной обстановке, подчеркнув важность конгресса для мирового сообщества специалистов. Церемонию открытия мероприятия провела председатель VI Балтийского конгресса, главный внештатный специалист – пластический хирург Министерства здравоохранения РФ, д. м. н., профессор Наталья Евгеньевна Мантурова.

За два дня конгресса прозвучало более 80 докладов от 66 спикеров. Слушало доклады, смотрело, присутствовало на мастер-классах и активно принимало участие в конгрессе более 700 врачей со всей России.

В 2024 году VII Балтийский конгресс проходит 13-14 сентября в приморском городе Светлогорске в Калининградской области. Он послужит площадкой для проведения масштабного, запоминающегося мероприятия в сфере эстетической медицины.

В течение двух дней проходят сессии по пластической хирургии, косметологии, показательные операции в прямом эфире, мастер-классы от известных специалистов-косметологов и для пластических хирургов от экспертов РОПРЭХ.

Тема сессии по хирургии носит название «Эстетическая хирургия лица». Научная программа включает в себя доклады профессионалов эстетической медицины, операции от экспертов в режиме LIVE-Surgery.





Тема научной программы по косметологии: «Практические навыки сложных техник коррекции возрастных изменений лица. Бьютификация». В рамках сессии участники получают колоссальное количество теоретических знаний, увидят разборы клинических случаев и трансляции инъекционных мастер-классов от опытных врачей-косметологов.

В 2024 году накануне Балтийского конгресса признанные эксперты в области эстетической медицины вновь принимают участие в дискуссионном клубе, где поднимают и детально обсуждают важнейшие вопросы своей профессиональной сферы. Тема Дискуссионного клуба Балтийского конгресса – 2024: «Подготовка к хирургическому вмешательству и реабилитация после операции».

Дискуссионный клуб – уникальная площадка для обмена профессиональным опытом между лучшими специалистами эстетической медицины.

Во время VII Балтийского конгресса работает выставка российских и зарубежных медицинских компаний, представляющих новейшие технологии и продукцию для специалистов.

По материалам <https://kimbs.ru>





21–23 июня 2024 г. в г. Сараево (Босния и Герцеговина) состоялся международный конгресс ВНАААС по пластической хирургии, организованный Американо-Боснийской Академией наук и искусства!

На мероприятии была представлена широкая научная программа, которая включала в себя лекции, видеопрезентации, живые операции и мастер-классы по пластической, реконструктивной и эстетической хирургии.

Российское общество пластических, реконструктивных и эстетических хирургов представлял председатель Комитета РОПРЭХ по международным отношениям, пластический, эстетический и реконструктивный хирург, член РОПРЭХ, РОХ, ISAPS Ахмед Якупович Рахимов с двумя докладами по липоскульптуре и безопасности пациентов.

Председатель конгресса: профессор Mahira Tanovich, Нью-Йорк (США).

С докладами выступили всемирно известные спикеры: профессор Roger Khoufi из Майами (США), профессор Milomir Ninkovich (Хорватия), профессор Anadi Begich (Норвегия), профессор Uros Ahchan (Словения) и профессор Alija Aginchich – президент Общества пластических хирургов Боснии и Герцеговины.

В ходе работы конгресса представителями Международного комитета РОПРЭХ были установлены контакты с коллегами и руководителями профессиональных ассоциаций разных стран мира, с которыми намечены перспективы развития дружбы и сотрудничества.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ КОНГРЕСС ВНАААС ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ

ДОЛЯ РОССИЙСКИХ ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ИНЪЕКЦИОННОЙ КОСМЕТОЛОГИИ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 40% РЫНКА

Доля российских препаратов для инъекционной косметологии на рынке составляет около 40%. Об этом пишет «РГ». В денежном выражении объём российского производства продолжает расти четвёртый год подряд, но отечественные производители пока не могут полностью удовлетворить рыночный спрос. В премиум-клиниках по-прежнему доминируют препараты из США, Европы, Израиля и Южной Кореи, составляя 85% ассортимента.

После введения санкций и ограничений на импорт цены на косметические препараты выросли в среднем на 20-50%. Это связано с изменением маршрутов поставок, ростом курсов валют и дефицитом некоторых препаратов. Артём Деев, руководитель аналитического департамента AMarkets, отметил, что увеличение сроков доставки из-за новых логистических схем и завоз препаратов через третьи страны также способствовали росту цен. Российские производители ботокса и других инъекционных препаратов пока не могут полностью удовлетворить рыночные потребности.

По словам косметолога Светланы Колотилиной, из-за санкций прекратились поставки ботокса из США, ранее он занимал около 30-40% рынка, но другие производители препаратов продолжили работать на российском рынке. Среди них, как отметил Артём Деев, производители ботокса из Швейцарии и филлеров из Швеции.

Оборот рынка косметологических услуг в 2023 году вырос на 8,6%, по данным BusinesStat. Как отмечают аналитики, многие клиники старались ограничивать рост цен на услуги и проводить акции с целью удержать постоянных пациентов и привлечь новых.

По словам Евгении Жуковой, кандидата экономических наук, заведующей кафедрой маркетинга Университета «Синергия», наиболее дорогими процедурами являются SMAS-лифтинг (около 50 тыс. рублей за зону живота и около 15 тыс. руб. за каждую зону лица), HydraFacial (около 10 тыс. руб. за процедуру), плазмолечение и мезотерапия (около 8 тыс. руб. за одну зону), безоперационная липосакция, биоревитализация, криолиполиз и прессотерапия. «Для проведения этих процедур необходимы не только высокая квалификация специалистов и особые косметологические аппараты, но и препараты», – пояснила эксперт. Так, мезотерапия с использованием французского препарата подорожала с 7 до 9 тыс. рублей. Цены на процедуры с российскими препаратами ниже, но тоже растут: биоревитализация с использованием отечественного биорепаранта подорожала с 4 до 4,5 тыс. рублей.

«Бьюти-индустрия в России развивается гораздо активнее, чем в остальном мире. У косметологов в других странах мало практики: всё же иностранные женщины, если не брать знаменитостей, ухаживают за собой меньше, чем в нашей стране», – замечает Светлана Колотилина. По её словам, в тренде сегодня стремление к естественности. При этом россиянки всё ещё прибегают к пластическим операциям, но чаще – к минимальным вмешательствам. «Женщины в нашей стране смотрят в первую очередь на качество кожи, ухоженные волосы и ногти, внешний вид в целом», – подчёркивает косметолог.



Резидент ОЭЗ «Технополис Москва» – компания «Мезоформула» открыла производство инновационных препаратов для инъекционной эстетической медицины и профессиональной косметологии. Об этом сообщает пресс-служба особой экономической зоны.



КОМПАНИЯ «МЕЗОФОРМУЛА» ОТКРЫЛА ПРОИЗВОДСТВО ПРЕПАРАТОВ ДЛЯ ИНЪЕКЦИОННОЙ ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЫ

По словам заместителя мэра Москвы по вопросам транспорта Максима Ликсутова, проект, в который было инвестировано около 390 млн рублей, направлен на импортозамещение и выпуск продукции, востребованной как в России, так и в дружественных странах.

Он отметил, что «открытие современного косметического производства в ОЭЗ Москвы позволит выпустить на отечественный рынок продукцию для эстетической медицины на основе передовых научных исследований. Проектные мощности нового предприятия, в которое резидент вложил около 390 млн рублей, превышают 700 тыс. единиц продукции в год. С учётом высокой автоматизации процессов здесь создано свыше 20 новых рабочих мест».

Компания «Мезоформула» занимается разработкой, клиническим тестированием и производством препаратов для эстетической медицины и профессиональной косметологии в рамках международного стандарта GMP.

Министр правительства Москвы, руководитель Департамента инвестиционной и промышленной политики Анатолий Гарбузов уточнил: «Резидент разместил своё производство площадью 1,5 тыс. кв. метров на территории «Печатники», которое включает в себя R&D-лабораторию, участок стерильного производства, где будет выпускаться до 600 тыс. единиц продукции в год, и участок производства косметики и масок – мощностью до 125 тыс. единиц изделий в год. Сейчас компания начала выпуск пилотных партий продукции, которая имеет регистрационные удостоверения и международные сертификаты соответствия».

В числе продукции предприятия – биоревитализанты, препараты для мезотерапии, химические пилинги, пептидные комплексы, косметические кремы, профессиональная косметика уровня космецевтики (сочетания косметологии и фармацевтики).

ЗА КОНТРАФАКТОМ В ИНДУСТРИИ КРАСОТЫ ПОМОГАЕТ СЛЕДИТЬ «МЕДИНСПЕКТОР»

Ассоциации импортеров косметологической, косметической и медицинской продукции (АИККМП) включилась в работу Общественной палаты России для защиты рынка от контрафакта.

В прошлом году Ассоциация представила рынку телеграм-бот @med_inspector_bot, он позволяет в режиме онлайн обеспечить возможность подтверждения или опровержения наличия регистрации медицинских изделий, препаратов косметической и косметологической продукции на территории России по запросу пользователя.

Для проверки подлинности продукта используется база данных Всероссийского научно-исследовательского и испытательного института медицинской техники Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения (ВНИИИМТ). Соглашение о сотрудничестве между ассоциацией и институтом было заключено на полях III всероссийского форума с международным участием NOVAMED 2023.

«Благодаря телеграм-боту мы сможем повысить информированность и грамотность потребителей, а также помочь производителям легально работать на российском рынке со всеми своими разрешительными документами», – отметил генеральный директор ВНИИИМТ Игорь Иванов.

По данным экспертов, в России около 40% «серого» рынка инъекционной косметологии. Кроме того, количество неквалифицированных косметологов без медицинского образования и лицензий выросло почти в 2,5 раза.

«Сбыт непроверенной продукции на «сером» рынке происходит бесконтрольно – и в том числе лицам, которые не имеют медицинского образования. К примеру, инъекционные продукты продаются на маркетплейсах. То есть мы можем помножить непрофессионализм одних людей на открытый доступ к непроверенным продуктам, а в итоге страдают рядовые пациенты», – пояснила исполнительный директор АИККМП Наталья Ивлева.



ЕЛЕНА УМНОВА:

«ИСКУССТВО
КОСМЕТОЛОГИИ –
ПОДЧЕРКНУТЬ
УНИКАЛЬНОСТЬ
И СОХРАНИТЬ
ЗДОРОВЬЕ»



Косметологические процедуры не только улучшают внешний вид, но и помогают людям сохранить уверенность в себе, быть открытыми этому миру, дарят им радость от результата. И лишь опытные врачи всегда сумеют сделать всё идеально. Клиника Update Clinic основана врачом-косметологом с 18-летним стажем Еленой Умновой. Она не только создала собственную клинику, но и делится своим опытом как тренер по инъекционным методам омоложения с другими косметологами. Свою миссию как врача она видит в том, чтобы сделать этот мир здоровее, счастливее и красивее. В интервью нашему изданию доктор рассказала о выборе профессии, основании клиники, трендах в косметологии и инновационных методиках. А также о том, что для влюблённого в свою работу специалиста практически нет невозможного, а любовь к пациентам и ответственное отношение к делу способны творить настоящие чудеса.

– Елена, поделитесь с нашими читателями, как вы выбрали для себя профессию врача-косметолога?

– Можно сказать, что мой путь в мир красоты начался с детства, я с ранних лет мечтала стать врачом, и сегодня я могу с гордостью оглянуться на дорогу, которую я прошла за более чем 18 лет профессиональной практики. В основе всего хорошее образование: я окончила Пензенский медицинский институт по специальности «лечебное дело», затем были два года ординатуры на кафедре дерматовенерологии и косметологии в РУДН, курс по трихологии в РМАПО в Москве.

И косметология для меня – это не только профессия, но и страсть, которая вдохновляет меня каждый день. Я и сегодня непрерывно учусь, а стремление к совершенствованию, использование передовых технологий позволяют предлагать пациентам только лучшее в области косметологии и антивозрастной медицины.

– Поэтому, чтобы предлагать лучшее, вы решили основать собственную клинику?

– Мы с мужем Эдуардом Липелисом открыли собственную клинику в декабре 2018 года. К этому моменту мы давно мечтали о ней, думали, искали лучшие решения. В моём багаже уже были накоплены годы практики, сотни довольных клиентов, были пройдены десятки конференций и тренингов по всему миру, сформировалось понимание всех процессов – всё это логично вело к следующему шагу: началу собственного дела.

И так сложилось, что в конце 2018 года я ушла с предыдущего места работы. Но у меня были пациенты, которые мне доверяли, они были записаны на приём ко мне на месяц вперёд и ждали, что именно я буду работать с ними. И эта ситуация

стала отличным стимулом для того, чтобы решиться на то, что давно планировалось: на открытие собственной клиники.

Когда я вспоминаю о первых шагах, то без преувеличения можно сказать, что это было как в кино, когда кажется, что ничего не успеть, что дел одновременно столько, что с ними невозможно справиться; и вдруг – находится решение. Я в это время была на шестом месяце третьей беременности, и все организационные функции по бизнесу выполнял супруг, пока я сначала беременная, а потом уже и с ребёнком приезжала принимать пациентов. Сына Кирюшу кормила между приёмами пациентов, а потом муж гулял с ним в ближайшем парке до следующего кормления. Вся работа подчинялась его графику, так и прозвали Кирилла – маленький босс. А его прабабушка даже предлагала завести ему трудовую книжку.

Не могу сказать, что это было легко, но это было начало прекрасной истории. Клиника росла, мы расширили штат втрое, сейчас в Update Clinic трудится 14 сотрудников, среди них – пять врачей и одна старшая медсестра с опытом работы более 10 лет.

Мы увеличили парк аппаратуры, который вырос с четырёх до девятнадцати современных сертифицированных аппаратов. У нас в клинике представлены два диагностических аппарата; аппараты для СМАС-лифтинга «Альтера» и ULTRAFORMER; микроигльчатый RF-лифтинг ENDYMED; оборудование по фототерапии, лазерному омоложению M22, BBL, прескотерапии Lymphastim BTL, лазерной эпиляции Magic One.

Сегодня я – главный врач клиники, а мой муж – её генеральный директор. Я отвечаю за качество медицинских услуг, за обучение врачей, внедрение инноваци-



онных методик и неукоснительное соблюдение всех медицинских протоколов, а муж руководит всеми бизнес-процессами, отвечает за персонал, юридические, маркетинговые вопросы и сервис.

Наши усилия и преданность делу, желание быть лучшими во всём привели нас к тому, что сегодня мы предоставляем более 170 разнообразных услуг, включая авторские методы омоложения. И на этом останавливаться не собираемся.

– В декабре Update Clinic исполнится уже шесть лет. За достаточно короткое время клиника стала узнаваемым брендом, получила признание и множество наград. Среди ваших клиентов немало звёздных имён. Частных клиник много; и когда рождался бренд – конкуренция уже была высокой. Так в чём же секрет успеха?

– Во-первых, это, конечно, качество услуг, методы, основанные на самых передовых научных достижениях. Но не менее важная составляющая – подход к делу. Наша клиника – это большая семья, и каждый клиент, приходящий к нам на процедуры, чувствует себя также частью огромной семьи.

Для нас сервис – это не просто слова. Забота о клиенте начинается задолго до его визита: уже с первого сообщения мы стараемся предложить помощь и найти решение, соответствующее реальным потребностям.

Уделяем большое внимание индивидуальному подходу к каждому пациенту, формируя доверительные отношения и предлагая только те решения, которые действительно эффективны и безопасны. Тщательный протокол оценки пациента позволяет учитывать все его особенности и потребности, что является основой для успешного лечения.

Кроме того, наша клиника постоянно инвестирует в обучение и развитие команды, что позволяет нам предлагать инновационные процедуры и поддерживать высокие стандарты в эстетической медицине.

– Сегодня мир стремительно меняется, развиваются наука и, конечно, медицина. С высоты вашего опыта: какие изменения происходят в эстетической медицине в последние годы? Какие тренды можно отметить?

– В последние годы в эстетической медицине наблюдается значительный рост в сторону развития и проведения диагностики. Так, современные методы в диагностике кожи лица, состояния кожи шеи открывают новые горизонты в индивидуальном подходе к уходу за кожей и процедурам омоложения.

Мы видим, что сегодня пациенты стремятся к естественности, к натуральной красоте и молодости, к здоровой коже

и волосам. Они хотят добиваться этого результата не для красивой картинки, а в первую очередь для себя, чтобы обходиться без фильтров, когда делают фото. Современные пациенты сегодня настроены на комплексный, а главное – индивидуальный подход.

Так что основные тренды в косметологии – естественность, малоинвазивность и комплексный подход – это то, что наша клиника активно внедряет в свою деятельность.

Мы помогаем нашим клиентам не только улучшить внешность, но и сохранить уникальные черты лица, подчёркивая их

Елена Умнова:

- врач-дерматолог, косметолог;
- тренер Merz по инъекционным методикам Ксео-мин, Radiesse;
- 18 лет опыта;
- более 10 000 пациентов;
- более 500 установок нитей;
- более 5500 фотоомоложений;
- более 2000 процедур «Профиль Джоли»;
- более 4500 процедур аугментации (коррекции) губ.



естественную красоту, продлевая молодость, заботясь о здоровье.

– Вы не только главный врач Update Clinic, практикующий врач-косметолог, дерматолог, трихолог, но и наставник компании MERZ по препаратам Radiesse, Belotero, Xeomin. Расскажите о вашем опыте в качестве наставника такой известной команды.



– Да, работа в такой компании – это большая честь, я являюсь сертифицированным тренером в Merz Aesthetics по инъекционным методам омоложения.

Благодаря работе в компании я имею возможность постоянно быть в курсе самых последних тенденций и разработок в эстетической медицине. Получаю уникальный опыт, работая с высококлассными специалистами, что позволяет мне делиться своими знаниями и практическим опытом с другими врачами.

Это сотрудничество способствует не только моему профессиональному росту, но и повышению качества услуг в нашей клинике. В нашей работе очень важно практическое применение полученных знаний. И я уделяю особое внимание интеграции новых навыков в повседневную практику для достижения заметных результатов.

– Вы регулярно участвуете в международных конгрессах, выставках, проходите обучение. Например, регулярные тренинги для сертифицированных тренеров Merz Aesthetics. Врач должен постоянно учиться? Что вам в первую очередь даёт обучение?

– Постоянное обучение для меня – это новые вершины, развитие и, конечно, неотъемлемая часть моей профессиональной деятельности. Новые знания позволяют мне оставаться на передовой медицинских технологий и методик, что, в свою

очередь, даёт мне возможность предлагать своим пациентам самые эффективные и безопасные решения.

Также во время новых обучений я обмениваюсь опытом с коллегами из разных стран, что обогащает мой профессиональный багаж и открывает новые горизонты в моей практике.

– Какие выставки, конгрессы, программы обучения, тренингов и выступлений вы планируете сейчас?

– В ближайшее время планирую участвовать в нескольких ключевых международных конгрессах и выставках, посвящённых эстетической медицине. Самое ближайшее – в Торонто. Также в планах – участие в тренингах и курсах, не только медицинских, но и по управлению и бизнесу в Сколково. К слову, генеральный директор клиники – по совместительству мой муж Эдуард Липелис – прошёл обучение в Сколково и остался им очень доволен.

– Вы вошли в проект «Ближний круг». Поделитесь, в чём цель этого проекта и что он для вас означает?

– Проект «Ближний круг» является частью социального проекта «Ответственная косметология», созданного журналом Voice в сотрудничестве с ведущим мировым экспертом в эстетической косметологии Merz Aesthetics.

Он нацелен на повышение стандартов безопасности и ответственности в косметологической практике, что включает в себя информирование пациентов о возможных рисках и преимуществах процедур, а также повышение квалификации врачей в этой области.

Для меня и Update Clinic участие в этом проекте – это возможность внести свой вклад в развитие ответственной эстетической медицины и обеспечить безопасность и удовлетворённость пациентов. Так как наша клиника вошла в список «Ближний круг», это означает, что на входе в клинику будет установлена специальная наклейка с QR-кодом, которая служит знаком качества и подтверждает наше следование принципам «ответственной косметологии». Ведь наша цель – не просто возвращать и сохранять красоту, но и убедиться, что клиенты чувствуют себя уверенно и безопасно в каждом шаге своего пути к получению желаемого результата.

Этот проект – не просто слова на бумаге, а наша гордость и обязательство перед нашими пациентами и партнёрами.

– В конце прошлого года вы выпустили собственную книгу «Руководство по здоровой красоте и молодости кожи». Какой отклик вы на неё получили? И есть ли в планах продолжить делиться своим опытом?

– Отклик был очень приятным. Мне присылали слова благодарности после





прочтения как коллеги, так и пациенты – это действительно ценно. Написав книгу, я надеялась, что она станет не только источником полезной информации, но и вдохновением для многих: так оно и стало.

Раскрою секрет: планирую продолжить делиться своими знаниями и опытом; возможно, выпустить серию книг, которые помогут людям лучше понимать современные методы эстетической медицины и осознанно подходить к выбору процедур. Кстати, книгу до сих пор возможно приобрести в нашей клинике, а также в книжных магазинах сети «Читай-город», книжном интернет-магазине «Лабиринт», на маркетплейсах «Озон» и «Вайлдберриз».

– Елена, вопрос, который волнует многих из тех, кто заботится о своей внешности. Достаточно ли косметологии или всё равно придётся прибегать к помощи пластических хирургов?

– На мой взгляд, косметология и пластика лица – это два направления, которые могут и должны дополнять друг друга, а ни в коей мере не конкурировать. Если врач-косметолог по-настоящему ценит своего пациента, хочет, чтобы тот оставался с ним на протяжении долгих лет, он расскажет ему правду: рано или поздно наступит момент, когда помочь сможет только пластическая операция.

На самом же деле противопоставление пластической хирургии и эстетической косметологии настолько же нелепо, как если бы мы взялись противопоставлять терапевта и хирурга. Безусловно, работа этих врачей серьёзно различается, но назвать их методики альтернативными никому не придёт в голову. Пластическая хирургия и эстетическая косметология также существуют в тандеме, и комплексный подход – это обязательное условие для достижения результата.

Тандем врача-косметолога и пластического хирурга – это гарантия того, что будет найден самый короткий путь к решению эстетической проблемы. Кто в этой связке главный? С одной стороны, оба играют равноценные роли, но всё же важно понимать, что врач-косметолог ведёт пациента на протяжении всей его жизни. И именно на него ложится важная миссия: вовремя подключить к процессу сохранения молодости и красоты хорошего пластического хирурга.

Отмечу, что многие косметологические процедуры рекомендуется проходить до операций или после. Только один пример: фотодинамическая терапия HELEO4 – инновационная запатентованная профессиональная программа по восстановлению естественно здоровой кожи, основанная на

фундаментальных научных разработках. Рекомендуется проходить курс из пяти процедур до планируемой операции и после снятия швов для быстрого восстановления.

– А можно ли с помощью косметологии решать проблемы, которые, на первый взгляд, можно решить только при помощи пластической хирургии?

– Современная косметология действительно может многое. Например, пациент хочет скорректировать подбородок и угол нижней челюсти. Это довольно популярный запрос, так как подбородок делает угол шеи более глубоким, острым и подтянутым, сглаживает второй подбородок. Небольшое увеличение подбородка структурирует лицо и даже убирает брыли.

Мы подосознательно считаем точёный подбородок женщины символом юности и красоты, а мужественный подбородок – признаком таких черт характера, как твёрдость, стойкость и независимость суждений.

Желание устранить диспропорции в нижней трети лица – лишь одна из причин для увеличения подбородка. Многие хотят сделать его выразительнее и острее, чтобы лицо выглядело более худым и вытянутым. Мы также работаем с недоразвитым

Награды Update Clinic:

- в 2021 году процедура Radiesse Therapy с авторской методикой была удостоена международной премии Best of Beauty Glamour;
- в 2022 году – второе место на всероссийском конкурсе «Парад Клиник» в номинации «Лидер новых технологий Aptos»;
- лучшее место по мнению Яндекс – 2020 год;
- хорошее место по мнению Яндекс – 2021, 2022, 2023 гг.

(скошенным) подбородком, который может быть врождённым или приобретённым из-за травм, неудачных операций или утраты костной ткани. С возрастом костная ткань подбородка уменьшается, что меняет овал лица.

И, например, чтобы увеличить подбородок, необязательно прибегать к хирургии. Контурная пластика с плотными филлерами на основе гиалуроновой кислоты (ГК) или инъекции волюмайзером Radiesse (Радиесс) помогают моделировать подбородок и сохранять его форму надолго. Эти методы создают прочный каркас лица и не вызывают аллергических реакций, делая инъекционный способ популярной альтернативой хирургии.

Или, к примеру, упомяну об омоложении шеи. Часто именно шея «выдаёт» возраст. Например, весной этого года на международном конгрессе по эстетической и антивозрастной медицине AMWC 2024 на сессии компании Merz Aesthetics был представлен новый протокол омоложения шеи с применением аппарата Ulthera, который даёт просто удивительные результаты и тоже позволяет отложить визит к пластическому хирургу.

– Елена, у главврача клиники всегда много дел, а вы ещё и многодетная мама. Удаётся ли вам отдыхать? Где черпаете силы?

– Да, я мама трёх сыновей, и баланс между работой и семьёй – это всегда вызов, но я стараюсь выделить время для отдыха и восстановления сил. Главный источник моей энергии – это в первую очередь общение с семьёй. Она даёт мне ресурсы и вдохновение.

Мы стараемся отдыхать разнообразно, так как у нас множество интересов. Это и совместные путешествия, и прогулки на природе, и занятия спортом, посещение культурных мероприятий, когда можно вдохновиться, насладиться искусством и

обсудить интересные моменты, даже поспорить...

– Какой вы видите свою клинику, скажем, через десять лет? К чему стремитесь?

– В масштабном смысле мы стремимся сделать этот мир лучше: чтобы как можно больше людей имело возможность заботиться о своём здоровье и ухаживать за внешностью. Для этого мы расширяем своё дело и хотим открыть филиалы в Москве, а также в других городах России.

На развитии в нашей стране мы не останавливаем своих планов, мы видим Update Clinic как клинику мирового уровня, где сочетаются передовые технологии, индивидуальный подход и высокие стандарты качества.

Стремимся не только к развитию новых направлений в эстетической медицине, но и к созданию уникальной атмосферы, где каждый пациент чувствует себя особенным. Наша цель – быть лидером в индустрии, предлагая комплексные решения для поддержания здоровья и красоты наших пациентов.

Update Clinic – это команда специалистов, которым есть что показать этому миру, и я верю, что мы внесём свой вклад в развитие косметологии.

Москва, 2-я Тверская-Ямская улица, 18

update-clinic.ru

8 (499) 286-89-04





Пластическая хирургия может поменять жизнь. Об этом хорошо знает пластический хирург Татьяна Качанова – член Российского общества пластических, реконструктивных и эстетических хирургов. Она уже более 20 лет делает людей красивее и увереннее в себе, сохраняя их индивидуальность. За плечами тысячи операций и благодарных пациентов, которые получили тот результат, о котором мечтали. Но как найти баланс между необходимостью вмешательства и безопасностью, какие методики можно рекомендовать разным пациентам и, наконец, какие способы коррекции сегодня считаются наиболее эффективными? Об этом – в интервью нашему изданию.

ТАТЬЯНА КАЧАНОВА: «Пациенты приходят ко мне не покупать операции или методики, они приходят решать проблемы»

– Татьяна Александровна, как вы пришли в пластическую хирургию? Что повлияло на выбор профессии?

– Моя бабушка врач, и уже с двух лет я регулярно ходила с ней на работу, была на приёмах и впитывала в себя магию врачевания, запаха лекарств, белоснежного халата. Никем иным, кроме как врачом, я себя и не мыслила. В юном возрасте я сама оказалась в роли маленького пациента в известнейшем институте пластической хирургии на Ольховке. И помню, что ничего меня не пугало; напротив – было ощущение праздника, чуда, будто на «ёлку» пришла.

А когда поступила в институт и на первом курсе проходила практику в хирургическом отделении, то поняла, что хочу не просто беседовать с пациентом и назначать лекарства, а работать руками. Я человек творческий: рисую, занимаюсь шитьём, конструированием одежды, и поэтому мне это близко – что-то создавать самой.

Так что с хирургической специальностью я определилась быстро, а затем посещение выставок, встречи с интересными людьми, настоящими фанатами своего дела, которые занимались пластической хирургией, в конце 90-х гг. окончательно определили мой путь.

– При этом у нас в обществе отношение к эстетической хирургии неоднозначное. Кто-то считает, что надо «принимать себя таким, какой ты есть», кто-то, напротив, приветствует желание что-то в себе изменить. На ваш взгляд, сегодня что-то изменилось?

– В нашей стране долгое время большинством считалось, что помощь пластического хирурга оправдана только в случае серьёзных травм или ярко выраженных дефектов внешности. Но сегодня менталитет россиян меняется. С одной стороны, стало более терпимым отношение к внешним изъянам, приобретённым или

врождённым, а с другой стороны – многие поняли, что нежелание мириться с той внешностью, которая дана природой, нормально. Точно так же, как человек занимается спортом, придерживается правильного питания, т. е. совершенствует себя, он хочет что-то менять во внешности. Это естественное желание – быть красивыми. Не более молодыми, а именно красивыми.

Уверена, что понятие «омолаживающая хирургия» со временем уйдёт. Я разговариваю с тысячами женщин, и никто не говорит: «Сделайте меня моложе». И женщины, и мужчины хотят быть красивыми. Основная задача пластического хирурга – помочь в этом человеку. А моложе человека делает разве что колдовское зелье, руки пластического хирурга творят другие преобразования.

– За более чем 20 лет карьеры вы выполнили больше трёх тысяч операций. А есть ли среди них «любимые» виды вмешательств?

– Как и любая женщина, я тоже хочу быть красивой. Поэтому я сама обращалась к пластическим хирургам, чтобы выглядеть так, как хочется мне. Естественно, те операции, которые меня саму вдохновили на то, что я решилась стать пациентом, вдохновляют меня и как профессионала.

Я отлично знаю, какой будет результат при применении той или иной техники. Если говорить об операциях на теле, то одна из любимых методик – липоскульптурирование. Липоскульптура тела абсолютно логична, физиологична и красива. Конечно, как и любая операция, она подойдёт не всем – нужна консультация специалиста, но при наличии определённого тонуса и достаточного объёма подкожной жировой клетчатки можно сформировать совершенно необыкновенные контуры тела, которые будут идеальны и в молодом, и в более зрелом возрасте. Мы знаем, что многие женщины страдают от того, что не могут себе подобрать гардероб, одежда плохо сидит на них; после липоскульптурирования посадка любых брюк, юбок будет идеальной, поскольку тело становится гармоничным, подтянутым и пропорциональным. Операция состоит из двух этапов: сначала идёт забор жира там, где он в избытке (со спины, внутренней и внешней поверхности бедра, живота и боков), а затем подготовленный жир трансплантируется в нужную область, создавая красивый рельеф. У метода масса преимуществ. Во-первых, нет разрезов, доступ осуществляется через небольшие проколы по 4–5 мм. Во-вторых, нет отторжения, так как трансплантируются собственные очищенные жировые клетки пациента. И эту операцию при отсутствии противопоказаний можно провести в любом возрасте. У меня были пациентки и 20, и почти 70 лет – результат неизменно красивый.

А что касается лица, то я большой приверженец эндоскопических методик. Эндоскопический лифтинг средней трети лица – одна из самых красивых и эффективных операций. Все лица без исключения меняются (стареют) в первую очередь именно в средней зоне лица, условно – от уголков глаз до уголков губ, и именно подтяжка этой зоны даёт самый яркий результат.

Это красивая, умеренно травматичная операция с короткой реабилитацией. Её можно проводить и в молодом возрасте, до 30 лет: в этих случаях это имиджевая операция, которая позволяет получить красивый контур века, губ, распахнутые глаза, идеальное положение бровей – иными словами, операция, которая может украсить любую девушку. В более зрелом возрасте подтяжка верхней и средней зоны лица даёт такой визуальный эффект, будто женщина скинула лет 10–15. Это моя любимая операция, потому что я фактически творю волшебство, а пациент эту магию увидит уже на первой перевязке.

– В каком возрасте чаще всего обращаются за помощью к пластическому хирургу?

– Отвечу фразой из любимого советского фильма «Москва слезам не верит»: в 40 лет жизнь только начинается. Я это

знаю точно, потому что 90% моих пациентов – это женщины 40–45 лет. Дети уже подросли, а сами женщины активны, полны желаний и планов, они хотят путешествий, любви, у них много энергии, стремлений, а то, как меняются лицо и тело, уже начинает их немного расстраивать. Они испробовали консервативные методы – например, косметологические процедуры, – но хотят более выраженного результата. И мне есть что предложить этой категории пациентов. Результат будет отличный, поскольку в этом возрасте ещё хороший тонус кожи и качество подкожно-жировой клетчатки, хорошие пропорции лица и тела, часто нет никаких сопутствующих заболеваний. И после преображения – например, липоскульптурирования и эндоскопического лифтинга, когда через небольшие разрезы в височной области мы можем проработать всё лицо, – мы получаем красивую, эффектную и подтянутую женщину, которая любит себя.

Знаю, что часто после таких операций кто-то начинает новые отношения, кто-то делает стремительный виток в карьере... Уходит недовольство собой, исчезает то, что расстраивало, а хорошее эмоциональное состояние – это новые возможности для роста.

Добавлю, что результат операции, проведённой в том возрасте, сохраняется надолго.



го, поэтому я рекомендую делать пластику до наступления менопаузы, при которой сильно меняется структура тканей, кожи, связок. Если сделать операцию до наступления климакса, то результат будет радовать 10-15 лет, а эндоскопический лифтинг средней зоны лица стабилен на протяжении 20 лет.

И третья – более возрастные женщины, которые хотят в свои годы иметь ухоженное лицо, чтобы нигде не висела лишняя кожа, которые желают хорошо смотреться на фотографиях и выглядеть достойно. На мой взгляд, если обратилась пациентка 65-70 лет, не надо делать «героическую»

нанолипофилинг – это клеточное хирургическое омоложение кожи. Это малоинвазивная процедура, которая даёт значимое улучшение качества кожи. Достойная альтернатива филлерам. Я не являюсь большим поклонником филлеров, долгосрочные наблюдения показали, что не все из них, к сожалению, рассасываются, и со временем лицо приобретает хронический отёк, растягивается кожа. Пациенты вынуждены идти на операции, чтобы вывести их. К тому же филлеры нельзя использовать бесконтрольно, как и любое лекарство. А наножир – клеточный продукт из жировой ткани, который образуется путём специальной обработки. Он содержит стволовые клетки, фибробласты, факторы роста, направленные на регенерацию и улучшение качества кожи. Наножир вводится в кожу реципиентных зон (лицо, шея, декольте, кисти рук, волосистая часть головы) методом единичных инъекций либо методом микронидлинга (иглоукалывания). Мы все знаем, что с возрастом у нас уменьшается толщина подкожно-жировой клетчатки, и со временем наступают атрофические изменения, то есть необходимо восполнять объёмы. Но даже если мы заполнили объёмы, то остаются вопросы качества кожи. Никуда не исчезают эффекты фотостарения, которые приводят к сухости, пигментации, к разным сосудистым проявлениям: например, к куперозу, к сниженному тону кожи. И теперь хирурги могут предложить такой малоинвазивный метод омоложения кожи, улучшения её качества путём стимуляции дермы стволовыми клетками собственной жировой ткани. Этот метод даёт эффект уплотнения, осветления, устранения пигментации и сосудистой сетки. Можно проводить эту процедуру до операции (как подготовка), во время самой операции, позволяя экономить время и деньги, а также после операции, чтобы красивыми были не только контуры лица, но и сама кожа.

– Как сегодня меняются методы в хирургии лица и тела?

– Я бы сказала, что сегодня тренд в сторону безопасности. Как я уже говорила, моё излюбленное направление – эндоскопические методы омоложения лица, которые я ценю, во-первых, за эффективность и эстетику, а во-вторых – за безопасность.

На лице пациента не остаются неэстетичные рубцы, так как мы делаем 3-5 небольших разрезов по 1-1,5 см в скрытых от глаз местах, тем самым минимизируем травму и ускоряем реабилитацию.

Помимо этого, если при классической подтяжке лица есть вероятность повреждения лицевого нерва (повреждённые лицевые нервы требуют длительного восстановления), то эндоскопический лифтинг позволяет избежать подобных проблем. Мы работаем в очень глубоком слое, а все крупные сосуды, все двигательные нервы



В целом же никаких ограничений в плане возраста для обращения к хирургу нет.

Мои пациенты условно делятся на три группы. Первая – это пациентки до 30 лет, которые от рождения имеют пропорции лица, которые вынуждают их активно пользоваться декоративной косметикой, какими-то другими приспособлениями, чтобы визуально эти пропорции изменить. И здесь эндоскопические методики – это самый лучший способ, поскольку позволяет получить более красивое лицо, фактически без разрезов, без единого следа; никто и не догадается, что была выполнена операция.

Вторая категория – это женщины среднего возраста, от 40 лет, о которых я уже много сказала.

операцию, полностью всё перекраивать, утягивать, уходить в затяжную и тяжёлую реабилитацию. Надо решать конкретную задачу: мешают нависшие веки – скорректируем эту проблему, сделаем всё эстетично, красиво и естественно.

– Вы первой в России в 2016 году применили уникальную систему нанолипофилинга. Расскажите об этом методе.

– Это поистине невероятная и эффективная процедура. В 2016 году мне посчастливилось быть среди первых врачей из России, кто проходил обучение в Италии по нанолипофилингу по системе итальянского эксперта Марио Гойсиса. Мне оказался крайне близок этот подход в регенеративной хирургии. Фактически

находятся в других слоях лица, значительно выше, и повредить их просто невозможно. К тому же операция проходит на большом экране под большим увеличением через оптику, через мини-разрезы, поэтому она максимально безопасна.

Сейчас я всё глубже осваиваю методику эндоскопического омоложения шеи, которая также потрясающе эффективна, как и на лице.

– Бывали ли в вашей практике случаи отказа пациентам?

– Не очень часто, но бывает. Например, при неадекватных, нереальных запросах или после неудачного опыта предыдущих вмешательств у других врачей. Если во время разговора я понимаю, что человек эмоционально не стабилизировался, находится в состоянии травмы, переживания последствий неудачной операции, в поиске виновных, то таким пациентам я сначала рекомендую обратиться за психологической помощью и проработать эту ситуацию. А дальше мы уже работаем над устранением последствий неудачного вмешательства.

И наконец, самое главное – когда пациент обращается ко мне, он приходит не купить определённую операцию или методику, он хочет решить свои проблемы. Предположим, пациента беспокоит опущение внешних уголков глаз, он приходит ко мне и говорит, что хочет операцию блефаропластику. Если я, как специалист, вижу, что пациенту показана другая операция для решения данной проблемы, я об этом и говорю. В работе придерживаюсь достаточно жёсткой позиции: либо пациент доверяет мне, моему опыту и знаниям, либо он идёт к другому врачу, который сделает ему операцию «по заказу». Моя задача как врача – поставить диагноз и подобрать оптимальный метод лечения. У меня есть своё представление, какая должна быть выполнена операция, чтобы решить проблему, делаю то, что считаю нужным, в соответствии с клиническими рекомендациями по пластической хирургии. Если же хирург идёт на компромисс, «прогибается» под требования пациента, то пусть всё будет правильно оформлено юридически, получено информированное согласие и пациент предупреждён о результатах, но итог такого заказного вмешательства не принесёт удовлетворения ни пациенту, ни доктору.

На моих консультациях, которые длятся по часу, я всегда стараюсь предложить несколько вариантов вмешательств, объясняю всё досконально, но если пациент прочитал что-то в интернете и настаивает на варианте, который неприемлем для меня, то нам не по пути.

– Профессию пластического хирурга часто называют творческой, сравнивая врача с художником, скульптором. Насколько это сравнение корректно? И есть ли место импровизации на хирургическом столе?



– У каждого хирурга, который работает много лет, и у меня тоже, со временем формируется «золотой набор» методик. Это моя копилка знаний и умений, из которой я для конкретного пациента вынимаю нужное и комбинирую для достижения самого эффективного результата. И набор этих методик внутри одной операции может быть очень большой. Скажем, работа с жировыми пакетами верхнего или нижнего века – они или перераспределяются, или сшиваются с комком Биша, или создают наполнение в зоне подбровья, или, напротив, закладываются внутрь складки верхнего века. И так всегда... Но самое главное – всё заранее обсуждается с пациентом. Например, если у пациента большие подчелюстные слюнные железы, которые мешают сформировать идеальный контур шеи, то я сразу с пациентом обсуждаю, что при необходимости будет проведена резекция жёлёз, объясняя, почему это может потребоваться. Все мои пациенты подписывают информированное согласие, в котором отражены все моменты операции. Никаких сюрпризов для пациента быть не должно.

– На что бы вы посоветовали обращать внимание пациенту при выборе пластического хирурга?

– У каждого хирурга есть почерк. Пациентам, которые находятся в поиске своего

хирурга, клиники, я рекомендую смотреть на фотографии работ разных хирургов и ориентироваться на то, нравится ли им результат. Не надо вникать в то, какая именно операция была сделана: с тем, какой вид вмешательства предложить именно вам, будут разбираться профессионалы. Пациенту же стоит прислушаться к своим ощущениям, понять – нравится ему то, что получилось, или не очень, стали ли лицо или фигура красивее. Если всё нравится, то пообщайтесь с врачом, поймите, попытается ли доктор вас услышать. В поисках «своего» врача мои пациентки порой слышали: «У вас всё нормально, вам ничего не надо делать». Я же убеждена, что, если человеку какой-то нюанс внешности мешает наслаждаться жизнью, при этом его требования адекватны, всегда найдётся способ помочь. Достичь взаимопонимания с пациентом – главная задача моей консультации, если врач и пациент понимают друг друга, то и результат операции будет прекрасным.





ИЛОНА КОЧНЕВА.

Губы как ключ к гармонии: роль хейлопластики в создании идеального лица

Пластическая хирургия дарит людям уникальную возможность преобразиться и избавиться от комплексов. Благодаря эстетическим операциям можно избежать возрастных изменений, скорректировать несовершенства фигуры, подчеркнуть индивидуальность каждого человека. Илона Кочнева, пластический хирург с 18-летним стажем, член Российского общества пластических и реконструктивных хирургов (РОПРЭХ), выполняет более тысячи операций в год. В своей практике она стремится добиться максимального гармоничного результата, не нарушив при этом естественной красоты лица и тела. В хирургии не бывает мелочей, каждая деталь имеет значение. В интервью нашему изданию Илона Кочнева, пластический хирург клиники «АзBEAUTE», рассказала о современных подходах к омоложению лица.

– Илона Сергеевна, расскажите, почему своей специализацией вы выбрали пластическую хирургию?

– Ещё на первых курсах обучения в университете я твёрдо знала: буду хирургом. Первая практика в отделении челюстно-лицевой хирургии определила интерес к этой области медицины. Все годы учёбы я проводила максимальное количество времени за изучением и проработкой хирургических техник. После окончания университета прошла интернатуру в общей хирургии, что дало мне возможность, по сути, стать врачом-клиницистом и понимать, где и как у человека болит и что с этим нужно делать. Затем была первая ординатура по специальности «пластическая хирургия»; и далее – вторая в челюстно-лицевой хирургии, где я получила богатейший клинический опыт и уже тогда начала проводить реконструктивные операции на лице.

Сочетание приносимой пользы и эстетического удовлетворения от результата в конечном итоге привело меня в пластическую хирургию. Как пластический хирург, я имею возможность менять жизнь людей, не просто улучшая их внешность, но и помогая им стать уверенными в себе, счастливыми и реализованными во всех аспектах их жизни: в карьере, любви, творчестве.

– Сегодня вы выполняете весь спектр пластических операций на лице и теле. У каждого врача свой подход в работе, свой почерк. Какой близок вам?

– Меня изначально привлекало человеческое лицо – своей сложностью и значимостью в самовосприятии человека. По сути, лицо – это наша визитная карточка, ведь именно на него в первую очередь смотрит собеседник. В своей практике я придерживаюсь комплексного подхода к омоложению лица.

Часто, когда речь идёт о возрастных изменениях лица, пациент, обратившийся за консультацией к пластическому хирургу, предъявляет жалобы на избытки кожи век, мешки под глазами, брыли и т. п. И некоторые врачи стремятся исправить конкретные возрастные изменения, не оценивая лицо в целом. Однако коррекция отдельных зон лица зачастую приводит к усилению других возрастных изменений. Гармония и естественность – это главные принципы моей работы. Я совершенствую внешность пациентов, сохраняя их уникальность. Ведь пластическая хирургия – это не только техническое мастерство, но и глубокое понимание индивидуальных особенностей каждого пациента. Необходимо увидеть и почувствовать, какая именно операция нужна, чтобы достичь наилучшего результата. Оно приходит не сразу. Это процесс, который требует вни-

мательного анализа, глубоких знаний и даже эмпатии.

– Вы выполняете более тысячи пластических операций в год. А есть ли среди них «любимые»?

– Центром моих интересов в эстетической хирургии лица являются губы. Почему? Форма и объём губ играют важнейшую роль в привлекательности лица. Долгое время лишь немногие хирурги рассматривали периоральную область и губы в комплексе стареющего лица. Но чтобы добиться хорошего результата, важно планировать эстетическую коррекцию лица так, чтобы его составляющие были пропорциональны друг другу. Губы являются важнейшим компонентом симметрии и эстетики лица.

Но так как этой зоне уделялось недостаточное внимание, можно увидеть немало пациентов, которым с технической точки зрения были выполнены идеальные омолаживающие операции, но общий результат не впечатляет: возраст определяется очень легко, достаточно обратить внимание на рот. А ведь именно губы могут не только добавить привлекательности при локальном вмешательстве, но и значительно улучшить результаты омолаживающих операций на лице.

Хейлопластика (хирургическая коррекция губ) – это настоящее искусство, тре-

ЭНДОСКОПИЧЕСКИЙ И SMAS-ЛИФТИНГ ЛИЦА И КОРНЕР-ЛИФТ



ЭНДОСКОПИЧЕСКИЙ ЛИФТИНГ БРОВЕЙ, VY-ПЛАСТИКА ГУБ



бующее глубокого понимания эстетики и гармонии лица. Результатом моего интереса к губам стал патент «способ наложения швов при булхорне». Сегодня эта операция приобретает всё большую популярность. При её выполнении удаляется небольшой участок кожи под носом, что позволяет поднять верхнюю губу, сделать её более объёмной и приподнятой, придавая лицу более молодой и женственный вид, создавая привлекательную и выразительную улыбку.

Также я являюсь разработчиком авторских модификаций операции «корнер-лифт» (процедуры, которая поднимает опущенные уголки губ) – известно, что опущенные уголки рта придают лицу грустное, недовольное выражение и могут значительно прибавить лишних лет к возрасту женщины; и операции «VY-пластика губ» (помогает увеличить размер губ за счёт частичного перемещения внутренней [влажной] части губы).

Кроме того, в настоящее время я провожу обширное диссертационное исследование о влиянии одномоментной пластики губ на результат омолаживающих операций на лице.

– Наверное, у многих возникает вопрос: инъекции или хейлопластика? Что же выбрать?

– Улучшить форму губ действительно можно разными способами – как в операционной пластического хирурга, так и в кабинете косметолога. Всё зависит от того, с какой проблемой вы пришли и какой результат хотите. Но, на мой взгляд, у хирургического вмешательства есть ряд неоспоримых преимуществ.

