

Медицина

Стоматологическая сбормашинна

с начала года снизила обороты на треть, но продолжает раскручивать

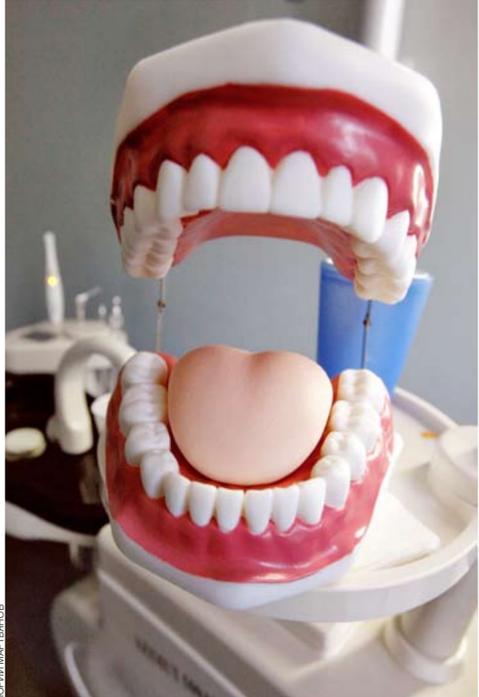
СТОМАТОЛОГИЯ

Нынешний кризис показал справедливость поговорки, что последними умрут от голода дантисты. Хотя для многих посещение стоматолога — серьезный удар по бюджету, на зубах и сегодня стараются не экономить. При этом сумма, которую выкладывает пациент, в большой степени определяется маркетинговой политикой клиники и совестью врача.

Деваться некуда

В советское время стоматология, как и все остальные отрасли медицины, официально была бесплатна. Теоретически даже золотые зубы должны были вставиться за казенный счет, коли того требовали медицинские показания. Однако и тогда хороший зубной техник при ставке 100 руб. в месяц на левых заказах зарабатывал около 1000, а врач — еще больше. Сейчас в рамках программы ОМС пациент теоретически может рассчитывать на весь спектр медицинских процедур вплоть до протезирования, кроме разве что стюбо косметических. Другое дело, что оплачиваемые ОМС технологии по большей части давно устарели. А что касается протезирования, то бесплатно оно осуществляется по решению органов социальной защиты и в порядке очереди, растягивающейся на неопределенный срок. Ну а дорогостоящую имплантацию или, скажем, установку более или менее удобного протеза ОМС не предполагает вовсе. Получается, что выбор в пользу платной стоматологии в большой степени предопределен.

По данным консалтинговой компании «Амико», официальный объем продаж на рынке стоматологических услуг России в 2008 году составил около \$125 млн (3,7 млрд руб.). В прошлом году рынок потерял около 6% объема, тогда как раньше увеличивался на 25-35% в год. На самом деле официальные данные по объему рынка явно



сильно занижены. Согласно исследованию «Амико», на конец 2008 года в Москве насчитывалось 1280 негосударственных стоматологических клиник с более чем 4,7 тыс. стоматологическими установками (кресло со всеми необходимыми). Для сравнения, в государственных клиниках Москвы таких установок 6,5 тыс. Одно кресло в среднем дает оборот 500 тыс. руб. в месяц (в экономклассе — меньше, в VIP — больше), и выходит, что годовой оборот только частной московской стоматологии — около \$1 млрд. Сюда можно добавить суммы, оседающие в карманах врачей государственных учреждений (в госсекторе занято около 70-80% всех стоматологов).

