

# здоровоохранение

## «Пациенты начинают предъявлять все более жесткие требования к эстетическим процедурам»

В 2020 году один из крупнейших мировых производителей продуктов в области эстетической медицины Allergan завершил интеграцию в состав международного фармгиганта AbbVie. Российскому подразделению Allergan Aesthetics, по словам его генерального директора **Нины Наследуковой**, удалось достойно встретить форс-мажор пандемии за счет развития собственных digital-платформ. В интервью «Ъ» госпожа Наследукова рассказала о спросе на «скинимальзм», важности этических принципов в индустрии красоты и тренде на ответственное отношение пациентов к своему здоровью на фоне роста квалификации врачей.

— **экспертное мнение** —

— **Какие изменения произошли в компании в 2020 году и какова сейчас стратегия развития бизнеса?**

— Не секрет, что прошлый год стал стресс-тестом для всей экономики не только России, но и мира. Бизнес оказался в весьма непростой ситуации, столкнувшись с новыми вызовами, которые спровоцировала пандемия коронавируса. Сегмент эстетической медицины также оказался под давлением форс-мажора, но надо отметить, что одним из первых вышел из периода самоизоляции. Во многом это произошло благодаря фактору «отложенного спроса».

Конечно, невозможно предсказывать такие события, как пандемия и карантин, но наша компания оказалась максимально подготовленной к новой реальности ведения бизнеса. Еще в 2019 году мы начали активное развитие своих digital-платформ, к которым планомерно подключали и специалистов здравоохранения. Поэтому пандемия не «перекрыла кислород». Нам хватило одного дня, чтобы развернуть взаимодействие с клиентами в онлайн-формате. Если говорить о структурных изменениях — в 2020 году Allergan стал частью биофармацевтической компании AbbVie. В мае прошлого года сделка была окончательно закрыта, и это укрепило наши позиции на международном рынке.

Дальнейшая стратегия развития подразделения Allergan Aesthetics очевидна: укреплять лидерские позиции на рынке эстетической медицины и продолжать растить пор-

фель инновационных продуктов с одним из самых высокоинтенсивных профилей качества и эффективности. И здесь мы в рамках единой компании AbbVie следуем нашей общей миссии — использовать экспертизу, опыт преданных делу сотрудников и уникальный подход к инновациям для разработки и вывода на рынок передовых методов лечения, призванных изменить к лучшему жизнь пациентов, которые более всего в этом нуждаются. Так, например, в феврале 2021 года мы вывели на российский рынок новинку — инновационный филлер, предназначенный для коррекции и создания объема в области подбородка и овала лица, что отвечает последним трендам в сегменте контурной пластики.

— **Откуда сейчас поступают эстетические продукты Allergan Aesthetics на российский рынок?**

— Одна из наших сильных сторон — это компетенции в области инновационных разработок, которые ведутся в крупных фармацевтических исследовательских центрах Ирландии и Франции. Именно оттуда в Россию поставляются как наши новинки, так и продукты, уже ставшие хитами эстетической медицины. Для всех стран мира наши производственные площадки производят одинаково высококачественную продукцию.

— **В России представлен весь портфель препаратов компании? Какие из них держат лидерство по продажам?**

— У каждой страны своя потребность в определенной линейке препаратов: это зависит от спроса и трендов на рынке. Для российских



пациентов доступны как новые препараты, так и препараты, которые зарекомендовали себя уже на протяжении долгих лет. Например, наш препарат, название которого уже стало именем нарицательным в категории ботулотоксинов, — один из неизменных лидеров по продажам. Естественно, за эти годы в мире появилось множество других производителей нейротоксинов. Но спрос на продукты нашей компании остается неизменно высоким, что говорит о приверженности профессиональных врачей-косметологов к продуктам высокого качества.

— **Какие сейчас наблюдаются тенденции в эстетической медицине, чего хотят пациенты?**

— Я бы отметила тренд на естественность и «скинимальзм». Женщины делают выбор в пользу гармонизации лица и стремятся подчеркнуть свою индивидуальность, а не перекрыть себя по образу и подобию кого-то другого. Свежесть, ухоженность, сияющая кожа, акцент на скулы и губы — это то, за чем сейчас приходят пациенты к врачам.

Отмечу еще один тренд, который меня радует, — это осознанность и самих пациентов, которые начинают предъявлять все более жесткие требования к безопасности и эффективности препаратов, используемых в косметологии, а также к квалификации врача.

— **Каким вам видится такой профессионал в области современной эстетической медицины?**

— В первую очередь это, безусловно, высококвалифицированный специалист с высшим медицинским образованием, прошедший ординатуру по дерматовенерологии и затем получивший дополнительное обучение в области косметологии. Мы абсолютно убеждены, что главным драйвером рынка эстетической медицины выступает врач-косметолог. От его профессионализма, приверженности принципу «не навреди» зависит в целом развитие индустрии эстетической медицины.

Я понимаю, что в эпоху digital люди получили неограниченный доступ к разнообразной информации, о новинках косметологии в том числе. Ряд мелких недобросовестных компаний, у которых порою даже нет продукции, должным образом зарегистрированной на территории нашей страны, ведут открытые профили в социальных сетях, где, пренебрегая нормами закона, рекламируют те или иные препараты и методики, которые являются по сути рецептурными, то есть могут использоваться только врачами. Влияние на потребителя оказывается колоссальное. И в итоге мы получаем лавину негативных отзывов все в тех же соцсетях от доверчивых людей, которые пренебрегли рекомендациями профессиональных врачей. Люди чувст-

вуют себя обманутыми и вместо радости получают массу побочных эффектов.

Такого не должно быть. Направление эстетической медицины в России очень молодо, ему около двадцати лет, и хотелось бы, чтобы развитие шло в правильном, законном русле, избегая таких «болезней роста». Именно поэтому мы — лидеры в области образования врачей-косметологов и будем продолжать развивать это направление.

— **В чем здесь ваша основная задача?**

— Как я упоминала, профессиональное обучение врачей-косметологов — один из основных показателей развития компании. Помимо поддержки научных конгрессов и профессиональных конференций, мы проводим массу мастер-классов и тренингов по постановке руки в нашем учебном центре Allergan Medical Institute, который был вновь открыт после реновации летом 2019 года.

Сейчас потребность в обучающих программах для врачей-косметологов крайне велика. А используя собственную digital-платформу, мы имеем возможность проводить не только очные мастер-классы и интерактивные обучающие диссекционные курсы по анатомии, которые являются одним из наиболее прикладных способов обучения врачей-косметологов, но и дистанционные вебинары, позволяющие расширить свои знания даже врачам из удаленных регионов России. Этот подход к обучению позволяет врачам получить знания в области анатомии, авторских техник, а также познакомиться с опытом международных коллег.

Одним из особенностей нашего центра являются модульные программы, ориентированные на косметологов с разным практическим опытом и уровнем подготовки. Мы предлагаем врачам более 100 обучающих мастер-классов в год и готовы обучать до 2,5 тыс. специалистов ежегодно. При этом программы центра ориентированы не только на повышение квалификации косметологов, но и на транслирование основных ценностей и философии компании, направленной на улучшение качества жизни людей с помощью инновационных разработок, качественной продукции и научной поддержки клинической практики.

Одна из наших основных задач ответственного производителя — сформировать в России сообщество врачей-косметологов, приоритетом для которых будет забота о пациенте, приверженность инновационным продуктам и методикам.

— **Как в российском подразделении компании строится комплаенс-контроль и насколько это развито в нашей стране?**

— Для начала я бы акцентировала внимание на определении термина «комплаенс»: фактически это — поступать правильно. В компании же или на предприятии это комплекс инициатив, направленный на предупреждение действий, противоречащих законодательству. И это важно для любого бизнеса, который заботится о своей репутации и понимает, что такое социальная ответственность и этическое поведение на рынке.

Я вижу, что многие компании идут по пути развития комплаенса. Мы же следуем этим принципам уже много лет — как на международной арене, так и в российском бизнесе. Allergan Aesthetics полностью соблюдает не только положения национального законодательства, но и имеет свой внутренний свод правил, которые порой оказываются более строгими. Именно это позволяет нам быть одним из ведущих игроков рынка эстетической медицины и быть уверенными, что мы не подведем пациента, здоровье и качество жизни которого мы считаем своим главным приоритетом.

— **Как вы считаете, российский рынок косметологии достаточно регулирован?**

— К сожалению, понятие «серый» или «теневой» рынок по-прежнему фигурирует при анализе российского сегмента косметологии. И его доля не уменьшается. Кроме того, есть доля так называемых легкоскопических — самоучек. Да, их прайс может быть ниже, чем тот, который можно видеть в специализированных клиниках. Но все должно пониматься, что стоит за этой низкой ценой: отсутствие каких-либо гарантий итогового результата, высокий риск осложнений и последний риск здоровья, которые, к сожалению, не всегда можно исправить.

Каждый несет ответственность за свой выбор: пациенты, выбирая специалиста и клинику; врачи — за выбор препарата и надлежащие условия его хранения; производители отвечают не только за вывод и поставку препаратов на рынок, но и за надлежащее исполнение регуляторных и этических норм. Именно при таком едином осознанном подходе всех игроков отрасли мы сможем следовать нашей общей миссии — обеспечивать наилучшие результаты процедур пациентам и безопасную успешную практику врачам-косметологам.

**Елена Исаева**

## Качественный перекрой

— **хирургия** —

**Среди эстетических операций лидируют маммопластика и ринопластика, омолаживающие и гармонизирующие вмешательства. Основная тенденция — естественность и выверенность результатов, однако люди все еще идут к пластическим хирургам чаще за красотой, чем за здоровьем.**

По данным Международного общества эстетической пластической хирургии (ISAPS), в России за 2019 год с учетом реконструктивных вмешательств было выполнено около 500 тыс. пластических операций. И если раньше лидировали операции на молочной железе — увеличение, уменьшение, элементы лифтинга, теперь конкуренцию им составила блефаропластика. По статистике ISAPS, 14,5% в числе всех процедур приходится на маммопластику и 14,9% — на операции на веках.

Тем не менее, по опыту российских специалистов, основной поток операций, как и ранее, составляют вмешательства в области молочных желез и носа. «В последнее время в связи с активным влиянием социальных сетей увеличивающаяся маммопластика вышла на первую позицию. Большое количество результатов операций, представленных в Instagram, популярны среди подписчиков и провоцируют молодых девушек задуматься о ней», — делится главный врач института красоты «Галактика» Артур Рыбакин.

По наблюдениям Натальи Кораблевой, заведующей кафедрой пластической и реконструктивной хирургии Санкт-Петербургского государственного педиатрического медицинского университета (СПбГПМУ), лидирующие позиции

также занимает маммопластика. Причем не только увеличение груди, но и операции, способствующие улучшению качества жизни рожавших женщин, например, лифтинг молочных желез или уменьшение их в объеме.

По подсчетам специалистов клиники «Твоя планета», в Санкт-Петербурге на долю маммопластики приходится около 60% операций (возраст пациентов — преимущественно до 40 лет); ринопластики — 20% (до 30 лет); блефаропластики — 7% (старше 40 лет); абдоминопластики — 7–8% (30–40 лет); омолаживающие операции составляют около 5% (люди старше 50 лет).

Сфера коррекции фигуры претерпевает изменения. «В последнее время липосакция, то есть операция, где забирают жировую ткань, уступает место липоскульптуре — операции, при которой жировая ткань забирается и перемещается в другое место, за счет чего формируется новый силуэт. Так же, как и в случае с маммопластикой, результаты липоскульптуры — талия, бедра, ягодицы, живот, отличны от результатов в Instagram. Запрос на красоту увеличивается, и, как результат, популярность липоскульптуры стремительно растет среди молодежи», — подчеркивает господин Рыбакин. В отдельную категорию, по мнению эксперта, можно выделить операции, видоизменяющие форму глаз.

Товорю о популярности пластической хирургии, эксперты предупреждают, что нельзя смешивать понятия эстетической и реконструктивной пластики. «У каждого из групп пациентов в данном случае свои проблемы и задачи. При этом основной рост рынка сегодня обеспечивает именно „эстетиче-

ский“ сегмент. Услуги по реконструктивной хирургии были и остаются доступными для граждан по программе ОМС», — поясняет ведущий пластический хирург Института пластической хирургии и косметологии на Ольховской улице Антон Захаров.

«Обычно пациент обращается к нам, чтобы, к примеру, исправить форму носа, и в процессе обращает внимание на нарушение дыхания. Наоборот бывает крайне редко. Это же касается омолаживающей хирургии. Люди приходят скорректировать внешний вид живота и параллельно, допустим, просят исправить диастаз (расхождение прямых мышц живота). То есть в первую очередь пациенты обращаются именно по эстетическим показаниям», — говорит господин Рыбакин.

**Объективные риски**

У любого практикующего хирурга в клинике, где ежедневно выполняется множество вмешательств, были и будут неудачные операции. Госпожа Кораблева рассказывает: «Пациенты часто задают вопрос: какие есть гарантии? Но в хирургии, в том числе пластической, гарантий нет и быть не может. В процессе хирургического вмешательства участвует не только профессионализм хирурга, но и пациент. Как себя поведет его организм во время операции, на 100% сказать невозможно. Он может по-разному отреагировать на наркоз и лекарственные препараты. Могут возникнуть проблемы раннего и позднего послеоперационных периодов».