Во-первых, стабильность результата. Филлеры со временем биодеградируют, поэтому видимый эффект длится очень недолго, поэтому пациент вынужден постоянно поддерживать форму с помощью инъекций. Из этого следует второе важное преимущество – экономия денег. Да, операция стоит дороже уколов, но затраты на регулярную инъекционную коррекцию в несколько раз превышают затраты на хейлопластику. В-третьих, только хирургия даст возможность кардинально изменить форму губ; гиалуроновой кислотой – основной компонент филлеров – такого эффекта добиться не удастся. Наконец, предсказуемость результата. Когда после инъекционного увлечения сходит отёк, многие оста-

ются недовольны результатами и вынуждены прибегать к коррекции несколько раз. Хирургические техники сразу дают нужный эффект.

А что касается осложнений, то после хейлопластики они встречаются редко. Важно следовать всем рекомендациям хирурга, чтобы ускорить процесс заживления и минимизировать риск возникновения осложнений.

– А что именно можно изменить при помощи операций на губах?

– Мало кто знает, что размер губ – далеко не единственный параметр их красоты. Существует более 50 таких параметров. Вот лишь некоторые из них:

- по длине идеальные губы достигают до условных линий, проведённых через внутренний край зрачков;
- рот примерно в полтора раза шире, чем нос;
- нижняя губа в те же полтора раза пухлее, чем верхняя;
- расстояние от основания носа до верхней губы составляет от 1,5 до 1,8 см.

И таких нюансов масса. Кроме того, нельзя не принимать во внимание возрастные изменения. С годами кожная часть верхней губы удлиняется вследствие атрофии подкожно-жировой клетчатки, потери тонуса круговой мышцы рта. Красная кайма вворачивается внутрь, уменьшается объём губ, появляются кисетные морщины, опускаются углы рта и т. п.

Цель любой операции должна состоять не в том, чтобы просто изменить форму губ или увеличить их, а в том, чтобы создать губы, которые выглядят естественно и гармонично. Это означает, что результаты должны соответствовать общим чертам лица пациента и его индивидуальным особенностям. Я всегда стремлюсь к тому, чтобы после пластики губы выглядели как «свои».

– Насколько долго длится реабилитация после пластики губ?

– Любое хирургическое вмешательство – стресс для организма, после которого никак не обойтись без реабилитации. Пластические операции не исключение. Нет ни одной процедуры, после которой сразу можно продолжить обычный образ жизни.

Как правило, после операции по коррекции губ человек уже может на следующий день ходить на работу, однако стоит учесть, что будет присутствовать отёк – это естественная реакция организма.

К примеру, когда мы выполняем операцию «булхорн», разрез делается прямо под носом. Отек с носа спадает в течение 3-4 недель, отек с губы спадает немного быстрее – в течение 7-10 дней. После VY-пластики, несмотря на то, что губа очень маленькая и занимает небольшую площадь на лице, отек будет очень выраженным. Чтобы его снизить, можно походить на физиотерапевтические процедуры. Затем отек уменьшается, и через две недели губа становится достаточно плотной. Я назначаю специальный массаж. Как его правильно делать – будет написано в выписном эпикризе пациента. Чем точнее соблюдаются рекомендации врача, тем быстрее пациент восстанавливается после операции.

И это всего лишь временной период на пути к преображению и результа-

ту, который будет радовать вас спустя долгие годы.

– Многие опасаются, что после операции останется рубец, и отказывают себе в ней по этим причинам?

– Как и при любой другой пластической операции на лице, шов созревает в течение нескольких месяцев. Рубцы на слизистой остаются невидимыми, а на коже максимально незаметными и сливаются с окружающими тканями после вмешательства. Конечно, многое зависит от мастерства хирурга. Например, при операции «булхорн» края раны соединяются так, чтобы они скрывались анатомическими структурами носа: крыльями, перегородкой. Такая кропотливая работа требует четкости движения рук и большого стажа хирургической практики.

– Но насколько сегодня легко найти такого специалиста?

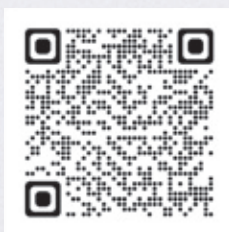
– К счастью, всё больше пластических хирургов стремится овладеть искусством хейлопластики. Современный пациент становится всё более требовательным и искушённым. Он хочет получать результат, который его украсит, а не корректировать что-то точно, подчёркивая тем самым другие возрастные изменения. Невозможно добиться идеального результата операции, гармонии, если не уделить внимания губам. Комплексный подход к оценке и коррекции возрастных изменений – нарастающий тренд, и я уверена, что число высокопрофессиональных специалистов по пластике губ будет быстро расти, и пациентам будет всё проще найти «своего» доктора.

A3BEAUTE

**Приём и операции
в клинике «A3BEAUTE»**

г. Санкт-Петербург,
ул. Тверская, д. 1А

Email: ilona.kochneva@yandex.ru



Спектр возможностей пластической хирургии позволяет комплексно решить практически любые задачи тех, кто решил к ней обратиться. На страницах нашего издания мы побеседовали о возможностях преображения человеческого тела с кандидатом медицинских наук, пластическим хирургом Антоном Орловым. В 2020 году он основал проект «Анатомия силуэта», который отражает уникальный подход к пластической и реконструктивной хирургии, охватывая все аспекты работы с телом.



«АНАТОМИЯ СИЛУЭТА». ХИРУРГИЧЕСКАЯ ЭКОСИСТЕМА

– Антон Анатольевич, что повлияло на ваш выбор специальности?

– С детства у меня была предустановка стать врачом, это желание сформировалось благодаря моим родителям, оба из которых врачи.

Я человек творческий, и этот творческий потенциал всегда стремился проявить и в деле, которым занимаюсь. Пластическая реконструктивная хирургия – не просто моя профессия, а настоящая страсть, которая представляет уникальную возможность сочетать творческий подход с глубокими медицинскими знаниями.

Эта область медицины открывает перед врачом широкие горизонты для самовыражения и инноваций. В отличие от общей хирургии, где профессия сегодня строго ограничена определёнными правилами, пластическая реконструктивная хирургия остаётся динамичной и развивающейся. Сегодня, как и в конце XIX века, когда общая хирургия только начинала развиваться, пластическая хирургия остаётся полем для экспериментов и новых идей, это очень свободная отрасль – и это прекрасно

– Вы занимаетесь только хирургией тела. Почему?

– Я пришёл в пластическую хирургию из общей хирургии. За моими плечами основательная школа абдоминальной хирургии, большой опыт хирургии брюшной полости. Мне всегда была близка сложная хирургия. Это то, что действительно привлекает меня и соответствует моим внутренним интересам. Поэтому я не вижу смысла уходить в другие области, по крайней мере, в ближайшее время. Никогда не говори «никогда», и, возможно, в будущем такое случится, но сейчас я сосредоточен на своей специализации. Тело и так предоставляет огромное количество неразрешённых вопросов и сложных задач. Я не стремлюсь заниматься множеством направлений на среднем и тем более низком уровне, когда можно углубиться в свою область и достигать высоких результатов. Это моя принципиальная позиция.

– В 2020 году вы основали проект «Анатомия силуэта». Как возникла такая идея?

– Она естественным образом возникла из сути моей работы, моего восхищения правильными очертаниями и плавными переходами человеческого тела. Слово «силуэт» стало для меня ключевым, и на основе этого родилась концепция анатомии этого силуэта – как он формируется, как его создавать. Вне зависимости от объёма операции и исходного состояния мы всегда стараемся достичь изящных контуров, плавных линий, правильных пропорций, следуя анатомии человека.

Проект стал успешным и получил свой товарный знак, который я патентовал и который принадлежит мне. Название в полной мере отражает суть моей работы: анатомически правильное и гармоничное оформление форм человеческого тела.

– А в чём идеология самого проекта: иными словами, «Анатомия тела» – это про что?

– Идея проекта «Анатомия силуэта» состоит в том, что мы делаем операции, которые призваны не только украсить человека, но и восстановить его жизненный баланс. Наша цель – создать ту гармонию,

которую они зачастую не могут достичь из-за внешних дефектов. Я считаю, что в моей работе 95% случаев связано с реальными внешними дефектами, которые мешают людям нормально жить и существовать. В этом смысле наша работа имеет элементы психиатрии, поскольку изменения, которые происходят в жизни пациентов, часто бывают кардинальными: меняются их жизнь, подходы и взгляды.

Кроме того, мы заботимся и о здоровье пациентов. Допустим, диастаз прямых мышц – это комплексная проблема всего тела. Это на самом деле потеря мышечного балансирования, и из-за него падает нагрузка на остальные мышцы, вызывая дисгармонию. Или, убирая избытки кожи, мы решаем не только эстетические, но и функциональные проблемы. Я занимаюсь подтяжкой большой груди, ушиваю огромные диастазы и удаляю грыжи, убираю лишние ткани в местах, где они становятся ненужными. В конечном счёте это приводит к оздоровлению и улучшению как физического, так и психологического состояния человека.

– Команда проекта... Это ваши единомышленники или просто коллеги? Насколько важны единый подход, взгляды на пластическую хирургию?

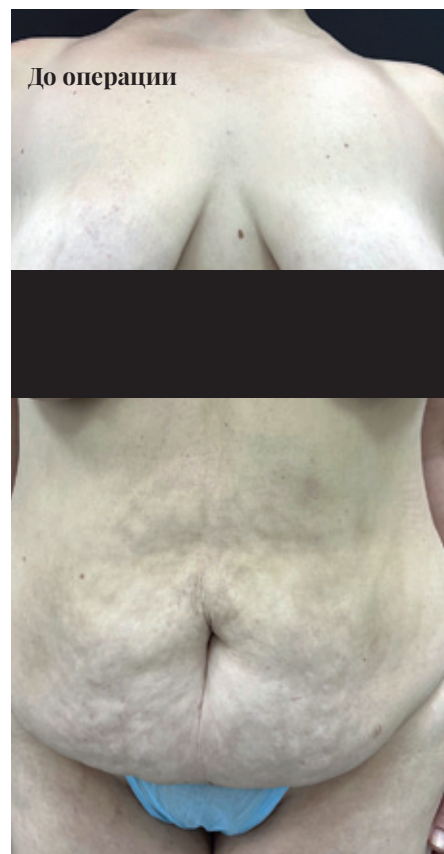
– Команда моего проекта – это основа всего. Это гордость за то, что нам удаётся создавать вместе. Я уверен, что каждый человек в команде, пусть она пока и небольшая, является абсолютно необходимым звеном. Мы – как сложный механизм швейцарских часов, где каждая деталь играет свою важную роль. Если одно звено выпадает, это сразу же становится серьёзной проблемой. Я рад, что мне удалось объединить вместе людей, которые разделяют мои взгляды на пластическую хирургию. Мы надеемся на дальнейший рост команды, и каждый её участник незаменим.

– Почему проект «Анатомия силуэта» можно назвать экосистемой?

– Я полагаю, что понятие «экосистема» наиболее правильно отражает суть проекта. Поскольку наш подход к проведению операций максимально экологичен. Мы в своей команде не хотим и не выходим за рамки того, что придумано самой природой. Я не занимаюсь установкой патологически больших имплантатов или выполнением неправильных, жутких липосакций и липофилингов, которые могут привести к деформациям тела. Мы стремимся развивать это направление, создавая полноценную экосистему, в которой мои идеи выходят за пределы хирургии. Это будет экосистема, охватывающая многие направления, направленная на разработку правильного подхода во многих аспектах жизнедеятельности.

– Если посмотреть на ваши работы, то там такие кардинальные преобразования, что даже не верится: «Что? Это тот же человек?!» А как такие кардинальные операции на тело влияют на жизнедеятельность с точки зрения анатомии и физиологии? Как найти баланс между пользой и риском?

– Хороший вопрос, потому что, действительно, пластическая хирургия – это хирургия баланса, и это принципиально важно. Мы обязательно будем разбивать процесс на этапы, чтобы каждая деталь была учтена. Я стараюсь никогда не превышать установленное время операции. Сегодня Российское общество пластических, реконструктивных и эстетических хирургов (РОПРЭХ) под руководством Натальи Евгеньевны Мантуровой разрабатывает новые стандарты для пластических хирургов, и мы неукоснительно исполняем каждое слово, написанное в этих стандартах. Это включает в себя не только время и объём операции, но и температурные нормы, все профилактические меры. Важно помнить, что главное – думать прежде всего о человеке, а не о финансовой стороне вопроса. Наш путь – формирование максимально безопас-



До операции

Бодилифтинг.
После (4 мес.
после операции)



ной среды для каждого пациента, а не проведение более дорогостоящих и сложных операций. Это верный и единственно возможный подход.

– **Что главное во взаимоотношениях врача и пациента – с вашей точки зрения и команды «Анатомия силуэта»?**

– Есть очень простой ответ на этот вопрос. Главное – чтобы человек чувствовал, что тебе не всё равно, что тебе небезразличны его результат, его здоровье, его будущее, он сам. Это самое важное. Чтобы он пришёл к тебе и от твоих рук, слов эмоционально почувствовал, что, что бы ни было, ты сделаешь всё, чтобы ему было хорошо.

– **Насколько человек должен быть сам готов к радикальному вмешательству, чтобы всё прошло удачно? Если у пациента есть сомнения – надо или нет...**

– Если пациент сомневается, то я не буду его уговаривать, я всегда скажу, что ему надо подумать, и операция прямо сейчас ему не нужна. Благо сегодня у меня есть такая возможность, мне не надо заискивать перед пациентами. Если пациент сомневается, то операцию надо отменять ему же во благо.

– **Вы делаете операции любой сложности. А легко ли обеспечить стабильный результат?**

– Хирургия способна радикально решить многие проблемы, но стабильность результата – это сложный вопрос. Многое зависит от исходных данных, и, конечно же, эти вопросы я всегда обговариваю с пациентами. Важно предупредить, что операция может проводиться в несколько этапов, что может потребоваться коррекция. Это хирургия. Не стоит ожидать от неё каких-то отфотошопленных чудес. Могут быть и осложнения, а может быть и сразу всё отлично. Главное – чтобы ты со всем в итоге справился и привёл человека к результату. В этом и заключается философия моего подхода.

– **К вам приезжают оперироваться даже из-за границы, в том числе из Европы... И что-то мне подсказывает, что дело не в цене. А в чём?**

– Всё-таки в основном это наши соотечественники, которые живут за границей. Приезжают не только потому, что им ментально сложно общаться с зарубежными врачами, найти взаимопонимание с ними, но и оттого, что в России гораздо более правильный подход к организации медицинской помощи. И конечно же, потому, что в России хирургия тела – одна из лучших в мире.

Например, у нас был случай, когда девушка, живущая в Европе, долго мучилась от гипертрофии молочных желёз

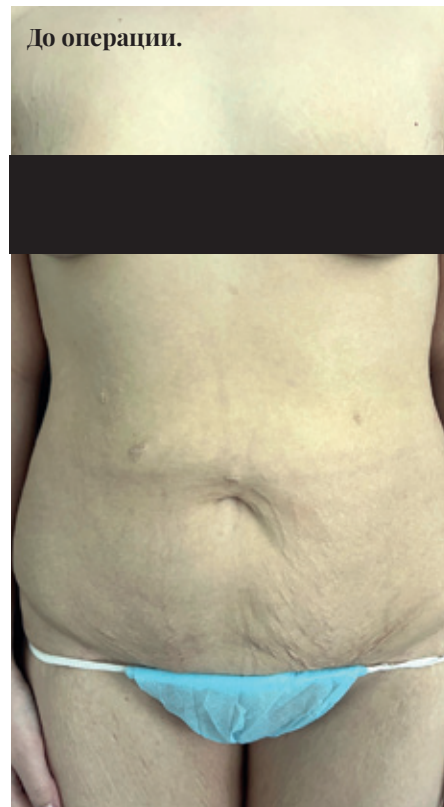
и огромных подмышечных долей, которые даже мешали при движениях рукой. И европейские врачи ей отказали в помощи, потому что опасались задеть нервы, сосуды и лимфатические пути на руке. И она приезжала к нам на редукционную маммопластику и удаление долей, а затем приехала на бодилифт. И таких случаев масса.

