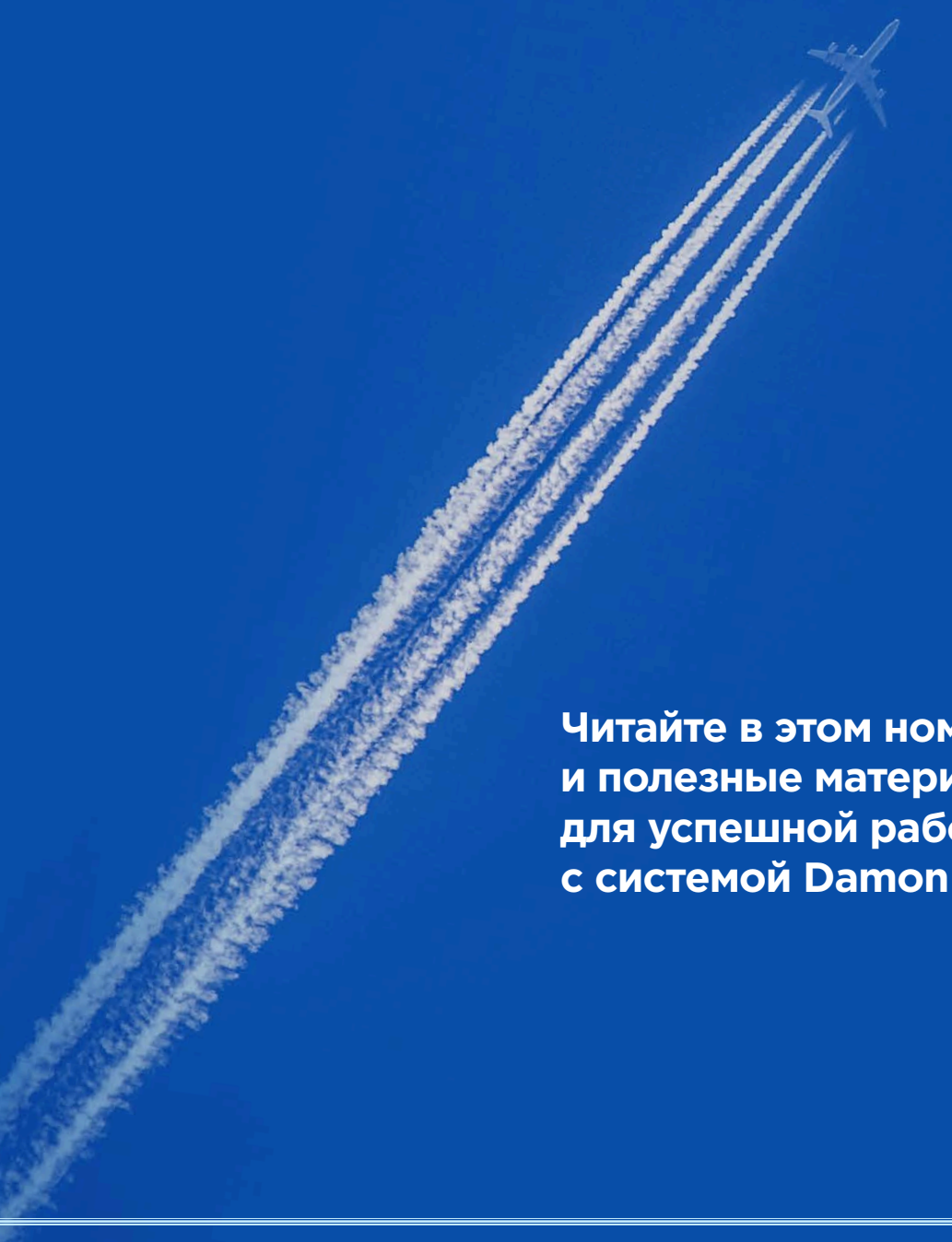


# Ormco Digest

Для быстрого перехода по ссылкам воспользуйтесь сканером QR-кодов | Июль 2020г. | Выпуск №8

## Следуй за Damon - курс на успех



Читайте в этом номере советы  
и полезные материалы  
для успешной работы  
с системой Damon

# Брекет-система Damon: обзор финансовой эффективности работы

Статья подготовлена на основе книги «Мифы о системе Damon» к.м.н., ортодонта, руководителя клиники в г. Санкт-Петербург «Полный порядок» Тихонова А.В.

Большинство жалоб на дороговизну самолигирующих брекетов связаны с вопросами рентабельности и ценообразования. Если прайс на ортодонтическое лечение в клинике ниже среднего по рынку или неправильно построена система оплаты, то руководство клиники будет опасаться низкой рентабельности. Когда врач настаивает на работе дорогими технологиями при низком прайсе, руководство вынуждено переходить к варианту, когда стоимость аппаратуры вычитается из выручки, с которой идет оплата врачу. Врачу становится невыгодно устанавливать дорогие брекеты, поэтому выбирает более дешевые. Таким образом, при работе достаточно дорогой аппаратурой следует принимать во внимание 3 компонента:

1. Общая стоимость лечения (ценовой сегмент).
2. Система оплаты ортодонтического лечения (тип прайса).
3. