

3

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Здравоохранение

Четверг 22 апреля 2021 №71 (7033 с момента возобновления издания)

14 Основные тенденции пластической хирургии — естественность и выверенность результатов

15 Для достижения эффекта омоложения врачи все чаще предлагают клиентам комплекс аппаратных и инъекционных методик

Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Зарегистрировано в Роскомнадзоре ПИ № ФС77-76924 9 октября 2019 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получают цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Лизинг», «Стиль» и другие.

В начале 2021 года аналитики зафиксировали значительное увеличение спроса на аппаратную и инъекционную косметологию. При этом последствия самоизоляции и осторожность перед вирусом оказали влияние на предпочтения пациентов: фокус смещается в сторону естественности, малоинвазивных методик и к акценту глаз, ставших самой заметной частью лица в условиях масочного режима.

Смыть пандемию с лица

— тренды —

По данным «Авито Услуг», в России за январь и февраль 2021 года спрос на аппаратную и инъекционную косметологию вырос на 86% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Предложение растет вслед за спросом: число объявлений специалистов в области аппаратной косметологии увеличилось на 47%, инъекционной — на 54%. «Что касается стоимости косметологических процедур, то за год в среднем по стране они остались неизменными. А вот в Северной столице аппаратная косметология подорожала на 14%, в то же время стоимость косметологических инъекций стала ниже на 12%», — уточняет Иван Чулков, руководитель маркетинговых проектов сервиса «Авито Услуги».

Аппаратный бум

Современная косметология является одной из самых прогрессивных наук и предлагает огромное количество методик для решения различных эстетических проблем. Для знакомства с косметологией больше пациентов выбирают аппаратные процедуры, считая их максимально безопасными и эффективными. «Причем самыми востребованными являются процедуры аграмматичной аппаратной чистки лица, лазерная эпиляция, фотолечение (постакне, розацеа) и фотоомоложение кожи, аппаратный SMAS-лифтинг и лазерные пилинги или шлифовки», — перечисляет Елена Грецова, врач-дерматовенеролог, косметолог Inside Beauty Clinic. Специалисты объясняют популярность аппаратных методик тем, что современные косметологические аппараты решают быстро и эффективно множественные эстетические задачи, а результат от этих процедур чаще более предсказуемый, чем после инъекций. «Можно более точно спрогнозировать сроки реабилитации», — добавляет госпожа Грецова.

Суть аппаратных методик заключается в том, что кожа подвергается контролируемому воздействию физических факторов с целью повышения ее качества, улучшения состояния, а также профилактики и коррекции возрастных изменений. «К тому же процедуры на многих аппаратах подразумевают минимальные повреждения кожи и короткий восстановительный период», — добавляет госпожа Грецова. Вместе с тем нельзя говорить, что инъекции сдают свои позиции. Эксперты замечают, что особым спросом сейчас пользуются биоревитализация и мезотерапия, поскольку к весне все хотят вернуть коже свежий, отдохнувший вид. «Однако сейчас все больше пациентов применяют инъекции исключительно по четким показаниям, стараясь заменить излишнее употребление филлеров аппаратными методиками», — настаивает главный врач клиники экспертной косметологии Uclinic Екатерина Емельянова.



Современные технологии зачастую подразумевают минимальные повреждения кожи и короткий восстановительный период после процедуры

Ольга Мокрищева, врач-косметолог, дерматовенеролог, консультант медицинского портала Skin.Expert, считает, что для каждого пациента важно что-то свое. «Кто-то консерватор, и такие выбирают обычно классику — ботокс и инъекции филлеров или же обычные пилинги и биоревитализацию. Для других важны инновации. И тогда, конечно же, они первыми приходят провести процедуру на новом аппарате», — говорит она. Но в целом любому пациенту важно хорошее человеческое отношение, грамотный и приятный врач, удобное расположение клиники. «А если к этому добавить прекрасное оснащение новейшими и эффективнейшими аппаратами, то можно считать, что пазл сложился», — заключает госпожа Мокрищева.

Под покровом СИЗ

По данным опроса участников рынка, в котором приняли участие 134 руководителя клиник косметологии и пластической хирургии, в период с апреля по сентябрь 2020 года потери валового оборота этими организациями составили от 15 до 34% (в среднем 22%), потери первичных обращений — от 18 до 42% (26% в среднем), рассказывает соучредитель Национальной ассоциации клиник эстетической медицины (СРО НАКЭМ), генеральный директор сети клиник Linline Юлия Франгулова. В Санкт-Петербурге в сравнении с другими регионами отрасль просела сильнее всего, так как здесь дольше всего действовал запрет на оказание плановой медицинской помощи. «В июне в регионах, где были сняты жесткие ограничения, был всплеск активности, что по результатам анализа года все участники рынка считают отложенным спросом. Реальные признаки восстановления появились в октябре 2020-го. Результаты завершившегося первого квартала 2021 года всеяют оптимизм», — делится госпожа Франгулова.

Пандемия и связанные с ней ограничения заметно изменили рынок косметологических услуг. Прежде всего спрос сместился в сторону более безопасных малоинвазивных методик. «Дело том, что, по данным зарубежных публикаций, у ряда пациентов, ранее вводивших филлеры (инъекции на основе гиалуроновой кислоты), после прохождения вакцинации от COVID-19 возникла системная реакция: в месте ранее введенного препарата появилось иммунное воспаление», — рассказывает заведующая отделением дерматовенерологии и косметологии международного медицинского центра «Согаз» Майя Парфенова.

Кроме того, значительно выросла востребованность услуг врачей-трихологов и процедур по лечению алопеции (выпадения волос), с которой сталкиваются многие переболевшие. «Еще одним постковидным трендом можно назвать изменение самого подхода пациентов к косметологическому лечению. Сегодня люди стремятся реже посещать врачей и за каждый визит делать максимальное количество процедур, обычно сразу на нескольких зонах», — продолжает госпожа Парфенова.

Рынок однозначно смещается в сторону сохранения максимальной естественности, убеждены специалисты. «Сокращается запрос на коррекцию губ и подбородка, поскольку эти части лица скрыты под маской», — объясняет госпожа Иконникова. В тренде теперь коррекция носослезных борозд, морщин в области глаз («гусиные лапки») и на лбу. Если раньше о коррекции кругов под глазами пациенты зачастую задумывались только после консультации с врачом-косметологом, то сейчас это нередко

является причиной самостоятельного первичного обращения.