Я уже давно говорю, что нам пора перестать искать возможности привести иностранного специалиста, чтобы слушать его выступления на конференциях, форумах, а выбирать из наших талантливых, молодых, активных и интересных специалистов.

– **Вы проводите разные виды пластических операций, а есть ли среди них любимые виды оперативных вмешательств? Если да, то почему?**

– Пожалуй, у меня нет однозначного фаворита среди операций – люблю их все. Порой мне хочется выполнить одну операцию, иногда – другую. Особенную профессиональную радость мне приносят такие, где есть возможность проявить креативность, придумать что-о не-

До операции.



Бодилифт, липофилинг, подтяжка груди с имплантацией (3 мес. после операции)

стандартное. Конечно, такие операции и у меня, как врача, вызывают определённые опасения, и я искренне обсуждаю с пациентом все возможные риски. Тем не менее эти сложные и необычные случаи всегда вызывают у меня особый интерес.

– Можете поделиться историями о наиболее интересных операциях – необычных, сложных?

– Я очень много оперирую и счастлива от этого. И в моей практике было немало сложных и интересных операций, результат которых радует моих пациентов. Например, операции после массивной потери веса – это всегда точно несколько этапов, и с каждым этапом у нас есть возможность сделать всё лучше и лучше. И конечно же, каждая эта операция просто невероятно сложная. Некоторые операции я так долго обдумываю, что приходится даже иногда воображать пошагово, как я буду действовать. Операции после потери веса обладают всегда дополнительными особенностями. Я много раз говорил, что стабильность тканей очень тяжело получить и нужно знать сот-

ни тонкостей в каждой анатомической зоне, чтобы делать эти операции верно. У меня есть свои наработки в этой сфере, есть авторский способ подтяжки ног, который сейчас проходит патентование. Этот способ гарантирует стабильность результата после подтяжки.

Часто приходится делать повторные операции у пациентов. Если это связано с заменой имплантов через 15 лет или «повторный живот», после того как девушка набрала 30 кг, а затем похудела, это не страшно. А вот если пациенту была сделана заведомо пагубная операция, то повторные операции сложнее, дольше и с повышенными рисками.

– В телеграм-канале проекта вы подробно, откровенно и наглядно рассказываете пациентам об операциях. Показываете результаты, отвечаете на вопросы. И здесь можно посмотреть на всё без прикрас, даже на съёмки из операционной. Почему важна такая откровенность, такая степень погружения пациента в тематику?

– Потому что мне так проще. Это мой способ общения с будущими пациентами

для того, чтобы у них было меньше вопросов и переживаний. Я считаю, что в хирургии важен откровенный разговор с пациентами. Сегодня любому человеку надо говорить просто и откровенно, что с ним будет, показывать, как это будет выглядеть, без демонстрации каких-то невероятно отфотошопленных картинок с нереально красивыми телами. Таким в прошлом злоупотребляли некоторые хирурги, а некоторые и до сих пор так делают, а потом краснеют от стыда и перед коллегами, и перед пациентами, когда картинка и реальный результат не совпадают. Когда вы снимаете свои результаты после операции, не надо ничего фотографировать с использованием фильтров, замазывать и закрашивать. Умным пациенткам уже не нужны бесконечно гламурные фотографии, им надо показывать честно, как это выглядит через две недели, через месяц и т. п. И тогда в дальнейшем с пациентами будет максимально просто работать.

– У «Анатомии силуэта» есть благотворительный проект «НеКОНКУРС» – это полностью бесплатные операции. Почему вы решили запустить такой проект?

– Да, это полностью благотворительный проект – возможность сделать пластическую операцию бесплатно. Из названия очевидно, что нет никаких условий для участия в нём. Нужно только написать историю и рассказать, почему необходима эта операция. Всегда прошу участвовать тех, кто действительно не может оплатить операцию и у кого есть объективные проблемы с телом.

Запуск этого проекта – мой осознанный выбор, который прежде всего продиктован моим внутренним состоянием и психологическими потребностями. Я верю, что проект будет успешно развиваться и двигаться вперёд. Мы продолжим оперировать людей, потому что для меня благотворительность – это не просто помощь другим, а важный акт, который в первую очередь обогащает самого дарителя, а не того, кто принимает дар.

– Как будет развиваться проект «Анатомия силуэта» дальше?

– Я искренне верю в его успех. Моя цель – обучить много талантливых и молодых врачей, которые будут работать вместе со мной, заниматься качественной хирургией, принимая верные и взвешенные решения. В будущем я также намерен развивать проект в других направлениях, не ограничиваясь только пластической хирургией. Надеюсь, что мои единомышленники меня поддержат и всё будет прекрасно.

+79167107977
(WhatsApp, Telegram)
Сайт:

<https://www.anatomiyasilueta.com>

«Реклама. Рекламодатель ИП Орлов А.А.
ИНН 753613313961. Erid: 2VSB5xmpqN8»

**Бодилифт, липофилинг,
подтяжка груди с
имплантацией
(3 мес. после операции)**



Рассказывает Артём Владимирович КОРОБОВ – пластический хирург, эксперт в области пластики после родов и похудения, автор уникального метода устранения диастаза без шрамов (на операцию получен патент). Лектор и спикер профессиональных конгрессов по пластической хирургии, председатель экспертной коллегии журнала Russian Business Guide, лауреат премии «Хрустальный Лотос» в номинации «Лучший хирург по Mommy Makeover».



ЖЕНСКОЕ ЗДОРОВЬЕ: КАК МЕДИЦИНСКИЕ ПОКАЗАНИЯ МОГУТ СТАТЬ ПОВОДОМ ДЛЯ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ОПЕРАЦИИ

ПОЧЕМУ НЕ УХОДИТ ЖИВОТ ПОСЛЕ РОДОВ? В ЧЁМ ПРИЧИНА, ЕСЛИ ФИТНЕС, МАССАЖИ И ДИЕТЫ БЕССИЛЬНЫ?

— Артём Владимирович, в последнее время всё чаще специалисты говорят о таком явлении, как диастаз. Почему это становится популярным?

— Потому что женщины хотят быть красивыми, не хотят мириться с тем, что после родов живот будет другим, так сказать.

«Мне уступают место в метро, думая, что я беременна! А я родила уже год назад!» — с такими запросами ко мне ежедневно обращаются женщины со всей России. Они хотят вернуть прежнюю форму после родов, но живот никак не поддаётся, не удаётся сделать его плоским и красивым, помочь внутренним органам занять правильное положение.

Чего только не делают девушки, а результата нет. Доходят буквально до отчаяния.

— Что чаще всего делают женщины после родов для того, чтобы вернуться в форму?

— Я выделил топ-3 методов борьбы с выпирающим животом, которые пробуют женщины после родов:

1. Диеты и марафоны по похудению. Разумный подход эффективен в вопросе общего похудения, но с выпирающим круглым животиком может не справиться.

2. Спорт. Часто изолированные упражнения на пресс могут только ухудшить ситуацию и вид живота.

3. Массаж и тейпирование. Эффект поверхностный либо кратковременный, после одного года после родов неэффективно.

Часто эксперименты затягиваются на годы, а результат не удовлетворяет.

— Почему все усилия не приносят результата? У вас есть ответ?

— Потому что одной из причин такой деформации живота может быть диастаз прямых мышц, и его надо корректировать хирургическим путём. То есть они изначально ищут ответ не там, делают совсем не то, что нужно.

— Расскажите, пожалуйста, что такое диастаз с медицинской точки зрения, какие бывают виды?

— Диастаз прямых мышц живота (ДПМЖ) — патологическое состояние, которое характеризуется истончением и расширением апоневротической пластинки белой линии живота, а в более запущенных случаях — всего мышечно-апоневротического каркаса передней



брюшной стенки, вплоть до спигелиевой линии.

Говоря простыми словами, диастаз — это болезнь, в основе которой лежит чрезмерное растяжение и расширение белой линии живота — сухожилия, которое находится между прямыми мышцами, соединяет и удерживает их. Это полоса соединительной ткани, состоящая из нескольких слоёв, расположенная посередине живота вертикально на протяжении от мечевидного отростка до лобкового сочленения.

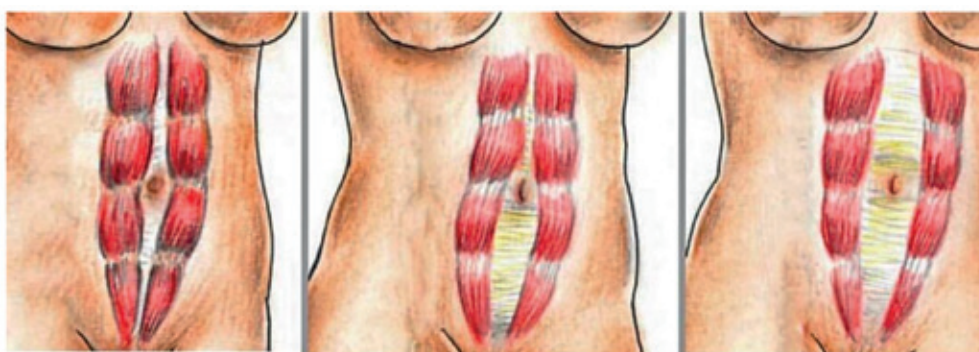
Из-за повышения внутрибрюшного давления или нарушения свойств соединительных волокон структура сухожилия меняется, оно ослабевает, истончается и растягивается. В результате на животе формируются незстетичные вертикальные валики, появляется округлое выпячивание, возникает дисфункция пищеварительного тракта и повышается риск образования грыжи.

Пусковым механизмом выступает длительное давление на брюшную стенку, связанное с беременностью или висцеральным ожирением.

В результате белая линия становится тоньше и растягивается. В норме её размеры восстанавливаются при постепенном уменьшении живота или по мере нормализации свойств соединительной ткани. Таким образом, устраняется физиологический диастаз в период новорождённости или у женщин после родов.

В зависимости от величины растяжения сухожильной связки различают три степени диастаза прямых мышц живота:

- первая — мышцы отдаляются друг от друга на 2,5-5 см;
- вторая — связки расходятся на 5-8 см;



1 стадия

2 стадия

3 стадия

Разновидности диастаза



- третья — линия растягивается более чем на 8 см.

По локализации места максимального растяжения выделяют надпупковую, подпупковую и смешанную формы диастаза.

По степени вовлечения других мышц передней брюшной стенки патологию классифицируют на типы:

А — классическое расхождение мускулатуры после естественных родов;

В — расслабление нижне-боковых отделов мышц;

С — расширение затрагивает область рёбер и мечевидного отростка;

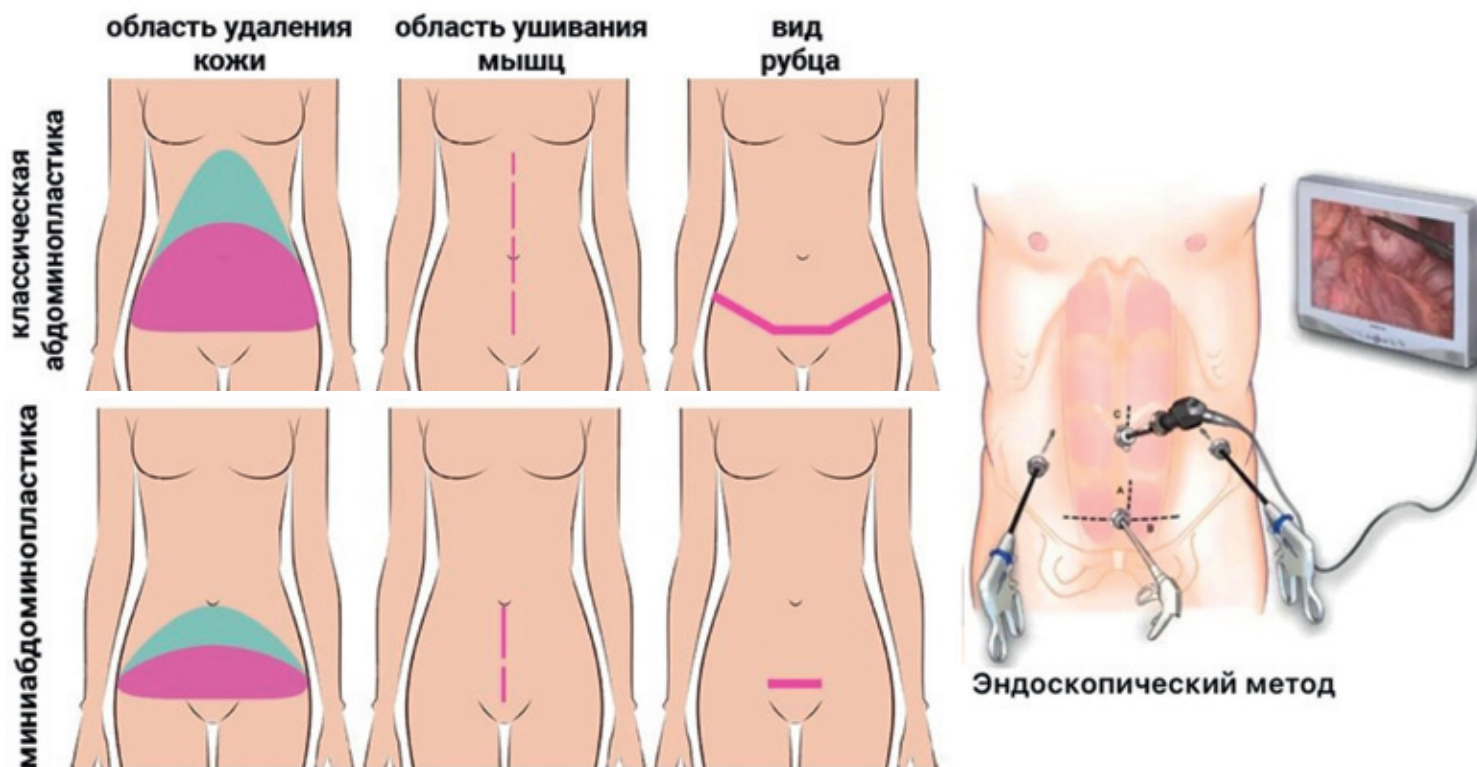
D — диастаз сочетается с искривлением линии талии.

Объединяет все эти виды одно: если после родов прошло более 10-12 месяцев, то диастаз устраняется исключительно хирургическим путём.

— Верно ли то, что диастаз — это диагноз людей с избыточной массой тела, и, чтобы избежать этого недуга, надо снижать вес и следить за питанием?

— Нет, это не совсем так. Диастаз может выглядеть по-разному у девушек разной комплекции, худенькие девушки не застра-





хованы от его появления. Вот, например, как тут — в обоих случаях есть диастаз.

— Что будет, если игнорировать диастаз?

— Диастаз не представляет опасности для человека сам по себе, но может вести к неприятным последствиям: неэстетический внешний вид (выпячивание, «обвисание» живота), нарушение работы пищеварительной системы, недержание мочи, высокий риск развития грыж. И даже дискомфорт во время секса, риск проблем интимной сферы.

Согласно статистике, 40% женщин, ставших недавно мамами, сталкиваются с диастазом — расхождением внутренних краёв мышц живота.

— Как устраняется диастаз хирургически?

— Достаточно часто в настоящее время пластические хирурги применяют хирургическую коррекцию диастаза в сочетании с миниабдоминопластикой (в том числе и эндоскопической) при избытке жировой ткани и кожи в области передней брюшной стенки, а также в сочетании с классической абдоминопластикой.

При этом миниабдоминопластика позволяет корректировать диастаз ниже пупка, но имеет меньший по длине разрез в сравнении с классической абдоминопластикой.

Существует эндоскопический метод коррекции диастаза, при котором ушивание происходит через доступы в передней брюшной стенке. К сожалению, даже при эндоскопическом методе на коже остаются следы: рубцы длиной около трёх сантиметров.

— Как устранить диастаз хирургически, но при этом избежать видимых рубцов и шрамов на теле? Расскажите про ваш авторский метод.

— В отличие от других известных на сегодняшний день методов, метод Коробова позволяет ликвидировать диастаз через маленький (до 1,5 см) разрез в пупочной ямке.

Методом Коробова может быть ликвидирован диастаз любой локализации (сверху и снизу пупка), любой степени расхождения мышц (1, 2 и даже 3-й степени) и любого протяжения.

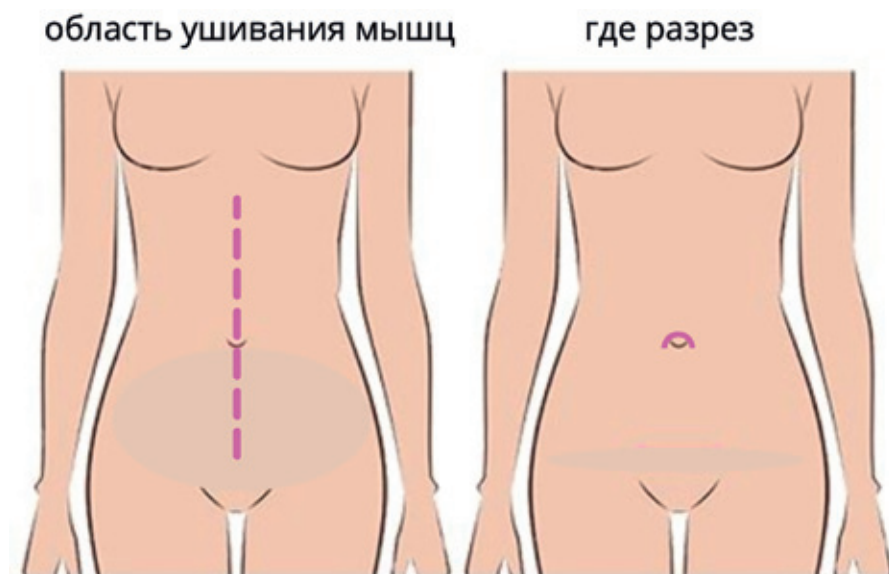
Пупочная грыжа также может быть ликвидирована данным методом.

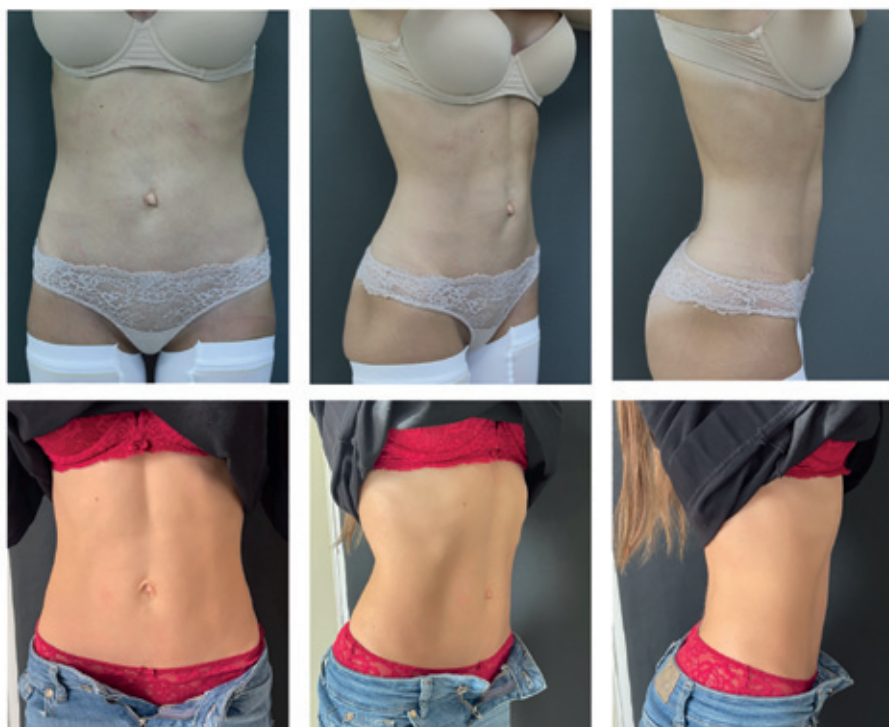
На операцию получен патент.

Метод подходит женщинам с низким индексом массы тела, без избыточных жировых отложений в области живота и без деформации передней брюшной стенки.

Если необходима коррекция кожи и подкожно-жирового слоя, данный метод не подходит (в таких случаях показана миниабдоминопластика или абдоминопластика с перемещением пупка).

Противопоказания включают в себя наличие серьёзных медицинских проблем, таких как диабет, сердечно-сосудистые заболевания, проблемы с кровообращением, а также проблемы с иммунной системой, беременность.





Давайте посмотрим на примерах, как это работает.

Мы можем устанавливать дополнительно сетчатый имплантат для укрепления апоневроза или не устанавливать, в каждом конкретном случае принимается решение индивидуально. В целом метод хорошо зарекомендовал себя и подарил сотням девушек красивые животики без лишних шрамов. Результат стабильный долгие годы.

Диастаз ушивается на всём промежутке, как при абдоминопластике, только разрезов нет. Вот такая магия.

— Это сложная операция? Какая реабилитация после такого вмешательства?

— Операция проводится под общим наркозом, продолжительность — 50-90 минут.

Выписка из клиники возможна уже на следующие сутки: как правило, пациентки сами просятся домой, ведь специального ухода не требуется, болевой синдром выражен обычно слабо, достаточно приёма обычных обезболивающих препаратов.

Реабилитация после ушивания диастаза включает в себя ношение компрессионного белья (боди) в течение одного месяца, категорически исключаются физические нагрузки.

Все ограничения по спорту снимаются через шесть месяцев после операции.

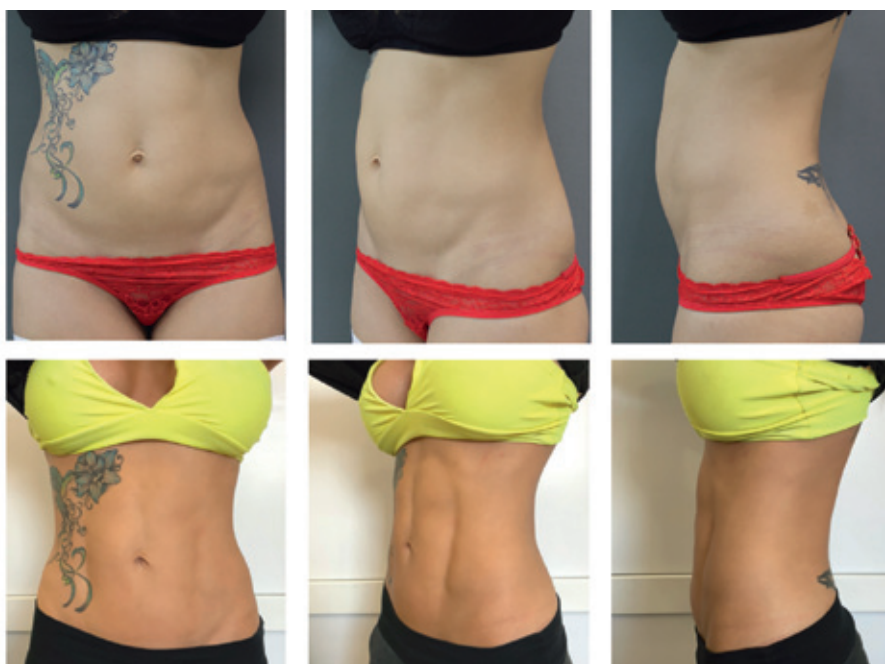
— Артём Владимирович, вы предоставляете обучение для пластических хирургов, чтобы большее количество врачей овладело вашим методом?

— Да, безусловно. Я верю в этот метод и хотел бы, чтобы как можно большее количество женщин по всей стране имело доступ к операции.

Пример 1: фото до и через два года после операции. Выполнено ушивание диастаза через пупочную ямку, хирург — А. В. Коробов.

Поэтому в рамках моего образовательного проекта «НЕ школа доктора Коробова» можно обучиться этой и другим операциям.

Пример 2: фото до и через пять месяцев после операции. Выполнено ушивание диастаза через пупочную ямку, хирург — А. В. Коробов.



Существует несколько опций: можно приобрести видеоурок с моими пояснениями, или прийти в операционную и с глазу на глаз со мной разобраться в тонкостях операции, или записаться на стажировку на несколько дней. Но мой самый любимый уникальный формат — это менторство, наставничество.

Наставничество доктора Коробова — уникальная возможность для начинающих пластических хирургов подстраховаться в сложных ситуациях заранее, избежать ошибок и сохранить лицо перед коллегами и пациентами.

Каждый менторинговый процесс строится в соответствии с амбициями, целями и потребностями хирурга. Разрабатывается план обучения, сфокусированный индивидуально на профессиональном росте. Это возможность получать ценные советы, обратную связь и консультации в реальном времени. Персонализированные сессии помогут вам преодолевать трудности, избегать многих ошибок и развиваться.

В рамках обучения можно говорить открыто: все сомнения и вопросы останутся между хирургом и доктором Коробовым. Конфиденциальным останется даже сам факт участия в программе, если хирург этого захочет. Можно извлечь максимум пользы из диалогов и внедрять передовые методики в свою работу.

Приглашаю, коллеги. Буду рад встрече!

drkav.ru





«Мастерская Олеси Мустаевой» – российский производитель косметических средств на основе органических экстрактов и растительных компонентов, подтверждённых стандартами ECOCERT, COSMOS. На сегодняшний день компания выпускает более 200 наименований продукции и является владельцем 25 торговых марок. Основатель, владелица и ведущий технолог-разработчик компании Олеся Мустаева рассказала в интервью Russian Business Guide о том, почему важны исследования косметической продукции и как принципы надлежащей производственной практики влияют на качество продукции.

**ОЛЕСЯ МУСТАЕВА:
«МЫ РАБОТАЕМ
НА ПОТРЕБИТЕЛЯ
ЗАВТРАШНЕГО ДНЯ,
КОТОРЫЙ ТОЧНО
ЗНАЕТ, ЧЕГО ХОЧЕТ И
КАКОГО КАЧЕСТВА»**

– Олеся Николаевна, сегодня российский потребитель косметической продукции стал более искушённым. Многие читают состав косметических средств, пытаются разобраться в том, на что влияет тот или иной ингредиент, но... Например, недавний скандал с корейскими кремами SPF, когда фактор защиты от солнца, указанный на тюбике, не соответствовал фактический защите... Что это? Намеренное введение в заблуждение? Или что-то иное?

– Да, вы правы: потребитель стал интересовать, что за продукт ему продают в красивой упаковке. Мы, как бренд, этому рады, так как сейчас наблюдаем переход от «битвы» дизайнов упаковок к борьбе за качество продукта на рынке косметики (и не только).

Но это только начало пути, поэтому потребителю самостоятельно сложно разобраться, где подводные камни. А это играет на руку недобросовестным продавцам, у которых, на первый взгляд, в составах всё шикарно.

Если разбирать недавний скандал с SPF-средствами, то на деле выявилось несколько проблематик:

1. Некоторые производители не тестируют свои средства. Обычно они опираются на результаты расчётного SPF. Но это всегда предварительный и приблизительный расчёт, необходимый для разработчика средства в качестве отправной точки необходимого количества солнцезащитного фильтра. Но на конечный результат SPF-защиты влияет не только количество фильтров, но и структура продукта, распределение, стабильность и другие ингредиенты, входящие в формулу.

2. У действующих методик есть несовершенства и погрешности. Во-первых, *in vitro* тест проводится вне живого организма. Результаты теста могут значительно отклоняться от теста на пробандах (на коже человека). Чаще всего используется как промежуточный этап при разработке солнцезащитного средства, но не может быть принят как подтверждение показателя защиты.

Во-вторых, *in vivo* тест. Проводится на пробандах, то есть защита оценивается на живой коже. Тест утверждён регламентами для определения SPF-защиты. Его результаты выносятся на упаковку. Но и этот тест несовершенен. SPF динамичный, зависит от текущего состояния кожи, от типа кожи. К примеру, мы тестировали одно и то же средство в двух лабораториях в разных странах. Фокус-группы были схожи по типу кожи, но даже при этом разброс SPF-показателя внутри группы и среднего по группе отличался. Но не на критичные цифры – и укладывался в заявленный показатель.

3. SPF-показатель не настолько важен и значителен. Да, он должен быть высоким при активном солнце и долгом нахождении под ним, но намного важнее соотношение защит от UVB- и UVA-излучений. Вы можете купить средство SPF 50, но если оно не соответствует требованиям по соотношению UVA- и UVB-показателей, то не является средством широкого спектра защиты. Соответственно, может защитить от ожога (потому что SPF показывает только защиту от UVB), но не защитит клетки от действия всего спектра излучения.

4. Нарушение технологий производства солнцезащитного средства. Так как это средство в первую очередь должно иметь защитные функции, то при его производстве даже минимальный отход от технологии может нивелировать всю защиту, которую несут компоненты состава. Банально: не смешали массу до конца, фильтры распределились в продукте неравномерно. Как результат – неравномерное распределение фильтров на коже и «бреши» в её защите.

Резюмируя: о введении в заблуждение говорить по итогам *in vitro* рано, но повод

задуматься есть – как производителям, так и покупателям. Сегодня очень много новых брендов, которые создаются по заказу, не на собственных производственных площадках. Создатель бренда и его команда не всегда с опытом работы в косметической промышленности. И бывают ошибки просто от незнания сферы.

– Та информация, которая вынесена на тубик, баночку, насколько она обычно соответствует тому, что есть на самом деле? И как понять, кому можно доверять, особенно в ситуации, когда клинические исследования для косметической продукции необязательны? На что же тогда ориентироваться потребителю? На какие сертификаты и обозначения обращать внимание?

– Вопрос довольно острый для индустрии косметики. Косметическая индустрия подчиняется Техническому регламенту Таможенного союза, который регулирует и указывает – что обязательно к нанесению, в каких случаях. Но основная проблема в маркетинге. В погоне за «удивить покупателя» обещания о свойствах продукта выходят за рамки разумного. Яркий пример – это маркетинговые Обилие заявлений о чудодейственных

свойствах некоторых средств выходит за любые рамки. Но это замкнутый круг, так как покупатель голосует рублём именно за такие товары.

13-е приложение Технического регламента регулирует, что производитель может заявлять о свойствах продукта только на основании подтверждений (так же как и в случае с солнцезащитой). Пишем, что увлажняет, – значит, провели тесты на увлажнение этим средством. Аналогично с любым заявлением о влиянии на кожу. Продавцы ещё любят присваивать эффекты компонентов всему продукту. Хотя необходимо разделять в заявлениях эти свойства ингредиента или косметического средства. Ингредиент мог показать отличные результаты в тестировании поставщика ингредиента. Но на эффективность косметического продукта влияет вся рецептура, сочетание с другими ингредиентами.

В некоторых компаниях всё ещё составляют неверно состав продукта, вводя тем самым в заблуждение потребителей.

Например, был у нас заказчик, который принёс средство: «Они сделали аж 5% трипептида меди». Спойлер: это было не так! Пептиды – это сейчас модно. Поэтому 5% звучит солидно и манит больше, чем





средство с аналогичным составом, но без больших процентов на этикетке. А если разобраться, то это обман покупателя. Чаще всего трипептид меди продаётся в формате готового 1% раствора. Потому что чистые пептиды – дорогое удовольствие. Не все компании готовы к таким покупкам; да и проще для производства. Раствор имеет характерный окрас. В 5%-ной версии этот пептид был бы достаточно яркой окраски и с высоким ценником. Но если сравнить цвет и стоимость рыночного продукта с 5%-ным раствором трипептида меди, то, очевидно, речь на флаконе и в рекламе о 5% раствора. То есть итоговая концентрация пептида в рекламируемом средстве 0,05%. Но потребитель не воспринимает всерьёз такие цифры. Хотя для пептидов эффективные концентрации – это сотые и тысячные доли. Но тенденция сравнения потребителем эффективности средств по процентам, наложенная на некомпетентность производителя, даёт вот такие перекосы.

