

# Медицина Зубовная история

## СТОМАТОЛОГИЯ

В последние несколько лет стоматология в Перми была самым бурно растущим сегментом частной медицины. Привыкшие к высокой рентабельности бизнеса и постоянно увеличивающейся выручке частные стоматологии сейчас жалуются на падение спроса и даже на демпинг со стороны муниципальных поликлиник, которые тоже оказывают платные услуги. Стоматологи констатируют: сейчас вкладываться в высокотратный бизнес невыгодно. В причинах разбирается корреспондент «Ъ-Медицина» **Анастасия Костина**.

**Прорезались**  
Частные стоматологические предприятия росли в Прикамье как грибы после дождя вплоть до 2009 года. В последние три-четыре года, по данным Пермского краевого союза стоматологов, каждый год открывалось не менее 25 частных предприятий. Сейчас в Пермском крае, по сведениям лицензионного комитета Минздрава, работает 250 частных стоматологических предприятий (в них трудятся не менее 1 тыс. врачей-стоматологов). Это и крупные клиники, и маленькие кабинеты индивидуальных предпринимателей. Впрочем, в действительности частных стоматологий в Прикамье на порядок больше: источник «Ъ» на этом рынке говорит, что официальное количество смело можно умножить на 1,5, чтобы получить реальный результат. Настолько увеличивает количество игроков «теневой рынок» — это те, кто не имеет лицензий стоматологические предприятия.

«С учетом нелегалов, которые работают без лицензий и «на карман», и платных услуг в государственных поликлиниках, объем пермского рынка стоматологических услуг можно оценить примерно в 1,1 млрд руб., — говорит директор Некоммерческого партнерства «Пермский краевой союз стоматологов» Вячеслав Беляев. — Причем «серая стоматология» занимает не менее 25% всего объема рынка».

Основной их костяк — несколько клиник, которые и делят между собой большую долю рынка: в тройке лидеров — «Медлайф», «Юнит», «Клиника немецкой стоматологии «Лутен Таг», кроме того — «Дентавр», «Чароит», «Астра-Мед». В этом же ряду стоят ранее муниципальные, а теперь полностью частные ЗАО «ГСП-4» и ЗАО «ГСП-5» (бывшие «Городские стоматологические поликлиники» №4 и 5).

С 2009 года новых крупных игроков на пермском рынке не появилось. «Бурный старт позади. Думаю, что сейчас в этом секторе будет продолжаться борьба за доли рынка», — говорит Вячеслав Беляев. По мнению генерального директора клиники «Астра-Мед» Ирины Кузнецовой, количество частных стоматологий в Перми уже близко к максимуму, и связано это, в первую очередь, с тем, что в городе есть медицинская академия. Она готовит большое количество специалистов, поэтому в городе сложилась высококонкурентная среда. Другой фактор — низкие по сравнению с центральными регионами России цены на услуги. «Например, в тех из них, где нет своего медицинского вуза, цены на услуги частной стоматологии выше, чем у нас, процентов на 30%. А на определенные виды работ, в частности на имплантацию, цены могут быть и в два раза выше», — говорит Ирина Кузнецова. — В Перми же сейчас тот момент, когда количество переходит в качество».



До кризиса средняя рентабельность частных стоматологических клиник составляла около 30%, сейчас — упала до 10-15%  
ФОТО МАКСИМА КИМЕРЛИНГА

«Вширь рынку уже сложно разрастаться. В Перми это плотный рынок, — соглашается Юрий Карманов. — Но нам еще расти и расти в качественном направлении. Например, в Японии 96% стоматологов имеют диагностическое 3D оборудование, а в Перми такого томографа нет ни одного».

**Кризисная боль**  
В кризис выручка пермских стоматологических клиник упала примерно на 15-25%. Это подтверждают все ключевые игроки. В целом по России падение продаж составило до 30%. В этих условиях многие пермские компании вынуждены были заморозить цены. Вместо ежегодной индексации, они оставили их на прежнем уровне. Некоторые клиники перешли на более дешевые рас-

ходные материалы, свернули планы по приему новых врачей в штат. Кризис обострил и существующие проблемы стоматологов. Так, после ухода из «Клиники доктора Тимофеева» ее директора Владимира Тимофеева работа учреждения почти прекратилась. До кризиса компания входила в пул самых известных пермских клиник. В декабре прошлого года она вышла из состава Пермского краевого союза стоматологов «в связи с подготовкой к ее реорганизации». Собственный бизнес компания планирует отдать по договору концессии либо аренды имуществом другим участникам рынка или продать оборудование. Предложение рассматривал «Медлайф». Поступало оно и в клинику «Юнит». Однако, по словам генерального директора «Юнита» Юрия Карманова, у компании начина-

лось немало новых проектов, и еще один она бы не потянула. «Это хороший актив, но сегодня нет игроков, которые могли бы взять эту клинику. А вот до кризиса желающие были найдены», — считает Вячеслав Беляев. «Есть клиники, которые не выдержали кризиса», — констатирует Юрий Карманов. В качестве примера он привел компанию «Адамант» (клиника на 6 кресел), которую «Юнит» приобрел в 2009 году. Во сколько обошлась покупка, господин Карманов не раскрыл, но отметил: «Если будет стабильная ситуация на рынке, то окупим ее примерно за пять лет». Построить такую «с нуля» стоило бы около 10 млн руб., уточнил он. Другая проблема местного рынка, обострившаяся в кризис, — уход «подполье» большого количества ча-

## Цены в стоматологических клиниках Перми

Вид работ	Стоимость (руб.)		
	Эконом-сегмент	Бизнес-класс	Люкс
Лечение среднего кариеса	400-600	800-1200	1600-2000
Установка металлокерамики	2000-3000	4500-6000	6000-9000

Источник: Пермский краевой союз стоматологов

## Прогноз сокращения выручки стоматологов в 2010-2011 годах

Вид работ	%
Ортопедическая и хирургическая стоматология	15-18
Ортодонтия, терапевтическая и детская стоматология	20-25
Пародонтология и гигиеническая стоматология	25-30

Источник: Пермский краевой союз стоматологов

стных стоматологов. «Мелкие игроки вынуждены демпинговать, в итоге они не получают средств на развитие, на новое, качественное оборудование и высокий сервис. Как результат — они не могут получить лицензию и уходят «в подполье», — описывает Юрий Карманов процессы на стоматологическом рынке Перми.

## Острый зуб конкурентов

В острой конкурентной борьбе стоматологии четко вырисовываются две основные тенденции. Во-первых, это укрупнение клиник — когда стоматологи расширяют набор оказываемых услуг, чтобы, соответственно, увеличить поток людей. Здесь большое преимущество есть у медцентров общего профиля. Например, конкуренты призвание, что стоматологические направления медицинской корпорации «Медлайф» подпитывается, в том числе, за счет пациентов всей клиники. «Это как супермаркет — заходишь в одно место и там покупаешь все, что нужно, чтобы не ездить в разные концы города», — говорит собеседник «Ъ» на стоматологическом рынке.

Другая тенденция — наоборот, более узкая специализация стоматологических клиник. То есть ориентация на специфический, уникальный вид услуг. В этом случае в клинику будут обращаться пациенты даже других стоматологических кабинетов, где подобных услуг нет. Так, например, клиника «Астра-Мед» специализируется на имплантологии. Специализированным проектом можно назвать и филиал клиники «Юнит» — «Юнит Baby», созданный только для приема детей.

Что касается ценовой политики, то легальные клиники одного уровня выдерживают примерно одинаковые цены (см. таблицу), говорят участники рынка. «Условия диктует только ры-

нок. Если клиент не платит больше, то цены ни одна из клиник повышать не будет. В частности, поэтому никто не проводил индексацию в 2009 году», — объясняет Юрий Карманов. На разброс цен влияют, например, затраты стоматологов на помещения. Но эти различия несущественны, потому что большинство клиник находится фактически в равных условиях — располагаются на арендованных площадях. По оценке Вячеслава Беляева, это порядка 98% всех используемых стоматологами помещений. Хотя встречаются исключения, и тогда те, кто имеет собственные квадратные метры, существенно экономят на аренде. Например, на своих площадях работает «Астра-Мед». Директор Ирина Кузнецова, говорит, что это, действительно, козырь для клиники.