Главный врач клиники «Я вижу» Виталий Авалиани согласен с экспертом, связывая тренд с тем, что на фоне обязательного масочного режима глаза стали самой заметной частью лица. «Мы видим рост интереса к косметическим средствам и процедурам в офтальмологии, офтальмопластика также стала еще востребованнее. Наши клиенты предпочитают лазерную блефаропластику, так как она относится к малоинвазивному способу вмешательства», — добавляет господин Авалиани. Средняя цена блефаропластики нижних и верхних век в Санкт-Петербурге, по его словам, варьируется от 60 до 90 тыс. рублей.

Постковидная косметология не обходится без лимфадренажных процедур, говорят специалисты. «Можно начинать даже с самых элементарных, например, массажные методики — трансбуккальный или пластический массаж, лучше, конечно, массаж всего тела. Легкие уходовые аппаратные методики, такие как микропилинг или газожидкостные пилинги, отлично ликвидируют отеки на лице», — приводит пример госпожа Емельянова.

Красота в цифре

В пандемию и мастера, и их клиенты вышли в онлайн. «Первые использовали этот канал для поиска заказов, а для рядовых пользователей онлайн-платформы стали способом найти любого специалиста, в том числе косметолога, и даже после снятия ограничений популярность услуг специалистов-косметологов продолжила расти», — объясняет Иван Чулков. При этом при выборе мастера пользователи чаще всего изучают отзывы и оценки клиентов, а также сертификаты, подтверждающие квалификацию специалиста, замечает он.

Еще один тренд — готовность медицинских центров работать по онлайн-предоплате. «Если в апреле только бьюти-сегмент работал по такой модели, то осенью этот тренд распространился на клиники и медицинские центры. В среднем в Петербурге проходит по 70 тыс. записей ежемесячно, по Москве эта цифра в два раза больше», — уточняет генеральный директор компании YClients Юрий Петров.

Наконец, люди стали намного внимательнее относиться к своему здоровью, все чаще ориентируясь на превентивную медицину и серьезные исследования, такие как генетический тест, позволяющий выявить индивидуальные особенности кожи и подобрать максимально эффективный уход за ней. «Косметология уже давно вышла на очень глубокий и осознанный подход к омоложению и сохранению здоровья не только лица, но и всего организма», — резюмируют эксперты.

Мария Кузнецова

Юный овал

— детали —

«Доктор, так значит — юный овал?» — спрашивала немолодая дама в известном советском теледетективе, чем вызвала у тогдашних зрителей смеходостойную улыбку. Да и хирург-косметолог из того фильма казался не лучше. «Она сумасшедшая», — резюмировал он, осматривая другую, молодую особу. «Она весело смеялась. Сегодня подобную ситуацию невозможно себе даже представить. А «юный овал» стал термином в эстетической медицине и достижимым результатом.

Какими мы видим себя в зеркале и как нас воспринимают окружающие? Оказывается, совершенно по-разному. «В зеркале мы видим себя дискретно», — объясняет главный врач клиники эстетической медицины Some Mode Medical, президент Ассоциации регенеративной эстетической медицины в России Екатерина Благодеева, — а вот окружающие считают ваш возраст по разным признакам. И задача врача — оценить внешне признаки старения комплексно, подобрать индивидуальное сочетание процедур и методик. На самом деле первичный осмотр начинается уже тогда, когда пациент только пришел в клинику, заполняет документы и

даже еще не начал общаться». По мнению специалистов, выбор клиники — первый и очень важный шаг в походе за молодостью и красотой. Предпочтение стоит отдавать тем медицинским учреждениям, которые имеют полноценное оснащение, — это дает возможность сочетания разных безоперационных методик омоложения.

Госпожа Благодеева называет признаки внешнего старения весьма образно: стигмы возраста. Первая стигма — «деформационные изменения овала лица, которые начинаются в 32–33 года». И петербурженки по сравнению с москвичками здесь значительно проигрывают — по объективным обстоятельствам, которые приходится принимать как данность. В Петербурге, как, впрочем, на территории всего Северо-Запада России, часто «скачет» атмосферное давление. Со временем результатом этих колебаний и силы гравитации становятся отеки (лимфатическая система не справляется) и оплывшие контуры лица, когда вся кожа как бы «сползает» вниз. Есть даже такое понятие — гравитационный птоз. В клинике Some Mode Medical существует свой алгоритм борьбы с этим возрастным проявлением. «Сначала аппарат с фокусированным ультразвуком фиксирует связки, затем жир замораживается аппаратом

криолиполиза, потом увеличиваем подбородок филлером „Волак“, — объясняет госпожа Благодеева. Филлеры в косметологии — это инъекционные препараты, позволяющие выполнять контурную пластику без хирургического вмешательства. Все процедуры безболезненные, а результат держится 6–8 месяцев.

У Дениса Груздева, учредителя сети «Клиника доктора Груздева», президента Ассоциации нитевых имплантологов (АНИ), своя формула юного овала: это ботокс (расслабляет мышцы, за счет чего сглаживаются морщины), нити (нитевой лифтинг подтягивает кожу), аппаратное воздействие (радиочастотный игольчатый лифтинг) и гель (восполняет недостающий объем там, где это необходимо).

Нитевой имплантологией господин Груздев занимается более 15 лет. А около пяти лет назад он создал авторские инновационные методики подтяжки лица: «Амак Груздева» и «Петля Груздева». За это время, по словам доктора, процедуру сделали около 2 тыс. пациентов, 95% из них — женщины. Кстати, 45-летний доктор Груздев тоже сделал себе нитевой лифтинг и очень доволен результатом. «Возрастные ограничения для нитевого лифтинга условны. На пластику — да, они существуют, на нити — нет», — говорит он. — У меня есть пациентка,

которая сделала нитевой лифтинг на свое 80-летие, а потом — на 85-летний юбилей». Эффект этой процедуры может держаться от полугода до 12 лет, но в основном от трех до пяти лет. Это зависит от структуры кожи.