Также в этом случае бессмысленно сравнивать и оценивать средство по расположению компонента в составе. Примерную оценку может сделать разработчик с опытом работы и знанием современной палитры косметических ингредиентов.

Что же всё-таки делать потребителю и на что ориентироваться:

1. Посмотрите на состав. Если в составе вы видите дублирование компонентов, торговые названия ингредиентов, об-

щие фразы по типу «эмульсионный воск» и т. д., к таким продуктам стоит отнестись с недоверием, потому что как минимум состав составлял не эксперт. Как это выявить? Загуглить активные ингредиенты. Так вы сразу увидите, где торговые названия, принадлежащие компаниям, а где действительно название самого ингредиента.

2. Узнайте, какие премии удостоили своим знаком качества продукт. Важно! Именно профессиональные премии, то есть те, где решение принимают квалифицированные эксперты на основании документов, представленных компаниями, и внутренних тестов продукции, организованных премией. Премии же, где номинации «Приз зрительских симпатий» присудила коллегия из медийных личностей, – это PR-премии. Они тоже важны для узнаваемости компаний, но к экспертизности отношения не имеют.

3. Немаловажны имидж компании, история, опыт.

И опять же: найти информацию нам поможет Всемирная паутина.

– Какой подход при выпуске продукции применяется в вашей компании? Как контролируется качество? И насколько ваш подход типичен для российского рынка?

– В нашей компании применяются принципы надлежащей производственной практики. Что это значит: операционные процессы выстроены так, что на превентивном уровне идёт проработка ошибок. То есть ошибка исключается на более ранних этапах производства. Например, чистота помещений начинается с одежды сотрудника, а не ограничивается только чистотой реактора во время варки. Контроль качества воды и воздуха,



приёмка сырья на этапе получения влияют на качество итогового продукта.

Это выгодно всем. Компании – экономически: например, первичная проверка сырья позволяет нивелировать риски получения некачественной партии продукции, которая отправится на утилизацию. Потребителю же выгодно получать товар того качества, за который он платит, не думая об издержках и ошибках, которые были в данной партии продукции.

Типичен ли для российского рынка такой подход – невозможно ответить. Это внутренние процессы компаний, чем обычно редко делятся. Подходы есть разные; и выбор того, как работать, у каждого свой. Судить, чей лучше или эффективнее, не берусь, за каждого скажет потребитель, который либо доволен качеством товара, либо – нет.

– Вы очень тщательно всё тестируете, проводите исследования при создании новых продуктов с экономической точки зрения. Насколько такой подход оправдывает себя, ведь это требует дополнительных затрат?





– Любое исследование – это недешёвое удовольствие, особенно исследования независимых зарубежных лабораторий. А если ещё и разработка средства – например, того же SPF или с применением новых ингредиентов, – то и результат не гарантирован. Поэтому разочарования бывают, деньги за исследования потрачены, и приходится начинать заново. Но такие моменты – всегда вклад в дальнейшую разработку эффективного и качественного продукта, который закрепится на рынке надолго. И потребитель будет выбирать его снова и снова не из-за красивой этикетки, а потому что работает.

Поэтому мы не придерживаемся парадигмы: а окупятся ли исследования?

Мы работаем на потребителя завтрашнего дня, который точно знает, чего хочет и какого качества. Мы лишь даём ему возможность увидеть, что наш продукт внутри такой же, как заявлен на упаковке.

– После введения санкций, ухода многих западных брендов многие повернулись в сторону российских производителей косметики. Но кажется, что стереотип «заграничное лучше» не изжил себя. Так ли это? Могут ли, на ваш взгляд, отечественные производители конкурировать с западными? Например, ваша косметика пользуется популярностью за рубежом, как удалось завоевать рынки вне России?

– Статистика – вещь неумолимая; и, согласно ей, российский потребитель всё чаще начал смотреть в сторону отечественных производителей. Увеличивается количество товаров российского производства, а то, что предлагают российские разработчики, часто даже интереснее, чем у западных коллег.

Говорить о том, что стереотип «заграничное лучше» всё ещё настолько сильно укреплен в сознании людей, как раньше, уже не приходится, но это имеет место быть.

Например, мощности российского рынка показали и показывают большое наращивание оборотов, а возможности не уступают западным.

Зарубежный рынок, а точнее – его освоение, для нас на начальной стадии. Мы уже не смотрим в сторону европейского рынка.

Есть первые успехи с Азией, Ближним Востоком и ОАЭ.

Но о завоевании рынков пока говорить рано.

– Можно ли выделить сейчас точки роста российских производителей косметики?

– Как уже обмолвились выше, для индустрии – мощности, возможности и потенциал сырьевого рынка. И то, и то поддаётся возвращению и набору оборотов.

Если говорить о косметической сфере, то точкой роста являются средства ухода

для волос. Профессиональные западные бренды ушли, а их место в том же объёме не занято.

– Если говорить о сырье, которое применяется в косметике, то насколько сегодня ваша компания обеспечена качественным сырьём? Как оно контролируется?

– Мы очень щепетильны в вопросе подбора сырья. Так было до ухода западных поставщиков, так продолжается сейчас. Конечно, проблемы были. Когда европейские поставщики ушли, выбор значительно снизился, но это никак не повлияло на наше правило, что сырьё должно быть качественным.

Сейчас западное сырьё ввозится в Россию меньше, потому что логистические траты и затраты на параллельный импорт в итоге будут заложены в цену продукции и оплачены потребителем. Многие производители, чтобы не повышать затраты на производство продукции, переориентируются на более доступное сырьё из стран Азии.

– В разработках у вас всегда много интересных средств. Ждать ли нам в ближайшее время новые продукты? И если да, то какие?

– Как обычно, планов у нас много – и все наполеоновские. Не будем раньше времени вскрывать флеш-рояль, но точно можем сказать, что готовим пополнение существующей линейки и новый запуск, который совершенно на нас не похож. Расширяем горизонты – как свои, так и бренда.



ИННА БОГОМОЛОВА:

«ДЛЯ МЕНЯ НЕТ СЛОВА «НЕВОЗМОЖНО»»

Молодой косметический бренд SEAHAVA стремительно ворвался на российский рынок два года назад. И быстро завоевал поклонников. Всего через год после основания бренд был номинирован и стал победителем престижной национальной премии «Товар года – 2023»; выручка компании растёт на сотни процентов ежегодно, а в ближайшее время товары под этой маркой отправятся за пределы России. И амбиции более чем серьёзные: покорить весь мир. Именно такие высокие цели ставит основательница компании, предприниматель Инна Богомолова. И если посмотреть на биографию Инны, то становится понятно, что она умеет добиваться поставленных целей. В своё время она бросила успешную и высокооплачиваемую работу по найму и стала предпринимателем. Пробовала себя в разных отраслях, переживала взлёты и неудачи, но никогда не сдавалась. Мы побеседовали о том, что помогает добиваться желаемого, как решать сложные задачи и почему нет ничего невозможного.



– Инна, с чем было связано решение заняться предпринимательской деятельностью, отказаться от стабильности и начать собственный бизнес?

– У меня достаточно богатый опыт работы в найме – более 20 лет. После получения высшего образования в сфере экономики я также освоила финансовую сферу, работала на ведущих должностях в крупных компаниях, карьера шла успешно. Но в какой-то период я поняла, что наём не даёт мне свободы, что это определённые рамки и условия и что даже на руководящих должностях в крупных торговых компаниях я достигла потолка в качестве наёмного работника. Так что мой путь в предпринимательскую деятельность начался с желания развиваться и расти дальше, больше зарабатывать, путешествовать по миру и самой принимать решения от простых – идти на обед тогда, когда я хочу есть, а не когда мне разрешат, и жить по своему расписанию – до стратегически важных для развития бизнеса. Поэтому в 2018 году я уволилась с руководящей должности из компании, где отработала 10 лет, чтобы начать свой предпринимательский опыт, и сразу же зарегистрировала ИП. Это была непростая дорога и поиски своего призвания длиною в несколько лет.

– Как же появился бренд SEAHAVA? Почему начали заниматься именно косметической сферой?

– Американская компания, занимающаяся производством израильской кос-

метики с продуктами Мёртвого моря, предложила мне стать представителем их бренда в России. Это было осенью 2020 года, ещё были в силе многие ограничения, связанные с пандемией. Я согласилась, открыла свой интернет-магазин и погрузилась в новое направление. Всё шло хорошо, бизнес мне нравился, тем более я, как женщина, понимаю, что можно и нужно в косметике. Работа с этой компанией принесла мне много новых знаний и опыта в маркетинге, продажах. Весной 2021 года уже задумалась о создании своей линейки косметики и даже нашла производство в Израиле, но по разным причинам никак не начинала...

Но после начала СВО в 2022 году, поняв, что возникнут сложности с таможней, с поставками, что я снова от кого-то завишу, я приняла твёрдое решение развивать собственный бренд.

Если мне нравится заниматься косметикой, то я буду производить её сама. Я знаю, что пользуется спросом, у меня уже есть наработанная клиентская база, у меня есть формулы, есть возможности для контрактного производства. Для начала я отдала на испытание в лабораторию скраб для тела, который успешно прошёл тестирование, и я поняла, что производство собственной качественной косметики совершенно реально.

Так что бренд SEAHAVA родился из желания идти к своей цели, быть свободным, создавать своё и быть причастным к чему-то большему, что зависит только от меня.

– 2022 год стал стимулом для развития отечественных брендов в разных отраслях. Но косметический рынок был к тому времени уже достаточно заполнен. Не страшно ли было выводить свой бренд?

– Очень страшно. Всё было для меня новым, непонятным, но вместе с тем мне всегда было любопытно изучать новое; я очень любознательный человек, я всегда училась и учусь. Это азарт, когда ты включаешься, погружаешься в ранее неизведанное и понимаешь, что в этом деле есть масштаб.

Я сразу же планировала выходить на международный рынок, в том числе и для продвижения России. Поняв, как много у нас в стране есть возможностей производства для качественной продукции, я хотела показать это миру.

Во-вторых, как человек с богатым опытом в продажах, я понимала, что косметика была, есть и будет всегда, что люди всегда будут мыться, пользоваться средствами для душа, и, создавая уходовую косметику для тела, я в принципе ничем не рискую, важно лишь пойти к той целевой аудитории, которой я буду её предлагать.

– С какими сложностями пришлось столкнуться на старте этого бизнеса и как вы смогли их преодолеть?

– Сложности в бизнесе есть всегда. Для начала надо было понять, как и где закупать сырьё, как найти производство, которое будет соответствовать моим требованиям. Потом – как сделать успешны-





ми первые продажи; дальше – как выйти на первый миллион и так далее.

Но я всегда исхожу из того, что это не препятствия, а задачи, которые нужно решать, как в математике, последовательно совершая действие за действием, как уравнение, даже с несколькими неизвестными. И если уравнение не решается, то, значит, нужно подойти иначе, использовать другую формулу. Поэтому если что-то не получается сразу, то я не даю себе времени на расстройство и уныние, а ищу другие способы.

Когда я запускала этот бизнес, свободных денег у меня не было, и первую партию продуктов я выпустила на деньги клиентов. По клиентской базе своего интернет-магазина, который торговал израильской косметикой, сделала рассылку, в каждую коробочку с заказами вложила сообщение о том, что, в связи с прекращением поставок, этот магазин закрывается, но появится новый, что это будет мой личный бренд, и что в ближайшем времени мы выпустим партию скрабов на российском натуральном сырье, и что по предоплате этот продукт можно приобрести с пятидесятипроцентной скидкой, по низкой цене.

Клиенты откликнулись, и я быстро набрала денег на выпуск первой партии. И не стала заказывать её на производстве «под ключ». Отдельно пообщалась с технологом по составу, отдельно закупила сырьё и сама отвезла его на производство. Получила восторженные отзывы от клиентов на этот продукт. И стало понятно, что теперь можно начинать масштабировать бизнес.

– Какие продукты сегодня производит под брендом SEANAVA в России?

– Это уходовая косметика для тела с натуральными составами. Идея бренда в

том, чтобы дать человеку то, что создала сама природа. Мы используем органические экстракты растений, масла, витамины и антиоксиданты. В каждую баночку мы стараемся заложить максимум пользы.

Сегодня в нашей линейке представлены скрабы, гели для душа, кремы для тела, косметические грязи. Пока у нас в розничной продаже представлен небольшой набор средств, но сейчас мы будем каждый месяц выводить на рынок новинки, и концу года это будет уже достаточно обширная и разнообразная линейка.

Уже появились новые направления в сфере ухода за телом. В августе этого года мы дарили нашим клиентам пробники для знакомства с новым продуктом – спреем-увалью от пота, который блокирует запах, но при этом не закрывает потовые железы, и эффект сохраняется 48 часов. Этот продукт не имеет аналогов, это наше ноу-хау. Он создан на отечественном сырье, мы запатентовали формулу, спрей прошёл все клинические испытания, и от клиентов мы получаем восторженные отзывы – продукт ждут. В продажу он поступит уже в сентябре.

Также этой осенью мы запустим в продажу линейку уходовых продуктов за лицом и для волос в премиальном сегменте.

– Весной этого года вы говорили о том, что в компании идёт увеличение штата. Значит ли это, что бренд масштабируется и растёт, а всё задуманное сбывается?

– Да, мы очень быстро растём, и штат у нас постоянно увеличивается, потому что каждая моя поездка куда-то, будто то форум, выставка, деловая встреча, заканчивается тем, что я приезжаю с новыми идеями, контрактами, с планами по открытию новых рынков.

Всё ли задуманное сбывается? На все сто процентов. Я считаю, что нет ничего невозможного, есть лишь нежелание добиться цели.

– К слову, о новых рынках. Вы объявили о выходе бренда на рынок стран БРИКС. Расскажите о том, как возникло решение.

– Ещё при создании бренда в апреле 2022 года я заявила, что моя цель – быть в каждой стране, что мой бренд будет представлять Россию во всём мире, что каждый человек сможет познакомиться с нашей компанией и косметикой. Возможно, поэтому мы и движемся вперёд так быстро, потому что знаем, куда идём. И в планах у нас не только страны БРИКС, но и многие-многие другие.

Мне очень импонирует то, что начиная с 2022 года Правительство РФ под новым углом посмотрело на малый и средний бизнес. Появилось много реальных мер поддержки, субсидии, дешёвые кредиты и большая помощь в развитии экспортного потенциала компаний.

В августе мы были на выставке в Китае, поехали туда при поддержке Московского экспортного центра, который компенсировал нам все затраты. По сути, нам оставалось только приехать самим и привезти выставочные образцы.

Я ещё в 2022 году подписалась на все московские правительственные каналы и постоянно мониторию информацию по новым мерам поддержки, акциям, выставкам. Мы всегда и везде участвуем и очень активны. Этим занимаюсь и я сама, и мои сотрудники.

Визит в Китай стал нашей первой выездной поездкой. Мы были самой молодой компанией из всех, кто принимал в ней

участие, но мы поехали не просто себя показать, а заключить контракты. И мы их заключили – вернулись с подписанными тремя крупными контрактами, а ещё четыре находятся на стадии подписания.

Когда ты чётко сфокусирован на цели, то ты ясно понимаешь, что надо делать, и просто делаешь это.

Этой осенью мы также выходим в Доминиканскую Республику. Возможно, также осенью выйдем и в Дубай, потому что заявки из Эмиратов уже поступают.

– Какие каналы сбыта на международных рынках вы будете использовать?

– Это будут и салоны, и офлайн-магазины, и онлайн-продажи. На каком из них делать акцент или с чего начинать – зависит от многих факторов. Например, в Китае мы будем заходить сразу по всем этим каналам, поскольку предприниматели, с которыми мы подписали контракты, представлены в каждом из них. В Доминиканской Республике мы стартуем с онлайн-продаж, офлайн «подтянем» позже. А в Дубае, напротив, лучше стартовать с офлайна, уже есть запросы для использования нашей косметики в салонах.

– Каковы шансы на успех косметического бренда из России за рубежом?

– Перед заходом на каждый новый рынок мы тщательно изучаем аналитику, ничего не делается просто так. Есть исследования, есть собственные наблюдения. Приведу в пример тот же Китай: мы туда приехали и проанализировали то, как на нашу продукцию реагируют люди, как они реагируют на другую продукцию, какие цвета выбирают, как они предпочитают совершать покупки, как живёт обычный

человек. Множество деталей, каждая из которых важна. Мы будем делать для этой страны отдельную линейку; возможно, дополним определённым дизайном для повышения покупательной способности.

Каждый рынок работает по-своему. Для Китая важной составляющей является визуальная история, в Доминиканской Республике потребители лучше воспринимают бренд через личные истории, хорошо реагируют, когда его рекламирует какая-то медийная персона, блогеры, а в Дубае хорошо продаётся продукция не просто в красивых, а в необычных, удивительных упаковках.

Безусловно, в каждой стране есть конкуренты; и необходимо проанализировать и понять, что можно усилить, добавить в свой продукт, чтобы «отстроиться» от них. Но ведь бренда SEAHAVA больше нет нигде в мире, он один, уникальный, и если всё сделать правильно, то будет и спрос.

И такой подход у меня ко всему. Выход в новые страны – это всегда сложно, но, как я и говорила, любая сложность – это просто задача, которую надо решить.

– Бренд SEAHAVA был номинирован и получил награду «Товар года» в 2023 году. Спустя всего лишь год с момента запуска. В чём причина успеха?

– Если честно, для нас это стало приятным шоком. Это народная премия, люди выбрали нас, им понравилось наше качество – это наша гордость и успех. И мы идём дальше. Не оборачиваемся на то, чего уже достигли, впереди новые вершины. Все, кто меня знает, знают и то, насколько я верю в себя. Для меня нет слова «невозможно», я себя слушаю, верю в себя и поэтому добиваюсь того, чего хочу.

Сегодня мой фокус внимания – развитие компании. Куда бы я ни пришла, я рассказываю о бренде, о том, что мы делаем, где открываемся, какие у нас планы.

В этом и залог успеха. Неудачи бывают в любом бизнесе, но я смотрю на это не как на провал, который может выбить у меня почву из-под ног, а как на ценный опыт, который открывает новые возможности.

– Вы привлекаете инвестиции для развития бренда? И велики ли риски?

– Безусловно. Мы и берём кредиты, и привлекаем частных инвесторов, это помогает нам развиваться. Если мне нужно закупить множество тонн сырья для производства косметики, то я делаю это на инвестиционные средства, не вынимая деньги из бизнеса, что позволяет компании делать хорошие обороты и быстро расти. Наши инвесторы – это банки и частные лица, уже сформировался пул постоянных инвесторов, которые убедились в нашей надёжности. А риски в бизнесе есть всегда. Но я со своим опытом уже могу их просчитать; и так как интересы инвесторов для меня очень важны, то делаю всё, чтобы их минимизировать.

– Какое будущее ждёт SEAHAVA?

– Будем всё громче заявлять о себе в России и в мире. Покорять сердца людей и дарить им нашу заботу. Ведь название SEAHAVA состоит из слов Sea – «море» и Ahava – «любовь, дающая жизнь и надежду». Так что SEAHAVA – это мир. Это бескрайние, как море, возможности. И это любовь.



Медицинский центр «МЕДИКО & ЛАБ»: «НАША ЗАДАЧА И ПРЕДНАЗНАЧЕНИЕ – НАУЧИТЬ ЛЮДЕЙ БЫТЬ ЗДОРОВЫМИ»



Здоровье – главное пожелание на все времена. Однако далеко не каждый человек способен сохранять организм здоровым самостоятельно. В поддержании ресурсов организма требуется помощь специалистов, высококвалифицированных врачей. Медицинский центр «МЕДИКО & ЛАБ» в Калининграде – именно та клиника, где людям оказывают качественную и по-настоящему эффективную медицинскую помощь, помогая сохранять здоровье на долгие годы. Об истории создания центра, о его работе и том, как в центре помогают людям, мы побеседовали с Галиной Митряевой, врачом высшей квалификационной категории, главным врачом «МЕДИКО & ЛАБ».

– **Галина Николаевна, расскажите немного о том, как создавался медицинский центр «МЕДИКО & ЛАБ».**

– Наш центр ведёт свою историю с 2012 года. Его вдохновителем и основателем является бизнес-леди Ольга Ковкина. Тогда, 12 лет назад, мы были первыми в Калининграде, как медицинский диетологический центр, который занимался комплексным подходом к решению проблем с лишним весом. На тот момент в городе был только центр «Доктор Борменталь». Мы не давали диет, а обучали культуре питания на основе индивидуального подхода к каждому пациенту. Многие крутили у виска, сомневаясь в нашем подходе. А мы только шли вперёд и доказывали, что именно медицинский подход решает многие вопросы по здоровью пациента и именно диетология помогла раскрыть многие механизмы воздействия тех или иных продуктов на обменные процессы. Мы верили, что за диетологией будущее нации. И мы были правы. Сейчас абсолютно все медицинские центры имеют в штате диетолога. Основными принципами центра «МЕДИКО & ЛАБ» с момента основания стали нестандартные методики, индивидуальный подход к каждому человеку, и это оценили люди, которые приходили к нам. Впоследствии мы расширили перечень медицинских услуг по мере спроса и потребностей пациентов. И сегодня, помимо диетологии, центр предоставляет услуги по эндокринологии, маммологии, гинекологии, неврологии, общей терапии.

В нашем центре также проводятся узкопрофильные обследования: УЗИ внутренних органов, сосудов и суставов; различные виды биопсий молочных и щитовидной желёз, в том числе вакуумно-аспирационная биопсия (ВАБ). ВАБ – это уникальная методика, которая позволяет с помощью специального оборудования, без полостных операций точно под контролем УЗИ удалять новообразования молочных желёз, при этом не оставляет шрамов и сохраняет их функционал. Этот метод уже более 20 лет широко используется в мировой врачебной практике. И это первыми в Калининграде сделали тоже мы, приобретя дорогостоящее оборудование и обучив наших врачей.

– **И у «МЕДИКО & ЛАБ» есть собственная клиничко-диагностическая лаборатория. Почему возникла необходимость её создания на основе клиники?**

– Без лабораторных исследований немисливо любое лечение. Любой врач в первую очередь пользуется данными клинических лабораторных исследований. Лабораторные исследования дают наиболее точную картину состояния здо-

ровья человека. Ими не стоит пренебрегать и в тех случаях, когда человека ничего не беспокоит. Тем более что качество и точность медицинских технологий позволяют в кратчайшие сроки оценивать ресурсы организма. Именно поэтому в лаборатории медцентра «МЕДИКО & ЛАБ» используется современное автоматизированное оборудование ведущих мировых производителей. Качество результатов оценивается ежедневным проведением многоэтапного контроля в соответствии с нормами, принятыми в Российской Федерации, а также международными рекомендациями.

Немаловажно, что наличие лаборатории в нашем медицинском центре даёт возможность пациенту сэкономить не только своё время, но и деньги, так как в стоимость исследования не включены расходы на транспортировку и посреднические услуги.

– **Расскажите, пожалуйста, о некоторых видах исследований, которые проводятся в центре и являются важными для оценки состояния организма.**

– Определение концентрации ферритина в сыворотке крови – это простой и надёжный способ определения запасов железа в организме человека. Вы спросите: почему железо? Железо является одним из наиболее значимых неорганических элементов для человека. Оно входит в состав многих белков, ферментов, цитохромов (в том числе гемоглобина, миоглобина). Запасы железа в организме обеспечиваются белком – ферритином (депо железа). Его роль велика: это и участие в росте и старении

тканей, в окислительно-восстановительных процессах, в снабжении органов и тканей кислородом и ещё многих метаболических процессах.

Как я объясняю своим пациентам: если с обменом железа в вашем организме всё отлично, то кислород приходит во все клеточки, ткани и органы; а если плохо – значит, всё немножко задышается. Это называется гипоксией. Отсюда и жалобы на утомляемость, слабость, отсутствие энергии, тревожность, панические атаки, выпадение волос, сухость кожи, тахикардию, бесплодие и др. Именно такие ощущения описывают наши пациенты в большинстве своём при недостатке этого элемента.

– **Почему же возникают все эти проблемы, почему истощаются запасы железа в организме человека?**

– Развитие дефицита железа и скорость его прогрессирования определяются исходными индивидуальными запасами железа, которые зависят от множества факторов: пола, физической активности, баланса между всасыванием-поступлением железа и его потерей-расходами.

По данным ВОЗ, железодефицитные состояния имеет около 4 млрд населения, причём половина случаев приходится на скрытые формы дефицита железа, что влечёт за собой гиподиагностику этого состояния и, соответственно, снижение эффективности лечения.

В нашем медицинском центре разработаны и широко используются в ежедневной практике комплексы по определению метаболизма железа, что





позволяет выявить его дефицит и устранить проблему.

– В последние годы очень много внимания стало уделяться витамину Д. Модно? Что же на самом деле скрывается за маской этого популярного витамина?

– Лично я сама гордо ношу звание Д-доктора. В 2022 году прошла обучение на кафедре эндокринологии и холистической медицины ФНМО МИ РУДН, руководителем которой является профессор С. Ю. Калинин. Кроме меня, в нашем центре звание Д-доктора носят ещё два специалиста-гинеколога: это Марина Анатольевна Черепанова и Галина Евгеньевна Бондарева.

Витамин Д является фундаментом здоровья, так как необходим для нормального функционирования всех органов и систем.

Это жирорастворимый витамин, и для хорошего всасывания ему необходимо достаточное количества жира в пище и желчных кислот. В норме витамин Д синтезируется в коже под влиянием УФ-лучей, он также содержится в различных продуктах: рыбе, морепродуктах, желтке, масле, сыре.

Дефицит этого важного витамина приводит к высоким рискам различных заболеваний – бесплодия, невынашивания беременности, токсикоза, рахита, остеопороза, аутоиммунных заболеваний, – к увеличению риска развития онкологических, сердечно-сосудистых заболеваний, ожирения, сахарного диабета, саркопе-

нии, также ОРВИ, пневмоний с тяжёлым течением и в целом к высоким рискам общей смертности.

Определение уровня витамина Д у каждого пациента – обязательное условие для правильной диагностики и лечения всех заболеваний, этим принципом руководствуется каждый специалист нашего медицинского центра. Именно поэтому для удобства наших пациентов мы регулярно разрабатываем различные комплексы с обязательным определением уровня витамина Д в сыворотке крови.

– Предположим, человек тщательно обследуется, вовремя решает проблемы со здоровьем, следит за своим весом и т. п. Возможно ли в XXI веке жить долго и не быть старым?

– Многие задают этот вопрос: старение – болезнь или нет? Старение с медицинской точки зрения – это снижение способности к восстановлению, клеточная гибель и атрофия, снижение тонуса мышц, гипоксия тканей. Старение ассоциируется с проявлением внешнего увядания, сопровождающегося потерей жизненной энергии и началом периода развития болезней и немощи. Клинически это проявляется развитием возраст-ассоциированных заболеваний: ожирения, ухудшения зрения и слуха, сахарного диабета, сердечно-сосудистых заболеваний, заболеваний суставов и костей, остеопороза; развитием нарушений когнитивных функций (памяти, речи, мышления). В основе всех этих изменений лежат взаимосвя-

занные патологические процессы: гипоксия в результате дефицита железа, витаминов группы В; дефицит витамина Д; дефицит половых гормонов, мелатонина, гормона роста; оксидативный стресс; гликирование белков; снижение чувствительности клеток к инсулину и развитие инсулинорезистентности; дефицит омега-3 жирных кислот.

Как бы парадоксально это ни звучало, но уже с 25-летнего возраста клетки нашего организма начинают стареть, накапливаются свободные радикалы. В зависимости от множества факторов – питания, образа жизни, физической нагрузки, стресса, экологии и ряда других причин – каждый человек рано или поздно приходит к возникновению дефицитов в организме, в связи с этим необходимо проходить обследование ежегодно.

В нашем медицинском центре проводятся все виды лабораторных исследований, для удобства пациентов разрабатываются различные лабораторные комплексы, проводятся различные акции.

Кроме лабораторных исследований, мы широко используем в своей практике биоимпедансометрию – диагностический метод, позволяющий точно и безопасно оценить значения параметров тела: мышечной массы, избытка или дефицита жировой ткани, наличия скрытых отёков или обезвоживания; а также определить скорость обменных процессов, резервные способности организма и риски развития заболеваний – остеопороза, ожирения. Этот метод основан на измерении элект-

тропроводности тканей человеческого организма с учётом разного содержания в них жидкости и электролитов.

Именно поэтому врачи нашего медицинского центра используют в своей ежедневной практике современную концепцию патогенетической антивозрастной терапии, основанную на ключевых теориях старения, позволяющую нашим пациентам быть красивыми и здоровыми в любом возрасте.

Мы анализируем состояние организма не для «галочки». Отличительной особенностью работы наших специалистов является персонализированный, т. е. индивидуальный, подход к каждому пациенту, поэтому длительность приёмов составляет не менее часа.

Быть здоровым – это не везение, это большой труд, это большая совместная работа пациента и врача. Жизнь человека, его творчество, продуктивность, эмоции, достижения определяются, прежде всего, содержанием, качеством самой жизни. И наша задача и предназначение – научить людей быть здоровыми.

Сайт: <https://medico39.ru/>



SUN RAY

ОТ СОЗДАТЕЛЕЙ «ОНА ИНАЯ»

ЗАЩИТА ОТ СОЛНЦА И УХОД ЗА КОЖЕЙ



СЕРТИФИЦИРОВАН
BIORUS



ДЕРМАТОЛОГИЧЕСКИ
ПРОТЕСТИРОВАНО

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



Золотое Яблоко



master-om.com



ozon.ru
арт. 1183724291



wildberries.ru
арт. 192625015

Реклама. Рекламодатель ИП Мустаева О.Н. ИНН 164906245880. Erid: 2VSb5xrGoDA

Реклама

УСИЛЕНИЕ И ПРОЛОНГАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ БОТУЛИНОТЕРАПИИ - ЭТО РЕАЛЬНО!

СТАЛКИВАЕТЕСЬ ЛИ ВЫ С ТАКИМИ СИТУАЦИЯМИ:

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

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

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



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





VII БАЛТИЙСКИЙ КОНГРЕСС ПО ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ И КОСМЕТОЛОГИИ

13-14

СЕНТЯБРЯ

КАЛИНИНГРАД | 2024



**Мантурова
Наталья
Евгеньевна**
Председатель
Конгресса



Круглик Е.В.
Руководитель
научной программы
по косметологии



Круглик С.В.
Руководитель
научной программы
по пластической
хирургии

Сессия по косметологии

Практические навыки
в косметологии

Сессия по пластической хирургии

Эстетическая
хирургия лица

- ✓ Выставка инновационного оборудования и медицинских изделий от партнёров
- ✓ Показательные операции в прямом эфире
- ✓ Экскурсия по Янтарному краю
- ✓ Праздничный гала-ужин

☎ 8 800 600-73-51

НАУЧНЫЕ
ПАРТНЁРЫ



ИНСТИТУТ
пластической хирургии
и косметологии

@rscongress



✉ kimbs
✉ www.kimbs.ru
✉ info@kimbs.ru

Viber/WhatsApp

+7 (909) 794-05-28
+7 (906) 238-32-56
+7 (906) 230-66-20

ОРГАНИЗАТОР

**RUSSIAN
SCHOOL**