«Важно учитывать, что большинство пластических операций являются плановыми, тем не менее мировая статистика осложнений составляет 3–5%. Если говорить о хирургии в целом, то здесь процент

осложнений достигает 20%», — приводит данные заслуженный врач РФ Сергей Спицын.

По словам господина Захарова, определить успешность вмешательства можно по однозначному факту — достижению тех результатов, которые были оговорены с оперирующим хирургом. При этом, замечает господин Рыбакин, грань очень тонкая. Актуальный вопрос: что назвать неудачной операцией? Когда в итоге был нарушен функционал или результат ухудшил начальные данные: например, нос дышал, а после операции перестал дышать — это одно дело. Или когда хирург не смог добиться нужного эстетического результата и, скажем, нос остался некрасивым. Но есть и другая ситуация, когда с медицинской точки зрения результат хороший, но пациент им недоволен. С одной стороны, если пациент недоволен, значит, операция проведена неудачно. Но с другой, бывает так, что пациент указывает на недостаток, который виден только ему одному.

Для оценки спорных ситуаций существует экспертная комиссия, напоминает господин Захаров: «В случае возникновения конфликта пациент всегда может обратиться в Этический комитет Российского общества пластических, реконструктивных и эстетических хирургов (РОПРЭХ), где ситуацию разберут и окажут квалифицированную помощь».

Среди основных причин, способных негативно повлиять на результат, специалисты перечисляют неблагоприятное течение процессов заживления, нарушение техники операции, тактические ошибки, совершенные хирургом, а также нарушение пациентом рекомендаций врача в послеоперационном

периоде. «Важно отметить, что основной объем неудачных результатов обусловлен пока все еще недостаточным уровнем подготовки специалистов, практикующих в маленьких частных медицинских центрах, а также излишней доверчивостью потребителей, выбирающих поставщиков услуг по степени популярности специалистов в социальных сетях, без оглядки на реальный уровень их компетенций», — подчеркивает господин Захаров.

Благо большую часть огрехов все же можно исправить. Станислав Яворский, генеральный директор юридической фирмы P&L Legal, рассказывает, что если доверие между сторонами не утрачено, то, как правило, проводится корректирующая (дополнительная) операция с целью удовлетворения имеющихся у пациента пожеланий. В общем в пластической хирургии 5–10% операций требуют коррекции, добавляет госпожа Кораблева. И пациент сразу ставится об этом в известность. В маммопластике — до 15%, то есть каждый седьмой может оперироваться повторно, поскольку процесс в организме идет непрерывно.

По словам господина Рыбакина, процент пациентов, которым просто не смогли помочь, очень незначительный. «Бывают такие ситуации, когда человек уже много раз оперировался и у него изменена вся анатомия. В таких случаях что-то исправлять действительно сложно, в особенности, если у клиента завышенная планка ожиданий», — поясняет он.

**Личная ответственность**

Для минимизации рисков неудачной операции эксперты советуют правильно выбирать клинику и хирурга. По мнению Антона Заха-

рова, обращаться следует только в специализированные клиники, лицензированные по профилю «пластическая хирургия», предпочтение стоит отдавать крупным отраслевым центрам, оснащенным современным оборудованием, с отделениями реанимации и диагностики.

«Следует стараться обращаться к опытным хирургам, наводить справки о них, смотреть результаты операций, прислушиваться к рекомендациям реальных людей», — добавляет Артур Рыбакин. — Сейчас мы наблюдаем популяризацию совершенно неизвестных хирургов, которые просто грамотно «разворачиваются» в Instagram, получая огромные потоки пациентов. Такие запросы в интернете, как «самый лучший хирург по ринопластике», не всегда помогут выбрать компетентного специалиста».

По мнению Натальи Кораблевой, важен правильный подход и пациента, и доктора к тому, насколько человеку операция в данный момент необходима. «У некоторых людей проблема явно надумана. С такими пациентами мы обязательно проводим предварительную беседу. Кроме того, консультация помогает понять психологический статус, узнать о наличии болезней, которые могут спровоцировать послеоперационные осложнения», — делится эксперт.

Станислав Яворский советует решившимся на операцию не волноваться раньше времени, поскольку окончательные выводы о ее качестве, как правило, можно делать не ранее, чем через шесть месяцев после вмешательства. Важно также тщательно соблюдать врачебные рекомендации в восстановительный период.

**Ксения Потапова**