

Business DIALOG Media

RBC

Russian Business Guide

17/139 июль 2021



With the
support of the
CCI of Russia

www.tpprf.ru •

12+

АРАМ

И ЛИАНА ДАВИДЯН:

**«AVRORA CLINIC –
ЧАСТЬ НАШЕЙ ДУШИ!»**

СЕРГЕЙ СВИРИДОВ,
ПЛАСТИЧЕСКИЙ ХИРУРГ:

**«ПОСЛЕ
ЛИПОСКУЛЬПТУРИРОВАНИЯ
РЕЗУЛЬТАТ ОСТАЁТСЯ С ВАМИ
НАВСЕГДА!»**



НАТАША ГОЛЬТЯКОВА,

СЕО группы клиник эстетики и качества жизни GMT Clinic,
эксперт в управлении медицинским бизнесом:

**«ЛУЧШИЕ ВРАЧИ ТРЕБУЮТ ОСОБОГО
ПОДХОДА, И МЫ ЕГО НАШЛИ»**



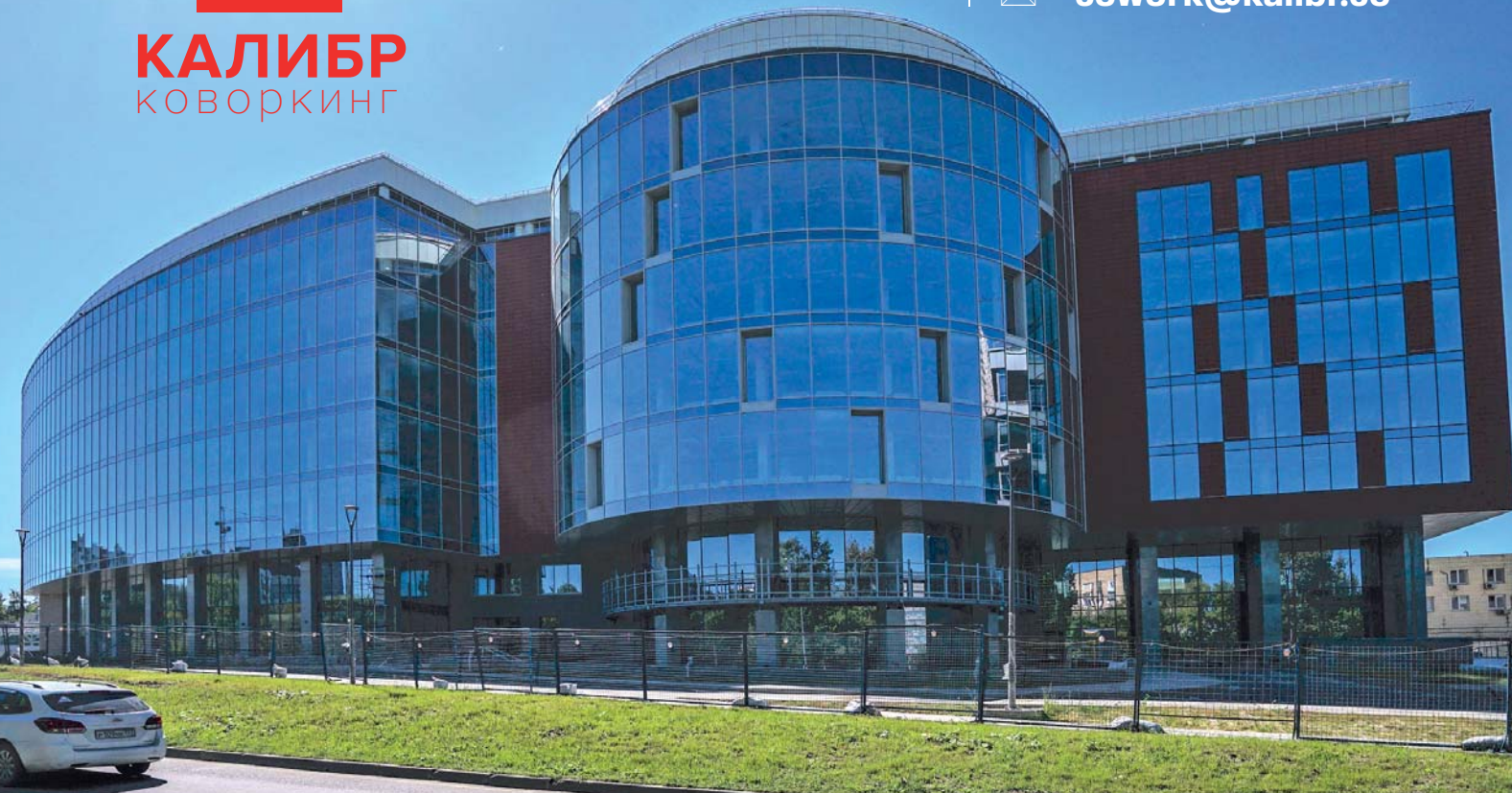
КАЛИБР
КОВОРКИНГ



+7 (495) 730-09-19



cowork@kalibr.co



РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА

ПОД ЛЮБОЙ КАЛИБР



реклама

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

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

12+

Учредитель и издатель:

ООО «БИЗНЕС-ДИАЛОГ МЕДИА»

при поддержке ТПП РФ

Редакционная группа:

Максим Фатеев, Вадим Винокуров,

Наталья Чернышова

Главный редактор:

Мария Сергеевна Суворовская

Редактор номера:

София Антоновна Коршунова

Заместитель директора по коммерческим вопросам:

Ирина Владимировна Длугач

Дизайн/вёрстка: **Александр Лобов**

Перевод: **Мария Ключко**

Отпечатано в типографии ООО «ВИВА-СТАР»,

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

Материалы, отмеченные значком R или «РЕКЛАМА»,

публикуются на правах рекламы. Мнение авторов

не обязательно должно совпадать с мнением

редакции. Перепечатка материалов

и их использование в любой форме

допускается только с разрешения редакции

издания «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 № 17/139 Июль 2021

Подписано в печать 23.06.2021 г.

Тираж: **30000**

Цена свободная.

Russian Business Guide

www.rbgmedia.ru

Business publication about development, industries,

prospects, business personalities in Russia and abroad.

12+

Founder and publisher:

BUSINESS DIALOG MEDIA LLC

with the support of the CCI of Russia

Editing Group: **Maxim Fateev,**

Vadim Vinokurov, Natalia Chernyshova

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

Managing Editor: **Sofiya Antonovna Korshunova**

Deputy Marketing Director: **Irina Vladimirovna Dlugach**

Designer: **Alexandr Lobov**

Translation: **Maria Klyuchko**

Printed in the printing house of VIVASTAR LLC, Moscow,

ul. Elektrovzvodskaya, 20, building 3.

Materials marked R or "ADVERTISING" are published

as advertising. The opinion of the authors does

not necessarily coincide with the editorial opinion.

Reprinting of materials and their use in any form is

allowed only with the permission of the editorial office

of the publication 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

tel.: +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 № 17/139 July 2021

Passed for printing on 23.06.2021

Edition: **30000 copies**

Open price

ЛИЦО С ОБЛОЖКИ / COVER STORY

6

«ЛУЧШИЕ ВРАЧИ ТРЕБУЮТ ОСОБОГО ПОДХОДА, И МЫ ЕГО НАШЛИ», –
НАТАША ГОЛТЫЯКОВА, СЕО ГРУППЫ КЛИНИК ЭСТЕТИКИ И КАЧЕСТВА
ЖИЗНИ GMTCLINIC, ЭКСПЕРТ В УПРАВЛЕНИИ МЕДИЦИНСКИМ БИЗНЕСОМ
"THE BEST DOCTORS REQUIRE SPECIAL APPROACH, AND WE HAVE FOUND IT," –
NATASHA GOLTYAKOVA, CEO, GMTCLINIC, A GROUP OF CLINICS FOR AESTHETICS
AND QUALITY OF LIFE, EXPERT IN MEDICAL BUSINESS MANAGEMENT

В ЦЕНТРЕ СОБЫТИЙ / IN THE CENTER OF THE ACTION

12

ПЛАСТИЧЕСКИЙ ХИРУРГ СЕРГЕЙ СВИРИДОВ: «ПОСЛЕ
ЛИПОСКУЛЬПТУРИРОВАНИЯ РЕЗУЛЬТАТ ОСТАЁТСЯ С ВАМИ НАВСЕГДА!»
PLASTIC SURGEON SERGEY SVIRIDOV: "LIPOSCULPTURING. THE RESULT STAYS
WITH YOU FOREVER!"

16

ПРОФЕССОР АЛЕКСАНДР ИВАНОВИЧ НЕРОБЕЕВ: «Я ОЧЕНЬ ЛЮБЛЮ
СВОЮ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ, ОНА ИНТЕРЕСНА МНЕ ДО СИХ ПОР!»
PROFESSOR ALEXANDER NEROBEEV: "I REALLY ENJOY MY SPECIALTY;
IT IS INTERESTING TO ME TO THIS DAY!"

20

ЕГАНА МАРУФИДИ, «СТОЛИЦА-ДЕНТ»:
«КОГДА ТЫ МОЖЕШЬ ПОМОЧЬ ЛЮДЯМ – ЭТО САМОЕ ЦЕННОЕ!»
EGANA MARUFIDI, STOLITSA-DENT: "WHEN YOU CAN HELP PEOPLE –
THIS IS THE MOST VALUABLE THING!"

МИССИЯ ВЫПОЛНИМА / MISSION POSSIBLE

24

АРАМ И ЛИАНА ДАВИДЯН: «AVRORA CLINIC – ЧАСТЬ НАШЕЙ ДУШИ!»
ARAM AND LIANA DAVIDYAN: "AVRORA CLINIC IS A PIECE OF OUR HEARTS!"

28

ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТИТУТ HAIR&SKIN: СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС
С УНИКАЛЬНЫМИ ПРОФЕССИОНАЛАМИ И МИРОВЫМИ РЕКОРДАМИ
HAIR&SKIN INNOVATION INSTITUTE: A FAMILY BUSINESS WITH UNIQUE
PROFESSIONALS AND WORLD RECORDS

32

ГЕННАДИЙ ГОНЧАКОВ, ИНСТИТУТ ВРОЖДЁННЫХ ЗАБОЛЕВАНИЙ
ЧЕЛЮСТНО-ЛИЦЕВОЙ ОБЛАСТИ: «МЫ ИЩЕМ ВОЗМОЖНОСТЬ
ПОМОГАТЬ БОЛЬШЕМУ КОЛИЧЕСТВУ ПАЦИЕНТОВ!»
GENNADY GONCHAKOV, INSTITUTE OF CONGENITAL DISEASES OF THE MAXILLOFACIAL
AREA: "WE ARE LOOKING FOR AN OPPORTUNITY TO HELP MORE PATIENTS!"

36

ДАВИД ИСРАФИЛОВ: «В НАШЕМ КЛУБЕ ГОСТИ ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ УЮТНО
И КОМФОРТНО, ЗДЕСЬ РАДЫ КАЖДОМУ. И ЭТО ФИШКА ЗАВЕДЕНИЯ»
DAVID ISRAFILOV: "GUESTS FEEL COZY AND COMFORTABLE IN OUR CLUB –
EVERYONE IS WELCOME HERE. AND THAT'S THE CHARM OF THE PLACE"

КРУПНЫМ ПЛАНОМ / IN CLOSE-UP

40

ИРИНА ДАНИЛОВА: «Я ЧЕРПАЮ ВОДОХВОНЕНИЕ В СВОЕЙ РАБОТЕ, ВЕДЬ
КАЖДЫЙ ДЕНЬ ОБЩАЮСЬ С ЛЮДЬМИ, КОТОРЫЕ МНЕ ДОВЕРЯЮТ,
СТАРАЮСЬ ПОКАЗАТЬ ИМ НИТЬ, ДЕРНУВ ЗА КОТОРУЮ ОНИ ОТКРОЮТ
ДВЕРЬ В НОВУЮ ЖИЗНЬ»

46

ЛЕВ АГАПИТОВ: «ЗВАНИЕ ЭКСПЕРТА ПО НЕДВИЖИМОСТИ ДАЁТ НЕ ТОЛЬКО
БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СВОЕГО ПОТЕНЦИАЛА,
НО И БЕЗМЕРНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПЕРЕД КЛИЕНТАМИ»



Business DIALOG Media

RBG
Russian Business Guide

ФИНАНСОВОЕ ВОЗМЕЩЕНИЕ КЛИНИКАМ

Михаил Мишустин внёс изменения в Стратегию развития экспорта услуг до 2025 года. Согласно им затраты клиник при получении сертификатов «Качество и безопасность медицинской деятельности» и международной аккредитации Joint Commission International (JCI) будут возмещены из бюджета.

Министерствам здравоохранения, финансов и экономического развития уже поручено разработать нормы получения субсидий.

Перечень изменений в план мероприятий по реализации Стратегии развития экспорта услуг до 2025 года опубликован на сайте правительства.

Медицинские организации смогут возмещать расходы по этим пунктам с января 2022 года.

Отметим, что сейчас аккредитацию JCI имеют всего пять российских клиник:

- госпиталь EMC;
- Больница скорой медицинской помощи в Набережных Челнах;

- ОАО «Медицина»;
- клинико-диагностический центр «Медси»;
- амбулаторная педиатрическая клиника «Фэнтези».

По данным паспорта федерального проекта «Развитие экспорта медицинских услуг», который реализуется в рамках Стратегии экспорта услуг до 2025 года, в 2020 году количество иностранных граждан, получающих медицинскую помощь в РФ, должно было достигнуть 696 тыс. человек.

Однако, несмотря на ограничительные мероприятия из-за пандемии коронавируса, количество медицинских туристов, как сообщил заместитель министра здравоохранения Олег Салагай, составило за предыдущий год 2 млн 669 тыс. человек.

По его словам, самыми востребованными медицинскими услугами стали процедуры в области акушерства и гинекологии, онкологической и хирургической помощи, неонатологии.



REIMBURSEMENT TO CLINICS

Mikhail Mishustin made changes to the Strategy for the Development of Export of Services until 2025. According to them, the costs of clinics for obtaining certificates “Quality and safety of medical activity” and international accreditation by Joint Commission International (JCI) will be reimbursed from the budget.

The Ministries of Health, Finance and Economic Development have already been instructed to develop norms for receiving subsidies. The list of changes to the action plan for the implementation of the Strategy for the Development of Export of Services until 2025 is published on the government website.

Medical organizations will be able to reimburse these costs from January 2022.

Note that now only five Russian clinics have JCI accreditation:

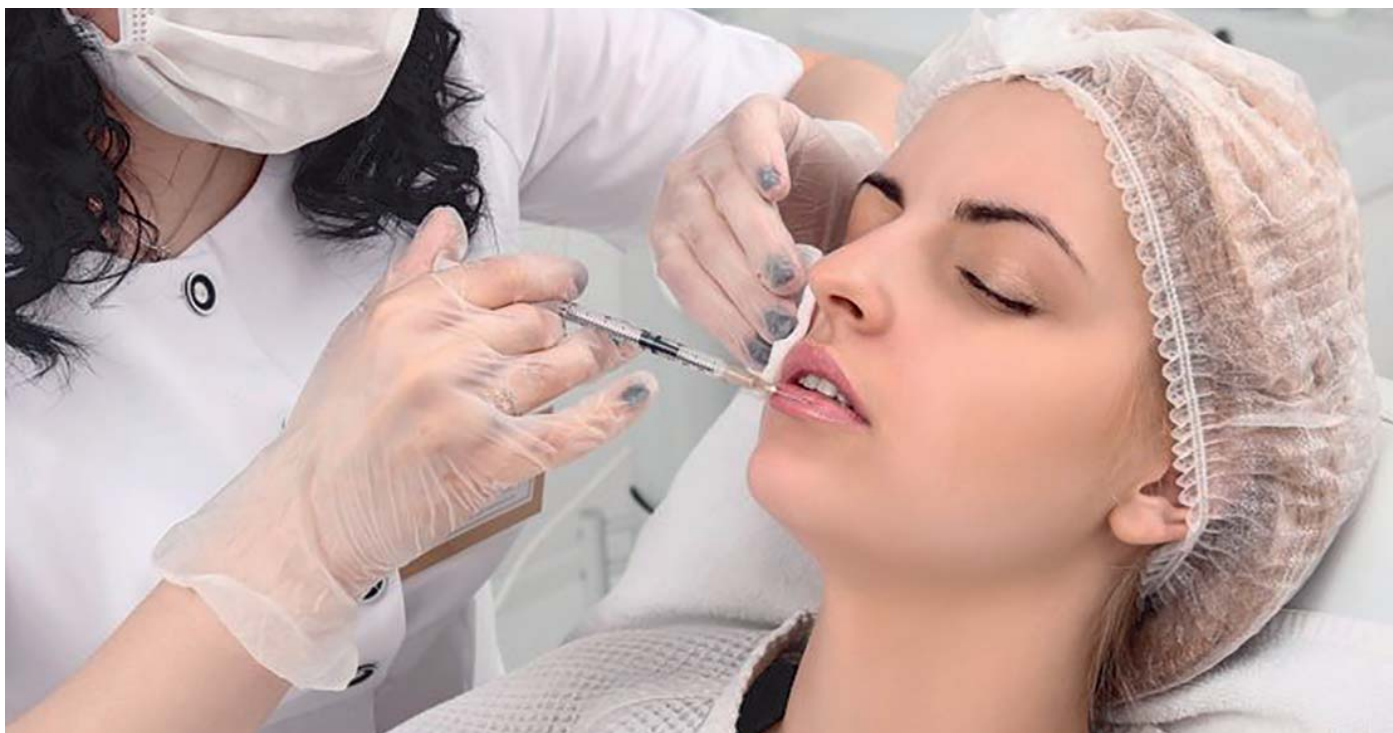
- EMC hospital,
- Emergency hospital in Naberezhnye Chelny,
- JSC Medicina,

- Clinical and Diagnostic Center Medsi,
- Outpatient pediatric clinic Fantasy.

According to the charter of the federal project “Development of the export of medical services”, which is being implemented as part of the Strategy for the Development of Export of Services until 2025, the number of foreign citizens receiving medical care in the Russian Federation should have reached 696 thousand people in 2020.

However, according to Deputy Minister of Health Oleg Salagay, despite the restrictive measures due to the coronavirus pandemic, over the previous year the number of medical tourists amounted to 2 million 669 thousand people.

According to him, the most demanded medical services are procedures in the field of obstetrics and gynecology, oncological and surgical care, and neonatology.



ГРЯДЁТ МАРКИРОВКА МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ

Министерством промышленности и торговли Российской Федерации планируется провести эксперимент по маркировке медицинских изделий. Он будет проходить с 1 августа 2021 года по 28 февраля 2023 года.

Это означает, что, помимо мониторинга движения лекарственных препаратов, отрасль ждёт нововведения: филлеры, биоревитализанты, нити для тредлифтинга также разделятся на две категории, «чёрные» и «белые», по тем же правилам, которые сегодня действуют для препаратов БТА.

В перечень медицинских изделий, которых коснётся эксперимент, попали:

- абсорбирующие изделия, используемые при недержании;
- стенты коронарные;
- аппараты слуховые, кроме частей и принадлежностей;
- обувь ортопедическая и вкладные корректирующие элементы для ортопедической обуви.

Продукция, используемая в косметологии, пока в список не включена, но эксперимент предполагает формирование общей модели и порядков маркировки, в том числе и дальнейшее её внедрение для всех (!) медицинских изделий.

MEDICAL DEVICE LABELING IS COMING

The Ministry of Industry and Trade of the Russian Federation plans to conduct an experiment on labeling medical devices.

It will be held from August 1, 2021 to February 28, 2023.

This means that, in addition to monitoring the movement of drugs, the industry is waiting for innovations: fillers, biorevitalizants, threads for thread lifting will also be divided into two categories: “black” and “white”, according to the same rules that are applied to BTA drugs today.

The list of medical devices that the experiment will touch upon includes:

- absorbent incontinence products;
- coronary stents;
- hearing aids, excluding parts and accessories;
- orthopedic footwear and corrective inserts for orthopedic footwear.

The products used in cosmetology are not yet included in the list, but the experiment involves the formation of a general model and labeling procedures.

Including its further implementation for all (!) medical devices.



ПЕРЕОФОРМЛЕНИЕ МЕДЛИЦЕНЗИЙ



Проект положения о лицензировании медицинской деятельности вызвал волну критики со стороны представителей частных организаций ещё в процессе разработки, однако не все замечания в итоге были учтены в итоговом варианте.

Само переоформление, согласно разработанному Минздравом Постановлению Правительства № 852 от 01.06.2021 г., начнётся с 1 сентября 2021 г.

В документе указано, что замене (до 1 сентября 2022 г.) подлежат лицензии, выданные на работы (услуги), исключённые из обновлённого Перечня работ (услуг), составляющих медицинскую деятельность.

Из списка исключены услуги по бактериологии, вирусологии, дезинфектологии, лабораторной микологии, лабораторному делу, неотложной медицинской помощи, операционному делу, паразитологии, психотерапии, медицинской генетике, абдоминальной хирургии и сексологии.

В список добавлены услуги по медицинской микробиологии, остеопатии, реабилитационному сестринскому делу. В отдельный вид работ выделены услуги по искусственному прерыванию беременности в акушерстве и гинекологии.

Изменены и требования к медицинскому образованию для генеральных директоров медучреждений. В первоначальной версии проекта положения о лицензировании предполагалось наличие у них и заместителей по медицинской части высшего медицинского образования и сертификата специалиста по специальности «организация здравоохранения и общественное здоровье».

Однако по предложению Национальной ассоциации организаций и управленцев сферы здравоохранения, которая заявила, что в этом нет насущной необходимости, позицию генерального директора медицинской организации разрешили занимать лицам, не имеющим медобразования.

Также в итоговом варианте документа прописаны требования к получателю лицензии о размещении сведений о медицинской организации в Единой государственной информационной системе в сфере здравоохранения (ЕГИСЗ).

В Минздраве уточнили, что переоформление лицензий необходимо только в отношении работ, составляющих медицинскую деятельность, которые планируется исключить или переименовать проектом.

RE-ISSUANCE OF MEDICINES

The draft regulation on the licensing of medical activities caused a wave of criticism from representatives of private organizations even in the process of development, however, not all comments were ultimately taken into account in the final version.

The re-registration itself, according to the Government Decree No. 852 of June 1, 2021, developed by the Ministry of Health, will begin on September 1, 2021.

The document states that licenses issued for works (services) excluded from the updated List of works (services) constituting medical activity are subject to replacement (until September 1, 2022).

Services in bacteriology, virology, disinfectology, laboratory mycology, laboratory work, emergency medical care, operations, parasitology, psychotherapy, medical genetics, abdominal surgery, sexology are excluded from the list.

Services in medical microbiology, osteopathy, rehabilitation nursing have been added to the list. Services for the artificial termination of pregnancy in obstetrics and gynecology are singled out as a separate type of work.

The requirements for medical education for general directors of medical institutions have also been changed. In the initial version of the draft regulation on licensing, it was assumed that they and their deputies for the medical part have higher medical education and a certificate of a specialist in the specialty "Organization of health care and public health".

However, at the suggestion of the National Association of Organizations and Managers of the Healthcare Sector, which stated that this was not an urgent need, it was allowed to occupy the position of the general director of a medical organization without having medical education.

Also, in the final version of the document, the requirements for the licensee to post information about a medical organization in the Unified State Information System in the Healthcare Sector (EGISZ) are spelled out.

The Ministry of Health clarified that the re-issuance of licenses is necessary only for works that constitute medical activities, which are planned to be excluded or renamed by the project.

РАБОТА КЛИНИК ПО КЛИНИЧЕСКИМ РЕКОМЕНДАЦИЯМ

Министерство здравоохранения сообщает, что письмом № 17-4/И/1-7530 от 20.05.2021 г. оповестило медицинские организации о необходимости вести работу в соответствии с порядками оказания медицинской помощи, на основе клинических рекомендаций и с учётом стандартов медицинской помощи. Начало – 1 января 2022 года.

В обязанности клиник входит обеспечение соответствующих условий, прописанных в законах «Об обязательном медицинском страховании в Российской Федерации» и «Об основах охраны здоровья граждан», в которые уже внесены изменения. Согласно им медицинская помощь (за исключением оказываемой в рамках клинической апробации) организуется и оказывается в соответствии с клиническими реко-

мендациями и с учётом стандартов.