какой уровень пациентов она будет ориентирована, — говорит Павел Павлов, главврач и владелец «Стоматологической клиники N 7». — Именно этим будут определяться вложения в помещение и оборудование». Однако, по словам Павлова, в стоматологии «для среднего класса» и «для VIP» качество работы и материалов абсолютно одинаковое. Разница цен определяется исключительно имиджем и незначительными отличиями в сервисе. Однако имидж требует и иных вложений не только во внешний антураж вроде мраморной стойки администратора, но и в стоматологические установки. Например, установка корейского производителя обойдется в \$10 тыс., а раскрученного итальянского — в \$50 тыс. И та и другая вполне надежны, различия в возможностях практически нет, однако в VIP-клиниках принято устанавливать все самое дорогое. Соответственно, если изначально промахнуться, то потом перепозиционироваться не получится — снижение стоимости услуг не позволит окупить дорогое оборудование, равно как и богатые пациенты не пойдут в клинику экономкласса.

Стартовые вложения в заведение среднего уровня на три-четыре кресла составят около \$100 тыс. вместе с ремонтом, покупкой необходимого оборудования и оформлением. В не самом лучшем случае месячный оборот такой клиники — около \$35 тыс., чистая прибыль на арендуемой площади — примерно 20%. Большой подводный камень стоматологического бизнеса — аренда помещения. В кризис арендаторы не договаривались с владельцами о снижении платы, перебираются в другое место, у стоматологов же все сложнее: переждать со своим оборудованием и переформатировать лицензию на новое помещение — задача почти нерешаемая.

Как заметил врач-стоматолог Сергей Никитин, частная стоматология бывает в двух вариантах: бизнес и практика.

В первом случае коммерсант вкладывает деньги и нанимает управляющего-главврача. Такой вариант был распространен в 1990-е годы — стоматологические заведения открывали не врачи, а владельцы квадратных метров. Сегодня на первое место вышла практика: клиника открывается действующим стоматологом, который не только руководит, но и практикует рядом с обычными сотрудниками. Так значительно проще следить за тем, чтобы нанятые врачи оказывали услуги должного качества и не работали налево.

Дорогие дантисты

Серьезная проблема рынка стоматологических услуг — квалифицированный персонал. «Квалифицированного персонала в Москве не хватало всегда», — говорит Елена Терентьева, главврач и владелец стоматологии «Святая Варвара». — Большая часть работающих врачей — не москвичи. Те же, кто родился в Москве и учился здесь, в основном открывают свои клиники или организуют новую частную практику». Заметим, что далеко не все квалифицированные врачи хотят работать в коммерческих клиниках — как и в советские времена, многим неплохие деньги приносит «халтура» на рабочем месте в госучреждении. Кстати, по словам владельцев клиник даже среднего уровня, конкурентов в таких врачах они не видят — цены у тех зачастую не намного ниже.

Нанять «дешевого» высококвалифицированного дантиста нереально уже потому, что стать профи стоит дорого — даже при бесплатном шестилетнем обучении в медицинском вузе. «После окончания вуза необходимо пройти два года ординатуры и/или год интернатуры, обучение в аспирантуре — еще три года», — говорит заведующий стоматологией ФГУ НИИ ПМ Минздрава Соколов Дмитрий Кольтун. — Даже если это формально бесплатно, то все равно к хорошему врачу-учителю зачастую попасть

можно только за деньги — \$3-5 тыс. в год. Потом лет пять нужно набирать практику. Так что после института лет пять-шесть зарабатывать вообще не удастся или удастся крайне мало (если подрабатывать ассистентом стоматолога). Все сложные актуальные методики, которые появляются каждый год, осваиваются исключительно на платных курсах. Стоимость курса от \$50 до \$1500 за пару дней. В год таких курсов я посещаю три-четыре минимум. Но я хирург, а терапевты могут и больше. Зато потом, если попадешь в хорошее место, эти инвестиции отбиваются года за три». Средняя зарплата наемного врача в частной клинике Москвы — \$2-3 тыс.

Врач-врач

Опасность, которая подстерегает клиента коммерческой стоматологии, — навязывание лишних процедур. «Будут ли врачи в клинике раскручивать на деньги или вести себя честно — зависит исключительно от руководителя и выбранной политики», — говорит Евгений Лопатин. — Есть клиники, ориентированные на постоянный приток людей по рекламе — человека там раскручивают по полной, понимаю, что больше он к ним не придет. Правда, сейчас, мне кажется, такие заведения уже не выживут».

«Видел по телевизору рекламу сетевой клиники: «У нас пломба — 800 руб.», — рассказывает Павел Павлов. — Это в чистом виде развод. Действительно, формально самая простая пломба у них стоит 800 руб., однако когда пациент уже будет сидеть в кресле, они накрутят в несколько раз больше на всем, что сопровождало процедуру. Бывает, что реклама декларирует «бесплатный осмотр». Человек приходит в клинику и ему объясняют, что осмотр действительно бесплатный, однако чтобы его пройти, необходимо сдать анализы, сделать рентген всей челюсти и т. д. — за плату. АЛЕКСЕЙ БОЯРСКИЙ

Тело в технике или неумолимые массажисты

красота

На протяжении двадцати пяти тысячелетий сформировалось необозримое количество школ и методов массажа, с трудом поддающихся классификации. Но в середине XIX века появилось принципиально новое направление, позволившее разделить массаж на две категории — мануальный и аппаратный. Несмотря на относительно недолгую историю массажных аппаратов, человечество изобрело несколько сотен машин, воздействующих на человеческие органы. Мы ограничимся описанием лишь наиболее популярных методов.

Вибромассаж

Одним из самых первых по времени появления видов аппаратного массажа принято считать вибромассаж. О его существовании в 70-е годы до н. э. свидетельствуют научные изыскания медика Асклепида. Считается, что он первым предложил воздействовать на человеческий организм путем вибрирующих и колебательных движений всевозможных частот и амплитуд. Изначально такие колебания осуществлялись исключительно с помощью подручных средств или ручного массажа. В современной профессиональной практике для этого вида массажа чаще всего используют виброплатформы. Виброплатформа представляет собой тренажер, который работает по принципу воздействия низкого и среднечастотных вибраторов на мышцы, в результате чего они начинают интенсивно сокращаться и расслабляться. Виброплатформы используют не только для терапевтических целей — предупреждения остеопороза и мышечной атрофии, но и в косметологии: для коррекции фигуры, борьбы с лишним весом и избавления от целлюлита.

Гидромассаж

В начале XX века эмигранты в Калифорнию, где все как один занимались механикой и изобретательством. Дела братьев в целом процветали до тех пор, пока не выяснилось, что сын одного из них болен ревматоидным артритом. Но Джакузи не были бы Джакузи, если бы не придумали ничего в этой связи: отец мальчика Кандидо решил, что насосы его фирмы, которые используются в промышленных целях, можно применить и в домашней ванне. Он смонтировал устройство — аэрационный насос, который при погружении его в ванну с водой выдавал массирующую струю из смеси воды и воздуха. Этот принцип — воздействие мощных струй на тело человека — лежит в основе современной гидротерапии. Гидромассаж показан людям с заболеваниями опорно-двигательного аппарата, перенесшим травмы позвоночника или имеющим проблемы с суставами. В косметологии используется в борьбе с лишним весом, целлюлитом, дряблостью кожи и для повышения тонуса организма. При помощи «магазинной» джакузи можно добиться состояния релакса — но не более того.

Пневмомассаж (прессотерапия)

Существует распространённое мнение о том, что массаж воздействует главным образом на мышцы, и в большинстве случаев это действительно так. Но есть исключения, например, прессотерапия. Главным объектом этого вида массажа является лимфатическая система. Прессотерапия используется для борьбы с отечностью, целлюлитом и варикозным расширением вен. Для сеансов используется специальный костюм, в который дозированно, под давлением, поступает сжатый воздух, позволяющий осуществлять лимфодренажный массаж всего тела. По словам

Елены Иванцовой, специалиста по велнес-оборудованию компании «Тонус-клуб», оборудование для прессотерапии весьма разнообразно. Костюм для прессотерапии может состоять как из отдельного рукава, сапожка или накладки на живот, так и из полноценного комплекта (штанов и куртки), позволяющего осуществлять лимфодренажный массаж всего тела. Аппараты для прессотерапии могут быть как простыми — обеспечивающими последовательный массаж в течение всей процедуры, так и сложными, многофункциональными, позволяющими сочетать несколько (до шести) взаимодополняющих массажных режимов: от подготовительного массажа и следующего за ним глубокого лимфодренажа до завершающего, расслабляющего режима. Такие аппараты позволяют заранее программировать массажный цикл, а также настраивать аппарат индивидуально под каждого клиента.

Комбинированный массаж с прогреванием

Совмещая массаж и прогревание — значит повышать эффект от обеих процедур, на этом и основан принцип действия популярных сегодня массажных кроватей. Массажная кровать комплексно воздействует на проблемные участки в виде механического массажа, точечного воздействия и инфракрасного прогревания. Массаж осуществляется с помощью нефритовых роликов. Система роликов при этом автоматически адаптируется под форму позвоночника и расслабляет его. Нефрит, поглощая тепло инфракрасного излучения, нагревается, и ролики, помимо массажа, оказывают дополнительное термальное воздействие. Массаж и прогрев тканей вдоль позвоночника снимают мышечный спазм, вытягивают позвоночник и восстанавливают подвижность позвонков, улучшая осанку. Массажную кровать можно использовать для профилактики и лечения болей в спине, невралгий, остеохондрозов, при сердечно-сосудистых заболеваниях, нервном и физическом переутомлении.

Эндермология

Будущий основатель компании LPG Systems Луи Поль Питей в 80-е годы попал в тяжелую авткатастрофу. Для быстрой реабилитации ему приходилось по четыре часа в день проводить в массажных кабинетах. Чтобы добиться лучших результатов за более короткое время, месье Питей изобрел аппарат для разглаживания и размягчения рубцов. Теперь на массаж стало уходить менее 40 минут, а его эффективность увеличилась. Принцип работы LPG состоит в следующем: на небольшом участке кожи создается вакуум, который удерживает кожу, одновременно позитивное давление оказывают ролики, которые ответственны за создание условий механического стресса. По словам врача дерматолога-косметолога клиники «Скандинавия» Анастасии Крестяниной, в новейшей модификации аппарата Cellu M6 Moduclide появилась программа липомассажа, глубоко прорабатывающая подкожную клетчатку и помогающая избавиться от целлюлита и придать коже тонус. Несмотря на то, что в основном аппараты LPG используют для вышеречисленных целей, их возможности гораздо шире. С помощью LPG можно уменьшить отечность при лимфодренаже, сделать кожу более эластичной, улучшить качество рубцов, уменьшить болезненность при суставных проблемах, облегчить состояние при растяжении связок, воспалении мышц, LPG улучшает кровообращение в шейно-воротниковой зоне, таким образом уменьшая неприятные ощущения при головных болях, остеохондрозе. ИРИНА БЫЧИНА

Клиент платит меньше

Организации экономят на ДМС, и это приводит к снижению сборов страховых компаний

страхование

(Окончание. Начало на стр. 14) Выход — гибкие программы, которые можно подстраивать под возможности клиента, тщательная работа с медицинскими учреждениями. По оценкам господина Кузнецова, реальная цена, гарантирующая минимальную прибыль для страховщика, должна быть выше на 30% от нынешних цен.

Учитывая, что стоимость ДМС напрямую зависит от стоимости услуг лечебно-профилактических учреждений, страховым компаниям сегодня приходится пересматривать взаимодействие с клиниками, согласен господин Яковлев. «Два года назад ЛПУ поднимали цену в среднем на 15% в год,

и нам удавалось сдерживать рост стоимости ДМС на уровне 10-11%. Но в связи с инфляцией мы наблюдаем сегодня существенный рост стоимости медицинских услуг и явное увеличение числа обращений, что, с одной стороны, может быть связано со стрессовым состоянием людей, а с другой — с политикой отдельных ЛПУ, практикующих гиперпечение и гипердиагностику», — отмечает он.

Как отмечает Андрей Александров, директор филиала ОСАО «Ингосстрах» в Петербурге, цены клиник растут опережающими темпами по отношению к тарифам страховщиков, в среднем на 30% и 15% соответственно. Страховщики, со своей стороны, предпри-

нимают шаги для того, чтобы взять под контроль эту тенденцию. Наиболее эффективный метод в этой связи — создание и более активное использование собственной медицинской базы. Свои медицинские центры сегодня имеют почти все крупные игроки рынка, что дает возможность и предоставлять клиентам качественные услуги, и отслеживать расходование средств. По словам господина Александра, развитие своих клиник также позволяет диверсифицировать клиентскую базу.

Страховщики ждут стабилизации не ранее 2010 года

Сейчас ситуация на рынке несколько стабилизировалась: продажи по ДМС уже вышли

на уровень 2008 года и наблюдается определенный подъем, отмечает Марина Трофимова из «Ресо». В основном это происходит за счет перераспределения рынка — часть страховых компаний уже ушла с рынка ДМС, а их клиенты застраховались в других, более надежных компаниях. В том числе большой портфель по ДМС от ушедших с рынка перешел в «Ресо-Гарантию», говорит госпожа Трофимова. Появляются и новые корпоративные клиенты, ранее не страховавшие своих сотрудников по ДМС. «С июля рынок понемногу оживился. Большая часть корпоративных клиентов, сокративших расходы на ДМС в начале 2009 года, возобновила страхование», — соглашается Марина Мелентьева.

Тем не менее по итогам года премия по рынку ДМС будет меньше, чем в 2008 году, на 15-20%, считают эксперты. До конца года тенденция падения премий по ДМС сохранится, так как наблюдается сокращение реальных доходов населения, — следовательно, не растут зарплата и затраты предприятий и организаций на персонал, считает госпожа Долнина. «По предварительным прогнозам, в 2009 году произойдет снижение рынка на 15%, а в 2010 году он может подрасти на 10-12%», — говорит Ифгенция Майорова, заместитель директора по медицинскому страхованию Северо-Западной дирекции РОСНО. Дальнейшее развитие сектора будет определять нынешние и будущие

кризисные тенденции рынка. «В ближайшие несколько лет мы станем свидетелями постепенного укрупнения отрасли и дальнейшего сокращения количества страховых компаний. Среди крупнейших страховщиков возможен передел долей», — отмечает господин Александров. Учитывая фактор разнонаправленного ценового давления со стороны клиентов партнерских учреждений, компании будут объединять усилия для удержания позиций в секторе ДМС. Это может быть выражено как в усилении законодательной базы в интересах страховщиков, так и в создании организации «над рынком», например, страховых союзов, говорит он. ВЕРОНИКА МАСЛОВА

ВЕЩИ ДЛЯ МЕНЯ

ЧАШКА ГОРЯЧЕГО КОФЕ

МАССАЖНАЯ КРОВАТЬ «ЗДОРОВАЯ СПИНА» КОМПАКТНА И ПРОСТА В УПРАВЛЕНИИ, ПОДХОДИТ ДЛЯ ДОМА И ОФИСА

ОПТИМАЛЬНОЕ СОЧЕТАНИЕ: МАССАЖ + РЕФЛЕКСОТЕРАПИЯ + ИНФРАКРАСНОЕ ТЕПЛО

СНИМАЕТ НАПРЯЖЕНИЕ И БОЛИ В СПИНЕ - ВОССТАНАВЛИВАЕТ ПОДВИЖНОСТЬ СУСТАВОВ И ПОЗВОНОЧНИКА УСКОРЯЕТ ОБМЕН ВЕЩЕСТВАМИ

НАСЛАЖДАЙТЕСЬ ОДНИМ ИЗ ТРЕХ РЕЖИМОВ: «РАССЛАБЛЕНИЕ», «ВОССТАНОВЛЕНИЕ» ИЛИ «ШИАЦУ»

ЛЮБИМАЯ МЕЛОДИЯ

МАССАЖНАЯ КРОВАТЬ «ЗДОРОВАЯ СПИНА»

ТОНУС-КЛУБ® www.tonusclub.ru ПРОДАЖА ВЕЛНЕС-ОБОРУДОВАНИЯ, ФРАНШИЗА ВЕЛНЕС-ЦЕНТРА (812) 702-70-14

HELIX®

www.helix.ru

380-90-11 телефон единой справочной

МЕДИЦИНСКИЕ АНАЛИЗЫ

→ все виды
→ без записи и очередей
→ экспресс-анализы по обычной цене
→ результаты: e-mail, факс, телефон, курьер
→ бесплатный прием врача-консультанта
→ выезд на дом, в офис
→ прием специалистов, УЗИ, ЭКГ

Лабораторная служба Хеликс

сеть специализированных диагностических центров

6. Самсоньевский пр., д. 20 (м. Пл. Ленина)
ВД, 9-я линия, д. 54 (м. Васильевская)
Арсенный пер., д. 5 (м. Сенная Пл.)
Калитинский пр., д. 28, к. 1 (м. Пр. Большевиков)
Гражданский пр., д. 88, к. 3 (м. Академическая)
Дачный пр., д. 2, к. 1 (м. Пр. Ветеранов)
Пушкинская ул., д. 10, к. 1 (м. Звездная)
Уточкина ул., д. 7 (м. Коминтернский Пр.)
Степановская ул., д. 5-7 (м. Чкаловская)
5-я Светлая ул., д. 11 (м. Пр. Восточный)
Космодемьянов пр., д. 28 (м. Парк Горького)

Колыбельский пр., д. 26 (м. Пионерская)
Есенина ул., д. 16, к. 1 (м. Озерки)
Ивана Фомина ул., д. 7, к. 3 (м. Проспект)
Энтузиастов пр., д. 38 (м. Ладожская)
Балканская пл., д. 5 (м. Купчино)
Ятвинская ул., д. 3, к. 1 (м. Старая Деревня)
Народная ул., д. 68, к. 1 (м. Ломоносовская)
Славя пр., д. 52, к. 1 (м. Ломоносовская)
Коробовский пр., д. 22, к. 3 (м. Приморская)
Рихард Зорге ул., д. 4, к. 2 (м. Ветеранов)

Анализы из первых рук!

О возможных противопоказаниях необходимо проконсультироваться со специалистами

14-я международная выставка по здравоохранению «Большинца»

С 7 по 9 октября в «Ленэкспо» пройдет крупнейший форум по здравоохранению на Северо-Западе России — международная выставка «Большинца». Главной целью выставки является продвижение отечественных производителей, поддержка предприятий малого и среднего бизнеса. В выставке примут участие такие компании, как НПЦ «РАТЕКС» (ультразвуковые сканеры «Раскан» для исследования внутренних органов), «Медбаланс про» (негатоскопы для просмотра рентгеновских снимков), «ДНК-Технология» (оборудование для ПЦР

и реактивы), «Мицар» (медицинское оборудование для функциональной диагностики, неврологии, реанимации, скорой помощи). В этом году на площадках выставки будут представлены компании из Санкт-Петербурга, Москвы, Рязани, Казани, Оренбурга, Новосибирска, Новгорода, Таганрога, Перми, Нижнего Новгорода, предприятия Белоруссии, Украины и ЮАР. Мероприятие предусматривает деловую программу: в день открытия стартуют конференция научно-практического общества врачей-косметологов Санкт-Петербурга и семинар «Ситуация на рынке медицины и фармацевтики». 8-9 октября деловую программу «Большинца» продолжит форум «Клиника: рецепты выживания и повышения прибыли» и биржа вакансий. Организаторы выставки — «Примэкспо» и ITE Group plc. **Соб. инф.**