Все антивозрастные технологии, включая нитевой лифтинг, аппаратную косметологию и прочее, являются альтернативой пластической хирургии и конкурируют между собой, подчеркивает господин Груздев.

Эмоции под контролем

Как утверждают оптимисты, немаловажен в восприятии собственного возраста правильный настрой. Поэтому «улыбайтесь чаще»? Тут есть подводный камень. Призыв этот сам по себе правильный с точки зрения восприятия жизни, но сомнительный с позиции косметолога. Улыбка собирает кожу в мелкие морщинки у глаз, в «заломы» от крыльев носа до уголков рта, и со временем эти складки становятся все глубже и заметнее. Кстати, по мнению специалистов-косметологов, вредны для кожи лица и некоторые упражнения, которые нередко рекомендуются для борьбы со вторым подбородком и тренировкой мышц шеи — все эти гримасы, движения ртом, округления губ в виде буквы «О» — бесполезны и ведут к образованию мимических



За яркую мимику и любовь к массивным украшениям придется поплатиться морщинами. В арсенале косметологов найдутся методы коррекции не только их, но и потерявших тонус ушных мочек, и углубления над верхней губой

морщин. Именно мимические морщины, прежде всего между бровей и на лбу, врач-косметолог клиники ЛИКС Елена Морозова относит к самым первым признакам возраста. И да, они могут появиться еще в юности. «Чем эмоциональнее человек, чем богаче его мимика, тем раньше это отражается на его лице», — говорит госпожа Морозова. — С мимическими морщинами

эффективно борется ботулинотерапия. С помощью объемных методик — филлеров гиалуроновой кислоты — сглаживаются носогубные складки, корректируется птоз лица. Филтрум губ — вертикальное углубление над верхней губой, которое сглаживается с возрастом — восстанавливается аппаратом ультрафомер, в основе его действия — сфокусированный ультразвук. Контур губ корректируется филлерами, которые увлажняют и восстанавливают утраченный объем. Процедуры эти не вызывают дискомфорта, но обезболивание все-таки производится с помощью крема для поверхностной анестезии.

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 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 транслицию 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 перекур

— **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, отлично смотрятся 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

здоровоохранение

— детали —

с13 И во всех филлерах содержится лидокаин, то есть при инъекции происходит внутреннее обезболивание. А вот массаж лица, по мнению госпожи Морозовой, кожу не подтягивает и эффекта лифтинга не дает. Так что он хорош в основном для молодой кожи: улучшает трофику, кровоснабжение, имеет противоотечный эффект. И еще: по свидетельству специалистов, никакие уходовые косметические средства — кремы, маски, сыворотки — при всей своей необходимости не имеют вау-эффекта в плане омоложения и лифтинга кожи.

Уши и шея выдают

Кроме морщин и птоза лица, маркерами старения выступают изменения ушных мочек и козелка (хрящевой выступ в передней части ушной раковины). «У всех, кто носит в ушах большие полкاراتа, мочка уха начинает отвисать», — шутит Екатерина Дяголева. Действительно, массивные серьги оттягивают мочку и даже увеличивают место прокола — все это может сделаться заметным уже после 35 лет. Так что же теперь, и бриллианты не носить? Справедливости ради стоит отметить, что деформация мочек происходит в силу возраста у всех — и у тех, кто вообще обходится без серег. Специалисты утверждают, что уши растут и меняются в течение всей жизни, а мочка постепенно теряет тонус и становится дряблой из-за возрастного снижения уровня коллагена и гиалуроновой кислоты. С возрастом появляется и вертикальная складка у козелка уха. Для коррекции этих изменений делают инъекции филлерами на основе гиалуроновой кислоты, а складка устраняется, например, лазерным лифтингом.

Кстати, считается, что массивные украшения — тяжелые ожерелья, кулоны и бусы — растягивают и кожу шеи, что, конечно же, нехорошо. При всей сомнительности совета не носить такие украшения — все-таки наши дамы не египетские царицы с их тяжелыми колье из золота и камней — не стоит совсем его игнорировать. А вот совет не смотреть все время в телефон ниже уровня глаз, когда на шее образуются складки, кажется здравым. Горизонтальные морщины на шее, так называемые кольца Венеры, корректируются опять-таки филлерами гиалуроновой кислоты.

В общем, вывод напрашивается сам собой. Старение не остановить, но с его внешними признаками можно бороться. В таком случае призыв стареть красиво не кажется лукавством. В арсенале врачей-косметологов сегодня — разные методики, альтернативные пластической хирургии. А вот их эффективность зависит от разных факторов. Все имеет значение: возраст, состояние кожи, ее структура и главное — квалификация врача и авторитет клиники.

Елена Федотова

Кузница золотых рук

Специальность «пластическая хирургия» была официально утверждена в России только в 2009 году. Тем не менее она базируется на традиционно развитых у нас отраслях медицины: микрососудистой, челюстно-лицевой хирургии, комбустиологии, травматологии и ортопедии, онко- и эндовидеохирургии, и является сегодня одним из самых прогрессивных медицинских направлений.

— подготовка кадров —

В России существует профессиональный стандарт образования врачей — пластических хирургов. Прежде всего будущему доктору необходимо получить базовое высшее образование — специалитет по программе «Лечебное дело» или «Педиатрия» продолжительностью шесть лет. После этого обучение продолжается в ординатуре по пластической хирургии и длится еще два года.

Заместитель генерального директора по медицинской части Института пластической хирургии и косметологии на Ольховской улице Михаил Павлюк говорит, что, на данный момент в стране не существует другой возможности получить диплом и сертификат пластического хирурга. До 2015 года врачи ряда специальностей (то есть уже имеющие сертификат общего или детского хирурга, челюстно-лицевого хирурга, травматолога-ортопеда, онколога, уролога и акушера-гинеколога) могли получить сертификат пластического хирурга после профессиональной переподготовки. Но затем такие курсы были отменены.

«Образование по специальности „пластическая хирургия“ получают в государственных вузах, имеющих лицензию на постдипломное образование. Оно не организовывается частным образом, а только на кафедрах пластической хирургии при медицинских университетах и медицинских институтах», — рассказывает Артур Рыбакин, главный врач клиники института красоты «Галактика».