Также в министерстве напомнили, на официальном сайте ведомства, в отдельном тематическом рубрикаторе, размещены одобренные научно-практическим советом Минздрава и утверждённые профессиональными некоммерческими организациями клинические рекомендации. Кроме того, разработано приложение «Рубрикатор КР», доступное для скачивания на мобильный телефон.

Министерство здравоохранения предупредило о том, что к озвученному сроку нужно обеспечить готовность медицинских организаций регионов к работе в соответствии с клиническими рекомендациями, в том числе по подготовке материально-технической базы и кадров.



WORK OF CLINICS ON CLINICAL RECOMMENDATIONS

The Ministry of Health informs that by letter No. 17-4/И/1-7530 dated 20.05.2021, it notified medical organizations of the need to work in accordance with the procedures for the provision of medical care, based on clinical guidelines and taking into account the standards of medical care. Start – January 1, 2022.

The clinics are responsible for ensuring the appropriate conditions prescribed in the laws “On compulsory health insurance in the Russian Federation” and “On the basics of protecting the health of citizens”, which have already been amended. According to them, medical care (with the exception of that provided within the framework of clinical approbation) is organized and provided in accordance with clinical guidelines

and taking into account standards.

The Ministry also recalled that on the official website of the department, in a separate thematic heading, clinical guidelines approved by the scientific and practical council of the Ministry of Health and approved by professional non-profit organizations are posted. In addition, the application KR Rubricator has been developed, available for download to a mobile phone.

The Ministry of Health has warned that by the announced deadline it is necessary to ensure the readiness of medical organizations in the regions to work in accordance with clinical guidelines, including the training of material and technical base and personnel.



«Лучшие врачи требуют особого подхода, и мы его нашли», –

Наташа Гольтякова, CEO группы клиник эстетики и качества жизни GMTClinic, эксперт в управлении медицинским бизнесом

Социальные тренды за последние 20 лет сильно изменились. Сегодня приоритетным становится осознанное потребление и стремление к гармонии во всех сферах жизни. Как результат, пациенты клиник эстетической медицины вместо краткосрочных внешних изменений делают выбор в пользу комплексного подхода к своему здоровью, сочетающего в себе профессиональные косметологические процедуры, домашний уход за собой, режим сна, правильное питание и занятия спортом, а лучшие врачи, в свою очередь, выбирают максимально комфортное место работы, где можно постоянно обучаться и профессионально расти.

В GMTClinic такой интегративный подход практикуется достаточно давно. Сегодня доктора клиники – не просто косметологи, а скорее «врачи качества жизни». Они начинают работу с комплексного анализа не только кожи, но и организма в целом, за качественной диагностикой следует и комплексная терапия. Очевидно, что такие ценные кадры требуют от руководства клиники особого подхода.

О перспективах развития рынка частной медицины, чем отличается европейский менеджмент от российского и как удержать высококлассных сотрудников, нам рассказала Наташа Гольтякова, генеральный директор группы GMTClinic.

– Частная медицина сегодня – одна из важных составляющих российского здравоохранения. Как за последние годы изменился этот рынок?

– Частная медицина существенно трансформировалась за последние 30 лет, пройдя путь от стремления к сиюминутной выгоде до работы с пациентом «вдоль». Сегодня это нечто большее, чем просто финансовые показатели. На рын-

ке преимущественно добиваются успеха игроки, которые дорожат своей репутацией, понимают, что отвечают за качество жизни людей, и потому сосредоточены на поддержании высоких стандартов организации всех процессов, включая подбор оборудования и команды.

– В интервью прошлого года вы говорили, что основным трендом стали здоровая

красота и естественность, а также синергия эстетической и системной медицины. Сохраняются ли подобные тенденции в 2021 году?

– В связи с эпидемией многие осознали, что жизнь не такая длинная. Люди хотят быть счастливыми, здоровыми и повышать качество своей жизни, поэтому тенденции прошлых лет сохраняются. Здоровье, жизненный тонус,

естественная красота и ухоженная внешность в любом возрасте – эти ценности ещё больше вышли на первый план. И это новый уровень понятия «красоты через здоровье», и именно тот самый, европейский подход, которому мы следуем в наших клиниках.

– Существуют ли, на ваш взгляд, принципиальные отличия в работе частных клиник в России и Европе?

– Безусловно, такие отличия есть. Например, у нас лицензии получает клиника, а в Европе – врач.

Такая ситуация в России имеет несколько последствий. Во-первых, масштабы и темпы развития рынка «серых» косметических услуг, который существенно влияет на репутацию косметологии в целом, создавая ощущение, что она не имеет отношения к серьёзной медицине. А это совершенно точно не так. Во-вторых, ответственность за результат работы врача в нашей стране несёт только предприятие, что значительно увеличивает риски для бизнеса. Да, в Европе достаточно популярна частная практика, но при этом, если врачу необходимы аппаратные методики, он заключает договор с клиникой и проводит все манипуляции на её территории, сохраняя полную личную ответственность за результат. Очевидно, что при текущих правилах игры частные клиники в России более уязвимы.

– Вы затронули серьёзный вопрос «серого» рынка так называемых «надомных» специалистов. Почему пациентам стоит делать выбор в пользу клиник и поможет ли это избежать врачебных ошибок?

– Работая в клинике, врач-косметолог может решить практически все задачи, связанные с усовершенствованием внешнего вида лица или фигуры, улучшить также и состояние организма в целом, работая комплексно, изнутри и снаружи. «Надомным» специалистам провести такой комплекс процедур просто не под силу, за неимением необходимых условий, оборудования, арсенала препаратов, качественного обучения и т. д. Как итог – большинство косметологов «на дому» не учитывают в полной мере индивидуальные особенности и противопоказания и зачастую также не обладают достаточными знаниями и навыками в области профилактики осложнений.

Что касается ошибок, их, конечно, может совершить не только «надомный» врач. Это вопрос опыта, квалификации специалиста и того, с какими препаратами и на каком оборудовании он работал.

– Как бы вы охарактеризовали ваш подход к управлению медицинским бизнесом? Что для вас самое главное в работе, как для руководителя?



– Группа GMTClinic состоит из двух клиник в обеих столицах: в Санкт-Петербурге мы работаем уже 11 лет, в Москве – 7. И клиники эти очень разные. Если московская клиника занимает более двух тысяч квадратных метров и представляет собой достаточно круп-

ное для своего сегмента медучреждение, то в Санкт-Петербурге площадь филиала примерно в восемь раз меньше, и это достаточно камерной и уютное место. Тем не менее мой подход к управлению каждой из них очень близок, я одинаково трепетно отношусь к сотрудникам обоих коллективов: не практикую штрафные санкции, критикую только по делу, а если была не права, всегда принесу извинения.

Я уважаю опыт и квалификацию наших врачей – прислушиваюсь к их предложениям по обучению, новому оборудованию, препаратам и даже маркетингу и максимально стараюсь их учитывать и внедрять.

Надо сказать, что сама я – человек, который не боится выйти из зоны комфорта и двигаться вперёд. И в моём коллективе сотрудники заряжаются моим настроем. С такой командой работать здорово и интересно.

– Согласно результатам исследования «Рынок труда в частной медицине в 2020 году» кадровой компании «КАУС/Медицина» конкуренция за медперсонал ужесточается. Испытываете ли вы кадровый голод и как вы удерживаете высококвалифицированных специалистов?

– Для меня, как для руководителя, кадры – стратегический приоритет, и я стремлюсь создавать для своих сотрудников максимально комфортные и благоприятные условия, чтобы они не просто получали удовольствие от чётко организованной работы, но и могли постоянно развиваться.

Для этого мы тщательно следим за парком аппаратов, внедряем новинки, вовремя проводим техническое обслуживание, обеспечивая бесперебойную работу, собственная инженерная поддержка решает возникающие вопросы максимально оперативно, чтобы вся команда работала как единый орга-

GMTCLINIC –

это клиники эстетики и
медицины качества жизни в
Москве и Санкт-Петербурге.
Всего в GMTClinic
работает более 130
высококвалифицированных
специалистов, в том
числе к.м.н. и д.м.н.,
сертифицированные тренеры
различных методик,
врачи-эксперты.
Все услуги группы
GMTClinic соответствует
европейским стандартам,
а высокое качество
работы специалистов
сети подтверждено
многочисленными
международными
и российскими
профессиональными
наградами.



«Для меня кадры – стратегический приоритет, и я стремлюсь создавать для своих сотрудников максимально комфортные и благоприятные условия, чтобы они не просто получали удовольствие от чётко организованной работы, но и могли постоянно развиваться».

низм, а врачи и медицинский персонал могли не отвлекаться на организационные моменты.

Также в нашей сети для врачей организована полноценная образовательная среда. Курс многоэтапного обучения для новых сотрудников может занимать от полугода до года, а для действующего состава мы регулярно проводим тренинги и обучающие мероприятия от поставщиков. Благодаря репутации на рынке и выстроенным отношениям с нашими партнёрами мы приглашаем лучших тренеров. Всё это требует достаточно больших усилий – нужно подобрать модели, определить время, этапность обучения, учесть сезонность спроса, текущий график работы врача и многое другое. И поверьте мне, это не так просто, но необходимо, и потому мы уделяем этому много внимания.

Кроме того, наши сотрудники постоянно посещают профильные мероприятия в России и за рубежом. Безусловно, пандемия внесла свои коррективы, но тем не менее врачи GMTClinic регулярно бывают на выездных симпозиумах и конгрессах, где могут не только узнать о последних новинках, но и пообщаться с коллегами.

– *Какие управленческие подходы в работе с врачами вы ещё порекомендуете?*

– Частная клиника – это сложная экосистема, в которой важно соблюдать баланс чёткого планирования и agile-практик. Например, я, как руководитель, в части потребностей сотрудников сделала выбор в пользу гибкого подхода, предоставляя им свободу и поддержку, например при составлении индивидуального графика работы. Такой формат сотрудничества в сочетании с обеспечением врачей высокотехнологичным оборудованием и полным спектром препаратов в наличии помогает GMTClinic привлекать и удерживать высококлассные кадры и оставаться высококоротабельным и стабильным предприятием с одной из лучших команд в нашей отрасли.


– *Какие у вас планы по развитию клиник в ближайшем будущем? Какие новые направления вы планируете внедрить?*

– Не так давно я побывала в Швейцарии, где изучала вопрос медицины качественного старения. И могу сказать, что в Европе совершенно другой подход к этому вопросу. К примеру, очень развита курортология, о которой в нашей стране стали незаслуженно забывать, несмотря на то, что первые курорты в России появились ещё в XVIII веке и были очень популярны во времена царской империи. Безусловные лидеры этого направления сегодня – Швейцария и Франция, где открыто большое количество специальных лечебниц, куда едут люди со всего мира. В России эта сфера лишь начинает возрождаться.

Поэтому сегодня в GMTClinic я собираю команду профессионалов, которые в том числе готовы развивать направление медицины качества жизни в нашей стране. Мы настроены развивать сотрудничество и с европейскими партнёрами. На базе клиники мы проводим качественную глубокую диагностику и назначаем лекарственную и физиотерапию по её результатам, а также направляем пациентов к узким профильным специалистам. Помимо этого, мы рассматриваем возможность направления наших пациентов на европейские курорты бальнео- и талассотерапии как часть комплексного подхода.

Для врачей и пациентов такой подход открывает множество новых возможностей. К примеру, у нас уже сейчас создан полноценно оборудованный диагностический кабинет, который позволяет врачам проводить комплексную диагностику не только кожи, но и организма в целом: мы применяем 3D-диагностику, фотоспектральный анализ на тяжёлые металлы, витамины и микроэлементы, измеряем биологический возраст, степень оксидативного стресса и т. д. И это всё делают врач-косметологи, поскольку сегодня уже нельзя решать задачу молодости и качества жизни без комплексного интегративного подхода.



A woman with short blonde hair, wearing a brown blazer over a white shirt, stands in a modern clinic. She is holding a dark brown folder. The background shows shelves with books and framed photos.

*“The best doctors
require special
approach, and we
have found it,”*

– Natasha Goltyakova,
CEO, GMTClinic, a
group of clinics for
aesthetics and quality
of life, expert in medical
business management

There have been major changes in social trends over the past 20 years. Conscious consumption and aspiration for harmony in all spheres of life have become priorities of today. As a result, patients of aesthetic medicine clinics instead of short-term external changes opt for a comprehensive approach to their health, which combines professional cosmetic treatments, home care, sleep regime, proper nutrition and sports. Meanwhile, the best doctors choose the most comfortable place to work, where they can continually learn and grow professionally.

GMTClinic has been practicing such an integrative approach for quite a long time. Nowadays doctors of the clinic are not just cosmetologists; they are «quality of life» doctors. They start their work not only with a comprehensive analysis of the skin, but of the whole body; the quality diagnostics is followed by the integrated therapy. It is obvious that such valuable staff requires a special approach from the management of the clinic.

Natasha Goltyakova, CEO of GMTClinic, told us about the development perspectives of private medicine market, the differences between European and Russian management, and secrets of retaining top-class specialists.



GMTCLINIC

is a clinic for aesthetics and quality of life medicine located in Moscow and St. Petersburg.

GMTClinic employs over 130 highly qualified specialists, including PhD and Dr. of Medicine, certified trainers of different approaches and expert physicians. All services provided by GMTClinic Group comply with European standards. High quality of the experts' work is confirmed by numerous international and Russian professional awards.

– Private medicine today is one of the important components of Russian healthcare system. How has this market changed over the recent years?

– Over the past 30 years, private medicine has significantly evolved from short-term profit-seeking to long-term patient care. Today, it is more than just financial performance. The players who are predominantly successful on the market are those who value their reputation, understand their responsibility for quality of the people's lives, and therefore focus on maintaining high standards of organization of all processes, including selection of equipment and team.

– In your previous interview last year, you said that healthy beauty and authenticity, as well as the synergy of aesthetic and systemic medicine, have become the main trends. Are these trends the same in 2021?

– Due to the pandemic, many people have realized that life is not so long. People want to be happy, healthy and improve quality of their lives. Which is why, the trends of the past years will stay. Health, vitality, natural beauty and well-groomed appearance at any age – these values have become even more prominent. This is a new dimension in the concept of “beauty through health”; exactly this European approach we follow in our clinics.

– Do you think there are any fundamental differences in the work of private clinics in Russia and in Europe?

– There are certainly some differences. For example, in Russia, a license is received by a clinic, while in Europe it is received by a doctor.

Such a situation in Russia has several consequences. First of all, the scale and pace of development of the “gray” market of beauty services, which significantly affects the reputation of cosmetology in

general, creating the impression that it has nothing to do with serious medicine. It is definitely not true.

Secondly, the responsibility for the doctor's work in Russia is the sole responsibility of the company, which considerably increases the risks for business.

Yes, private practice is quite popular in Europe, but if a doctor needs instrumental methods, s/he concludes a contract with a clinic and performs all manipulations on its premises, retaining full personal responsibility for the result.

Obviously, private clinics in Russia are more vulnerable considering present day conditions.

– You raised serious issue of the so-called “homecare” specialists and “gray” market. Why should patients choose clinics? Will it protect them from doctors' mistakes?

– When working in a clinic, a cosmetologist can solve almost all external face or figure problems, as well as to improve the condition of the whole body by working in a complex, both inside and outside. “Home” specialists are simply unable to carry out such a set of

treatments due to the lack of the necessary conditions, equipment, an arsenal of products, quality training, etc. As a result, most “home” cosmetologists do not take into consideration all the individual peculiarities and contraindications. They often do not have enough knowledge and skills for preventing complications.

As for mistakes, of course, they can be made not only by a home doctor. It is a question of experience, qualification of the and the products and equipment s/he works with.

– How would you characterize your approach to medical business management? What is the most important thing for you as for a manager?

– GMTClinic consists of two clinics in both capitals: we have been operating in St. Petersburg for eleven years, and in Moscow for seven years. These clinics are very different. The Moscow clinic occupies more than two thousand square meters and is quite a large medical facility for its segment. The St. Petersburg branch is about eight times less in size, it's quite a chamber and cozy place. Nonetheless my approach to managing each of them is very similar. I am equally attentive to the employees in both teams: I do not apply punitive measures, I criticize only when it is justified, and apologize in case I was wrong.

I respect experience and qualification of our doctors. I consider their proposals on training, new equipment, medications, and even marketing, and I try to implement them. I must say that I am a person who is not afraid to step out of my comfort zone and move forward. Employees in my team are charged with my spirit. It is great and interesting to work with such a team.

– According to the study “Labor Market in Private Medicine in 2020” conducted by the KAUS-Medicine HR Company, the competition for medical staff is getting tougher. Do you experience staff shortage and how do you keep high-qualified specialists?

– For me as for the CEO personnel is a strategic priority; I do everything I can to create the most comfortable and favorable conditions for my employees, that is why they cannot only enjoy well-organized work, they are able to evolve constantly.

This is why we carefully monitor the pool of equipment, implement innovations, and perform timely maintenance, ensuring uninterrupted operation. Our own engineering support solves problems as quickly as possible, so that the entire team works as a single organism, and our doctors and medical staff can work without being troubled by organizational issues.

We also have a comprehensive educational environment for doctors in our network. Multi-stage training course for new employees can take from six months

to a year, and we regularly hold trainings and educational events from our suppliers for the current staff. Thanks to our reputation on the market and established relationships with our partners, we invite the best trainers. All this requires much effort: we select models, determine time and stages of training, consider seasonal demand, current schedule of a doctor and much more. Trust me, it is not that easy, but it is necessary, so we pay much attention to this.

Moreover, our staff constantly attends profile events in Russia and abroad. Despite the fact that pandemic has made its corrections, GMTClinic doctors attend off-site symposiums and congresses regularly, there they can not only learn about the latest novelties, but also communicate with their colleagues.

– What other management approaches to work with medical staff would you recommend?

– A private clinic is a complicated ecosystem in which it is important to strike a balance between clear planning and agile practice. As a manager I have opted for a flexible approach to the needs of my employees, giving them the freedom and support to, for example, set up individual work schedules. This type of cooperation, combined with top-class equipment and the full range of medicine on hand, helps GMTClinic to attract and retain high-quality personnel and remain a highly profitable and stable

company with one of the best teams in our industry.

– What are your plans for developing the clinics in the near future? What new areas do you plan to introduce?

– Not long ago I visited Switzerland, where I studied the issue of medicine of quality aging. And I can state that there is a completely different approach to this issue in Europe. For example, they have very well-developed resorts, while in Russia this treatment has been unjustly forgotten, despite the fact that the first resorts in Russia appeared in the XVIII century and were very popular during the tsarist empire. Absolute leaders of this sphere today are Switzerland and France, where a large number of special therapeutic resorts perform and attract people from all over the world. In Russia this field is just beginning to revive.

That is why today at GMTClinic I gather a team of professionals who are ready to develop quality of life medicine in our country. We are ready to develop cooperation with European partners as well. Our clinic provides high-quality in-depth diagnostics, we prescribe medicine and physiotherapy basing on its results, and we also refer our patients to narrow profile specialists. Furthermore, we consider an opportunity to send our patients to European balneotherapy and thalassotherapy resorts as part of our comprehensive approach.

This attitude opens up many new possibilities for doctors and patients. We have a fully equipped diagnostic room, which allows doctors to conduct comprehensive diagnostics not only of skin, but also of the whole body. We use 3D diagnostics, photospectral analysis for heavy metals, vitamins and microelements, we measure biological age, the degree of oxygen stress, etc. All these treatments are performed by cosmetologists, because today it is impossible to solve the problem of youth and quality of life without a comprehensive integrative approach.

“Nowadays, instead of short-term external changes, patients consciously choose a comprehensive approach to their health.”





ПЛАСТИЧЕСКИЙ ХИРУРГ СЕРГЕЙ СВИРИДОВ:

«ПОСЛЕ
ЛИПОСКУЛЬПТУРИРОВАНИЯ
РЕЗУЛЬТАТ ОСТАЁТСЯ С ВАМИ
НАВСЕГДА!»

Стремление человека иметь стройную и атлетическую фигуру старо как мир. Ещё древние греки в стремлении к идеалу проводили многие часы за спортивными упражнениями, о чём свидетельствуют и произведения античного искусства. Античные идеалы красоты тела: торс с выраженными косыми мышцами живота и атлетической грудью, подчёркнутые кубики пресса у мужчин, плоский животик с отчётливо очерченным прессом и красивыми ягодицами у женщин – почти не претерпели изменений за прошедшие тысячелетия. И по-прежнему отзыв «Красив как греческий бог!» (ну или в женском варианте – «богиня») для нас желанный комплимент. Однако у древних гораздо лучше обстояли дела с досугом. В стремительном XXI веке люди просто не могут себе позволить уделять так много времени и сил состоянию собственного тела. Многие пытаются соблюдать диету и изнуряют себя в тренажёрном зале, а результаты всё же оставляют желать лучшего... Однако на помощь нам приходят передовые технологии, в том числе бодибилдинг-липоскульптурирование. О том, что это за методика и каких результатов она помогает добиться, мы спросили Сергея Свиридова, члена Общества ОПРЭХ, преподавателя кафедры пластической хирургии РУДН. Сергей Владимирович – первый в России пластический хирург, освоивший эту новейшую технологию, основатель Центра пластической хирургии и косметологии SVSclinik в Москве.

– Сергей Владимирович, что представляет собой клиника, в которой вы работаете?

– Основными направлениями работы клиники являются пластическая хирургия, клиническая косметология и гинекология.

Косметология представлена серьёзным клиническим комплексом. Пациенты в нашей клинике могут получить сложные косметологические процедуры, такие как ультразвуковая подтяжка лица, различные методы лазерного и волнового воздействия, процедуры, связанные с инъекциями.

Отделение пластической хирургии позволяет выполнять все виды пластических операций. В нашей клинике применяются новейшие технологии: бодибилдинг-липоскульптурирование, пластику груди бесшовным методом, подтяжку лица, пластику век, современную ринопластику, липофилинг, реконструкцию молочных желез.

Это многофункциональная клиника, в которой пациент может получить широкий спектр услуг. Мы развиваем направление медицинского туризма: пациенты из других стран и регионов России приезжают к нам, чтобы пройти обследование, сделать операции, а заодно посмотреть Москву. Это перспективное направление, особенно в плановой хирургии.

– Среди услуг, которыми могут воспользоваться ваши пациенты, – бодибилдинг-липоскульптурирование. Чем эта операция отличается от классической липосакции? Каких результатов она позволяет добиться и надолго ли они сохраняются? Можно ли получить те же результаты без оперативного вмешательства? Почему хирургов, владеющих этой технологией, называют скульпторами?

– На сегодняшний день бодибилдинг-липоскульптурирование – самая современная технология липосакции. Раньше мы выполняли липосакцию с коррекцией локальных участков тела, сейчас убираем жировые отложения по всему телу и ещё создаём спортивный рельеф. Мы можем прорисовать мышечный контур, придать телу спортивный вид, за счёт чего получаем фантастические результаты. Эту технологию я начал применять первым в России восемь лет назад. До того изучал сложнейшую пластическую операцию, учился применять различное оборудование. Если не уметь правильно работать на нём, можно получить ряд осложнений. Кроме того, нужно иметь художественное воображение, для того чтобы выступать фактически скульптором тела. Сегодня технология позволяет не только удалять жир, но и переносить его в зоны, где тре-

буется дополнительный объём (у мужчин это грудные мышцы, у женщин – грудь и ягодицы), для создания спортивного рельефа и правильных пропорций тела.

Таким образом, хирург создаёт новое тело, красивое и естественное, поэтому процедуру называют липоскульптурой, или липопластикой. Когда я впервые представил коллегам результаты операций, многие не верили, что это возможно! Восемь лет назад мои работы произвели настоящий фурор. Многие хирурги стараются достигнуть подобных результатов, но это очень сложно, надо пройти большой путь, и я помогаю своим коллегам, обучая их.

Я являюсь преподавателем, практическим экспертом мастер-классов по этой операции, провожу обучение в Америке, Европе, Китае, России и ближнем зарубежье. Хотелось бы добавить, что и удаление жира, и придание формы выполняются за одну операцию, после неё пациент чувствует себя прекрасно. Без оперативного вмешательства подобные результаты получить практически невозможно. Чтобы добиться «подсушенного» тела, нужны строгая пищевая дисциплина и крайне интенсивные тренировки. И при этом результат будет нестабильным. А наша операция позволяет находиться в

прекрасной и стабильной форме без титанических усилий. Все пациенты после бодибилдинг-липоскульптурирования утверждают: можно есть что хочешь! При этом в спортзал нужно ходить только для тонуса мышц, нет необходимости изнурять себя тренировками.

– Вы первый хирург в России, освоивший новейшую технологию липопластики тела и получивший отличные результаты. А сколько подобных операций на вашем счету? Поддерживаете ли вы связь с давними пациентами?

– Технология позволяет получить максимально стабильный пожизненный результат. Наблюдение за пациентами в отдалённом периоде позволяет улучшать технологию операции в будущем, поэтому связь с ними я поддерживаю постоянно. И надо сказать, отзывы всегда восторженные! Пациенты говорят, что жизнь их изменилась, стала счастливее. Благодарны, что пришли ко мне и я им помог. Они потом возвращаются в нашу клинику для выполнения других операций. В среднем пациент в нашей клинике делает 5-9 операций по коррективке внешности за 10-15 лет. Я имею возможность наблюдать отдалённые результаты. А клиенты потом приводят к нам своих родственников, друзей и даже детей.

На сегодня я выполнил около 1200 липосакций, из них 800 операций бодибилдинг-липоскульптурирования с применением 3D-эффекта внешнего вида. Этот опыт помогает мне анализировать и развивать технологию. И меня нередко приглашают спикером на международные конгрессы как эксперта по липопластике высокой точности.

– Приходится ли после бодибилдинг-липоскульптурирования что-то подправлять со временем?

– Если операция липопластики была выполнена правильно, ничего не приходится подправлять. При бодибилдинг-липоскульптурировании результаты настолько стабильны, что повторять ничего не нужно, важно просто поддерживать стабильный вес, и результат останется с вами навсегда.

– Кому показана подобная процедура? Наибольшей популярностью она пользуется у мужчин или у представительниц прекрасного пола? Операция проводится под общим или местным наркозом? Как проходит процесс подготовки к ней, долго ли длится реабилитация?

– Бодибилдинг-липоскульптурирование показано всем пациентам, мечтающим о красивом теле, тем, кто в спортзале не достигает желаемого мышечного рельефа, и тем, у кого происходит возрастная контурная деформация тела. Ведь с возрастом контурная деформация в области жировых ловушек на опре-

делённых участках неизбежна, особенно нестабильно тело у женщин. Операция даёт возможность создать и сохранить идеальное тело любому и пользуется популярностью независимо от пола. Конечно, в большинстве своём на неё приходят женщины, но эта одна из тех операций, которые идеально подходят и мужчинам.

Операция длительная, от двух до четырёх часов, и проводится под общим наркозом. Процесс подготовки – стандартное обследование: анализы, ЭКГ и др. Реабилитация комфортная, никаких болевых ощущений пациент не испытывает. Может присутствовать небольшая слабость в течение 3-4 дней.

– Вторая из изюминок, предлагаемых вами, – «Грудь без шва», ваша авторская методика коррекции груди бесшовным способом. Когда она разработана? Как вообще возможно хирургическое вмешательство «без шва»?

– Совершенно верно, у меня есть ещё одна технология для пациенток: «Грудь без шва». Это комплекс медицинских решений, которые позволяют сделать невидимый шов, обойтись без больших разрезов, без подтяжки, скомпенсиро-



вать асимметрию и получить грудь вашей мечты без каких-либо следов. Не только имплантаты устанавливаются без следов, но и не требуется дренаж, от которого тоже остаются следы. Технология позволяет избежать болевых ощущений после операции, гарантирует комфортный реабилитационный период. Наши пациентки уже на третий день могут посещать общественные мероприятия. И самое главное – для них это комфортно, ничего не беспокоит. Главный секрет «Грудь без шва» – нанесение фибринового клея и внутрь «кармана», где расположен имплантат, снаружи на кожу вместе разреза. Фибриновый клей усиливает регенерацию, исключая возможность даже мельчайшей кровоточивости, поэтому явлений фиброза не отмечается. Исключается образование слепых пространств вокруг имплантата и, соответственно, сером. Имплантат фиксируется идеально и не смещается. Результат очень стабильный и естественный.

Перед операцией пациентка имеет возможность «примерить» на собственную 3D-модель имплантаты разных форм и размеров, выбрать оптимальный для себя. Вероятность тождества 3D-моделирования и реальных результатов – 90-95%.

Технологию «Грудь без шва» я запатентовал и применяю без малого 15 лет. Результаты всегда превосходные и стабильные. Женщины кормят грудью, и она не меняется. Миф, что имплантаты вызывают рак или невозможность лактации, надо развеивать. Технология «Грудь без шва» социально значима: она позволяет женщинам повысить качество жизни и чувствовать себя счастливыми.

– Сергей Владимирович, не секрет, что в пластической хирургии пациенты идут прежде всего не на аппаратуру и технологию, а на «руки» хирурга, его репутацию. Ваше имя известно в профессиональной среде, но расскажите о себе широкому кругу читателей. Когда вы решили посвятить себя пластической хирургии? Кто ваши учителя? Когда и с чего начали практику?

– Мечта о пластической хирургии у меня начала формироваться со второго курса медицинской академии, и упорно шёл к цели, как бы это ни было непросто. У меня были хорошие учителя.

Я посещал операции других хирургов, в том числе за границей. Доктор Alfredo Hoyos учил меня липоскульптурированию, доктор Oscar Ramirez – эндоскопической подтяжке лица, доктор Per Heden – подтяжке груди. Многие другие хирурги, американские, итальянские, французские, бразильские, передали мне частицу своего опыта. Но основные мои учителя, горячо любимые, из России. Это Николай Миланов, Леонид Павлюченко, Александр Тихомиров, воспитавшие плеяду хирургов; Владимир Скопенков, с которым я много лет работал рука об руку; Ольга Панова, дерматолог-косметолог, с которой мы провели множество исследований. Я благодарен судьбе, что все эти люди встретились в моей жизни!

Собственную практику я начинал с общей хирургии, где за короткое время приобрёл богатый опыт. Затем работал в клинике пластической хирургии, ознакомился с большим количеством дерматологических патологий, с онкологией, поэтому сегодня любые кожные новообразования – в моей компетенции. Далее стал разрабатывать новые технологии в пластической хирургии, различные способы корригирующих операций и делиться опытом с коллегами. Я очень увлечён своей профессией и собрал в своей клинике таких же целеустремлённых профессионалов. Высокий уровень нашего профессионализма могут подтвердить уже тысячи благодарных пациентов!

Подготовила Елена Александрова



PLASTIC SURGEON

SERGEY SVIRIDOV:

"LIPOSCULPTURING. THE RESULT STAYS WITH YOU FOREVER!"

The aspiration of a human being to have a well-shaped, athletic figure is as old as the world. Even ancient Greeks spent many hours exercising to achieve the ideal figure, as evidenced by the works of ancient art. The ancient ideals of physical beauty - a torso with clearly expressed oblique abdominal muscles and athletic chest, accentuated abs cubes for men, a flat stomach with a clearly outlined abs and beautiful buttocks for women - have almost remained unchanged for the past millennia. And the remark: "As handsome as a Greek god!" (In the female version - "goddess"...) for us is a desirable compliment. But the people of ancient times had much finer leisure time. In the high-speed of XXI century, people simply can't afford to devote so much time and effort to the condition of their own bodies. Many people try to follow a diet and exhaust themselves in a gym, but the results still leave much to be desired... However, advanced technologies, including body-building liposculpture, can help us. We asked Sergei Sviridov, a member of RSPRAS, lecturer of the Department of Plastic Surgery at the Peoples' Friendship University of Russia. Mr. Sviridov is the first plastic surgeon in Russia who has mastered this cutting-edge technology; he is the founder of the SVSclicnic Center for Plastic Surgery and Cosmetology in Moscow.

- Mr. Sviridov, what does the clinic where you work represent?

- The main directions of the clinic are plastic surgery, clinical cosmetology and gynecology.

Cosmetology is represented by a comprehensive clinical complex. Patients in our clinic can get complicated cosmetic procedures, such as ultrasound facelift, various methods of laser and wave treatment, procedures related to injections.

The Department of Plastic Surgery can perform all types of plastic surgery. Our clinic uses the latest techniques, such as bodybuilding liposculpturing, stitchless breast plasty, face lift, eyelid plasty, modern rhinoplasty, lipofilling, breast reconstruction.

It is a multifunctional clinic where patients can receive a wide range of services. We develop the direction of medical tourism: patients from other countries and regions of Russia come to our clinic to undergo examinations and operations, and to look at Moscow at the same time. This is a promising trend, especially in elective surgery.

- Among the services offered to your patients we can find bodybuilding liposculpturing. How does this surgery differ from classic liposuction? What results can be achieved and how long do they last? Is it possible to achieve the same results

without surgery? Why are surgeons who master this technology called "sculptors"?

- Today bodybuilding liposculpting is the most modern liposuction technology. Previously, we performed liposuction for correction of local areas of the body, now we remove excess fat all over the body and create sports relief. We can sculpt the muscular contour, give the body a sculpted look, resulting in fantastic effect. I became the first to use this technology in Russia eight years ago. Before that, I studied this very complicated plastic surgery, learned to use various equipment. If you don't know how to use it correctly, you can get a number of complications. Besides, you need to have an artistic imagination in order to work as a body sculptor. Today the technology allows not only fat removal, but also its transferring to the areas that require additional volume (pectoral muscles for men and breast and buttocks for women), to create a sports relief and correct body proportions.

So, the surgeon creates a new body, beautiful and natural, that's why the procedure is called liposculpturing or lipoplasty. When I first presented the results of these operations to my colleagues, many of them did not believe it was possible! Eight years ago, my work was a real sensation. Many surgeons endeavor to achieve similar results, but it's very difficult, you have to do a long way, and I help my colleagues by teaching them.

I am a teacher, a practical expert of the master-classes on this operation, I give training in America, Europe, China, Russia and neighboring countries. I would like to add that the removal of fat and reshaping is performed during a single operation, and the patient feels great after it. Such results are practically impossible to achieve without surgical intervention. To achieve lean body, one needs a strict dietary discipline and very intensive training. Even if you do that, the results will be unstable. And our surgery allows you to be in great and stable shape without titanic efforts. All patients who experienced themselves liposculpturing procedure say: "You can eat whatever you want!" At the same time, you can visit a gym just for muscle tonus, without exhausting yourself with workouts.

- You are the first surgeon in Russia who has mastered the latest technology of lipoplasty and obtained excellent results. So how many surgeries of this kind are performed in your practice? Do you keep in touch with your long-term patients?

- Technology allows to obtain the most stable results for a lifetime. Long-term observation of patients allows me to improve the technology of surgery for the future, so I keep in touch with them all the time. The feedback is always ecstatic! Patients say that their life has changed, they became happier. They are grateful

that they came to me, and I helped them. They come back to the clinic for other surgeries. On average, a patient in our clinic performs 5-9 operations to correct the appearance within 10-15 years. And I have an opportunity to observe long-term results. Then our clients bring their relatives, friends and even children to us.

As of today, I have performed about 1,200 liposuctions, including 800 surgeries of bodybuilding liposculpturing with 3D effect of appearance. This experience helps me to analyze and develop the technology. I am often invited as a speaker at international congresses to speak as an expert in high-precision lipoplasty.

- Do you have to "adjust" something after bodybuilding liposculpturing over time?

- If the lipoplasty was performed correctly, nothing needs to be corrected. Bodybuilding liposculpturing gives so stable results that there is nothing to be re-performed. The important thing is to maintain stable weight and the result will stay with you forever.

- Who can benefit from this procedure? Is it more popular with men or women? Is the surgery performed under general or local anesthesia? What is the process of preparation for it, and how long is the rehabilitation period?

- Bodybuilding liposculpturing is recommended for all patients dreaming of a beautiful body, those who do not achieve the desired muscle relief in the gym, and those who have age-related body contouring. For with age, contour deformation occurs inevitably in certain "fat traps", especially unstable is a female body. The operation provides an opportunity to create and maintain a perfect body to anyone, and is popular regardless of gender. Of course, the majority of the candidates for this procedure are women, but this is also one of the procedures that are ideal for men.

The operation is long, lasting from 2 to 4 hours, and is performed under general anesthesia. The preparation process is a standard check-up: tests, ECG, etc.. Rehabilitation is comfortable, a patient feels no pain. There may be a slight weakness for 3-4 days.

- The second of the "highlights" you offer is "breasts without stitches," your author's technique for breast correction. When was it developed? How is it possible to do surgery "without a stitch"?

- That's right, I have another gorgeous technology for my patients: "breasts without stitches". It is a set of medical solutions that allows creating invisible stitches, avoiding major incisions and lifting. It corrects asymmetries and helps to get the "breast of your dreams" without leaving any marks. Not only implants are installed without leaving scars, but there is also no need for drainage, which also leaves after-effects. The technology allows to avoid painful feelings after the surgery and ensures a comfortable rehabilitation period. Our patients can go to public events on the third day, and, that is most important, they feel comfortable, nothing bothers them. The main secret of "breasts without stitches" is the application of fibrin glue both inside the "pocket" where the implant is located and outside on the skin at the incision place. Fibrin glue enhances regeneration, eliminates the possibility of even the smallest bleeding, so there is no fibrosis. The occurrence of blind spots around the implant and formation of seroma is avoided. The implant is perfectly fixed and does not shift. The result is very consistent and natural.

Before the operation a patient has an opportunity to "try on" implants of different shapes and sizes in 3D model and choose the best one for herself. The

probability of identity of 3D model and actual results is 90-95%.

Stitchless technology was patented by me personally. I have been using it for more than 15 years. The results are always excellent and stable. Women feed themselves and their breasts do not change. The myth that implants cause cancer or inability to lactate must be abandoned. Stitchless technology is socially significant: it allows women to improve their quality of life and they feel happier.

- Mr. Sviridov, it's no secret that in plastic surgery patients do not focus on the equipment and technology, but on the hands of the surgeon, his reputation. Your name is known in professional circles, but tell us about yourself for the general public: when did you decide to devote yourself to plastic surgery? Who are your teachers? When and how did you start your practice?

- My dream of plastic surgery started since the second year of medical academy and I persistently worked towards this goal, no matter how hard it was. I had good teachers.

I attended operations of other surgeons, including those abroad. Dr. Alfredo Hoyos taught me liposculpturing, Dr. Oscar Ramirez taught me to perform endoscopic facelift, Dr. Per Heden taught me to perform breastlift. There were many other surgeons, American, Italian, French and Brazilian, who passed on some of their experience to me. But my main teachers, who I love ardently, are from Russia. They are Nikolay Milanov, Leonid Pavlyuchenko and Alexander Tikhomirov, who educated a pleiad of surgeons. Vladimir Skopenkov - for many years I worked with him shoulder to shoulder. Olga Panova - a dermatologist and a cosmetologist, we conducted a lot of research together. I am grateful to my destiny that all these people are present in my life!

I started my personal practice with general surgery, where I gained extensive experience in a short period of time. Then I worked in the clinic of plastic surgery, got acquainted with a large number of dermatological pathologies and also with oncology, so today any skin neoplasms are in my competence. Then I started to develop new techniques in plastic surgery, different ways of corrective surgeries, and shared my experience with my colleagues. I am very enthusiastic about my profession and I gathered the most motivated professionals in my clinic, so thousands of grateful patients can already confirm high level of our professionalism!





ПРОФЕССОР

АЛЕКСАНДР ИВАНОВИЧ

НЕРОБЕЕВ:

**«Я ОЧЕНЬ ЛЮБЛЮ СВОЮ СПЕЦИАЛЬНОСТЬ,
ОНА ИНТЕРЕСНА МНЕ ДО СИХ ПОР!»**

Профессор, доктор медицинских наук Александр Иванович Неробеев – легенда отечественной пластической хирургии. Он долгие годы возглавлял клинику ЦНИИС и ЧЛХ, крупнейший федеративный центр по лечению больных с проблемами в области лица и шеи, а в 1994 году стал одним из учредителей Российского общества пластических, реконструктивных и эстетических хирургов (ОПРЭХ). Александр Иванович также занимает должность заведующего кафедрой пластической и челюстно-лицевой хирургии Российской медицинской академии последипломного образования. Он является вице-президентом ОПРЭХ, членом президиума Ассоциации пластических хирургов России, а с 2003 года ещё и директором клиники пластической хирургии и косметологии «АРТ-Клиник». Нам посчастливилось расспросить профессора Неробеева о прошлом и настоящем пластической хирургии в России.

– Александр Иванович, вы работаете в медицине более 60 лет! Случай если не уникальный в мировой практике, то, во всяком случае, исключительный. А почему вы решили стать хирургом, в частности заниматься лицевой хирургией?

– Во-первых, после войны осталось много раненых, искалеченных людей, в том числе в области лица, они жили среди нас. При взгляде на таких инвалидов войны, думалось: «Вот если бы можно было им помочь!»

Выходили фильмы о хирургах, конечно, влияли на молодёжь. В общем, я решил заниматься хирургией лица и кто-то мне сказал, что тогда нужно идти на стоматологический факультет. А я тогда был такой «тёмный», что даже не знал, что такое «стоматологический». В медицинский я поступил без труда и только на третьем курсе узнал, что стоматология, оказывается, связана с зубами! Хотя, кажется, на тот момент уже был заметным студентом, секретарём комсомольской организации

курса. И тогда я сказал: «Но я не хочу лечить зубы, я хочу заниматься хирургией!» И вот мы с моим товарищем, тоже не хотевшим быть стоматологом, написали в самые отдалённые уголки России: на Колыму, Камчатку, в Якутию, Хабаровск, – что согласны поехать к ним врачами, но только хирургами. И из Якутска пришёл ответ: «Пожалуйста, приезжайте, будете работать хирургами!» Мы получили приглашение на работу в поликлинике, в травматологии. И вот когда я там работал, к нам попал пациент, полностью отмороживший нос. Тот почернел, спасти его было нельзя, пришлось отрезать, а это был молодой человек, 23 года. Что-то надо было с этой ситуацией делать. Я почитал книжки и решил сделать ему нос, так что в результате он, по крайней мере, мог дышать и разговаривать. И когда закончились три года моей отработки в Якутии, я написал письмо в Москву. Мне довольно легко удалось поступить в магистратуру по направлению челюстно-лицевой хирургии. Там я защитил кандидатскую и продолжал работать в этой сфере. Потом научились переносить ткани тела на лицо, сначала с живота, потом с рук. Появились варианты с микрохирургией. Оказалось, что с помощью микроскопа можно взять ткань и сразу перенести на нужное место, это очень сложная хирургия под микроскопом.

Как-то я увидел информацию об одной сложной операции, выполненной за рубежом и меня очень заинтересовала. Я стал искать, где у нас можно развивать подобное направление. Хирургией тогда руководил непосредственно министр здравоохранения СССР, выдающийся хирург, профессор Борис Васильевич Петровский. Была создана группа, экспериментировавшая на крысах в области микрососудистой хирургии. Я пришёл туда и сказал, что хочу у них учиться. Они удивились, но взяли. Прошёл курс микрохирургии, и когда ко мне поступил пациент, чей случай требовал подобного вмешательства, то я предложил попробовать его прооперировать. Первая операция длилась очень долго, 20 часов, и закончилась неудачно.

Потом я ещё полгода практиковался на животных. Затем пришёл пациент со злокачественной опухолью на лице. Мы решили оперировать с применением методов микрохирургии, убрали эту опухоль. Подобная операция прошла впервые в нашей стране. Она также длилась очень долго и закончилась успешно. Об этом случае доложили лично министру, и вот так у нас началась микрохирургия. Опираясь также и на опыт этой операции, я позже написал докторскую диссертацию, которая впервые в нашей стране была посвящена пластическим операциям. И постепенно у нас тоже с помощью пластической операции стало возможным избавиться от дефектов лица.

Специальность стала довольно распространённой, но у неё долго не было названия. Длительное время направление считалось просто разновидностью хирургии. Мы неоднократно писали в министерство, прося узаконить термин «пластическая хирургия». В конце концов это удалось сделать только в 2009 году.

В декабре этого года состоится конгресс, где мне предстоит представить отчёт о развитии пластической хирургии в нашей стране. Но информацию об этом я и раньше давал в прессе. Например, в своё время в журнале «Огонёк» вышла большая статья обо мне, называлась она «Доктор с чемоданчиком».

Широко известным в СССР был случай, когда разделяли сиамских близнецов, девочек, сросшихся головами. Нейрохирурги знали, как их разделить, но мозг детей при этом оставался бы «голым». И я предложил, что обеспечу его пластическое закрытие.

Подобная операция также была проведена впервые в СССР. Весь процесс снимало телевидение. Нейрохирурги распилили черепные коробки, разделили мозг, а потом и я сделал своё дело. Всё закончилось удачно, сёстры Вилия и Виталия живут нормальной жизнью до сих пор. Пластические хирурги на первом этапе очень много помогали нейрохирургам.

– Это филигранная работа! Какие качества помогают вам в ней?

– Нужен правильный настрой, потому что микрохирургия ошибок не прощает. Представьте себе сосуд диаметром 1 мм, на который надо наложить минимум восемь швов! Надо быть спокойным и уверенным в себе. Конечно, помогает большая практика. Если ты избрал профессию микрохирурга, нужно делать операции практически каждую неделю. Нельзя сделать три операции в год и быть хорошим микрохирургом!

Вообще, это как у циркового акробата! С одной стороны, работа как работа, к ответственности и риску привыкаешь, ненадо переживать, просто делаешь своё дело.

– Вы много оперировали также и за границей, насколько тамошняя медицина отличается от нашей в этой области?

– Да, я довольно много работал в Германии, Китае, Южной Корее. Сейчас у них, как и у нас, идёт стандартизация. Если ситуация нестандартная, нужно решение, оправдана ли операция. Когда я работал в Западной Германии, на очередном обходе мне сообщили: «Здесь пациент, которому мы откажем, так как операция слишком рискованная». Я сказал: «Давайте сделаем!» А мне ответили, что это высокий риск и надо получить какое-то особое разрешение.

Но потом мне разрешили сделать эту операцию, прошедшую очень успешно, потом ещё одну. Там был один врач, в

прошлом наш соотечественник, уехавший давно. Он потом приезжал в Москву и рассказал мне, что та клиника готовила годовой отчёт, в котором были отмечены три лучшие операции, две из которых провёл я.

Но в целом они тогда опережали нас. В Германии отделение микрохирургии существует в каждом крупном городе, а у нас этого пока нет. Но если такое отделение есть, я думаю, работает оно не хуже, потому что по профессионализму наши врачи ничем не уступают лучшим иностранным специалистам. Существенное отличие в том, что у них, когда идут к врачу, доверяют ему. В России этого нет, потому что длительное время пластическая медицина считалась сферой услуг: врач оценивался на уровне парикмахера или повара.

И пока мы не так лимитированы, в последнее время мне приходится часто делать операции, от которых там отказываются, и довольно удачно.

Когда в течение 20 лет у твоих пациентов нет осложнений, это вселяет уверенность, ты понимаешь свои возможности и на авантюру, конечно, не пойдёшь.

Вот на следующей неделе у меня будет операция. История этого пациента стала известна благодаря передаче Малахова. Человек пытался застрелиться в машине. Будем восстанавливать ему лицо. Это сверхсложная операция, часов на 20, команду уже сформировали. За одну операцию полного восстановления не обещаю, но за две-три, думаю, сумеем всё сделать.



Пластическая хирургия устраняет дефекты, но в неё как составляющая входит и эстетическая хирургия. Серьёзный пластический хирург должен уметь делать и эстетические операции.

– А как появилась «АРТ-Клиник»?

– Она появилась как центр пласти-

ческой хирургии. Когда у нейрохирургов была необходимость выкроить кусок ткани при операции на позвоночнике, а потом закрыть рану, мы это делали. Меня даже прозвали тогда среди своих «заплаточник». Но мы занимаемся и эстетической хирургией по запросу пациента. При этом оцениваем целесообразность операции, свои возможности и даже психику пациента: хочет он этого реально или нет. Потому что если речь, например, о смене пола, то это очень серьёзный разговор. А мы принимаем участие и в таких операциях.

– И много клиентов мечтает поменять пол?

– У нас позавчера был доклад о том, как 25 человек из мужчин превратились в женщин. Всё это было сделано с учётом обследований у психиатров.

– Какой была самая необычная ваша операция?

– Я люблю неординарные операции, у меня были пациенты, у которых полголовы не было, мы делали искусственный череп. Трудно сказать, какая из них самая необычная: за полвека было огромное количество сложных операций. Если операция технически возможна и человек нуждается в ней, мы её делаем.

– Если бы вы опять оказались в самом начале пути, вы бы что-то изменили?

– Мне очень повезло в жизни: моя мечта сбылась! Когда-то меня уговаривали пойти в аспирантуру, но я категорически

отказался: хотелось живого дела. Скажу честно, делать 50-60 раз одну и ту же операцию мне скучно, поэтому стараюсь делать то, что сложно, и мне это интересно до сих пор. Я очень люблю свою специальность и рад, что в своё время её выбрал!

Подготовила Елена Александрова

PROFESSOR ALEXANDER NEROBEEV:

"I REALLY ENJOY MY SPECIALTY; IT IS INTERESTING TO ME TO THIS DAY!"

Professor, MD Alexander Nerobeev is a national legend of plastic surgery. For many years he headed the Central Research Institute of Dentistry and Maxillofacial Surgery, the largest federal center for treatment of patients with face and neck problems, and in 1994 he was one of the founders of the Russian Society of Plastic and Reconstructive Surgeons (RSPRS). Mr. Nerobeev is also Head of the chair of plastic and maxillofacial surgery of Russian Medical Academy of Postgraduate Education, Vice-president of the Society of Plastic, Reconstructive and Aesthetic Surgeons, Member of Presidium of Russian Association of Plastic Surgeons.

And from 2003 – he is also CEO of ART-Clinic, the clinic of plastic surgery and cosmetology. We were lucky to interview Professor Nerobeev about past and present of plastic surgery in Russia.

.....
 – Mr. Nerobeev, you've been working in medicine for over 60 years! This case is, if not unique in the world practice, then at least exceptional. Why did you decide to become a surgeon and, in particular, to practice facial surgery?

– First of all, the war ended with many wounded and maimed people, including in the facial area. They lived among us. Looking at these disabled war veterans, I thought, "If only it would be possible to help them!"

There appeared movies about surgeons, and, of course, they influenced young people. So, I decided to do facial surgery, and someone told me that I had to go to the dental school. And I was so ignorant at the time that I didn't even know what "dental" meant. I entered medical school without any difficulty, and only in the third year of my studies I learned that dentistry is concerned with teeth! At that time, I was already an outstanding student, secretary of the Komsomol organization of the department. I said: "But I don't want to treat teeth. I want to practice surgery!" Thus, my friend, who also did not want to be a dentist, and I wrote to the remotest regions of Russia: Kolyma, Kamchatka, Yakutia, Khabarovsk, that we were ready to work there as doctors, but only as surgeons. The answer came from Yakutsk: "Please come, you will work as surgeons!" We



got an invitation to work in a polyclinic, in traumatology department. When I worked there, we had a patient who had frostbitten his nose. The nose became black, it was impossible to save it, we had to cut it off. The patient was a young man, 23 years old. We had to do something about the situation. I read some books, and decided to do his nose, so that at least he could breathe and talk. When my three years of work in Yakutia ended, I wrote a letter to Moscow, and succeeded quite easily in getting into a master's program in maxillofacial surgery. There I defended my PhD and continued to work in this field. Then I learned how to transfer body tissues to the face, first from belly, then from hands. The time later we obtained microsurgery options. It was discovered that with a microscope you can take tissue and immediately transfer it to the right place; it was a very complicated surgery under the microscope.

One day I saw information about one complicated surgery performed abroad and I was very intrigued by it. I started looking for opportunities to develop a similar direction in Russia. At that time, surgery was headed directly by Professor Boris Vasilyevich Petrovsky, the Minister of Health of the USSR, an outstanding surgeon. There was created a group, which experimented microvascular surgery on rats. I came there and said that I had decided to study with them. They were surprised, but I was accepted. I took a course on microsurgery. When I received a patient, whose case required such an intervention, I offered to operate him. The first operation lasted very long, 20 hours, and ended unsuccessfully.

Then I practiced on animals for another six months. Then I had a patient with a malignant tumor on his face. We decided to operate with the help of microsurgery methods and removed the tumor. This type of surgery was the first in the country. It also took a very long time and ended successfully. This case was reported to the minister. In such a way microsurgery in our country appeared. I wrote my doctorate thesis that was the first in the Soviet Union devoted to plastic surgeries basing, among other things, on the experience of that surgery. Little by little plastic surgery helped to get rid of facial defects in the country as well.

The specialty became quite widespread, but it had no name for a long time. The direction was considered just a kind of surgery. We repeatedly wrote to the Ministry, asking to legalize the term "plastic surgery". Eventually, we succeeded only in 2009.

This December there will be a congress where I will report on the development of plastic surgery in Russia. However, I have already published information about it in the press. For example, one time the Ogonyok magazine published a large article about me under the title "Doctor with a suitcase".

There was a widely known case in the USSR when Siamese twins, girls whose heads were joined together, were separated. Neurosurgeons knew how to separate them, but the children's brains could remain uncovered. So, I suggested that I would provide plastic closure.

Such an operation was performed for the first time in the USSR. Television filmed the whole process. The neurosurgeons

sawed the skull boxes, divided the brain, and then I did my job. Everything ended successfully, sisters Vilija and Vitalija live a normal life till now. Plastic surgeons helped neurosurgeons a lot then.

– *It's filigree work! What qualities contribute to your success?*

– You need right attitude, because microsurgery doesn't tolerate mistakes. Imagine a blood vessel with a diameter of 1 mm that needs at least 8 stitches! You should be calm and confident. Of course, extensive practice helps. If you have chosen the profession of a microsurgeon, you should do operations almost every week. You can't have three operations a year and be a good microsurgeon!

In general, the same is true of a circus acrobat! I mean, the work is work, you get used to the responsibility and the risk, and you don't have to worry about it, you just do your job.

– *You also performed a lot of surgeries abroad, how different is the medicine there from ours in this field?*



– Yes, I have worked quite a lot in Germany, China, and South Korea. Nowadays, they have standardization, just like we do. If the situation is non-standard, you have to decide whether an operation is justified or not. When I worked in West Germany, once I was told during my regular rounds: "Here is a patient who we will refuse, because the operation is too risky." I said: "Let's do it!" And they told me that it was high risk and we had to get some kind of special permission.

Still, I was allowed to do this operation – which was very successful – and then another one. One of the doctors there was a former compatriot. Once he came to Moscow and told me that this clinic issued an annual report, which mentioned the three best surgical procedures, two of them were performed by me.



But on the whole, plastic surgery was ahead of ours at the time. Nowadays there is a microsurgery department in every city of Germany, the situation is not as such in Russia yet. But if there is such a department, I think it works no worse, because our doctors are not inferior in professionalism to the best foreign specialists. The significant difference is that when patients in foreign countries

we can do it after two or three surgeries.

Plastic surgery eliminates defects, but it also includes cosmetic surgery. A serious plastic surgeon should be able to do aesthetic operations as well.

– *How did ART-Clinic come into being?*

– It emerged as a center for plastic surgery. When neurosurgeons needed to cut a piece of tissue during spinal surgery, and then to close the wound, we did it. I even got a nickname among my fellow surgeons at the time – "patcher". But we also do aesthetic surgery on request of a patient. In this case, we assess the feasibility of surgery, our capabilities and even psyche of a patient: does s/he really want this or not. Because if we talk about gender reassignment surgery, for example, it's a very serious discussion. And we are involved in such operations.

– *Are there a lot of clients wishing for a gender reassignment?*

– We had a report two days ago describing the transformation of 25 men into women. All this was done considering psychiatric examinations.

– *What was the most unusual surgery you had?*

– I love unique surgeries. I had patients who lacked half of their heads – we made artificial skulls. It's hard to say which surgery was the most unusual: over half a century there was a huge number of complicated cases. If an operation is technically possible and a person needs it, we do it.

– *If you were at the beginning of the path again, would you change anything?*

– I was very lucky: my dream came true! Once I was convinced to go to postgraduate school, but I strongly rejected. I wanted real practice. To be honest, I am bored to do 50-60 times one and the same operation. I try to do things that are challenging, it is interesting to me to this day! I really enjoy my specialty and I am glad that I have chosen it!

Prepared by Elena Alexandrova



**ЕГАНА МАРУФИДИ, «СТОЛИЦА-ДЕНТ»:
«КОГДА ТЫ МОЖЕШЬ ПОМОЧЬ
ЛЮДЯМ – ЭТО САМОЕ ЦЕННОЕ!»**

– Егана, как и почему вам пришла идея основать собственную коммерческую стоматологическую клинику? Ведь быть врачом – это одно, а предпринимателем – совершенно другое, к тому же частная медицина – очень конкурентный рынок. С чего вы начинали?

– Во-первых, я с детства мечтала стать врачом и стала им. Когда выросла, познакомилась с молодым человеком, который тоже был врачом, и мы сформировали сначала семью, а потом и семейный бизнес. А к докторам, составляющим семью, так уж выходит, начинают обращаться семьями. Становясь семейным врачом и следя за здоровьем нескольких поколений, от бабушек до внуков, ты начинаешь учитывать их генетические особенности и можешь действовать превентивно. Это даёт хорошие результаты и вызывает доверие у людей. В дальнейшем члены семьи начинают рекомендовать тебя друзьям и знакомым, твоя клиника превращается в «стоматологию по рекомендации»...

– То есть стоматологию надо выбирать надолго и «передавать из поколения в поколение»?

– В нашем случае так и произошло! Я знаю много клиник сетевого формата, но не тяготею к этому направлению. Думаю, для отличного результата надо боле́ть душой за каждого пациента, раде́ть о его здоровье, чтобы лечение было качественным, а в сетевом формате это практически невозможно.

– В вашем случае стоматологическая клиника – нечто вроде медицинского клуба: если к вам кто-то приходит, то остаётся с вами надолго?

– Это демонстрирует практика: мы существуем уже второе десятилетие и вот так, в формате «из семьи и по рекомендации».

– А что является залогом успешной и «правильной» репутации клиники?

– Знаете, у меня двое сыновей и я как-то решила, что хорошо бы ознакомить их с основами бизнес-мышления. Сейчас

Двенадцать лет существует на рынке оказания медицинских услуг круглосуточная клиника «Столица-Дент», удобно расположенная в ЦАО Москвы, по адресу: проспект Мира, д. 12, строение 3. Здесь строго придерживаются европейских стандартов качества в обслуживании клиентов, используют самое современное оборудование, материалы и технологии. Клиника обладает штатом лучших профессионалов, чутко заботящихся о здоровье каждого пациента. За время работы клиника «Столица-Дент» стала очень популярной среди жителей столицы и гостей мегаполиса, здесь получает высокотехнологичную стоматологическую помощь свыше 32 тыс. пациентов, и эта цифра продолжает расти с каждым днём. Среди клиентов клиники – звёзды шоу-бизнеса, известные актёры театра и кино, телеведущие, политики и спортсмены. Основательница клиники Егана Маруфиди, опытный врач-стоматолог, ортопед, пародонтолог, специалист в области эстетической реставрации зубов, кандидат медицинских наук, член Стоматологической ассоциации, считает, что профессиональная и доступная медицина – залог здоровья нации.

Около 80% новых клиентов обращается в эту клинику по рекомендации родственников, друзей или знакомых, получивших здесь ранее качественное лечение. «Стоматология по рекомендации» – этот факт здесь превратили в слоган. О том, что заставляет людей рекомендовать клинику «Столица-Дент» своим близким, мы расспросили Егану Видадиевну.

дети занимаются в школе МБА, им там рассказывают также о том, как «купить» репутацию и т. д. А я вот как скажу: мы свою репутацию заработали! В первую очередь тем, что мы квалифицированные врачи, во-вторых – тем, что стремимся оказывать долгосрочное и эффективное лечение. Когда пациенты возвращаются к тебе спустя годы, потому что помнят, как ты их когда-то успешно лечил, это и становится основой репутации клиники.

– Давайте вернёмся на 12 лет назад, туда, где вы только начинали бизнес! Были ли у вас страхи, опасения и как вы с ними боролись?

– Я довольно уверенный в себе человек, и у меня практически не было страха. Наверное, сил придавали пациенты, верившие в меня. Я не думала, что что-то может не получиться, просто пришла в помещение, которое соответствовало нашим требованиям, и сразу поняла, что именно здесь наша клиника и заработает.

– *Как набиралась ваша команда?*

– Костяк клиники «Столица-Дент» сформировался много лет назад. Тогда в первую очередь нам нужны были универсалы, готовые обучаться. Но в 2020 году случился переломный момент: я пересмотрела свои взгляды и поняла, что объять необъятное невозможно! Надо сделать ставку не на универсалов, а на классных узкопрофильных специалистов. В прошлом году я обновила кадровый состав, и сейчас у меня работают узкопрофильные специалисты. Были опасения, что многие пациенты уйдут за своими врачами, но этого не случилось! Оказалось: они доверяют компании, и для меня, как для управленца, это было удивительно и приятно.

– *ТПП и наше издание, созданное на базе палаты, уделяют большое внимание семейному бизнесу. Когда мы размышляем о нём, то понимаем, что в этом формате есть плюсы и минусы. Поделитесь собственным опытом: какие вы видите в нём положительные и отрицательные стороны и как вы эти трудности преодолеваете?*

– На данный момент я о них не задумываюсь: это просто рабочие процессы, дома – одни, на работе – другие, текучка. Я воспринимаю свою жизнь как единый процесс, не деля на бизнес и частную жизнь.

– *Поделитесь лайфхаком семейного бизнеса?*

– Наверное, это гармонизация. Надо просто стараться сделать всё хорошо!

– *Что является конкурентным преимуществом вашей клиники?*

– Наши врачи настроены на результат, мы думаем не об афишировании преимуществ своей компании, а о том, как сделать ещё лучше пациентам.

У стоматологии есть две проблемные зоны: «страшно» и «дорого»!

И я, как руководитель, сделала всё, чтобы у нас пациенту страшно не было. Чего человек боится, приходя в стоматологию? Например, что его могут заразить. Как эту опасность исключить?

У нас есть отдельная стерилизационная комната и всё необходимое оборудование для того, чтобы полностью избежать таких инфекций, как гепатит или ВИЧ. Специально обученный сотрудник следит за этими процессами.

А ещё человек боится боли. Я не могу сказать, что у нас всё делают безболезненно, но ручаюсь, что максимально комфортно. Мы подробно рассказываем пациенту о том, какой материал и для чего используем и какой он получит долгосрочный результат.

Для того чтобы вылечить качественно, сначала нужно правильно поставить диагноз, это 90% успеха. А для этого нужно современное оборудование.

Тут мы стараемся идти в ногу со вре-

менем, к примеру, недавно закупили компьютерный томограф.

Бороться со страхами помогает правильная репутация клиники. Существуют рейтинги стоматологических клиник, и наша входит в число лучших, что, конечно, очень приятно. По России мы занимаем 29 место из 100, а если говорить о Москве – седьмое место. Любопытно, что среди наших пациентов 30% – врачи. И их доверие – важный показатель!

Мы сделали очень мощный рывок в сфере телемедицины. Далеко не каждый врач удалённо может поставить диагноз. А мы в некоторых случаях даже лечим удалённо, если пациент предоставляет клинические анализы.

– *У вас работают узкопрофильные специалисты. Представителей каких редких специальностей можно найти в вашей клинике?*

– Например, недавно у нас появился гнатолог – специалист, занимающийся изучением взаимосвязи между различными структурами зубочелюстной системы и их влиянием на височно-челюстной сустав. К нам приходят пациенты со сложными случаями, и чтобы начать лечение, нужно очень грамотно разобраться, найти первопричину проблем. При этом врач-гнатолог просто незаменим.

У нас в клинике работают два микро-скописта, они занимаются сложными случаями и помогают сохранить те зубы, которые другие стоматологи рекомендуют к удалению.

В команде «Столица-Дент» также два детских стоматолога, которые помогают детям закладывать в основы мировоззрения важность заботы о своём здоровье, что очень ценно. У нас три ортодонта, четыре ортопеда, четыре хирурга – и всё это специалисты, влюблённые в свою профессию и знающие, как найти выход из самой сложной ситуации в стоматологии.

– *На ваш взгляд, есть шансы, что лет через 10-15 стоматология станет совершенно безболезненной?*

– Это не редкость уже сегодня! Самые впечатляющих результатов на этом поприще достигли японцы. Японские стоматологи получают зарплату за то, что у них нет работы! Суть в том, что в стране хорошо налажена профилактика. В последнее время я много путешествовала по России и узнала, что в глубинке у нас есть семьи, в которых обычное дело «семейная зубная щётка»! Да, вот на таком уровне.

– *Как победить такую ментальность?*

– Знаете, когда я обучалась в Англии, обнаружила, что и у них тоже много санитиванных пациентов. Это скорее не наш менталитет, а просто страх, боязнь довериться, что присуще всем людям на земле, но с этим можно бороться. И конеч-

но, я бы добавила, что у нас профилактика ещё не на том уровне, как в Японии.

Если сравнить нас и наших далёких предков, увидим существенную разницу: они ели необработанную грубую пищу, очищение зубов происходило само собой. А у нас с вами есть миксеры, блендеры, пища переработана и сильнее прилипает к зубам. Понятно, что мы, как вид, эволюционируем. Как считают учёные, в будущем у людей станет меньше зубов. Но эволюция – процесс медленный, ему не под силу догнать стремительный технический прогресс...

– *Вы себя считаете больше врачом или предпринимателем?*

– Я всё больше втягиваюсь в управление. Раньше у нас в клинике было всего четыре стоматологических кресла, но она растёт, и это требует урегулирования всё большего числа управленческих моментов.

Однако пока я не готова расстаться с пациентами, с энергетикой их благодарности. Когда обещаешь человеку, что у него не будет больше прежних проблем, и после лечения пациент получает то, что ты обещал, это ощущение дорогого стоит!

– *Есть ли у вас профессиональная мечта?*

– В самом начале своей работы я поставила цель: сделать стоматологическую помощь доступной для всех. Пока в моей клинике мне это удалось на 50%. Потому что есть услуги, которые я не могу сделать доступными всем слоям населения. Но вот некоторые, в области телемедицины, могу оказывать бесплатно. Врач, наверное, всегда несёт в себе заветы Гипократа...

У пациента есть выбор: вкладываться или нет в своё здоровье. Мне кажется, пандемия заставила огромное количество людей переосмотреть отношение к этой проблеме.

В пандемию по Москве работало всего 56 стоматологических клиник, и мы в том числе. Прежде всего «Столица-Дент» – круглосуточная клиника, работающая 365 дней в году. Пациентов с острой болью принимаем всегда и оказываем помощь немедленно. Так было и в самый жёсткий локдаун.

– *Как пандемия изменила вашу работу?*

– Мы усилили стерилизацию по всем направлениям, вентилируемый воздух пустили по специальной системе, что полностью обезопасило пациентов от заражения воздушно-капельным путём. Когда наши пациенты, заболевшие COVID-19, обращались к нам, мы не могли принять их, но старались оказать самую полную консультационную помощь по телефону. Когда ты можешь помочь людям – это самое ценное!



EGANA MARUFIDI, STOLITSA-DENT:

“WHEN YOU CAN HELP PEOPLE –
THIS IS THE MOST VALUABLE THING!”

The 24-hour Stolitsa-Dent clinic exists in the medical services market for twelve years, conveniently located in the Central Administrative District of Moscow, at 12 Prospekt Mira, building 3.

Here they strictly adhere to European quality standards in customer service, use the most modern equipment, materials and technologies. The clinic has a team of the best professionals who are sensitive to the health of each patient.

During its operation, the Stolitsa-Dent clinic has become very popular among residents of the capital and guests of the metropolis, over 32 thousand patients receive high-tech dental care here, and this figure continues to grow every day. Among the clients of the clinic are show business stars, famous theater and film actors, TV presenters, politicians and athletes.

The founder of the clinic, Egana Marufidi, an experienced dentist, orthopedist, periodontist, specialist in the field of aesthetic dental restoration, candidate of medical sciences, member of the Dental Association, believes that professional and accessible medicine is the key to the health of the nation.

About 80% of new clients turn to this clinic on the recommendation of relatives, friends or acquaintances who have received high-quality treatment here earlier. “Dentistry by recommendation” – this fact was turned into a slogan here. We asked Mrs. Marufidi what makes people recommend the Stolitsa-Dent clinic to their loved ones.

– Egana, how and why did you get the idea to found your own commercial dental clinic? After all, being a doctor is one thing, but entrepreneurship is quite another, besides, private medicine is a very competitive market. How did you start?

– First, I dreamed of becoming a doctor since childhood, and became one. And when I grew up, I met a young man who was also a doctor. And we formed a family first, and then a family business. And it turns out that families begin to turn to doctors who make up a family. By becoming a family doctor and looking after the health of several generations, from grandmothers to grandchildren, you, as a doctor, begin to take into account their genetic characteristics and can act preventively. This gives good results and builds trust in people. And in the future, family members begin to recommend you to friends and acquaintances, and your clinic turns into a “dental clinic on recommendation”...

– That is, dentistry should be chosen for a long time and passed on from generation to generation?

– In our case, this is exactly what happened! I know many clinics working in a network format, but I don’t like this form. I think that for an excellent result, you need to root for each patient, take care of their health, so that the treatment is of high quality, but in a network format it is almost impossible.

– In your case, a dental clinic is something like a medical club: if someone comes to you, do they stay with you for a long time?

– Practice demonstrates this: we exist for the second decade like this, in the format “from family and by recommendation”.

– And what is the key to a successful, good reputation of the clinic?

– You know, I have two sons, and I somehow decided that it would be good to introduce them to the basics of business thinking. Now children study at the MBA school, and they are told there, including how to “buy a reputation”, etc. And here’s how I will say: we have earned our reputation! First of all, by the fact that we are qualified doctors, and, secondly, we strive to provide long-term, effective treatment. When patients come back to you years later, because they remember how you once successfully treated them, this becomes the basis of the clinic’s reputation.

– Let’s go back 12 years to where you first started your business! Did you have any fears, concerns, and how did you deal with them?

– I’m a pretty confident person and I had practically no fear. Probably, the

patients who believed in me gave me power. I didn't think that something might not work out. I just came to the premises that met our requirements, and immediately realized that this is where our clinic will work.

– *How was your team recruited?*

– The backbone of the Stolitsa-Dent clinic was formed many years ago. Then, first of all, we needed all-rounders who were ready to learn. But in 2020, a turning point happened: I reconsidered my views and realized that it is impossible to embrace the immensity! And we must rely not on generalists, but on classy, narrow-profile specialists. Last year, I renewed my staff, and now I have narrow-profile specialists working for me. There were fears that many patients would leave for their doctors, but this didn't happen! It turned out that they trust the company, and for me, as a manager, it was amazing and pleasant.

– *The Chamber of Commerce and Industry and our magazine, created on its basis, pay great attention to family business. When we think about it, we understand that there are pros and cons to this format. Share your own experience: what positive and negative sides do you see in it, and how do you overcome these difficulties?*

– At the moment, I don't think about them: these are just work processes, at home some things, at work – others, turnover. I perceive my life as a single process, not dividing it into “business” and “private life”.

– *Share a family business life hack?*

– Probably this is harmonization. You just have to try to do everything well!

– *What is the competitive advantage of your clinic?*

– Our doctors are focused on results, we don't think about advertising the advantages of our company, but about how to make patients even better.

Dentistry has two problem areas: “scary” and “expensive”!

And I, as a leader, did everything so that our patient would not be scared. What is a person afraid of coming to dentistry? For example, the fact that he or she can be infected. How to eliminate this danger?

We have a separate sterilization room and all the necessary equipment to completely avoid infections such as hepatitis or HIV. A specially trained employee monitors these processes.

And yet a person is afraid of pain. I cannot say that everything is done painlessly here, but I can guarantee that it's as comfortable as possible. We tell the patient in detail what material we use and for what, and what long-term result he or she will receive.

In order to cure qualitatively, you first need to correctly diagnose, this is 90% success. And this requires modern equipment.

Here we are trying to keep up with the times, for example, we have purchased a CT scanner recently.

The good reputation of the clinic helps to fight fears. There are ratings of dental clinics, and ours is among the best, which, of course, is very pleasant. In Russia, we rank 29th out of 100, and if we talk about Moscow, it's 7th place. It's curious that 30% of our patients are doctors. And their trust is an important indicator!

We have made a very powerful breakthrough in the field of telemedicine. Not every doctor can make a diagnosis remotely. And in some cases, we even treat remotely if the patient provides clinical analyzes.

– *You have highly specialized specialists. What rare specialties can one find in your clinic?*

– For example, recently we have hired a gnathologist – a specialist who studies the relationship between various structures of the dentoalveolar system and their influence on the temporomandibular joint. Patients with difficult cases come to us, and in order to start treatment, you need to very competently understand, find the root cause of the problems. And at the same time, a gnathologist is simply irreplaceable.

We have two microscopists in our clinic who deal with difficult cases, helping to preserve the teeth that other dentists recommend for extraction.

The Stolitsa-Dent team also includes two pediatric dentists who help children lay the foundation of their worldview on the importance of taking care of their health, which is very valuable. We have three orthodontists, four orthopedists, four surgeons, and all these are specialists who are in love with their profession and know how to find a way out of the most difficult situation in dentistry.

– *In your opinion, is there a chance that in 10-15 years dentistry will become completely painless?*

– This is a usual case even today! The most impressive results in this field were achieved by the Japanese. Japanese dentists get paid for not having a job! The bottom line is that prevention is well established in the country. Recently, I have traveled a lot across Russia and learned that in the province we have families in which a “family toothbrush” is a usual thing! Yes, at this level.

– *How to defeat such a mentality?*

– You know, when I was studying in England, I discovered that they also have a lot of non-sanitized patients. This is more likely not our mentality, but simply fear, fear of trusting. This is inherent in all

people on earth, but you can fight it. And, of course, I would add that our prevention is not yet at the same level as in Japan.

If we compare us and our distant ancestors, we will see a significant difference: they ate unprocessed, coarse food, teeth cleaning happened by itself. And we have mixers, blenders, food is processed and sticks more strongly to the teeth. It's clear that we, as a species, are evolving, and as scientists believe, in the future, humans will have fewer teeth. But evolution is a slow process, it cannot catch up with the rapid technological progress...

– *Do you consider yourself more a doctor or an entrepreneur?*

– I'm getting more and more involved in management. Previously, we had only four dental chairs at the clinic, but it is growing, and this requires the settlement of an increasing number of management issues.

But I'm not yet ready to part with the patients, with the energy of their gratitude. When you promise a person that he or she will no longer have previous problems, and after treatment the patient gets what you promised, this feeling is worth a lot!

– *Do you have a professional dream?*

– At the very beginning of my work, I set myself a goal: to make dental care available to everyone. So far in my clinic, I have succeeded 50%. There are services that I cannot make available to all segments of the population. But I can provide for free some services in the field of telemedicine. The doctor, probably, always carries the precepts of Hippocrates...

The patient always has a choice: whether to invest in his health or not. It seems to me that the pandemic has forced a huge number of people to reconsider their attitude to this problem.

During the pandemic, only 56 dental clinics worked in Moscow, including us. First of all, Stolitsa Dent is a round-the-clock clinic operating 365 days a year. Patients with acute pain are always welcomed and treated immediately. It was so even in the toughest lockdown.

– *How has the pandemic changed your work?*

– We intensified sterilization in all directions, ventilated air was let through a special system, which completely protected patients from airborne infection. When our patients with COVID-19 contacted us, we could not admit them, but we tried to provide the fullest possible advice by phone. When you can help people – his is the most valuable thing!



АРАМ И ЛИАНА ДАВИДЯН: «AVRORACLINIC – ЧАСТЬ НАШЕЙ ДУШИ!»

«Аврора»: какие ассоциации будит это слово?

Пожалуй, только самые возрастные наши сограждане первым делом вспомнят холостой залп крейсера с таким названием 25 октября 1917 года, ставший символом кардинальной смены эпох.

У тех, кто увлекается искусством и культурой, ассоциации куда богаче и приятнее. Тут и древнеримская богиня утренней зари, крылатая и сияющая, «с перстами пурпурными» и именем, образованным от латинского слова «ауга» – «предрассветный ветерок». И конечно, пушкинское: «Навстречу северной Авроры, звездой севера явись!» Между прочим, тут поэт имел в виду вовсе не зарю: северной Авророй называли тогда полярное сияние, хоть и редко, но всё же украшающее небо над ночной Невой.

А те, чье детство украсил чудный диснеевский мультфильм «Спящая красавица», вышедший в 1959 году, наверняка вспомнят и его главную героиню, принцессу Аврору, непосредственную, золотоволосую и синеглазую. В общем, на память приходят образы милые и дорогие сердцу.

Но вот у некоторых жителей и гостей столицы слово «Аврора» уже почти два десятилетия ассоциируется ещё и со... стоматологией и косметологией! Ведь так называется клиника, с большим успехом работающая в историческом районе Москвы. Постоянные клиенты говорят, что Avroraclinic – настоящий оазис эстетики и здоровья в суматошном мире столицы. С основателями и руководителями клиники, выходцами из потомственной семьи медиков – профессором, главным врачом Avroraclinic Арамом Давидяном и его сестрой, генеральным директором клиники Лианой Давидян – мы побеседовали.

– Решение создать собственный бизнес в конкурентной среде медицинских услуг столицы – ответственный шаг. Как вы на него решились? С чего начинали? Как родилось столь необычное название вашей клиники?

Арам Давидян: – В начале 2000 года я осознал, насколько большое значение

имеет команда, с которой ты собираешься работать. На тот момент команды, которая бы отвечала всем моим требованиям, у меня не было. Но я понимал, что если хочу хорошо работать, то она мне необходима. Вот с момента, когда пришло это понимание, наверное, и началось создание Avroraclinic.

А через два года мы открыли клинику с уже сплочённой общими ценностями группой специалистов. Но разумеется, я тогда даже не предполагал, сколько мне предстоит ещё вложить усилий, чтобы превратить её в настоящую команду... Даже на Западе, а я хорошо знаю западную стоматологию, и евро-

пейскую, и американскую, я не встречал ничего подобного! Я понимал, что нам нужно соединить американское смелое новаторство и европейский здоровый консерватизм в рамках одной клиники, в одном помещении. Насколько мне известно, в России такого ещё не было, по крайней мере, в том качестве, в котором мы позиционируемся.

Лиана Давидян: – А выбор названия был, как и всё остальное, серьёзным решением. Ведь известно: как корабль назовёшь, так он и поплывёт! Надо было учесть несколько факторов.

Первое: ассоциация должна быть очень хорошей, с чем-то светлым и общемировым, при этом звучным и запоминающимся.

Второе: не должно быть приставок типа «дент», «стом» и так далее, потому что мы предполагали возможность выхода за рамки стоматологии и не хотели себя ограничивать.

Третий момент: мы подозрительно относимся ко всякому культу личности, поэтому название клиники, включающее имя руководителя, исключалось.

И четвёртый, чисто маркетинговый ход: название должно начинаться на букву «а», чтобы в любом перечне клиник оказаться в числе первых.

Конкретное название предложил Арам. И вот уже 18 лет мы убеждаемся, что всё правильно сделали!

Арам Давидян: – А оформить клинику именно в таком стиле предложила Лиана. На создание подобного интерьера Лиану вдохновил фильм «Поговори с ней».

– В каких отраслях медицины Avroaclinic может сегодня считаться лидером? В чём её уникальность?

Арам Давидян: – Таких областей достаточно много: ортодонтия, имплантология, протезирование и, конечно, пародонтологическое лечение.

Во всех этих областях Avroaclinic является флагманом.

Лиана Давидян: – В чём наша особенность, можно даже сказать, уникальность, так это в клиническом комплексном подходе, который мы изначально заявили и реализуем уже почти 20 лет. Речь у нас всегда идёт не о решении отдельной проблемы со здоровьем. Как сказала одна пациентка, которая несколько лет назад перестала к нам ходить и снова пришла недавно: «Хорошие врачи, клиники, интерьеры, но никто не видит человека. Видят зуб, коронку, имплант, а человека – нет!» Вот это наше основное преимущество: комплексность подхода к пациенту!

Поэтому через три года после того, как клиника заработала в полную силу, решено было открыть ещё и косметологическое направление. Почему?

Было несколько случаев, когда наряду со стоматологическим лечением пациентки себе где-то что-то кололи в зоне лица, а этого во время процесса стоматологической реабилитации делать не следовало.

И как-то естественным образом возникла идея взяться за косметологию, она встретила одобрение у наших пациентов. Мы собрали замечательную



команду докторов-специалистов в косметологии и после тщательной подготовки открыли направление в 2007 году.

Но не собираемся останавливаться на достигнутом, планируем в будущем развить направление антивозрастной медицины.

– Какое место в вашей жизни занимает Avroaclinic?

Лиана Давидян: – Avroaclinic – часть моей жизни, детище, предмет гордости. Это в какой-то степени даже наша семья, потому что со всеми сотрудниками, даже с теми, что нас по какой-то причине покинули, мы сохраняем самые тёплые отношения.

Арам Давидян: – Клиника «Аврора» – это жизнь, это, наверное, судьба. Это душа. Это всё, вокруг чего строится наше существо!

Подготовила Елена Александрова





ARAM AND LIANA DAVIDYAN:

“AVRORA CLINIC IS A PIECE OF OUR HEARTS!”

Aurora. What associations does this word evoke? Perhaps only the oldest of our fellow citizens will immediately recall the gunfire of the cruiser with the same name on October 25, 1917, which became a symbol of the cardinal change of epochs. Those who are interested in art and culture have richer and nicer associations: “rosy-fingered” winged and shiny ancient Roman goddess of the dawn with a name derived from the Latin word *aura*, which means “the predawn breeze”. And, of course, Pushkin’s: “Cast sleep away, I beg, and, rising, yourself a northern star, the blazing Aurora, northern beauty, meet.” By the way, the poet was not referring to the dawn: “aurora” was the name given to the northern lights, which, although rare, nevertheless decorated the sky over the Neva River.

And those whose childhood was enriched by the wonderful Disney cartoon “Sleeping Beauty”, released in 1959, will certainly remember its main character, Princess Aurora, spontaneous, golden-haired and blue-eyed. In short, images that are dear to our hearts come to our minds.

Some residents and guests of the capital have been associating the word Aurora for almost two decades with... dentistry and cosmetology! Indeed, this is the name of the clinic, which operates with great success in the historical district of Moscow. Regular customers say that Avroraclic is a real oasis of aesthetics and health in the busy world of the capital. We had a talk with the founders and heads of the clinic, hereditary doctors, Professor, Avroraclic’s Chief Doctor Aram Davidyan and his sister, Director General of the clinic Liana Davidyan.

– *The decision to create your own business in the competitive environment of medical services in the capital is a responsible decision. How did you come to it? What did you start with? How was the unusual name of your clinic born?*

Aram Davidyan: – At the beginning of 2000 I have realized the importance of the team with which you are going to work. At that time, I did not have a team which would meet all my requirements. But I realized that if I wanted to do a good job, I needed one. So, when I got that understanding, Avroraclic was probably initiated. The clinic was opened two years later by a group of specialists united by common values. Of course, back then I had no idea how much effort I would have to put into developing it into a real team. Even in the West – and I know Western dentistry, both European and American – I have never seen anything like that! I understood that we need to combine American bold innovations and European sound conservatism in one clinic, in one place. As far as I know, this has not yet existed in Russia, at least not in the quality in which we position ourselves.

Liana Davidyan: – And the choice of name, as well as everything else, was a serious decision. As the Russian proverb says: how you will name a ship, that is how it will go! We had to take into account several factors. First of all: the name had to be associated with something good, with something bright and universal, at the same time having a nice sound and catchy connotation.

Second: there should be no prefixes like “Dent”, “Stom” and so on, because we assumed the possibility of going beyond dentistry, and we did not want to limit ourselves.

The third point: we are suspicious of any “cult of personality,” so the name of the clinic, which includes the name of the head, was excluded.

And the fourth, purely marketing approach: the name must begin with the letter “a”, in order to be among the first in any list of clinics.

The name was suggested by Aram. For 18 years already, we have been convinced that we did everything right!

Aram Davidyan: – It was Liana’s suggestion to design the clinic in this particular style. Liana was inspired to create this interior by the movie “Talk to Her”.

– In what areas of medicine can Avroraclic be considered as a leader today? What makes it unique?

Aram Davidyan: – There are plenty of such areas: orthodontics, implantology, prosthetics and of course, periodontological treatment.

Avroraclic is a flagship in all these fields.

Liana Davidyan: – What makes us special, one might even say unique, is our clinical, comprehensive approach, which we initially declared and have been implementing for almost 20 years. We not always deal with the only health problem.

As one patient who recently came back to us after she stopped visiting us several years ago said: “Good doctors, clinics, and interiors, but no one sees the person. They see a tooth, a dental crown, an implant, but they don’t see a person!” This is our main advantage: the complexity of the approach to the patient!

Therefore, three years later, after the clinic has worked at full capacity, it was decided to open and cosmetology department. Why?

There were several cases when, along with dental treatment, patients injected something in the face, which should not be done during the dental rehabilitation process.

Then the idea of the cosmetology department was born and welcomed by our patients. We assembled an excellent team of doctors and specialists in cosmetology, and after thorough training, in 2007 we launched our practice.

But we don’t want to stop there and plan to develop our anti-aging medical division in the future.

– What is the place of Avroraclic in your life?

Liana Davidyan: – Avroraclic is part of my life, my brainchild and my pride. To some extent it is also our family, because we have the warmest relations with all

the employees, even those who left us for some reason.

Aram Davidyan: – Avroraclic is life, this is probably our destiny. It’s the soul. It’s everything we are built around!

Prepared by Elena Alexandrova





ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТИТУТ HAIR&SKIN: СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС С УНИКАЛЬНЫМИ ПРОФЕССИОНАЛАМИ И МИРОВЫМИ РЕКОРДАМИ

Помните забавную серию про павлина из чудесного советского мультяка «Приключения Мюнхаузена»? Там знаменитый барон сидит у подножия башни Джина Рахат-Лукума, к нему подходит бродяга и предлагает купить волшебный эликсир. И так как Мюнхаузен не обращает на торговца внимания, он какает чудо-средство на свою совершенно лысую голову, та мгновенно зарастает шевелюрой, которой позавидовал

бы любой хиппи... В 1973 году, когда вышел мультфильм, такие превращения однозначно воспринимались как «сказки Востока», фантастика. Однако сегодня подобные приятные превращения стали реальностью, благодаря, конечно, не магии, а науке и передовым мировым технологиям. И с недавних пор они доступны в Москве.

Инновационный институт HAIR&SKIN специализируется на оздоровлении волос и кожи и предлагает медицинский комплексный подход к решению задач красоты и здоровья. Специализацией клиники является помощь пациентам, столкнувшимся с проблемой безвозвратного выпадения волос. Восстановление волос в медицинском центре проводится на высочайшем уровне международных стандартов. С генеральным директором клиники Яной Игнатовой мы побеседовали.

– Яна Николаевна, HAIR&SKIN имеет необычную историю. Как правило, такого рода клиники создаются, когда собирается группа докторов-профессионалов, объединённых стремлением реализоваться в специальности, а всё остальное «прикладывается» к команде. В вашем случае всё началось с чисто семейной истории и частного энтузиазма, к которому как бы сама собой «приложились» команда профессионалов. Расскажите, как это произошло?

– Мой муж Алексей несколько лет лечился от потери волос, но безуспешно, и в 2017 году наш врач-трихолог порекомендовала ему сделать пересадку. Она советовала отпродаться для этого в Грузию к известному хирургу Акакию Цилосани. И мы с мужем полетели на новогодние праздники в Грузию, где ему успешно пересадили волосы. Муж уже тогда был продвинутым бизнесменом, неудивительно, что прямо на операционном столе он невольно задался вопросом: «А почему такую услугу нельзя получить в России?»

Вот так и родился этот бизнес. Алексей и Акакий быстро подружились и вскоре уже обсуждали идею создания клиники в Москве. Три года назад мы открыли инновационный институт HAIR&SKIN. И вы правы, что это семейная история, она «не про деньги»: создавая клинику, мы о них вообще не думали! Хотелось помочь людям получить по-настоящему качественную услугу, сделать их более уверенными в себе и в конечном итоге счастливыми. До сих пор самое приятное в нашей работе –

получать восторженные отзывы, видеть счастливые лица! Пациенты после такой операции молодеют лет на десять: согласитесь, человек без волос или с плохими волосами выглядит совершенно иначе. Обретение красивых здоровых волос очень мотивирует людей во многих жизненных областях.

– Что представляет собой институт HAIR&SKIN сегодня: где он располагается, какова его структура? Что помогает вам создавать и сохранять атмосферу приватной клиники премиум-класса?

– Наша клиника находится в историческом центре Москвы, на Остоженке, в доме 25, недалеко от храма Христа Спасителя, между метро «Кропоткинская» и «Парк Культуры», от которых до нас легко дойти пешком. Основная наша специализация – пересадка волос и трихология. В нашей команде работают хирург, специализирующийся на пересадке волос, врач-трихолог, косметолог (отделение косметологии у нас тоже очень сильное). А самая характерная черта нашей клиники – максимальная лояльность и клиентоориентированность. Все без исключения пациенты, побывавшие у нас хоть раз, отмечают царящую здесь доброжелательную атмосферу.

Практически все врачи работают у нас с момента открытия, а новые приходят исключительно по рекомендации.

Надо отметить, что большинство врачей коммерческих клиник сегодня, к сожалению, стали «менеджерами по продаже услуг». Мы же ревностно следим,

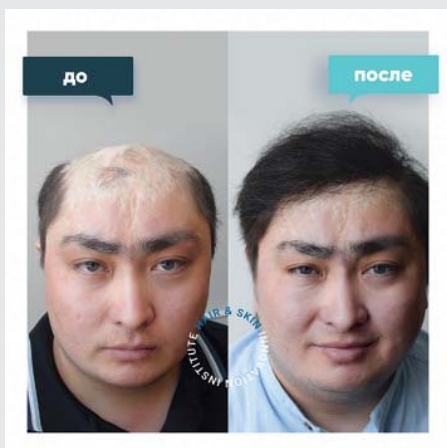
чтобы наши специалисты занимались только здоровьем пациентов и не навязывали им никаких лишних анализов или обследований. Это наша принципиальная позиция!

И конечно, стоит отметить, что за три года существования клиники здесь пересадили более полумиллиона графтов, причём приживаемость их после процедуры – не менее 95%.

С момента основания мы провели порядка 15 обучений для врачей.

– Вы предлагаете клиентам целый ряд услуг по трихологии, косметологии, озонотерапии, лазерной эпиляции и т. д. Каждое из этих направлений достойно отдельного рассказа. Но начать, наверное, стоит с того замечательного хирурга, с которого и стартовала история института – с доктора Цилосани. Расскажите о нём, а также об инновационных методиках, технологиях и оборудовании, применяемых в институте для пересадки волос.

– Акакий Заурович действительно уникальный врач! Он ведущий мировой эксперт по восстановлению волос с опытом работы почти четверть века, доктор медицинских наук, профессор Американской академии эстетической медицины, член Международного общества восстановительной хирургии волос (ISHRS) и Азиатской ассоциации восстановительной хирургии волос (AAHRS). Акакий Цилосани оперирует в 15 странах, является автором более 50 научных трудов, трёх монографий и пяти запатентованных изобретений



в области пересадки волос. Всё это позволяет гарантировать нашим клиентам качество услуги мирового уровня и пожизненный результат. Пожизненная гарантия закрепляется письменно в договоре с каждым пациентом.

За годы практики хирургом проведено более 11 тыс. успешных операций, а число пересаженных им графтов приближается к 25 млн единиц, это абсолютный мировой рекорд!

При пересадке очень важно заложить правильное направление роста волос, Акакий Заурович в совершенстве владеет этим искусством. Ведь не секрет, что волосы у нас растут в разных направлениях, очень важно сделать их наклон правильным, чтобы они смотрелись естественно.

Из наших интересных ноу-хау стоит отметить счётчик графтов – прибор, считывающий каждый пересаженный в момент проведения процедуры. Во время процедуры он находится в руках пациента, который на его экране наблюдает за процессом.

Методика, которую использует Циолосани, уникальна ещё и потому, что с ним более 20 лет работает слаженная квалифицированная команда, благодаря чему операции, занимающие в других клиниках два дня, мы проводим за четыре часа. Процедура проходит под местной анестезией, за счёт качества работы доктора и его команды она малоинвазивна и не требует реабилитации.

– За процедурой пересадки волос к вам обращаются в основном мужчины или она востребована и у женщин? Возможен ли пересадка волос в области бровей, бакенбард, бороды?

– Как известно, в наше стрессовое время с безвозвратной потерей волос сталкиваются даже молодые мужчины, иной раз в возрасте 25-27 лет. Под безвозвратной потерей подразумевается такой тип алопеции, при котором восстановление волос любыми терапевтическими средствами невозможно, так как в коже отсутствуют живые волосяные луковицы, которые можно было бы пробудить. Таким мужчинам мы в состоянии помочь даже в самой запущенной ситуации, они составляют 80%

наших пациентов. Были случаи, когда мы успешно пересаживали волосы на большие площади кожного покрова после ожога или на участки со шрамами.

У женщин же ситуация чаще всего не подходит для пересадки, зато они с большим успехом лечатся. Женщины к нам часто приходят на пересадку волос в область бровей.

Бороды сегодня тоже очень актуальны: мужчины хотят быть более брутальными.

– У пациентов, пришедших к вам за решением этой деликатной проблемы, наоборот, часто возникает вопрос: «Если мои волосы выпали вследствие процессов, свойственных моему организму, не выпадут ли также и пересаженные волосы?»

– Не выпадут, как я уже сказала, с пожизненной гарантией! Дело в том, что часть волос на голове подвержена выпадению, в то время как на другой части они не выпадают практически никогда. Волосяные фолликулы делятся на два типа: одни подвержены воздействию факторов, приводящих к выпадению (гормональный, генетический, стрессовый), а второй тип устойчив к подобным «атакам». Поэтому волосы в затылочной части, например, растут у мужчины всю жизнь. Именно эти волосы и переносятся в зону потери волос.

– Какие ещё услуги в области трихологии вы предлагаете?

– Полный цикл услуг, всё, что может предложить современная трихология. Проводим лечение андрогенной и диффузной очаговой алопеции, предлагаем терапевтическую и инъекционную трихологию, принимаем анализы.

– Озонотерапия – универсальный метод для решения множества проблем со здоровьем, продлевающий жизнь и улучшающий её качество. Она выводит из организма токсины, замедляет процессы старения, убивает бактерии, грибы, вирусы, и это ещё далеко не всё. Расскажите об этом методе, доступном вашим клиентам.

– Незаслуженно подзабытая сегодня озонотерапия очень полезна как средство оздоровления и укрепления организма. В период реабилитации после болезни она отлично восстанавливает



кровообращение, насыщает кровь кислородом и обеззараживает. Я сама недавно переболела COVID-19 и сейчас прохожу курс озонотерапии внутривенно: это очень хорошее средство поднятия иммунитета. Моя мама и родители мужа тоже проходят у нас эту процедуру регулярно.

– Расскажите о своих специалистах и услугах в области косметологии. Какую аппаратуру и какие методики вы используете?

– В нашей клинике работают профессионалы с большим опытом, мы подходим к проблемам клиентов комплексно. Практикуем аппаратную, инъекционную и эстетическую косметологию, работая по всему спектру, подбирая то, что подходит конкретному человеку. Всегда стараемся подчеркнуть натуральную красоту, иной раз отговариваем пациентов от «модных» процедур, если видим, что они не пойдут им на пользу.

У нас в клинике трудится чудесный врач – хирург, маммолог и онколог, в частности он удаляет родинки и прочие новообразования кожи, чем, конечно, должен заниматься только такой профессионал.

Работаем на многофункциональном косметологическом аппарате последнего поколения InMode с применением инновационной функциональной насадки Morpheus 8. Эту процедуру называют «топом Голливуда»: она активизирует собственный коллаген кожи и заставляет его интенсивно работать на протяжении года, делая лицо моложе с каждым днём.

– Кто ваши клиенты, откуда они? Есть ли среди них иностранцы?

– Иностранцев среди них достаточно много, не зря же клиника находится в пределах «Золотой мили», хотя, конечно, сейчас меньше, чем до пандемии. Много среди наших клиентов и известных людей, но мы не афишируем их имена: они ценят клинику ещё и за конфиденциальность.

– И вы, и ваш супруг очень заняты бизнесом. Хватает ли у вас времени на хобби и семью?

– Да, хобби у нас обоих, конечно, есть. Алексей серьёзно увлекается спортом: триатлоном, сёрфингом, хоккеем, плаванием, гвоздестоянием, ходит в экстремальные походы, прыгает с парашютом. Я предпочитаю танцы.

Но семья у нас на первом месте, свободное время мы стараемся проводить с детьми (у нас две дочки). Обожаем вечерами собираться на даче у камина! Мы за гармоничное развитие, иногда совместно медитируем и всегда стараемся слушать своё сердце. Уверена: это лучший путь как в семье, так и в бизнесе!

Подготовила Елена Александрова



HAIR&SKIN INNOVATION INSTITUTE:

A FAMILY BUSINESS WITH UNIQUE PROFESSIONALS AND WORLD RECORDS

Do you remember the funny episode about the peacock in the wonderful Soviet cartoon «The Adventures of Baron Munchausen»? In that episode the famous baron sits at the foot of the gin Rakhat-Lukum' tower, and a tramp comes up to him and offers to buy a magic elixir. And since Munchausen pays no attention to the trader, he drips the magic elixir on his completely bald head, and the hair that any hippie would envy instantly grows out... In 1973, when the cartoon was released, such transformations were unequivocally perceived as «Fairy tales of East», fantastic tales. However, today such pleasant transformations became a reality, not because of magic of course, but thanks to science and the world's advanced technologies.

HAIR&SKIN Innovation Institute specializes in health of hair and skin and offers a medical comprehensive approach to beauty-related and health-related issues. The clinic specializes in helping patients with the problem of irreversible hair loss. Hair reconstruction at the medical center is carried out at the highest level of international standards. We talked to general director of the clinic, Yana Ignatova.

- Yana Nikolayevna, HAIR&SKIN has an unusual history. As a rule, this kind of clinic is created when a group of professional doctors, united by the desire to be realized in their field, gathers together, and then everything else just adds up. And in your case, it all started with a family story and personal enthusiasm, and only then a team of professionals just kind of added up. How did this happen?

- My husband Alexei had been treated for several years for hair loss, but with no success, and in 2017 our trichologist recommended for him to get a transplant. She advised him to travel to Greece to visit the famous surgeon Akaki Tsilosani. My husband and I flew

to Greece for the New Year holidays, where he successfully underwent a hair transplant. My husband was already an advanced businessman at the time, so it is no surprise that right there on the operating table he wondered: "Why can't such service be available in Russia?"

That's how this business started. Alexei and Akaki quickly became friends, and soon enough they were already discussing the idea of setting up a clinic in Moscow. Three years ago we opened HAIR&SKIN Innovation Institute. And you are right - it is a family story, it's not about money: creating this clinic, we didn't think about money at all! Our

goal was to help people to get a really high quality service, to make them more confident and happy in the long run. To this day, the most pleasant thing in our work is to get positive feedback and to see happy faces! Our patients after such surgery look like they're about ten years younger: just think about it, a person without hair or with bad hair looks completely different, and getting a beautiful healthy hair is very motivating for many aspects of life.

- What is HAIR&SKIN Institute like today: where is it located, what is its structure? What helps you create and maintain the atmosphere of a premium private clinic?

- Our clinic is located in the historical center of Moscow, in Ostozhenka, building 25, nearby the Cathedral of Christ the Savior, between Kropotkinskaya metro station and Park Kulturi metro station, from which our clinic is easily reachable on foot. Our main specialization is hair transplantation and trichology. Our team consists of a surgeon specializing in hair transplantation, trichology doctors, cosmetologists (our cosmetology department is also very solid). And the most salient feature of our clinic is maximum loyalty and customer focus. Without any exception, all our patients, who visited our clinic at least once, note the friendly atmosphere prevailing here.

Almost all of our doctors have been working with us since we opened the clinic, and new ones join solely on recommendation.

It's worth noting that most doctors in commercial clinics today, unfortunately, have become "sales managers". We however passionately monitor that our specialists only deal with the health of our patients and do not force any unnecessary medical tests or examinations on them. This is our principled position!

And, of course, it is worth noting that over the three years of the clinic's existence, more than half a million grafts have been transplanted here, and their survival rate after the procedure is at least 95%.

We also have provided about 15 trainings for doctors since our foundation.

- You offer your clients a range of services in trichology, cosmetology, ozone therapy, laser hair removal, etc. Each of these areas is worthy of a separate story. But we should probably begin with the remarkable surgeon with whom the history of the Institute began - Dr. Tsilosani. Tell us about him, and also about the innovative methods, technologies and equipment used at the Institute for hair transplantation.

- Akaki Zurovich is truly a unique doctor! He is the world's leading expert on hair reconstruction with almost a quarter of a century of experience, Doctor of Medicine, Professor of the American Academy of Aesthetic Medicine, member

of the International Society of Hair Restoration Surgery (ISHRS), Asian Association of Hair Restoration Surgeons (AAHRS). Akaki Tsilosani operates in 15 countries, he is the author of more than 50 scientific works, 3 monographs and 5 patented inventions in the field of hair transplantation. All this allows us to guarantee our clients the quality of world-class services and lifelong results. Lifetime warranty is fixed in a written contract with each patient. During the years of practice, the surgeon has performed more than 11 thousand successful operations, and the number of grafts transplanted by him is close to 25 million, and this is an absolute world record! When transplanting a hair, it is very important to create the right direction of hair growth, and Akaki Zaurovich has a perfect mastery of this art. It's no secret that our hair grows in different directions, and it's very important to make their inclination right so that they look natural.

Out of our interesting know-how, we should mention the graft counter, a device that counts every graft we transplant at the time of the procedure.

During the procedure, it is held by the patient, who observes the process on the screen.

The method that Tsilosani uses is also unique because he has a well-coordinated, qualified team working with him for more than 20 years, so that the operations that take two days in other clinics, we perform in 4 hours. The procedure is performed under local anesthesia, and thanks to the quality of the doctor and his team it is minimally invasive and requires no rehabilitation.

- Are men mostly interested in hair transplantation or is it in demand among women as well? Is hair transplantation possible in the area of eyebrows, sideburns, beard?

- As we know, in our stressful times even young men, sometimes as young as 25-27 years old, are faced with irreversible hair loss. By irreversible hair loss we mean the type of alopecia in which hair reconstruction by any therapeutic means is impossible, since there are no living hair follicles in the skin, which could be awakened. We are able to help such men even in the most neglected situations, they make up 80% of our patients. There have been cases where we have successfully transplanted hair on large areas of skin after a burn or on areas with scars.

When it comes to women, however, the situation is more often than not unsuitable for transplantation, but they are also treated with great success. Women often come to us for hair transplants in the eyebrow area.

Beards are also very relevant today: men want to be more brutal.



- Patients who visit you with this delicate problem probably often ask: If my hair has fallen out due to the processes in my body, will the transplanted hair fall out as well?

- It won't, as I said, there is a lifetime guarantee! Some of the hair on the head is prone to loss, while the other part of the hair almost never falls out. Hair follicles are divided into two types: one type is susceptible to factors leading to hair loss (hormonal, genetic, stress), and the second type is resistant to such "attacks". That is why, when it comes to men, the hair in the back of the head, for example, grows throughout all life. It is these hairs that are transferred to the hair loss area.

- What other trichology services do you offer?

- We offer a full range of services, everything modern trichology has to offer. We treat androgenic and diffuse focal alopecia, offer therapeutic and injectable trichology, conduct medical tests.

- Ozone therapy is a universal method for solving many health problems, prolonging life and improving its quality. It removes toxins from the body, slows the aging process, kills bacteria, fungi, viruses, and that's not even all it does. Tell us about this method available to your clients.

- Undeservedly forgotten today, ozone therapy is very useful as a means of healing and strengthening the body. In the period of rehabilitation after an illness, it is excellent for restoring blood circulation, oxygenating the blood and



disinfecting. I have recently been infected with Covid-19 and am now undergoing a course of intravenous ozone therapy: it is a very good means of boosting the immune system. My mother and my husband's parents also undergo this procedure with us regularly.

- Tell us about your specialists and services in the field of cosmetology. What equipment and methods do you use?

- There are plenty of professionals with a wide experience in our clinic, we approach our clients' problems in a comprehensive manner. We practice hardware, injection and aesthetic cosmetology, working across the spectrum, selecting what suits the individual. And we always try to emphasize natural beauty, sometimes discouraging patients from "fashionable" procedures, if we see that they are not good for them.

There is a wonderful doctor working in our clinic - a surgeon, breast physician and oncologist, in particular, he removes moles and other neoplasms of the skin, something that, of course, only such a professional should deal with.

We work using the latest generation InMode, a multifunctional cosmetic apparatus with the innovative Morpheus 8 functional nozzle. This procedure is called "Hollywood's top": it activates the skin's own collagen and makes it work intensively throughout the year, making the face younger every day.

- Who are your clients, where are they from? Are there any foreigners among them?

- There are many foreigners among them, it is not for nothing that the clinic is located in the "golden mile", although, of course, now there are fewer than before the pandemic. There are also many famous people among our clients, but we do not advertise their names: they appreciate the clinic, among other things, for its confidentiality.

- Yana, both you and your spouse are very busy with business. Do you have enough time for your hobbies and your family?

- Yes, we both have hobbies, of course. Alexei is really into sports: triathlon, surfing, hockey, swimming, psychoemotional practice, going on extreme hikes, skydiving. I prefer dancing.

But family comes first, and we try to spend our free time with our children (we have two daughters). We love to gather in the evenings at the cottage by the fireplace! We are all for the harmonious development, sometimes we meditate together, and we always try to listen to what our hearts tell us. I am sure it is the best way in both family and business!

Prepared by Elena Alexandrova

Геннадий Гончаков – профессор, доктор медицинских наук, генеральный директор Института врождённых заболеваний челюстно-лицевой области, открытого им в 2013 году. А ещё Геннадий Васильевич – начальник Центра челюстно-лицевой хирургии и лор-патологий ЦКБ Управления делами Президента РФ, член Европейского общества черепно-челюстно-лицевых хирургов и Английского общества челюстно-лицевых хирургов, автор многих научных работ. Среди его званий и наград – грамота Международной организации по лечению больных с врождёнными пороками. Но главное и основополагающее в короткой справке о нём – всё же то, что он хирург из тех, про которых говорят «от Бога». Только представьте себе: более 25 тыс. пациентов, в основном детей, у которых благодаря операциям, проведенным профессором, кардинально изменилось качество жизни! Это дети, родившиеся с врождёнными расщелинами верхней губы и нёба (в просторечье – с заячьей губой и волчьей пастью). Это не такая уж и редкая проблема: практически каждый из нас сталкивался в жизни с такими людьми. И чем они старше, тем более заметны на их лице следы врождённой патологии. Впервые хирургическую операцию по устранению расщелины мягкого нёба провели ещё два века назад во Франции, но технологии постоянно развиваются и, конечно, современный уровень медицины позволяет провести лечение не в пример качественнее, сделав его следы практически незаметными.

Используемые сегодня в Институте врождённых заболеваний челюстно-лицевой области оригинальные методики позволяют добиться идеальной формы верхней губы и носа, восстановления речи, помогают справиться с зубочелюстными деформациями, пороками развития ушных раковин и нарушениями слуха. Своевременная качественная диагностика, индивидуальное сопровождение пациента, программа лечения, учитывающая все нюансы физического и психологического состояния больного, и высочайший уровень профессионализма – вот залог успешной работы института, о которой мы поговорили с его руководством.



**Геннадий
Гончаков,**
Институт врождённых
заболеваний
челюстно-лицевой
области:

«МЫ ИЩЕМ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОМОГАТЬ БОЛЬШЕМУ КОЛИЧЕСТВУ ПАЦИЕНТОВ!»

– Геннадий Васильевич, насколько распространёнными являются врождённые патологии челюстно-лицевой области? Есть ли статистика: увеличивается ли в последние десятилетия их процент среди российских новорождённых или он стабилен?

– Ежегодно в РФ рождается более 10 тыс. детей с врождёнными патологиями черепно-челюстно-лицевой области. По статистике, один больной с такими патологиями приходится на 500 новорождённых и, к сожалению, положение ухудшается. За последние годы рождаемость детей с врождёнными патологиями челюстно-лицевой области увеличилось на 30%. Среди причин такого высокого роста: проблемы экологии,

некачественное и несбалансированное питание, инфекционные заболевания. Я бы отметил также приём спиртных напитков, и не только во время беременности, курение, наркоманию, а также тонизирующие напитки, которые будущие родители зачастую начинают принимать в очень раннем возрасте. К несчастью, увеличивается и количество приобретённых заболеваний, возникающих впоследствии травм.

При этом качество лечения, и хирургического в том числе, зачастую не очень высокого качества, причём это касается и зарубежных стран. Больные часто обращаются к нам после лечения в Израиле, Германии, Франции и т. д. За рубежом, как ни прискорбно, сегодня применяют

множество некорректных методик. Зачастую исправить положение после такого вмешательства уже невозможно...

В нашем институте проводятся операции детям и взрослым с врождёнными и приобретёнными аномалиями и деформациями костей лицевого и мозгового черепа. Спрос на этот вид помощи очень высок в связи с постоянным увеличением рождаемости детей с данным видом патологии и ростом травматизма.

– В чём уникальность комплекса медицинской помощи, оказываемой в вашем институте? Какие новые методики и технологии появились в этой области в последнее время? Каких результатов они позволяют добиваться?

– Уникальность в том, что в нашем институте представляется возможным выполнение всего комплекса лечения и полной реабилитации больных с данными пороками развития в течение всей жизни пациента. Институт является ведущей клиникой в России, в год мы проводим не менее тысячи операций и курсов реабилитации. Нами предлагается достаточно большое количество методов оперативного лечения аномалий развития костей черепа, посттравматических деформаций костей лицевого и мозгового черепа с использованием современных технологий: быстротвердеющих пластмасс, металлических сеток и пластин, имплантатов из биологически инертных материалов.

Возможно проведение следующих операций:

- остеотомия и моделирование костей свода черепа, орбитального комплекса костей лицевого черепа;
- дакриоцисториностомия и лакориностомия;
- гаймор-, фронто-, сфено-, этмоидотомия;
- опорно-контурная пластика и устранение дефектов лицевого и мозгового черепа, как приобретённых, так и врождённых.

С целью окончательной коррекции внешности пациентам института предлагаются пластические операции эстетического плана.

Ещё одним направлением деятельности является оказание помощи детям с различными синдромами деформации средней зоны лица, такими как:

- нарушение слуха;
- микротия: в этом случае проводятся слухулучшающие операции костной проводимости (установка аппарата Баха и т. д.).

Проводится:

- устранение атрезии слухового прохода;
- восстановление ушной раковины как из искусственного материала, так и с использованием рёберных хрящей;
- устранение атрезии хоан и искривлённой носовой перегородки.

Также институтом привлекаются при необходимости высококвалифицированные специалисты для хирургического лечения сопутствующих заболеваний по:

- детской кардиологии, неврологии, оториноларингологии;
- детской хирургии, андрологии, пластической хирургии;
- травматологии и ортопедии.

– *Что представляет собой институт сегодня? А кроме как в нём, подобную помощь в России где-то оказывают?*

– ООО «Институт врождённых заболеваний челюстно-лицевой области» представляет собой структурную организацию, позволяющую осуществлять весь спектр услуг, входящих в комплексный состав лечения и реабилитации пациентов с врождёнными и приобретёнными деформациями черепно-челюстно-лицевой области, а также с сопутствующими заболеваниями. Разработан уникальный протокол лечения больных с данной патологией, имеется патент на изобретение. Этот протокол предусматривает различные методики лечения ребёнка с момента его рождения до полной реабилитации. В лечении принимают участие такие специалисты, как педиатр, диетолог, невролог, лор, анестезиолог, ортодонт, стоматолог, логопед, педагог по вокалу, психолог, детский и для родителей, и, конечно, хирург.

Одним из основных направлений деятельности института является оказание медицинской помощи пациентам с врождёнными пороками развития челюстно-лицевой области, а именно с врождёнными расщелинами верхней губы, нёба и лица. Полный комплекс медицинской помощи по данному направлению включает:

- серию первичных оперативных вмешательств, начиная с периода новорождённости и в течение первого года жизни, с целью как устранения анатомического дефекта развития, так и полного восстановления функций;
- корригирующие операции, начиная с более старшего возраста, для устранения вторичных деформаций как вследствие первичной коррекции, так и связанных с ростом и развитием ребёнка;
- диагностику и лечение нёбно-глоточной недостаточности с использованием аэрофонскопии, назометрии, видеофлюороскопии, назофарингоскопии;
- ортодонтическую помощь с применением современных несъёмных ортодонтических аппаратов;
- стоматологическую и ортопедическую помощь (протезирование) в случае необходимости;
- логопедическое обучение с целью формирования нормальной речи у больных, начиная с раннего возраста (с двух лет). В институте внедрена система успешной реабилитации с участием логопедов, психологов, педагогов по вокалу.

К сожалению, в России пока нет единой медицинской организации, которая бы могла предложить весь комплекс медицинских услуг пациентам с пороками развития черепно-челюстно-лицевой области, начиная с консультаций беременных, которым по УЗИ поставлен

такой порок плода, и заканчивая взрослыми пациентами.

– *Участвуете ли вы и ваши сотрудники в научных конференциях, симпозиумах и т. д.? Публикуетесь ли в профессиональных изданиях?*

– В институте ведётся научная работа по всем направлениям, в том числе совместно с зарубежными центрами, планируются проведение научно-практических конференций и симпозиумов, публикации в отечественной и мировой литературе, издание монографий.

– *Медицинские услуги сегодня стоят дорого, а ведь речь идёт о детях. Как решаются вопросы с оплатой их лечения? Возможно ли лечение у вас в рамках ОМС? Расскажите о своём сотрудничестве с благотворительными фондами.*

– Действительно, лечение платное, но детям помогают благотворительные фонды: они покрывают около 30% расходов. Институт активно сотрудничает с благотворительными фондами «Доброе сердце», «Ваша надежда», «Национальный социальный фонд», «Безразличия. Нет», Нарру, «Строим добро» и др.

Плюс большое количество пациентов у нас проходит по квотам по диагностике и лечению с применением высоких технологий.

– *Институт располагается в нескольких помещениях, в основном арендуемых, и это сильно затрудняет вашу работу. Какие выходы из ситуации вы видите? Насколько реально перевести институт в одно большое здание, сконцентрировать все силы в одном месте, чтобы иметь возможность помогать ещё большему количеству детей? Что для этого нужно? Можно ли в данной ситуации рассчитывать на помощь государства?*

– Да, наши сегодняшние «жилищные условия» не позволяют выполнять необходимый пациентам объём по оказанию высококачественных медицинских услуг, а также по переподготовке медицинских кадров.

Для реализации всего комплекса медицинской помощи, а также создания реабилитационного и обучающего центра нам необходимо приобрести подходящее помещение, провести в нём ремонт и оснащение в соответствии с требованиями санитарного законодательства. При наличии собственного отдельного здания мы могли бы оперировать всех пациентов по квотам и ОМС.

Несомненно, новое помещение сконцентрирует все наши силы в одном месте и даст возможность помогать ещё большему количеству пациентов.

Подготовила Елена Александрова



Gennady Gonchakov – Doctor of Medical Sciences, General Director of the Institute of Congenital Diseases of the Maxillofacial Area, which he opened in 2013. And also Mr. Gonchakov is the Head of the Center for Maxillofacial Surgery and ENT Pathologies of the Central Clinical Hospital of the Administrative Department of the President of the Russian Federation, a member of the European Society of Cranio-Maxillofacial Surgeons and the English Society of Maxillofacial Surgeons, the author of many scientific works. Among his titles and awards is a diploma from the International Organization for the Treatment of Patients with Congenital Defects.

But the main and fundamental thing in a short note about him is that he is one of those surgeons who are said to be “from God.” Just imagine: more than 25 thousand patients, mostly children, whose quality of life has radically changed due to the operations performed by the professor! These are children born with congenital clefts of the upper lip and palate (in common parlance – “cleft lip” and “cleft palate”). This is not such a rare problem: almost every one of us has come across such people in life, and the older they are, the more noticeable traces of congenital pathology are on their face. For the first time, a surgical operation to eliminate a cleft of the soft palate was carried out two centuries ago in France, but technologies are constantly evolving, and, of course, the modern level of medicine makes it possible to carry out treatment that is not an example of better quality, making its traces almost invisible.

The original techniques used today at the Institute of Congenital Diseases of the Maxillofacial Area allow achieving the ideal shape of the upper lip and nose, restoring speech, helping to cope with dentoalveolar deformities, auricular malformations and hearing impairments. Timely high-quality diagnostics, individual patient support, a treatment program that takes into account all the nuances of the patient’s physical and psychological condition, and the highest level of professionalism are the key to the successful work of the Institute, which we talked about with its leadership.

Gennady Gonchakov, Institute of Congenital Diseases of the Maxillofacial Area: **“WE ARE LOOKING FOR AN OPPORTUNITY TO HELP MORE PATIENTS!”**

– Mr. Gonchakov, how common are congenital pathologies of the maxillofacial area? Are there any statistics: has their percentage among Russian newborns been increasing in recent decades, or is it stable?

– More than 10 thousand children with congenital pathologies of the cranio-maxillofacial area are born in the Russian Federation annually. According to statistics, one patient with such pathologies accounts for every 500 newborns, and, unfortunately, the situation is getting worse. In recent years, the birth rate of children with congenital pathologies of the maxillofacial region has increased by 30%. Among the reasons for such a high growth: environmental problems, poor-quality and unbalanced nutrition, infectious diseases. I would also note the intake of alcoholic beverages, and not only during pregnancy, smoking, drug addiction, as well as tonic drinks, which future parents often begin to take at a very early age. Unfortunately, the number of acquired diseases and subsequent injuries is also increasing.

At the same time, the quality of treatment, including surgical treatment, is often not very high quality, and this also applies to foreign countries. Patients very often come to us after treatment in Israel, Germany, France, etc. Unfortunately, many incorrect methods are used abroad today. It is often impossible to correct the situation after such an intervention...

In our Institute, operations are performed on children and adults with congenital and acquired anomalies and deformities of the bones of the facial and cerebral skull. The demand for this type of assistance is very high due to the constant increase in the birth rate of children with this type of pathology and the growth of injuries.

– What is the uniqueness of the complex of medical care provided at your Institute? What new techniques and technologies have appeared in this area recently? What results do they allow you to achieve?

– The uniqueness is that in our Institute it is possible to carry out the entire complex of treatment and complete rehabilitation of patients with these malformations throughout the patient’s life. The Institute is the leading clinic in Russia; we conduct at least a thousand operations and rehabilitation courses a year. We offer a fairly large number of methods for surgical treatment of anomalies in the development of the bones of the skull, post-traumatic deformities of the bones of the facial and cerebral skull using modern technologies (fast-hardening plastics, metal meshes and plates, implants made of biologically inert materials).

The following operations are possible:

- osteotomy and modeling of the bones of the cranial vault, orbital complex, bones of the facial skull;
- dacryocystorhinostomy and lacorhinostomy;
- maxillary sinusotomy, frontal sinus surgery, sphenoid, ethmoidotomy;
- support-contour plastics and elimination of defects of the facial and cerebral skull, both acquired and congenital.

For the purpose of final correction of their appearance, the patients of the Institute are offered aesthetic plastic surgeries.

Another area of activity is helping children with various syndromes of deformity of the midface zone:

- hearing impairment;
- microtia: in this case, hearing-improving operations of bone conduction are performed (installation of the Bach apparatus, etc.);

We perform:

- elimination of atresia of the ear canal;
- restoration of the auricle, both from artificial material and using costal cartilage;
- elimination of choanal atresia and deviated nasal septum.

The Institute also attracts, if necessary, highly qualified specialists for the surgical treatment of concomitant diseases for:

- pediatric cardiology, neurology, otorhinolaryngology;
- pediatric surgery, andrology, plastic surgery;
- traumatology and orthopedics

- What is the Institute today? And besides it, do they provide similar assistance in Russia?

- Institut Vrozhdenykh Zabolovaniy Chelyustno-Litseyovoy Oblasti LLC is a structural organization that allows providing a full range of services included in the complex composition of treatment and rehabilitation of patients with congenital and acquired deformities of the cranio-maxillofacial zone, as well as concomitant diseases. A unique protocol for the treatment of patients with this pathology has been developed; there is a patent for an invention. This protocol provides for various methods of treating a child from the moment of his or her birth to full rehabilitation. The treatment is attended by such specialists as a pediatrician, nutritionist, neurologist, ENT, anesthesiologist, orthodontist, dentist, speech therapist, vocal teacher, psychologist, child and parent, and, of course, a surgeon.

One of the main activities of the Institute is to provide medical care to patients with congenital malformations of the maxillofacial region, namely, congenital clefts of the upper lip, palate and face. The full range of medical care in this area includes:

- a series of primary surgical interventions, starting from the neonatal period and during the first year of life, in order to both eliminate the anatomical developmental defect and completely restore functions;

- corrective operations, starting from an older age, to eliminate secondary deformities, both as a result of primary correction and associated with the growth and development of the child;

- diagnostics and treatment of opharyngeal insufficiency using

aerophonoscopy, nasometry, video fluoroscopy, nasopharyngoscopy;

- orthodontic care using modern fixed orthodontic appliances;

- dental and orthopedic care (prosthetics) if necessary;

- speech therapy training in order to form normal speech in patients, starting from an early age (from 2 years old). The Institute has introduced a system of successful rehabilitation with the participation of speech therapists, psychologists, and vocal teachers.

Unfortunately, in Russia there is still no single medical organization that could offer the whole range of medical services to patients with malformations of the cranio-maxillofacial zone, starting with consultations of pregnant women who have been diagnosed with such a fetal defect by ultrasound, including adult patients.

- Do you and your staff participate in scientific conferences, symposia, etc.? Do you publish articles in professional publications?

- The Institute conducts scientific work in all areas, including jointly with foreign centers, it is planned to hold scientific and practical conferences and symposia, publications in domestic and world literature, and the publication of monographs.

- Medical services are expensive today, and we are talking about children. How are issues related to payment for their treatment resolved? Is it possible to undergo treatment under the compulsory medical insurance with you? Tell us about your collaboration with charitable foundations.

- Indeed, treatment is paid, but charitable foundations help children:

they cover about 30% of expenses. The Institute actively cooperates with charitable foundations «Dobroye Serdtse», «Vasha Nadezhda», «Natsionalno-Sotsialniy Fond», «Bezrazlichiya Net», «Happy» «Stroim Dobro» and others.

Plus, a large number of patients undergo diagnostics and treatment using high technologies.

- The Institute is located in several premises, mostly rented, and this greatly complicates your work. What exits from the situation do you see? How realistic is it to transfer the Institute into one large building, to concentrate all forces in one place in order to be able to help even more children? What is needed for this? Can you count on government assistance in this situation?

- Yes, our current "living conditions" do not allow us to fulfill the volume of patients required to provide high-quality medical services, as well as to retrain medical personnel.

For the implementation of the entire complex of medical care, as well as the creation of a rehabilitation and training center, we need to purchase a suitable room, carry out repairs and equipment in it in accordance with the requirements of sanitary legislation. If we had our own separate building, we could operate on all patients under quotas and compulsory medical insurance.

Undoubtedly, the new premises will concentrate all our forces in one place and will make it possible to help even more patients.

Prepared
by Elena Alexandrova



Барбекю, приготовленное по авторскому рецепту, мясо фазана, выращенного на собственной ферме, здоровые и органические кулинарные шедевры – всё это можно попробовать в ресторане Don David в подмосковном Долгопрудном. А яхт-клуб, находящийся на берегу Клязьминского водохранилища, делает отдых здесь по-настоящему комфортным. О том, как изменились тенденции в ресторанном бизнесе за последнее десятилетие, почему в подмосковный ресторан приезжает всё больше гостей из-за границы и в чём секрет успеха, нам рассказал Давид Исрафилов, владелец и основатель ресторана-парка и яхт-клуба Don David, признанный шеф-повар, владелец школы «Барбекю-Life», а также судья международного класса WACS.



Давид Исрафилов:

В нашем клубе гости чувствуют себя уютно и комфортно, здесь рады каждому. И это фишка заведения

– *Ресторан Don David работает в Долгопрудном с 2009 года. Как проекту удаётся оставаться на волне успеха уже довольно долгое время?*

– Действительно, бренд Don David уже 12 лет на рынке, это единственный официально зарегистрированный BBQ-бренд в России, также известный за рубежом. Своей популярностью заведение обязано кулинарным шоу, которые я очень часто организовываю по всему миру.

В Московской области на берегу Клязьминского водохранилища яхт-клуб и ресторан Don David работают 11 лет. Гости

очень любят наше заведение, а всё потому, что Don David – это не просто бизнес, а часть души. Если спросить посетителей, почему они выбирают наш ресторан и яхт-клуб, то в 90% случаях мы услышим: «Здесь настолько тепло и комфортно, будто приходишь к себе домой». И это правда, ведь наших гостей здесь всегда ждут. Мы относимся к посетителям не так, как в других заведениях, а как к настоящим и любимым родственникам. И в этом наша фишка.

– *Как вы пережили локдаун?*

– Для нас это было непростое время,

как и для всех представителей сферы общепита. Ситуация осложнялась тем, что в апреле, когда началась самоизоляция, мы обычно готовимся к сезону свадеб, корпоративов и другим важным мероприятиям, традиционно стартующим весной. Почти все договоры пришлось расторгнуть, а те компании и люди, которые остались, сократили количество гостей в два-три раза.

Несмотря на трудности, мы сохранили весь штат сотрудников. Кстати, пережить нелёгкое время помогла наша служба доставки, которая не дала остаться без работы.

– Да, Don David, помимо всего прочего, – это доставка роллов, пиццы, бизнес-ланчей, бургеров, воков и блюд из меню ресторана. Насколько сервис востребован и как он развивается?

– Служба доставки функционирует в ресторане более восьми лет. Лидирующие позиции в этом сегменте, хотим мы того или нет, занимают пицца, роллы, бизнес-ланчи, бургеры, воки и т. д. Хотя если бы я заказывал еду домой, то выбирал бы что-то более полезное. Но такова тенденция. И чтобы служба доставки успешно работала, все эти блюда должны быть.

Сервис развивается достаточно прагматично, всё понятно, видно и ясно. Мы особо его не раскручиваем, поэтому рекламных расходов не несём. Благодаря сарафанному радио служба пользуется успехом и за эти годы хорошо зарекомендовала себя на рынке.

– Сильно ли изменился ресторанный бизнес за последнее десятилетие?

– Ресторанный бизнес, как и другие сферы, меняется: приходит новое поколение, внедряются другие подходы. Составляя портрет нашего посетителя несколько лет назад, мы пришли к выводу, что это человек в возрасте от 35 до 50 лет, сейчас – от 30 до 45 лет.

Помимо этого, у ресторанного бизнеса существуют две аксиомы: люди идут к кому-то либо к чему-то. Например, собралась компания друзей и решила поужинать у определённого ресторатора или шеф-повара. Второй вариант: гости хотят поесть стейк и ориентируются на заведение, где он самый вкусный. Также сегодня благодаря новым технологиям ищут рестораны с лучшими отзывами, оценками и удобной территориальной расположенностью. Но если раньше заведения преимущественно обслуживали только близлежащие районы, то теперь к нам приезжают из разных уголков Москвы и других регионов. Это связано с тем, что Don David находится недалеко от аэропорта Шереметьево, поэтому немало транзитных пассажиров.

В прошлом году у нас наметилась ещё одна тенденция: стали приезжать гости, как москвичи, так и иностранцы, услышав про нас за границей. Мы организовываем большое количество чемпионатов и турниров, мастер-классов и фестивалей в разных городах и странах. Например, один из фестивалей прошёл на севере озера Байкал в Нижнеангарске и Северобайкальске. А про фестиваль Fish BBQ-fest by Don David на озере Охрид в Македонии вспоминают до сих пор, нас даже пригласили ещё раз организовать фестиваль, уже в городе Скопье. Также мы проведён барбекю-батл между судьями WACS из 15 стран мира у нас в клубе и в городе Дербенте. Поэтому люди едут,

чтобы увидеть всё своими глазами и отведать нашу кухню.

– Один из самых важных нюансов ресторанного бизнеса – это качество продуктов. Как вы контролируете данный вопрос?

– Да, этот момент играет ключевую роль, потому что всё начинается с качества продуктов. С плохими ингредиентами не сможет выдать вкусное блюдо ни один даже самый лучший шеф-повар. Тем более гурманы всегда почувствуют, насколько качественный продукт использовался. Поэтому к поставщикам мы относимся очень серьёзно. Открою вам секрет: закупкой сырья я занимаюсь лично, что очень облегчает жизнь моим поварам. К тому же я специалист по мясу и рыбе, потому мне не составляет труда выбрать самое лучшее.

Кроме того, я владею собственной фермой, где выращиваются куры, утки, фазаны, цесарки и даже павлины. Подход к кормлению птиц у меня жёсткий: они должны питаться преимущественно дикорастущей травой, потом это здорово отражается на вкусе и качестве блюда. Также употребление экологических продуктов, не содержащих вредных добавок, благотворно влияет на здоровье человека.

– Компания организует и координирует различные мероприятия: свадьбы, дни рождения и корпоративы. Как удаётся совмещать такие разные события?

– Вся территория яхт-клуба, а также ресторана-парка Don David – это цветущий сад, оснащённый вечерней подсветкой, созданной при помощи дизайнеров.

Нашим гостям доступен большой банкетный зал с панорамным видом на воду – Big River. Он подходит для проведения больших банкетов самого разного формата. Это наш основной ресторан, где мы рады гостям в любое время года, а для самых маленьких посетителей здесь работает детская игровая комната.

Emily – уютный малый банкетный зал с отдельным входом, где есть караоке и собственная летняя веранда.

В Small River доступна веранда с панорамным видом, здесь идеальное место для свадьбы летом. Также у нас есть и терраса с панорамным видом – Galery Lounge.

В любое время года работают шесть беседок с верандами и зоной BBQ – Four Seasons.

На панорамной площадке Waterlook открывается потрясающий вид на акваторию. Здесь установлена профессиональная сцена с большим экраном, и именно в этой зоне проходят различные фестивали, концерты и другие масштабные события.

Есть у нас и костровая зона – специально выделенное место для проведения турниров или мастер-классов по приготовлению BBQ.

Поляна Open Air – это зелёная лужайка, которая идеально подходит для многих мероприятий, также здесь возможна установка шатра для приёма большого количества гостей.

Территория ресторана пользуется большой популярностью у молодожёнов. Организацией свадеб наша компания занимается уже более 15 лет. За это время проведено свыше 400 мероприятий и сформировался внушительный список надёжных исполнителей и подрядчиков. В основном у нас проходят торжества в европейском стиле.

Кстати, моя супруга Оксана Шабанова помогает молодым с организацией креативных свадеб, а именно с выбором тематики мероприятия и концепции цветовой палитры, с оформлением банкетного зала, включая флористику и заказ декораций, реквизита и аксессуаров.

– Яхт-клуб Don David является одним из самых известных организаторов регат в Москве и Московской области. Вы уже много лет проводите регаты неизменно на самом высоком уровне. Это востребованное направление?

– Да, всего лишь в 5 км от МКАД и в 30 минутах езды от центра столицы можно попасть на реальную регату и погонять на спортивной яхте. Только наш яхт-клуб расположен на высоком берегу, что позволяет болельщикам наблюдать за регатой сверху, а это, поверьте, незабываемое зрелище. Кроме того, рядом с панорамной площадкой расположен огромный LCD-экран, на котором можно организовать прямую трансляцию регаты.

Также у нас есть детская парусная школа, где профессиональные инструкторы учат ребят ходить под парусом.

**Беседовала
Юлия Юдина**

КСТАТИ,

DON DAVID СЛАВИТСЯ СВОИМИ КУЛИНАРНЫМИ ПРОЕКТАМИ. НАПРИМЕР, «ВОКРУГ СВЕТА» ВКЛЮЧАЕТ В СЕБЯ ВСЕ КУХНИ МИРА, А SHALE CHEF_TABLE ЗАПУЩЕН ДАВИДОМ ИСРАФИЛОВЫМ СОВМЕСТНО С ИЗВЕСТНЫМ ФРАНЦУЗСКИМ ШЕФ-ПОВАРОМ МИШЕЛЕМ ЛУИ ЛЕНЦЕМ. НА ОТКРЫТОЙ КУХНЕ ОНИ БУДУТ ГОТОВИТЬ, РАССКАЗЫВАТЬ О КАЧЕСТВАХ БЛЮД И ПРИВИВАТЬ ЭТИКУ ПРАВИЛЬНОГО ПИТАНИЯ.

Barbecue cooked according to the author's recipe, meat of pheasant grown on the own farm, healthy and organic gourmet food – all this you can taste in the Don David restaurant in Dolgoprudny near Moscow. The yacht club located on the shore of the Klyazma Reservoir makes recreation here genuinely comfortable. On the changes of trends in the restaurant business over the past decade, reasons for more and more guests from abroad to come to the restaurant near Moscow and the secret of success we were told by David Israfilov, the owner and the founder of the Don David restaurant-park and yacht-club, the recognized chef, the owner of the BBQ-Life school and also a the WACS international class judge.

– Don David has been functioning in Dolgoprudny since 2009. How has the project managed to remain on the wave of success for such a long time?

– Indeed, the Don David brand has been on the market for 12 years, it's the only registered BBQ brand in Russia, which is also known abroad. The facility owes its popularity thanks to the culinary shows that I organize worldwide very often.

The yacht club and the Don David restaurant have been existing in the Moscow region on the shore of the Klyazma Reservoir for 11 years by now. Guests love our place very much, and all this is because Don David is not just a business, it's part of the soul. If you ask our visitors why they choose this restaurant and yacht club then in 90% of the cases we will hear: you feel so warm and comfortable here as if you come into your own home. And this is true, because our guests are always welcome here. We treat visitors not like in other establishments, but as genuine and beloved relatives. And that's our charm.

David Israfilov:



Guests feel cozy and comfortable in our club – everyone is welcome here. And that's the charm of the place



– How have you survived the lockdown?

– It was a difficult time for us, as it was for all members of the catering industry. The situation was complicated by the fact that April, which was the start of self-isolation, is usually a month to prepare for the season of weddings, corporate parties and other important events, which traditionally start in the spring. Almost all the contracts had to be terminated, and those companies and people who stayed, reduced the number of guests by 2-3 times.

Despite the difficulties, we preserved the staff in full. By the way, it was our delivery service that helped us to survive during the hard times, and it didn't let us stay out of work.

– Yes, Don David is, after all, a delivery service for rolls, pizza, business lunches, burgers, woks, and dishes from the restaurant menu. How much the service is demanded and how does it develop?

– The delivery service has been functioning in the restaurant for more than 8 years. The leading positions in this segment, regardless of whether we like it or not, are taken by pizza, rolls, business lunches, burgers, wok, etc. Although, if I were ordering food at home, I would choose something healthier. But the trend is like that and for the delivery service to be successful, all of these dishes need to be at the menu.

The service develops quite pragmatically, everything is clear, visible and understandable. We do not specifically promote it, so we do not bear advertising costs. Thanks to word of mouth, the service is successful and has proved itself on the market over the years.

– How much has the restaurant business changed in the last decade?

– The restaurant business, like other areas, is changing – a new generation is coming in and other approaches are being introduced. When we made a profile of our customers a few years ago, we concluded that it is a person aged 35 to 50 years, now these are people of 30-45 years.

In addition, the restaurant business has two axioms: people either go to someone or to something. For example, a group of friends get together and decide to have dinner at a certain restaurateur or chef. The second option: guests want to eat steak, and they focus on the establishment where it is the tastiest. Thanks to new technology, people nowadays look for restaurants through the best reviews, ratings and convenient location. But if earlier establishments mostly served only nearby areas, now people come to us from different parts of Moscow and other regions. This is due to the fact that Don David is located near the Sheremetyevo Airport, so we get a lot of transit passengers.

Last year we had another tendency – we had visitors both from Moscow and

from abroad after they heard about us. We organize a large number of championships and tournaments, master classes and festivals in different cities and countries. For example, one of the festivals was held in the north of the Lake Baikal in Nizhneangarsk and Severobaikalsk. The Fish BBQ-fest by Don David festival on the lake Ohrid in Macedonia is still remembered up to now, we were even invited to organize this festival in the city of Skopje once again. There was also a barbecue-battle between WACS judges from 15 countries in our club and in the city of Derbent. So, people come to see everything with their own eyes and taste our cuisine.

– One of the most important aspects of the restaurant business is the food quality. How do you control this issue?

– Yes, this aspect is of key importance, because everything starts with the quality of ingredients. Even the best chef cannot make a tasty dish out of bad products. Moreover, gourmets will always feel the quality of the product used. Therefore, we take our vendors very seriously. I will open a secret: I buy ingredients myself, which makes things easier for my chefs. Besides, I am an expert on meat and fish, so it is easy for me to choose the best ones.

Furthermore, I own my own farm where chickens, ducks, pheasants, pearl hens and even peacocks are bred. My approach to feeding my birds is very rigorous: they eat mostly wild grasses, then this has a great effect on the taste and quality of the dishes. Also, eating organic products that do not contain harmful additives has a positive effect on human health.

– The company organizes and coordinates various events: weddings, birthdays and corporate parties. How is it possible to combine such different events?

– The whole territory of the Don David yacht club and restaurant-park is a blooming garden equipped with evening illumination created with the help of designers. Our guests have access to a large banquet hall with a panoramic view of the water – Big River. This hall is suitable for big banquets of any kind. It is our main restaurant, where our guests are welcome at any time of the year. For the youngest guests there is a small

playroom. Emily is a small, cozy banquet hall with a separate entrance, equipped with karaoke and a private veranda. A veranda with a panoramic view is available at Small River, it's an ideal place for a wedding in the summer. We also have a panoramic terrace at Galery Lounge. Six gazebos with verandas and BBQ area – Four Seasons – are open at all seasons. The panoramic Waterlook provides a stunning view of the water area. There is a professional stage with a big screen, and this is the area where various festivals, concerts and other large-scale events are held. We also have a campfire zone, a specially allocated place for holding tournaments or master-classes on BBQ cooking. The Open Air meadow is a green lawn, which is perfect for many events, it is also possible to set up a tent here to welcome a large number of guests.

The area of the restaurant is very popular with newlyweds. Our company has been organizing weddings for over 15 years. During this time, we have carried out over 400 events and have an impressive list of reliable performers and contractors. We mostly have European style events. By the way my wife Oxana Shabanova helps young people with the organization of creative weddings, namely with the choice of themes of the event and the concept of a color palette, with the design of the banquet hall, including floral design and order of decorations, props and accessories.

– The Don David yacht club is one of the most famous organizers of regattas in Moscow and the Moscow region. You have been organizing regattas at the highest level for many years. Is it such a sought-after direction?

– Yes, only 5 km away from the Moscow Ring Road and 30 minutes drive from the center of the capital you can get to the real regatta and have a race on a sport yacht. Only our yacht-club is located on the high shore, which allows the spectators to watch the regatta from above, and believe me, it is an unforgettable show. Besides, next to the panoramic deck there is a huge lsd-screen, where you can watch the live broadcast of the regatta.

Also, we have a school for children with professional instructors who teach kids how to sail.

**The interview was taken
by Yulia Yudina**

BY THE WAY

DON DAVID IS FAMOUS FOR ITS CULINARY PROJECTS. FOR EXAMPLE, THE AROUND THE WORLD PROJECT COVERS ALL CUISINES OF THE WORLD. THE SHALE CHEF_TABLE PROJECT HAS BEEN LAUNCHED BY DAVID ISRAFILOV TOGETHER WITH THE FAMOUS FRENCH CHEF MICHEL LOUIS LENTZ. AT THE OPEN KITCHEN, THEY'LL COOK AND TALK ABOUT THE QUALITIES OF DISHES AND INSTILL THE ETHICS OF PROPER NUTRITION.



ИРИНА ДАНИЛОВА:

«Я ЧЕРПАЮ ВДОХНОВЕНИЕ В СВОЕЙ РАБОТЕ, ВЕДЬ КАЖДЫЙ ДЕНЬ ОБЩАЮСЬ С ЛЮДЬМИ, КОТОРЫЕ МНЕ ДОВЕРЯЮТ, СТАРАЮСЬ ПОКАЗАТЬ ИМ НИТЬ, ДЁРНУВ ЗА КОТОРУЮ ОНИ ОТКРОЮТ ДВЕРЬ В НОВУЮ ЖИЗНЬ»

Как стать счастливым, построить семейное счастье и найти работу по душе? Этими вопросами, наверное, задаётся каждый современный человек. На помощь в поиске ответов сегодня приходят профессиональные психологи и коучи, которые помогут разобраться в себе и с минимальными потерями выйти из стрессовой ситуации.

О том, можно ли за одну консультацию помочь пациенту и где брать вдохновение для написания книги, нам рассказала Ирина Данилова, создатель Центра развития личности, член Общественного совета при Министерстве инвестиций и инноваций Московской области, заместитель председателя Комитета по социальному предпринимательству ТПП МО.

– Сегодня всё чаще можно услышать выражение: «Современная женщина успевает всё». Вы яркий пример, который подтверждает этот тезис, так как руководите сразу двумя проектами: частным садом и Центром развития личности. Как удаётся совмещать эти два направления уже много лет?

– Мне очень часто задают вопрос: «Как получается всё успевать?» Почему-то моё окружение считает, что мне это удаётся. А я сама порой думаю, что сделала лишь половинку от намеченного. Однако секрет «как всё успеть» достаточно прост: надо иметь желание и страсть к тому, что делаешь. Необходимо понимать, что ты хочешь реализовать в этот день и зачем, какие задачи стоят на твоём пути и какова финальная стадия дела. Здесь на помощь может прийти моя любимая психологическая задача, когда нужно ответить на вопросы: что, где и когда? Если грамотно решать, то можно успеть выполнить намеченную цель точно в срок.

– По мнению экспертов, сегодня люди очень любят ходить на различные тренинги личностного роста. На ваш взгляд, почему они так популярны? С какими проблемами чаще всего приходят к вам? Чем ваш центр отличается от всех остальных?



– Действительно, люди стали чаще обращаться к психологам и психотерапевтам в период эпидемии и локдауна. В свою очередь, профессионалам важно вовремя создать правильный пласт задач, для того чтобы встроиться в медианпространство, а также идти в ногу со временем, например, уметь работать в формате не только офлайн, но и онлайн. Поэтому я за профессионализм. Если клиент хочет получить грамотную услугу и разрешить свои проблемы, то стоит ответственно подойти к выбору специалиста. В первую очередь следует обратить внимание на руководителя: какая у него репутация, есть ли

у него свой бизнес, насколько он многогранная личность и т. д. Дело в том, что психотерапевт и психолог – всегда многогранная личность. И если вы видите, что специалист сконцентрирован только на этом деле и у него нет других хотя бы хобби и увлечений, то, на мой взгляд, это не 100%-ное попадание. Также специалист должен понимать медицинские базовые основы и разбираться в бизнесе. Эти знания ему необходимы, чтобы уметь выстроить диалог. Следует обратить внимание на то, предоставляется ли удалённая консультация и может ли психолог оперативно выйти на связь, если, к примеру, понадобится срочно



вывести вас из стрессовой ситуации. Не стоит пренебрегать и отзывами других пациентов.

Я очень рада новому закону, по которому коуч имеет право вести свою просветительскую деятельность только будучи профессиональным психологом или получив соответствующую лицензию. Это помогает оставаться на рынке добросовестными игрокам. Если говорить обо мне, то я больше психолог и психотерапевт, хотя, конечно, мы проводим семинары и тренинги. Но занятия основываются на многолетней практике, потраченной на обучение психологии. Сейчас много коучей, которые вещают из соцсетей, не имея профильного образования и окончив какие-то сомнительные курсы. Я считаю, что специалистом можно стать лишь проходя практику, что мы и делали, учась в университете. Там нам опытные педагоги подсказывали, как правильно найти общий язык с пациентом и грамотно выстроить весь процесс.

В целом все человеческие проблемы делятся на четыре категории. Во-первых, это личные взаимоотношения, во-вторых – финансовая составляющая. Проблемы, касающиеся данных категорий, наиболее часто волнуют людей, с ними они и приходят к специалистам. Также есть зона некой самореализации и творчества. Эта составляющая отличается от финансов, ведь если в первом случае мы работаем

на процесс, то во втором – на результат. И ещё одна важная категория – здоровье.

– В предыдущем интервью вы говорили, что во главе каждой личности должны стоять семейные ценности, осознавая свою природу, мы понимаем, куда двигаться дальше. Как эта концепция накладывается на ваши проекты? Много ли людей разделяет подобные приоритеты? Сколько людей вы уже помогли понять себя, найти свои цели в жизни, стать увереннее?

– Я действительно считаю, что во главе каждой личности должны стоять семейные ценности, потому что это баланс, удерживающий нас от необдуманных поступков и потерь. Семейные ценности заставляют нас быть «безопасными» по отношению к себе. И воспитание таких ценностей у молодёжи, прививание этих ценностей очень важны. Семья – шедевр природы, круговорот жизни, она заставляет нас покорять новые вершины. Конечно, я не осуждаю людей, которые по той или иной причине ещё не создали семью или развелись и находятся в поиске. Это процесс, который каждый человек выстраивает так, как ему хочется, и здесь важно не нарушать границ. Для того и существуют психологи, которые помогут склеить то, что не склеивалось годами. Но если семья разрушалась годами и точка невозврата пройдена, то имеет смысл закончить старые отношения, чтобы со-

здать нечто лучшее и большее. И такие специалисты, как я, делают всё, чтобы клиент наиболее безопасно пережил данный период и вышел из расставания с наименьшими потерями и травмами.

Если говорить, скольким людям я помогла, то эта цифра уже перевалила за сто. Моя любимая форма психотерапии – семинары и тренинги на базе задачи, которую люди хотят решить: личная жизнь, финансы или самореализация. Тренинги относительно вопросов здоровья проходят редко, так как в этом случае необходим индивидуальный подход. Кстати, открою небольшой секрет: люди, находящиеся на занятии, как правило, имеют схожие проблемы и психологические якоря, мешающие развиваться. Иногда незнакомый человек может ответить на ваш многолетний вопрос или запрос и, услышав это, мы понимаем, что не зря сюда пришли. Подобные открытия происходят у нас на тренингах постоянно.

– По мнению психологов, современный человек сегодня подвержен огромному количеству стрессов, самые распространённые из них – страх перемен, страх не отличить свои желания от навязанных, боязнь одиночества и т. д. На ваш взгляд, прибавилось ли у сегодняшних людей фобий? Какие темы для тренингов существуют и какие вам наиболее близки? Чему вы уделяете особое внимание во время проведения программ?



– Время перемен, а таковыми стали пандемия и локдаун, всегда вызывает опеределённые сбои в душе. И это нормально. Каждый из нас задавал себе вопрос: «А что будет дальше?» Ведь мы обязаны страховать свою психическую и нервную системы такими вопросами, чтобы продумать дальнейший план действий.

Сегодня я много работаю в онлайн-формате и гораздо реже веду личные консультации. Это очень удобно, так как ритм жизни настолько быстрый, что каждая минута на счету. Онлайн-формат работы – лучшее, что предложил нам этот мир.

Во время работы с тем или иным человеком я всегда уделяю большое внимание самой личности. Но работа выстраивается в зависимости от желаний клиента. Например, ко мне часто приходят с жалобой на то, что не получается достойно зарабатывать. Потом оказывается, что человек на самом деле хочет личного счастья и жить в своё удовольствие, а высокий доход нужен не ему, а его второй половине. Здесь мы поправляем зоны ответственности за себя и свои желания, которые сместились. Потому что когда мы начинаем забывать о себе, то теряем ресурсы. Следует понимать, что человека к психологу приводит не страх, а внутренняя «программа эго», которая сломалась или не сработала в нужный момент, и человек живёт уже не своей жизнью. Поэтому мы работаем с нашими внутренними желаниями и потребностями, учимся отвечать на вопросы: «Кто я?», «Чего хочу?», «Что для меня означает счастье?».

– В одном из интервью вы говорили, что опытный коуч может помочь человеку даже за одну сессию. А сколько требуется занятий, чтобы максимально закрепить эффект?

– Не могу сказать, сколько консультаций понадобится тому или иному клиенту. Поделюсь случаем из практики: ко мне пришёл пациент, положил на стол свой кошелек и спросил: «Сколько нужно заплатить, чтобы я за один день бросил курить?» После этого я стала собирать анамнез: мужчине было около 50 лет, имелись лишний вес и много хронических заболеваний. Курил он с 15 лет, в результате чего страдали разные сферы его жизни, включая семейную. После того как мы всё проговорили, я предложила клиенту самому назвать сумму и количество дней, за которые он бросит курить. Он понял, что такой подход не рационален, и мы стали работать по специальной программе. В итоге он избавился от вредной привычки за 21 день.

В среднем за 1-3 консультации можно проработать очевидные проблемы, которые накопились и мешают жить. Однако для более глубокого решения задач нужно время.



В качестве «ментального витамина» я бы рекомендовала всем пользоваться консультацией психолога раз в сезон. Получится всего четыре консультации в год, зато в дальнейшем вы сможете эффективнее решать свои проблемы.

– В январе этого года свет увидела ваша книга «Сила Мира», куда вошли 12 рассказов о разных людях, успешно преодолевших жизненные трудности и так называемую точку невозврата. У героев были реальные прототипы? Благодаря чему им удалось победить невзгоды и получить душевное равновесие?

– Материал для этой книги я собирала в течение пяти лет. Конечно, у героев есть реальные прототипы, так как я, будучи профессиональным психологом, наблюдала за взаимодействиями либо своих клиентов, либо других людей. И самый лучший опыт решения проблем я перенесла в книгу. Тем не менее там достаточно художественного вымысла, я не стала бы относить это произведение к разряду автобиографических.

Герои книги оказались в той самой точке невозврата, когда дороги назад, в прежнюю жизнь, уже не было. Им удалось получить душевное равновесие благодаря тому, что в тот непростой момент рядом оказались важные люди: друзья, психологи, наставники, духовники. В итоге человек научился слушать самого себя, прошёл некое «душевное обнуление» и принял верное решение. Люди перешли в точку будущего, где создавали новую жизнь. История каждого героя очень интересная и поучительная.

– Летом планируется к выходу ваша вторая книга «Сила Мира 2». Это будет продолжение предыдущей истории или совершенно новый сюжет?

– Да, сейчас я нахожусь в стадии написания своей второй книги. Там нам встретятся герои из предыдущей книги, однако сюжет будет иным. Будем разбирать истории новых людей. Также в произведении появятся дети и подростки. Надеюсь, это будет интересно, так как взрослым очень полезно увидеть свои ошибки в общении с подрастающим поколением.

– Где вы берёте вдохновение для написания книг? Что бы могли посоветовать начинающим авторам?

– Я бы посоветовала: следуйте за своим вдохновением! Лично я черпаю вдохновение в своей работе, ведь каждый день общаюсь с людьми, которые мне доверяют, помогаю им найти свой путь и стараюсь показать нить, дёрнув за которую они откроют дверь в новую жизнь. Также вдохновение мне приносит общение с близкими. Например, я очень радовалась, когда сын читал мою книгу, а потом задавал по ней вопросы.

Книга – та история, которая заставляет ум быть острым, а сердце мягким, добрым и наполненным любовью. Если вы хотите написать произведение, то это ощущение должно быть у вас где-то в душе, вы должны точно знать, что напишете. Творчество – тот процесс, который возникает вне зависимости от вас, вы просто берёте и пишете, так как по-другому не можете.

ТВОРИ ДОБРО

Доверие – одно из главных качеств во взаимоотношениях между людьми. Без него нет той лёгкости, открытости, желания быть ближе друг к другу. «Я доверяю тебе!» – эти слова согревают теплом и создают неповторимую близость. Именно поэтому благотворительный фонд помощи детям Ирины Даниловой носит название «Доверяю».

Ирина Данилова – директор благотворительного фонда помощи детям «Доверяю», председатель Комиссии по социально ориентированному бизнесу областной «Опоры России». Она уже 10 лет на базе своего детского сада занимается благотворительностью, которая направлена на помощь детям из социально незащищённых слоёв населения и трудных семей, детям с ограниченными возможностями здоровья.

Свою деятельность Ирина Данилова начала с создания образовательного проекта – частного детского сада. А в будущем появился фонд, цель которого – помочь детям полноценно расти и развиваться вне зависимости от обстоятельств. Ирина Александровна уверена, что, получив что-то, нужно это отдать из милосердия к нуждающемуся. Детям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, или инвалидам тем более нужна такая поддержка. Если есть потребность и понимание, то через фонд сделать это можно быстрее, надёжнее и вернее.

Из года в год БФ «Доверяю» окружает детей заботой и вниманием, помогает и внедряет множество программ поддержки, одна из которых – проект «Мама не одна». Такая программа позволяет посещать частный детский сад со 100% скидкой и по цене государственного сада, она действует для мам, находящихся



в трудной жизненной ситуации. Это важно направление, которое смогли реализовать благодаря социальному бизнес-проекту частного детского сада. За два года по программе «Мама не одна» более 10 детей получило путёвки в сад на сумму 576 000 руб.

Также фонд оказывает мамам психологическую поддержку. Проект «Счастливая мама» включает в себя психологические консультации, тренинги для матерей. Проведено более 30 таких консультаций.

«Доверяю» организует различные благотворительные ярмарки. Ежеквартальные тематические ярмарки предназначены для сбора средств на помощь подопечным БФ «Доверяю». За два года собрано более 120 000 руб.

В рамках программы «Добрая одежда» подопечным фонда дарят подарки в виде одежды на сумму 500 000 руб. К тому же фонд проводит детские праздничные мероприятия для своих подопечных и детей города Фрязино. Такой проект, как «Дом добра», оказывает помощь в закупке необходимых материалов, тканей для детского дома г. Фрязино на сумму более 100 000 руб.

Ещё один важный проект фонда – «Мы рядом», в рамках которого совершают покупку продовольственных продуктов и сбор продуктов питания для нуждающихся семей и для центра социальной помощи «Надежда».

Все эти программы из года в год позволяют помочь ребёнку почувствовать себя нужным в этом мире. Фонд непрерывно проявляет заботу по отношению ко всем подопечным. Для БФ «Доверяю» важно доверие каждого взрослого человека, готового помочь детям, и каждого ребёнка, нуждающегося в этой бесценной помощи.

Фонд также занимается сбором средств для лечения детей. Среди таких проектов значится благотворительный аукцион «Миссия добра», целью которого стал сбор средств для детей, нуждающихся в реабилитации, на сумму более 1,2 млн руб. Проект стартует снова в 2021 году, сейчас идёт активная подготовка к мероприятию.

Кстати, на аукционе, прошедшем 22 августа 2020 года, было представлено большое количество предметов искусства. Среди картин, подаренных фонду, оказалась картина, презентованная БФ «Исток». Им руководит Екатерина Богдасарова, председатель регионального областного отделения Союза женщин России. Картина была куплена президентом компании «Гранд» Григором Агекином.



Связаться с директором фонда можно по почте:
fond.doverayu@gmail.ru.

Поддержать БФ «Доверяю» и его программы можно по реквизитам фонда.

БФ «ДОВЕРЯЮ»
Номер счёта: 40703810402760000010
Валюта: рубли
ИНН: 5050124145
Банк: АО «АЛЬФА-БАНК»
КПП: 505001001
БИК: 044525593
Кор. счёт: 3010181020000000593



ЛЕВ АГАПИТОВ:

«ЗВАНИЕ ЭКСПЕРТА ПО НЕДВИЖИМОСТИ ДАЁТ НЕ ТОЛЬКО БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СВОЕГО ПОТЕНЦИАЛА, НО И БЕЗМЕРНУЮ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПЕРЕД КЛИЕНТАМИ»

Интерес к рынку недвижимости с каждым годом только растёт. Однако действительно высокопрофессиональных специалистов в этом сегменте пока немного. О том, как выбрать достойного риелтора и доверяют ли им сегодня клиенты, нам рассказал Лев Агапитов, руководитель агентства недвижимости ProfAgent.

– Лев Сергеевич, сегодня всё чаще можно услышать выражение: «Современный предприниматель успевает всё». Вы яркий пример, который подтверждает этот тезис, так как руководите агентством недвижимости, а это включает в себя сразу много задач. Как вам удаётся держать руку на пульсе?

– Большую часть обязанностей я делегирую своей команде, в которую входят высококвалифицированные сотрудники. Когда у меня рождается идея по улучшению сервиса либо внедрению нового проекта, я в первую очередь думаю: кого бы этим озадачить? Ещё один простой приём, который часто приходит на помощь, – правильно распределить личные задачи на день и ответственно относиться к их решению.

– Поделитесь с нашей аудиторией, как всё начиналось? Кто вас вдохновляет каждый день погружаться в огромное количество задач, связанных с недвижимостью?

– Большую часть своей сознательной жизни я занимался продажами. С таким направлением, как недвижимость, меня познакомил мой товарищ, ранее работавший в этом секторе. Некоторое время я работал в агентствах, где набирался опыта. Чуть позже мы с женой Марией создали семейный бизнес. Что касается вдохновения, то для меня это совокупность партнёрских взаимоотношений с женой, совместных целей и желания создать уникальный сервис, перерастающий в определённый стиль жизни.

– На ваш взгляд, в России уже сформировалось доверие к такому направлению, как аутсорсинг? Как вы считаете, есть ли доверие в стране к предпринимателям, представляющим сферу недвижимости?

– Если говорить о доверии клиентов к специалистам в этой сфере, то, думаю, оно есть. Развитие доверия в направлении аутсорсинга, на мой взгляд, определяется формированием в обществе среднего класса, то есть людей, чьё благосостояние остаётся стабильным. Как мне кажется, сейчас мы видим все предпосылки для этого. Дело в том, что, основываясь на цифрах статистики, люди,

доверяющие решение проблем экспертам, становятся более обеспеченными. Что касается квалификации самих специалистов, в том числе представляющих интересы сферы недвижимости, хочу отметить: сегодня этот сектор переходит на совершенно новую ступень развития. Это связано с тем, что появились инструменты, позволяющие оценить качество предоставляемой услуги. Речь идёт о рейтингах интернет-сервисов, об отзывах реальных покупателей и т.д. Поэтому каждый уважающий себя профессионал старается добиться максимальных показателей. Те, кто не стремится работать



над «показателями», служат негативным примером, больше обращая внимание клиентов на нас как на образец лучших представителей сегмента недвижимости, заслуживающих их доверия.

– С какими проблемами к вам чаще всего приходит покупатель? Какое сейчас самое выгодное вложение на рынке недвижимости?

– Основная проблема покупателей, обращающихся в наше агентство, – это ипотечные займы. Людей волнуют результат одобрения банков, как вложить материнский капитал, государственные субсидии и, конечно же, сопровождение сделок купли-продажи с использованием кредитных средств. Над этим вопросом у нас работают отдел ипотечных и страховых менеджеров, а также юристы. Мы предоставляем клиентам поддержку, помогая правильно сформировать заявку, выбрать самую низкую процентную ставку и получить на неё партнёрскую скидку от 0,3 до 0,6% годовых. Экономим на страховании недвижимости до 40% также по партнёрской программе, и итоговым этапом сделки служит юридическая проверка приобретаемого жилья. В целом качество нашего сервиса обеспечивается работой в агентстве прямых сотрудников банка и страховой компании.

Если рассматривать выгодное вложение в недвижимость на данный момент, на мой взгляд, это земля, продажа недвижимости с аукциона и подземный автопаркинг.

– По мнению психологов, современный человек сегодня подвержен огромному количеству стрессов, самые распространённые из них – это страх перемен, страх не отличить свои желания от навязанных и т. д. В том числе наблюдаются случаи потери жилого имущества вследствие неграмотного заключения сделки. Как вы думаете, это связано с непрофессиональным подходом специалистов к сделке или больше с неграмотностью населения в этом вопросе?

– И то и другое! Неграмотность населения заключается в неправильном выборе необходимого специалиста, который, в свою очередь, предоставляет непрофессиональные услуги. Главная проблема в том, что люди не осознают назначения специальности в сфере недвижимости. Порой их риелтор выступает в качестве продавца, юриста, ипотечного брокера, одновременно совмещая свою работу с должностью водителя автобуса! Мы должны прекрасно понимать, что экспертом может быть человек, имеющий узкую специализацию. Поэтому стоит обращаться к риелтору как к хорошему продавцу и маркетологу, способному заключить выгодную финансовую сделку. Но большая часть населения, пытаясь сэкономить, обращается не в агентство с хорошими отзывами и высоким рейтингом, где собраны данные специалисты, а к частным маклерам, готовым быть «многорукими» профи за скромный гонорар.

– Какие сложности были на пути формирования команды ProfAgent и как вы их преодолели?

Что бы вы могли посоветовать начинающим предпринимателям, которые только осваивают профессию риелтора, брокера и планируют открывать агентство недвижимости?

– Неправильно было бы сказать, что я преодолел все сложности. В настоящий момент команда ProfAgent продолжает расти и развиваться, по-прежнему ощущаем нехватку менеджеров по продажам. Но сегодняшняя курс развития команды в корне отличается от предыдущих ошибок, когда я только набирал штат из числа неудавшихся агентов по продаже недвижимости. Сейчас мы делаем упор на создание отделов конкретных направлений по оказанию специализированных услуг.

Предпринимателям, открывающим своё агентство, я бы рекомендовал уделить огромное внимание сервису, в первую очередь освоить рынок коммерческой недвижимости, а также развивать партнёрские взаимоотношения с бизнес-сообществами.

Не стоит забывать, что самым ценным для любого человека является недвижимость, как и его жизнь. Поэтому высокое звание эксперта по недвижимости даёт нам не только безграничные возможности для развития своего потенциала, но и безмерную ответственность перед нашими клиентами!



Карта распространения печатной и электронной версии по структурам и ведомствам:

83 администрации губернаторов РФ;
88 региональных торгово-промышленных палат; 36 корпораций развития регионов; Торгово-промышленная палата Российской Федерации;
Правительства регионов;

Деловые советы:

- Российско-Японский деловой совет
- НП «Российско-Китайский деловой совет»
- АНО «Российско-Турецкий деловой совет»
- Российско-Южнокорейский деловой совет
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Индией»
- Российско-Таиландский деловой совет
- Российско-Иранский деловой совет
- АНО «Деловой совет по сотрудничеству с Афганистаном»
- НП «Деловой совет по сотрудничеству с Вьетнамом»
- Российско-Сингапурский деловой совет
- Деловой совет по сотрудничеству с Индонезией
- Деловой совет по сотрудничеству с Пакистаном
- Российско-Филиппинский деловой совет
- Комитет по экономическому сотрудничеству со странами Азии и Океании
- Деловой совет по сотрудничеству с Малайзией
- Совет предпринимателей Россия-Аргентина
- Деловой совет Россия-Бразилия
- Деловой совет Россия-Куба
- Комитет предпринимателей Россия-Мексика
- Российско-Чилийский деловой совет
- Деловой совет БРИКС
- Деловой совет ШОС

Зарубежные ТПП:

- ТПП Азербайджанской Республики
- ТПП Республики Армения
- Белорусская ТПП
- Внешнеторговая палата Казахстана
- ТПП Кыргызской Республики
- ТПП Республики Молдова
- ТПП Республики Таджикистан
- ТПП Республики Туркменистан
- ТПП Республика Узбекистан
- ТПП Украины
- ТПП Грузии
- Федеральная палата экономики Австрии
- Союз ТПП Албании
- Бельгийско-Люксембургская торговая палата
- Болгарская Торгово-промышленная палата
- Болгаро-Российская Торгово-промышленная палата
- Внешнеторговая палата Боснии и Герцеговины
- Венгерская Торгово-промышленная палата
- Объединение торгово-промышленных палат Германии

- Федерация торговых палат Израила
- Федерация индийских ТПП
- Исландская торговая палата
- Торговая палата Испании
- Латвийская Торгово-промышленная палата
- Ассоциация торгово-промышленных и ремесленных палат Литвы
- Конференция промышленников Литвы
- Македонско-Российская Торгово-промышленная палата
- Норвежско-Российская торговая палата (НРТП)
- Польская хозяйственная палата
- Российско-Германская внешнеторговая палата
- Хозяйственная палата Сербии
- Словацкая Торгово-промышленная палата
- Торгово-промышленная палата Республики Словения
- Союз палат и бирж Турции (ТОБВ)
- Центральная торговая палата Финляндии
- Хозяйственная палата Хорватии
- Экономическая палата Чешской Республики
- Хозяйственная палата Черногории (ХПЧ)
- Российско-Британская торговая палата
- Итало-Российская торговая палата
- Представительство хозяйственной палаты Сербии в Москве
- Представительство Норвежско-Российской торговой палаты в Москве
- Представительство хозяйственной палаты Хорватии в России
- Представительство Болгаро-Российской ТПП в России
- Всемирная федерация торговых палат
- Российский национальный комитет Международной торговой палаты
- Ассоциация торгово-промышленных палат европейских стран «Европалата»
- Конфедерация ТПП стран АТР
- Азиатский форум БОАО (BAF)

Федеральные ведомства:

- Федеральное агентство по делам Содружества Независимых Государств, соотечественников, проживающих за рубежом, и по международному гуманитарному сотрудничеству (Россотрудничество)
- Федеральная служба по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС России)
- Федеральная служба по техническому и экспортному контролю Российской Федерации (ФСТЭК России)
- Федеральная служба исполнения наказаний (ФСИН России)
- Федеральная служба судебных приставов (ФССП России)
- Федеральная служба по надзору в сфере здравоохранения (Росздравнадзор)
- Федеральное медико-биологическое агентство (ФМБА России)
- Федеральное агентство по туризму (Ростуризм)
- Федеральная служба по надзору в сфере образования и науки (Рособрнадзор)
- Федеральное агентство по делам молодежи (Росмолодёжь)
- Федеральная служба по гидрометеоро-

- логии и мониторингу окружающей среды (Росгидромет)
- Федеральная служба по надзору в сфере природопользования (Росприроднадзор)
- Федеральное агентство водных ресурсов (Росводресурсы)
- Федеральное агентство лесного хозяйства (Рослесхоз)
- Федеральное агентство по недропользованию (Роснедра)
- Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии (Росстандарт)
- Федеральная служба по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)
- Федеральное агентство по печати и массовым коммуникациям (Роспечать)
- Федеральное агентство связи (Россвязь)
- Федеральная служба по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор)
- Федеральное агентство по рыболовству (Росрыболовство)
- Федеральная служба по надзору в сфере транспорта (Ространснадзор)
- Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация)
- Федеральное дорожное агентство (Росавтодор)
- Федеральное агентство железнодорожного транспорта (Росжелдор)
- Федеральное агентство морского и речного транспорта (Росморречфлот)
- Федеральная служба по труду и занятости (Роструд)
- Федеральная налоговая служба (ФНС России)
- Федеральная таможенная служба (ФТС России)
- Федеральное казначейство (Казначейство России)
- Федеральная служба по аккредитации (Росаккредитация)
- Федеральная служба государственной регистрации, кадастра и картографии (Росреестр)
- Федеральная служба государственной статистики (Росстат)
- Федеральная служба по интеллектуальной собственности (Роспатент)
- Федеральное агентство по управлению государственным имуществом (Росимущество)
- Посольство Австралии
- Посольство Австрийской Республики
- Посольство Аргентинской Республики
- Посольство Исламской Республики Афганистан
- Посольство Королевства Бельгии
- Торговое представительство Венгрии
- Генеральное консульство Франции
- Торговое представительство Египта
- Торговое представительство Малайзии
- Торговое представительство Южной Кореи
- Торговое представительство Румынии
- Торговое представительство Сингапура
- Торговое представительство Словацкой Республики
- Торгово-экономический отдел торгового представительства посольства Таиланда.



TAXmanager – ваш надёжный помощник в бизнесе

реклама

121069, г. Москва, ул. Большая
Молчановка, д. 30/7, стр. 1, этаж 2
+7 (495) 648-65-33

 pnm@taxmanager.ru

 www.taxmanager.ru

 https://t.me/Law_Tax



BOGORODSKY INDUSTRIAL PARK

ТОЧКА РОСТА ПЕРСПЕКТИВНОГО БУДУЩЕГО

КОНТАКТЫ

142434, МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Г. НОГИНСК,
ТЕРРИТОРИЯ «НОГИНСК-ТЕХНОПАРК», ДОМ 3

+7 (495) 287-16-35
+7 (495) 287-16-36

WWW.IP-BOGORODSK.COM
WWW.DEGA-DEVELOPMENT.RU

INFO@PARKNOGINSK.RU
INFO@DEGA-AG.COM