Несмотря на большое количество игроков и высококонкурентный рынок, соперничать частным клиникам приходится не только друг с другом. В их борьбу за клиентов вклиниваются теперь и государственные учреждения, которые тоже предлагают платные услуги. За счет того, что они не тратятся, по сути, на аренду помещений, размещая на государственных площадях, им проще демпинговать, утверждают представители частных клиник.

В частных клиниках рассказывают, что некоторые из них неудачно поучаствовали в конкурсах на право аренды части площадей в муниципальных учреждениях (получив их, клиники оказываются, в том числе, бесплатные услуги по полисам ОМС). В частности, «Юнит» арендовал помещения в городских поликлиниках №1 и 2 (на ул. Газеты «Звезда» и ул. Крупской). «Туда веками проплетались тропы. (Окончание на стр. 12)

## Улыбайтесь красиво

Клиника «Астра-Мед» предлагает уникальные технологии восстановления зубов

Красивая улыбка — это наша визитная карточка и билет к хорошему самочувствию. Клиника «Астра-Мед» по праву считается экспертом в области стоматологических услуг, благодаря современному оборудованию, профессиональному коллективу и использованию инновационных технологий. Основным направлением клиники является дентальная имплантология — уникальная услуга, позволяющая восстановить потерянные зубы и вернуть красивую улыбку. О принципах работы центра дентальной имплантологии «Астра-Мед» рассказала директор клиники **ИРИНА КУЗНЕЦОВА**.

— Ирина Михайловна, расскажите о вашей клинике, какие услуги вы предлагаете?

— Клинику можно назвать только то медицинское учреждение, где могут быть реализованы все направления стоматологических услуг, от диагностики, лечения до протезирования и сложных операций. У нас все это есть: все виды рентгена, онтологотрама. Клиника оснащена немецким оборудованием последнего поколения фирмы SIRONA. Кроме того, одна из главных особенностей клиники «Астра-Мед» — цифровой панорамный рентген. Он позволяет делать максимально точный снимок сразу двух челюстей. Это очень важно для диагностики различных заболеваний, лечения, протезирования и имплантации. У нас есть все узкие специалисты: терапевты, ортодонты, пародонтологи, хирурги, ортопеды, гигиенисты. Только когда к лечению подходит комплексно, проблемы решаются правильно.

— Не часто человек, записавшись на прием к стоматологу, не осознает глубину своих проблем. Как выбрать нужного специалиста?

— В «Астра-Мед» на первой консультации пациента осматривают как минимум три специалиста: стоматолог-терапевт, хирург и ортопед. Если требуется, то подключаются пародонтолог и ортодонт. Стоимость первичного осмотра составляет 350 рублей. За один визит пациента консультируют от трех до пяти врачей. Каждый специалист предлагает план лечения, указывая несколько возможных вариантов.

— Какие варианты вы можете предложить?

— В нашей клинике возможны все виды лечения. Но основное направление клиники «Астра-Мед» — имплантология. Это направление позволяет восстанавливать отсутствующие зубы путем вживления в ткани искусственного имплантата.

— Насколько это направление востребовано?

— Сейчас люди заняты настолько, что здоровье уходит на второй план. В результате мы наблюдаем такие последствия, когда пациенты приходят уже с очень серьезными случаями, когда хирургические, просто виртуозно приходится подходить к лечению. Если, к примеру, человек потерял зуб и долгое время не обращался к специалисту, часть кости, на которой он размещался, атрофируется. Поэтому, прежде чем восстановить зуб, необходимо сделать костную пластику. После чего вживляется имплант — аналог корня зуба. И только после этого протезируется металлокерамическая коронка. Это очень сложная операция. Но оборудование клиники «Астра-Мед» и профессионализм сотрудников позволяют осуществлять подобные операции даже в самых тяжелых случаях.

— После лечения насколько долго позволяют технологии сохранить полученный результат?

— Мы даем гарантию на выполненную работу. Для того чтобы сохранить полученный результат, мы приглашаем своих клиентов на профилактические осмотры как минимум два раза в год. Осмотры, в случае если все в порядке, проводятся бесплатно. Для своих клиентов в «Астра-Мед» разработана система оповещения. Ведь люди настолько заняты, что забывают о необходимости посещения стоматолога. Мы напоминаем им об этом, и многие это очень ценят.

— При выборе клиники на что нужно обращать внимание, кроме профессионализма персонала?

— Очень важно, чтобы клиника была удобно расположена. Клиника «Астра-Мед» находится в центре города, где практически всегда есть свободные парковочные места. Важен также и режим работы. Официально мы работаем с 9 до 21. Но если пациент просит нас записать его на 8 утра или 22 вечера, мы всегда пойдем навстречу. В субботу у нас полный рабочий день. И мы с пониманием относимся, если клиент просит принять его в воскресенье.

— Много ли у вас клиентов?

— К нам приезжают из других городов и даже из-за рубежа. Для таких пациентов у нас есть гостиничный номер, расположенный прямо в клинике. Если стоимость лечения превышает 50 тыс. рублей, гостиничный номер предоставляется бесплатно. Номер практически не пустует. Подобные услуги не предоставляет ни одна клиника в Перми.

— Лечение зубов, как правило, очень затратное. Предоставляете ли вы скидки?

— Клиника «Астра-Мед» известна также тем, что здесь «человеческие цены». Мы идем на скидки, на рассрочку, это все оговаривается персонально. К вопросам медицины нельзя подходить так же примитивно, как к продаже вещей. Человеческое здоровье уникально, поэтому мы подходим индивидуально к каждому клиенту. При этом мы работаем с самыми лучшими материалами. Уровень техники, профессионализма очень высокий.

— Многие люди, независимо от возраста, зачастую откладывают посещение стоматолога из-за боязни болевых ощущений. Помогаете клиентам бороться с такими страхами?

— Эти опасения совершенно напрасны. Специалисты «Астра-Мед» прошли стажировку в Германии, Бельгии, Италии. Там они учились не просто лечить, но и перенимали мировые стандарты обслуживания. Лозунг нашей клиники — «К стоматологу, как на праздник!» Главное, чтобы человек сделал первый шаг. Это как пойти первый раз в спортзал. Нужно просто полюбить себя. Как правило, если человек приходит в «Астра-Мед», то уходит от красивый и довольный!

**СТОМАТОЛОГИЧЕСКАЯ КЛИНИКА**  
ЦЕНТР ДЕНТАЛЬНОЙ ИМПЛАНТОЛОГИИ

**Зубы красиво должны болеть**

- Диагностика стоматологических заболеваний и контроль качества лечения с помощью новейшего оборудования: радиационно-рентгеновский НЕЙБОРТ ВК, цифровой ортопантомограф АКТИВНЕС 4х 5 ВЗ (серия СТОНА), видеокамеры STUOSAM S
- Лечение и восстановление зубов
- Хирургия, имплантология
- Гигиена и пародонтология на установке ProFEEI — SIRONA (Германия)
- Все виды протезирования
- Немецкая зуботехническая лаборатория (Фора, Веймар)
- Честность-справедливая хирургия
- Для иногородних - гостиничный номер

**Клиника «Астра-Мед»**  
центр дентальной имплантологии

ул. Кирова, 161, тел.: 236-22-38, 293-01-70  
www.astramedclinic.ru

## АЛЛЕРГИЯ — НАЙТИ И ОБЕЗВРЕДИТЬ Рецепты здоровья от «Любимого доктора»



Учеными установлено, что сегодня около 20% населения планеты страдают аллергическими заболеваниями. Гипоаллергия называлась «священной болезнью». Он описывал симптомы этого недуга, не зная механизма возникновения. Аллергия долгое время оставалась загадкой. Для лекарей и пациентов она была неуловимой напастью, проследить развитие которой было невозможно. Сегодня раскрыты многие тайны «загадочной болезни».

Аллергия — это повышенная чувствительность организма к различным веществам в результате неадекватной реакции иммунной системы. Чаще всего виновата наследственность. Если дедушка чихал и кашлял при виде кошки, то существует большая вероятность развития аллергии у внука. Причем можно довольно долго жить, не считая себя аллергиком, а однажды обнаружить, что любимая кошка вызывает, кроме добрых чувств, приступы удушья. И как это ни печально, но абсолютно все, что нас окружает, может вызвать аллергию.

### АЛЛЕРГИЧЕСКИЕ СТРАДАНИЯ Аллергия — везде!

В апреле-мае «пылят» береза, ольха, лещина. В июне зацветают злаки — мятлики, рожь, овсяница. В августе-сентябре сорные травы — подсолнечник, лебеда, полынь, амброзия. Аллергию на пыльцу называют «поллиноз», и проявляется она в виде заложенности носа, насморка, чихания, покраснения глаз, зуд и кашель. Ухудшение состояния наступает в сухую, ветреную и жаркую погоду, особенно в утренние часы.

Источниками беспокойства для аллергика служат домашняя пыль, клещи домашней пыли. Еще — плесневые грибы, которые обитают в местах теплых и влажных (кондиционеры, туалетные комнаты, в почве домашних цветов, в вентиляционных отверстиях). Проблемы может вызвать и прелея листва, талый снег.

Домашние питомцы, точнее их шерсть и слюна — частая причина аллергии.

Пищевая аллергия — тема, требующая отдельного разговора. У детей и взрослых пищевая аллергия проявляется по-разному. Дети чаще всего не переносят белок коровьего мо-

лока. Взрослые реагируют на цитрусовые, морепродукты, мед, орехи, землянику и так далее. Опасны для аллергиков пищевые добавки, которые используются для придания продуктам определенного цвета, вкуса, запаха (особенно ТАРТРАЗИН, Е-102, Е-104, Е-110).

Химия вокруг нас! Любое химическое вещество может быть потенциальным аллергеном.

Любое лекарственное вещество может быть аллергеном! Чаще всего аллергию вызывают антибиотики, без которых трудно представить современную медицину.

Независимо от типа, аллергия мешает: — в полной мере наслаждаться жизнью, — повторно работать, — чувствовать себя в безопасности, — заводить домашних животных, — есть и пить то, что хочется, — без опаски носить бижутерию, мыть посуду, пользоваться перчатками, презервативами и многим другим, — лечиться антибиотиками и другими лекарственными препаратами.

### КАК ИЗБАВИТЬСЯ ОТ СТРАДАНИЙ

Хотите справиться с аллергией? Без помощи опытных специалистов справиться будет трудно. К счастью, они есть в многопрофильном Медицинском центре «Любимый доктор». Здесь успешно выявляются причины аллергии, проводятся необходимые профилактика и лечение.

Так как аллергия — наследственно предопределенный тип реагирования иммунной системы, окончательно вылечиться от нее нельзя. Можно успешно контролировать течение аллергических заболеваний и не допускать обострений бронхиальной астмы, аллергического ринита, аллергического конъюнктивита, крапивницы, аллергического дерматита.



Процесс обследования и лечения аллергии делится на несколько шагов:

**Шаг № 1** — выявить органы и системы, страдающие от аллергии.

**Шаг № 2** — найти виноватых. Поиск и выявление аллергенов — это одна из главных

задач врача-аллерголога. Для этого в МЦ «Любимый доктор» проводится специальное аллергологическое обследование:

- аллергопробы (кожные пробы) — капельные, аппликационные, скарификационные, внутрикожные;
- расширенная диагностика по анализам крови.

**Шаг № 3** — грамотно составить лечебную программу. Самое лучшее — это, конечно, исключить или ограничить контакт с аллергеном. Если это невозможно, врач назначает медикаментозную терапию. В настоящее время применяются безопасные лекарственные препараты, которые помогают остановить острый процесс или ликвидировать обострение аллергического заболевания.



Кроме того, в МЦ «Любимый доктор» осуществляется аллерген-специфическая иммунотерапия (АСИТ). Эта методика основана на введении в организм пациента причинно-значимого аллергена, начиная с минимальных концентраций, с постепенным увеличением дозы. В результате АСИТ формируются правильные иммунологические реакции и разрушается порочный круг аллергии, снижается чувствительность к аллергенам, например к пыльце растений, к аллергенам домашней пыли. АСИТ позволяет предупредить развитие более тяжелых форм аллергических заболеваний.

Подбор аллергенов и курсов лечения проводит врач аллерголог-иммунолог с учетом индивидуальных особенностей пациента. Новые методы лечения и профилактики аллергии, применяемые в МЦ «Любимый доктор», позволяют снизить или вообще устранить влияние аллергенов на ваше здоровье.

### ВЫБОР ЗА ВАМИ! Жить в изменениях и сомнениях?

Или изменить жизнь к лучшему вместе с надежным помощником — Медицинским центром «Любимый доктор»!