Обучение идет преимущественно платно. По словам Аллы Карташевой, заведующей кафедрой пластической и эстетической хирургии Академии постдипломного образования Федерального научно-клинического центра специализированных видов медицинской помощи и медицинских технологий ФМБА России, стоимость обучения колеблется от 600 тыс. до 1 млн рублей за два года в зависимости от выбранного вуза. Год в ординатуре в Москве, по подсчетам господина Павлюка, обойдется приблизительно в 450–550 тыс. рублей.

Бесплатного образования на кафедрах пластической хирургии практически нет. Так, например, в ординатуре Санкт-Петербургского государственного педиатрического медицинского университета (СПбГПМУ) обучение по данной специальности ведется только на коммерческой основе.

При этом, замечает Ирина Хрусталева, заведующая кафедрой пластической хирургии факультета постдипломного образования Первого Санкт-Петербургского государственного медицинского университета (ПСПбГМУ) им. акад. Павлова, хотя пластическая хирургия часто ассоциируется с сегментом эстетической хирургии, в целом она решает большой пул проблем, связанных с дефектами, деформациями и различными другими патологиями покровных тканей человека. И поскольку ряд пластических операций с точки зрения диагноза являются некоммерческими, то выполняющие их специалисты должны учиться на бюджетной основе. В ординатуре по пластической хирургии самого ПСПбГМУ ежегодно выделяется 10 мест, в том числе два бюджетных.

Сегодня эта отрасль — одна из наиболее востребованных среди медиков, окончивших специалитет. «Потому сейчас мы столкнулись с ситуацией, когда в России много пластических хирургов. Например, за границей университет, который обучает этой специальности, может взять только два-три человека и обучить их качественно. Больше просто не нужно индустрии. Поэтому и отбор, и стоимость там на очень высоком уровне», — ссылается на зарубежный опыт заведующая кафедрой пластической и реконструктивной хирургии СПбГПМУ Наталья Кораблева.

Ирина Хрусталева полагает, что в перспективе должно развиваться регулирование количества специалистов, необходимых отрасли. Сегодня Минздравом РФ регулируется только количество бюджетных мест, внебюджетные выделяются вузам на их усмотрение.

В данный момент в РФ в ординатуре по пластической хирургии обучается чуть менее 500 человек. В целом в индустрии, по разным



В ординатуре по пластической хирургии доктор получают практический навык под контролем опытных коллег. По новым стандартам ее длительность планируется увеличить с двух до пяти лет, что более соответствует западному образцу

оценкам, насчитывается не менее 2,4 тыс. практикующих эстетических и реконструктивных пластических хирургов.

Практика и опыт

Ординатура по пластической хирургии состоит из специальных модулей, включающих в себя теоретические и практические занятия. В процессе обучения доктор получают лекционный материал, посещают семинарские занятия и работают в клиниках под руководством опытных врачей: ассистируют на операциях, выполняют собственные первые вмешательства под контролем практикующих специалистов, ведут истории болезни пациентов, оформляют документы. В целом аналогичным образом построено образование врачей всех специальностей.

При этом практика ординаторов, как правило, проходит в университетских клиниках. Пациенты, которые поступают в такую организацию, понимают, что они не только летают, но и участвуют в учебном процессе. «Что касается других учебных баз, то присутствие в операционной ординатора часто не одобряется пациентами, которые заплатили деньги за операцию. Поэтому мы, например, используем много видеоматериалов, симуляторов, обучающих программ», — говорит госпожа Кораблева. — Тем не менее сейчас у нас на кафедре много преподавателей — пластических хирургов, которые работают на разных базах. Поэто-

му мы можем своих ординаторов распределить для практического обучения и в городские больницы, и в частные клиники. То есть преподаватель отвечает за одного или двух ординаторов, которые обучаются под его руководством. Каждый год у нас выпускается пять ординаторов, и каждому из них мы можем предоставить клиническую базу для обучения».

После окончания ординатуры обучение не заканчивается. Выпускнику предстоит нарабатывать свой опыт в течение следующих трех-пяти лет под руководством опытного хирурга, и только после этого он сможет самостоятельно выполнять основные операции.

Перспектива пяти лет

Сейчас система образования меняется. «Буквально в прошлом году был утвержден профессиональный стандарт „врач — пластический хирург“ — важный документ, регламентирующий работу врачей различных специальностей и определяющий навыки и знания, которыми должен обладать специалист. Именно он задает новую тенденцию к увеличению срока образования врача — пластического хирурга после специалитета», — рассказывает Михаил Павлюк.

Предполагается, что в ближайшее время специалистам этого профиля понадобится не два года, а пять лет в ординатуре, что соответствует мировым стандартам. Так, например, общий срок обучения пластического хирурга в Германии составляет около семи лет, а в США — не менее 11 лет. Возможно, добавляет Наталья Кораблева, будет происходить разделение потоков обучающихся. Например, студент после университета будет учиться пять лет, а если он уже имеет сертификат хирурга — три года.

Эксперты считают, что это позволит будущим врачам получать более качественное образование, что, в свою очередь, повысит и качество медицинской помощи, оказываемой в рамках данного направления. «Освоить в полном объеме всю программу как пластической, так и эстетической хирургии за два года проблематично, поскольку пластический хирург должен владеть и микрососудистой хирургией, и навыками ортопедии и комбустиологии», — поясняет Алла Карташева.

«Сейчас мы имеем огромное количество пластических хирургов, которые, по сути, не учились даже года. В свое время они прошли курсы, получили документы и ринулись делать операции и продвигаться в соцсетях. Как результат — огромное количество неудовлетворенных пациентов», — добавляет Артур Рыбакин.

Сергей Спицын, заслуженный врач РФ, полагает, что увеличение сроков обучения не повлияет на рост квалификации пластических хирургов. «Ни один компетентный владелец клиники или главный врач сегодня и так не возьмет на работу „безрукого“ хирурга. Поскольку даже малейшие осложнения у пациента могут привести к судебным искам и, как следствие, к колоссальным расходам и отзыву медицинской лицензии. А если врач еще и не имеет соответствующих документов, то это уголовная ответственность для владельца и руководителя клиники. Конечно, случается всякое, но, как правило, не только в пластической хирургии. При этом сами пластические хирурги также заинтересованы в повышении своей квалификации, так как их репутация обеспечивает им стабильный доход», — заключает господин Спицын.

Ссения Потапова

Комплекс полноценности

— формат —

Специалисты эстетической медицины отмечают, что современный пациент стремится внести улучшения в свою внешность быстро и на длительный срок. Поэтому в клиниках все чаще прибегают к проведению нескольких процедур за один визит. Комплексность удобна и клиенту, и оператору услуг, так как позволяет ему расширить ассортимент продуктов и снизить зависимость от конкретного направления. Требования к персоналу клиники, соответственно, растут.

Медицинский уклон

Косметология постепенно идет от бьютификации в салоне красоты к более фундаментальную сферу. По словам главного врача отделения медицинской косметологии института красоты «Галактика» Алексея Богатенкова, это направление уже фактически отделилось от простых уходовых салонных процедур и стало полноценным направлением медицины.

Косметология усложняется как наука, а значит, растут и требования к образованию врача, его знаниям и умениям. Это в первую очередь заметно по уходу от шаблонных методов введения препаратов, замечает заслуженный врач РФ Сергей Спицын. «Современные косметологи вводят препараты в разные слои кожи, мышцы, подкожно-жировую клетчат-

ку. Сегодня, например, для более гармоничного результата применяют принцип „золотого сечения“, когда лицо определенным образом измеряют, а затем рассчитывают, что и куда надо ввести», — поясняет эксперт. Сложная аппаратура тоже требует от врачей высокого уровня профессионализма, знания анатомии и постоянного повышения квалификации.

Эффективное сочетание

Тем временем пожелания пациентов остаются прежними: достижение и сохранение молодости и красоты. Однако, по наблюдениям специалистов, становится все больше людей, стремящихся сохранять и подчеркивать свою индивидуальность, рассчитывающих на максимально натуральный эффект. Кроме того, большинство клиентов хотят добиться результата как можно скорее. Поэтому клиники стали предлагать набор процедур, которые работают в комплексе: лазерная косметология в сочетании с инъекциями, инъекционные протоколы и другие.

Директор клиники инъекционной косметологии Different Lab Полина Михайлова в современной эстетической медицине видит два основных направления — инъекционные методики и аппаратные технологии. Первые позволяют разгладить морщины,

смоделировать черты лица, скорректировать возрастные изменения. Аппаратные технологии для лица и зоны декольте в разных вариантах — SMAS-лифтинг, RF-лифтинг, Thermage, Fraxel — предназначены для стимуляции естественных резервов кожи, благодаря которым она восстанавливается. Каждая из них, рассказывает врач-косметолог клиники экспертной косметологии Uclinic Анастасия Лесник, разогревает или охлаждает ткани до определенной температуры, вызывая так называемое контролируемое повреждение — разрушение белков, коллагена и эластина, вследствие чего в коже активизируются процессы регенерации. Благодаря этому и достигается омолаживающий эффект.

В некоторых случаях инъекционное и аппаратное направление прекрасно дополняют друг друга. Спрос на комплексный подход также развивается за счет обширных возможностей в косметологии, появления инновационных аппаратов и широкого спектра инъекционных методов коррекции и профилактики возрастных изменений, добавляет врач-косметолог клиники лазерной косметологии Delete Инна Коробкова.

Если глобально оценивать мировые тенденции, тема комплексных методик набирает обороты и, возможно, за ними будущее, прогнозирует Алексей Бога-

тенков. «Как результат — все больше и больше проводится конгрессов, посвященных сочетанным методикам, — это когда косметологические процедуры идут друг за другом с временным разрывом в два-три часа», — рассказывает эксперт. Однако есть тонкая грань, замечает он: не существует единого протокола для всех пациентов. Любая рекомендация строго индивидуальна. Если и есть рекомендации по сочетанию тех или иных услуг, они даются исключительно врачом и только в рамках случая каждого конкретного пациента.

Для общего блага

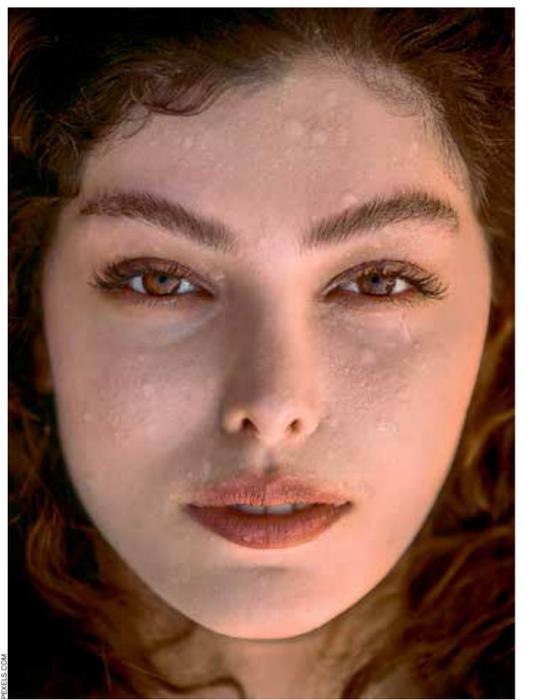
Что касается выгоды для пациентов, подчеркивает Татьяна Денисова, руководитель медицинской клиники «Отражение», то комплексный подход позволяет сократить продолжительность лечения, а эффект от него становится заметен быстрее. Однако большая часть клиник работает на постоянных клиентов, поэтому им выгодно, чтобы они оставались довольны результатом терапии вне зависимости от вида услуг. «Сегодня привести в клинику первичного пациента стоит немалых денег. Тем не менее лояльный и довольный клиент обязательно порекомендует ее кому-то еще. Соответственно, рентабельность клиники повышается именно качественная работа, которая будет оценена», — согласен господин

Спицын. В целом комплексный подход, добавляет госпожа Денисова, способствует достижению данной цели, как и тому, чтобы пациенты полностью проходили курс лечения в пределах одной клиники.

С другой стороны, отмечает заведующий отделением косметологии и лазерных технологий ГК «Альтермед» Анатолий Ибраев, комплексные услуги интересны клиникам в плане того, что оборудование, которое приходится приобретать, позволяет не быть привязанными к синопинутным затратам, связанным с закупкой препаратов. «Любые нити, филлеры и ботокс — достаточно весомая в ценовом плане статья расходов для любой организации. Их нужно покупать регулярно, и мы привязаны к поставщикам этих препаратов. А купив серьезную аппаратуру, получаем союзника, которого постоянно задействуем. Безусловно, аппарат требует обслуживания, это регулярный технический осмотр, расходные материалы: замена картриджей, ламп, манипул. Но с каждым годом мы видим, что его маржинальность растет», — поясняет он.

В поисках качества

Такая «многогранность» в омоложении пациентам предлагают преимущественно крупные клиники, говорят эксперты. В первую очередь из-за необходимости формирования аппарат-



Сочетанные методики дополняют друг друга, позволяя быстрее достичь желаемого эффекта. Но стоит помнить, что единого протокола нет: врач разрабатывает комплекс процедур под конкретного пациента

ного парка, который может позволить себе далеко не каждая организация. «Аппарат с хорошей репутацией, о которой заботится производитель, стоит не менее 5 млн рублей. Для несете-вых косметологов это порой оказывается неподъемной суммой», — оценивает госпожа Михайлова.

Хотя, если клиника, имеющая медицинскую лицензию, предлагает услугу, маловероятно, что она окажет ее некачественно, полагает господин Спицын. В этом случае высок риск получить судебный иск при возникновении осложнений у пациента. «Наибольшие шансы столкнуться с некачественной услугой — при ее оказании на дому или в салонах, где работает средний медицинский персонал или специалисты, не имеющие медицинского образования», — заключает эксперт.

Ссения Потапова

здоровоохранение

«Укрупнение рынка обязательно произойдет»

В последние годы в Петербурге одним из крупнейших предприятий на рынке пластической хирургии и эстетической медицины стал институт красоты «Галактика». В беседе с Андреем Ершовым главный врач отделения медицинской косметологии **Алексей Богатенков** поделился информацией о том, как клиника пережила локдаун, о возможной трансформации рынка после пандемии и необходимости постоянного обучения персонала.

— **экспертное мнение** —

— **Алексей Игоревич, расскажите, как вашему предприятию удалось пережить локдаун прошлого года?**

— Знаете, вся эта ситуация на наш рынок повлияла довольно странным образом. Сам период локдауна, когда все было закрыто, сказало существенно негативно, в этом нет сомнений. Хотя далеко не все клиники закрылись, некоторые продолжали работать. Будучи ответственной клиникой, которая заботится как о здоровье пациентов, так и о здоровье собственного персонала, мы честно закрылись, и это был тяжелый момент. Мы нервничали, конечно, сильно, и весь коллектив нервничал, но, к счастью, это было очень недолго. После того как мы заново открылись, возник так называемый отложенный спрос, народ хлынул на процедуры. Можно сказать, что мы толком испугаться не успели. Пошел наплыв пациентов, и те месяцы, которые традиционно в нашей сфере считались «мертвым сезоном», продемонстрировали значительное превышение выручки, поэтому никакой катастрофы не произошло. Три месяца закрытия клиники были действительно нервными, но дальше нагнали быстро. Нагнали и даже перегнали.

— **А сколько сейчас работает в организации человек?**

— Примерно 300 сотрудников.

— **Удалось ли за прошедший год сохранить коллектив?**

— Это была приоритетная задача, коллектив — это наша большая ценность, и мы не могли позволить себе кого-то потерять. Удержали всех, не только врачебный состав. И мы этим действительно гордимся.

— **Сколько времени потребует вашему предприятию, чтобы выйти на доковидный уровень?**

— Мы его уже обогнали.

— **И все за счет отложенного спроса?**

— Во-первых, за счет него, и во-вторых, конечно, в большой мере это

связано с тем, что люди не могут свободно выезжать сейчас, соответственно, не тратят деньги на поездки, а больше вкладывают в себя. Поэтому еще раз повторю, наш рынок не просел. Судя по количеству закупаемого оборудования, наоборот, он вырос. Например, в нашей клинике рост составил примерно 15–17%.

— **Вы говорите о выручке предприятия или о количестве клиентов?**

— О количестве клиентов.

— **На ваш взгляд, произойдет ли укрупнение регионального рынка пластической хирургии и эстетической медицины после пандемии? И какие организации, клиники смогут сохранить свое положение?**

— О количестве клиентов. — **На ваш взгляд, произойдет ли укрупнение регионального рынка пластической хирургии и эстетической медицины после пандемии? И какие организации, клиники смогут сохранить свое положение?** — Я, с вашего позволения, начну со второй части, потому что, говоря откровенно, не все учреждения нашего профиля находятся в равных условиях. Это связано с тем, что далеко не все предприятия работают «в белую». «Серый» рынок с точки зрения выживаемости в подобных ситуациях находится в более комфортных условиях. Нам же, работающим по закону, приходится сложнее, но мы справляемся. В общем, грех жаловаться. Это существенный момент.

Укрупнение рынка обязательно произойдет. Но будет ли рынок расширяться дальше так, как он расширяется сейчас, — этого я не знаю. Когда откроются границы и народ хлынет отдыхать за рубеж и тратить там деньги, может случиться ситуация, когда часть рынка просядет. Но сейчас, еще раз повторю, судя по тому, что многие поставщики оборудования рапортуют о росте продаж, можно уверенно констатировать факт роста рынка.

— **Скажите, на данный момент какое число ваших сотрудников вакцинировалось?**

— Хороший вопрос. Когда я недавно задался этим вопросом, то выяснил, что у нас достаточно большое количество людей с высоким уровнем антител, просто переболевших.



ФОТО: АЛЕКСЕЙ БОГАТЕНКОВ

Вот я, например. Я хочу вакцинироваться, но мне пока нельзя. Остальные сотрудники постепенно вакцинируются, процесс запущен.

— **Вот вы упомянули, что хотите вакцинироваться. А в стране, меж тем, есть прослойка людей, сомневающийся в действенности вакцины...**

— Я убежден, вакцинироваться надо. Говорю вам как человек, переболевший тяжело, прошедший через реанимацию. У меня нет сомнений в необходимости вакцинации. Иначе все это может продолжаться долго и потери могут быть еще больше, чем они есть на сегодняшний день. Вакцинация сейчас — это единственный способ остановить пандемию. И я хочу верить в здравомыслие наших соотечественников.

— **Вернемся к бизнесу: возглавляемый вами институт красоты за последние несколько лет стал одним из крупнейших предприятий в регионе на рынке пластической хирургии и эстетической медицины. За счет чего вам удалось этого добиться?**

— Это сложный вопрос... на который нет однозначного ответа. Причин много, и они носят комплексный характер, но все-таки я бы выделил главное — это сотрудники. Ядро нашего коллектива формировалось на протяжении почти двадцати лет. Это не значит, что из нас всех сыпется песок, мы все еще молодые ребята, мы просто рано и резко начали. Я когда стал прикидывать, сколько лет я работаю с теми или иными коллегами, то даже сам изумился немного. Наши профессионалы — все молодые красивые де-

вушки, а вместе работаем уже очень долгое время.

— **А есть ли у вас планы по масштабированию бизнеса в пределах страны или, может быть, Северо-Западного округа?**

— Планы, безусловно, есть. Но знаете, есть принцип «не говори гоп, пока не перепрыгнешь». И мы очень ответственно относимся к таким моментам. Вот, к примеру, одним из наших принципиальных бизнес-решений является работа только на собственных площадях, то есть не арендуемых, как это часто бывает. Мы не хотим зависеть от прихоти или флуктуаций настроения арендодателей. Поэтому все проблемы масштабирования упираются в выбор и покупку помещений под клиники. Перед пандемией мы достаточно активно этот процесс поиска запустили, но сейчас немножко притормозили. Расширяться будем, это вне всяких сомнений. И в первую очередь мы думаем о расширении в Петербурге — планы есть, сейчас ждем решения инвесторов.

— **Как, на ваш взгляд, за последние несколько лет изменилось отношение клиентов к тратам на эстетическую медицину и пластическую хирургию?**

— Траты на подобные услуги зависят по большому счету от одного — от чего зависит все в любой стране — от покупательной способности населения. Как она меняется в ту или иную сторону, так это и скажется на нашей деятельности. А мотивация к потреблению эстетических услуг остается неизменно высокой. Не зря же это общепризнанный факт, что российские жен-

щины — одни из самых красивых и ухоженных в мире.

— **Опишите гендерный и возрастной портреты клиентов в вашем институте красоты.**

— Если говорить о гендерном составе, то 90% это женщины, 10% — мужчины. Для мужского сегмента это очень хороший показатель, раньше было гораздо меньше. Процент мужчин, прибегающих к услугам врачей-косметологов, показывает устойчивый рост, хотя и медленный. В основном речь идет о бизнесменах, которым надо выглядеть, скажем так, дорого и презентабельно. Пожалуй, еще бы отметил артистов. Ну а женщины — у нас их много хороших и разных...

— **А с точки зрения возраста какое у вас соотношение?**

— Почти 50% наших пациентов — и женщин, и мужчин — укладываются в возраст от 35 до 50 лет.

— **Были ли случаи обращения в ваш институт для устранения неудачных результатов процедур, проведенных в других клиниках?**

— Да, конечно. Но мне бы не хотелось, чтобы у вас сложилось такое впечатление, что мы какие-то супергерои: остальные только и делают, что порчат, а мы — исправляем. Нет! Мы все ходим под один небом, и ситуации бывают всякие. Я бы сказал, что ситуация, в которых требуется исправление брака, можно поделить на две части. Первая — это то, что реально требует исправления, и второе — когда пациенту кажется, что это требует исправления. Это не одно и то же. Потому что существенный процент таких претензий на самом деле высосан из пальца: просто

это несовпадение ожиданий пациента с тем, что получилось на практике. Да, и этим заниматься приходится. Мы стараемся по возможности контактировать с коллегами, у которых возникают проблемы в этом плане, потому что подобный контакт позволяет лучше бороться с последствиями. Я не могу сказать, что это совсем уж большая часть нашей деятельности. Но присутствует, безусловно.

— **На ваш взгляд, за какими инновационными продуктами и процедурами кроется будущее в вашей области?**

— Давайте попробуем порассуждать на эту тему, потому что она очень непростая. Во-первых, как и любая отрасль медицины, наша сфера серьезно зависит от наукоёмких технологий. Это касается и расходных материалов, и препаратов, и оборудования. Скажать, что в ней революции происходят постоянно, было бы неправильно, но новинки частенько появляются. Причем, как правило, вывод новых препаратов на рынок могут себе позволить только крупные компании-производители, потому что это требует огромных затрат, в первую очередь — на R&D. Буквально в начале этого года в арсенале наших врачей-косметологов появился новый препарат, предназначенный для коррекции нижней трети лица, так называемого «треугольника молодости». И это существенно расширяет возможности, перечень процедур, которые мы предлагаем клиентам.

С оборудованием та же ситуация. Мы стараемся следить за рынком. Без этого обойтись, наверное, можно, но качество услуг будет, несомненно, хуже. Поэтому вложения в инновационные технологии — очень важный сегмент нашей деятельности. И вложения не только финансовые, но и трудовые тоже, потому что врачей нужно обучать. К примеру, появляется в нашем арсенале новый препарат — это значит, что мы всех докторов в какой-то момент снимаем с работы для дополнительного обучения по методикам и правилам использования препарата. При этом, что все наши врачи опытные и в собственном коллективе даже есть три эксперта-тренера, мы все же руководствуемся правилом «век живи, век учи», потому что в сухом остатке мы несем ответственность за здоровье и безопасность пациента. К тому же, чем выше квалификация у этих специалистов, тем мы более конкурентоспособны на рынке. Поэтому в институте всегда параллельно идут два процесса: доктора учатся сами и обучают других. Когда доктор выступает в роли эксперта, он сам растет — и как профессионал, и как наставник. Этот процесс цикличен, и в нем залог нашего успеха.

Брутальный выбор

— **сегмент** —

Если десять лет назад мужчин, обращающихся за косметологической помощью, можно было пересчитать по пальцам, в наше время ситуация кардинально изменилась. Требования к ухоженной внешности возрастают, а посещение косметолога становится не только способом заботы о себе, но и возможностью подчеркнуть социальный статус. «Мужчины тоже не хотят стареть», — замечают эксперты.

Стереотип «косметология — это женская сфера» давно канул в Лету, особенно среди жителей крупных городов, убеждены специалисты. Мужская аудитория дает небольшой, но ежегодный стабильный прирост. «Средняя доля мужчин в клиниках косметологии — от 15 до 28% в зависимости от спектра предоставляемых услуг и позиционирования», — рассказывает генеральный директор сети клиник Linline, соучредитель Национальной ассоциации клиник эстетической медицины (СРО НАКЭМ) Юлия Франгулова. Мужчины активно осваивают рынок бьюти-услуг, пользуются специализированной косметикой и охотно посещают косметологические процедуры, добавляет Иван Чулков, руководитель маркетинговых проектов сервиса «Авито Услуги». По словам госпожи Франгуловой, мужчины, как правило, позднее начинают прибегать к процедурам по омоложению, начиная с 42–45 лет, в то время как возраст обращения женщин имеет тенденцию к снижению. Средний чек у женщин выше, однако муж-



Актуальные запросы мужчин сосредоточены на придании лицу более ровного и решительного вида при сохранении индивидуальности его строения. Посещать уходовые процедуры, говорят врачи, в этой группе пациентов стало вопросом престижа

стали больше заботиться о себе, стремиться решать проблемы с кожей, волосами, избыточным потоотделением», — говорит заведующая отделением дерматовенерологии и косметологии международного медицинского центра «Согаз» Майя Парфенова. Грамотное и деликатное вмешательство в процессы старения у женщин показывает мужчинам, что это нестрашно и эффективно. Кроме того, можно не опасаться, что лицо изменится, потеряв индивидуальность и мужские черты.

Как замечает Евгения Иконникова, врач-дерматокосметолог Института пластической хирургии и косметологии на Ольховской улице, требования к мужской внешности, ухоженному виду возрастают, особенно у людей с высоким социаль-

ным статусом. «Сейчас прибегать к услугам косметолога многие мужчины даже считают престижным. К тому же с помощью косметологии можно легко и быстро подчеркнуть мужскую красоту, добавить выразительности и мужественности», — замечает она.

Косметология для мужчин — это комплекс процедур, подобранный с учетом анатомического, физиологического и гормонального строения клеток мужской кожи. «Из-за большого количества коллагеновых волокон она намного плотнее женской, из-за более толстого рогового слоя — прочнее, из-за большого количества меланина, гемоглобина и кератина — темнее. Чаще всего у мужчин жирная, склонная к воспалению кожа с расширенными порами и нередко большим количеством поверхностных капилляров, которые создают эффект «красного лица», — уточняет Майя Парфенова.

По наблюдению специалистов, мужчины любят процедуры, которые не занимают много времени, с сохранением эффекта на несколько месяцев. «Они предпочитают сделать все за один раз, а на следующий прием приходит через полгода-год. Эти пациенты обычно дисциплинированные и четко соблюдают рекомендации», — делится врач-косметолог, дерматовенеролог, консультант медицинского портала Skin.Expert Ольга Мокрищева.

Топ-5 процедур в зависимости от гендерной принадлежности также отличается. «Мужчины руководствуются в первую очередь принципом устранения очевидных недостатков, поэтому удаление новообразова-

ний, а также инъекции ботулотоксина в область лба, где, как правило, расположены глубокие и самые заметные мимические морщины, пользуются популярностью», — уточняет Юлия Франгулова.

Ботокс также поможет избавиться от гипергидроза — повышенной пототделения — в подмышечных впадинах: после процедуры одежда будет оставаться сухой и чистой. У некоторых мужчин есть проблема повышенного потоотделения на ладонях, ботулинотерапия помогает избавиться от нее и чувствовать себя уверенно во время рукопожатия, рассказывает Елена Кабанова, врач-косметолог клиники экспертной косметологии Uclinic.

Для удаления пигментных пятен на коже и устранения покраснений подходит фотоомоложение, улучшающее тонус кожи и не требующее никакой реабилитации. Другой популярной услугой является биоревитализация — питание кожи гиалуроновой кислотой, увлажнение, уменьшение несовершенств для более здорового цвета лица. Для лечения выпадения волос используются мезотерапия и плазмотерапия кожи головы. Среди других популярных процедур у мужчин — чистка лица (от механической и аграмматической до аппаратных методов), при которой происходит глубокое очищение кожи, удаляются черные точки, отмершие чешуйки и сальные пробки. А пилинг позволяет выровнять структуру кожи, сузить поры и нормализовать выработку кожного сала.

Актуальные запросы мужчин сосредоточены на сохранении индивидуального строения лица.

Евгения Иконникова видит также тенденцию на маскулинизацию, придание лицу более волевого и решительного вида. Как объясняет дерматолог Александр Бахтеева, сейчас часто встречаются пациенты с неправильным прикусом и недоразвитой нижней челюстью, при этом подбородок «как бы скошен». «В таких случаях обязательно консультация ортодонта. А косметолог может с помощью филлеров поработать с объемами в области нижней трети лица», — рассказывает она. Кроме того, можно скорректировать спинку носа, если есть асимметрия после травмы или выраженной горбинки. Однако при коррекции скул, предупреждают эксперты, для мужчин очень важна мера, иначе лицо может приобрести женские черты.

Относительно недавно возникла мода на лазерную коррекцию бороды и усов. Тренд — на четкие и ровные границы, практически геометрической формы. «Неравномерный краевой рост волос нежелателен, и с этой проблемой успешно справляется лазерная эпиляция», — подчеркивает госпожа Иконникова.

При этом для достижения результата необходимо помнить о домашнем уходе. В ходе консультаций косметологи назначают мужчинам средства для умывания, универсальный крем на утро и вечер, а также тонизирование с успокаивающим эффектом после бритья. По опыту специалистов, для успеха предприятия назначения должны быть максимально удобными для пациента, а текстуры средств — легкими и незаметными.

Мария Кузнецова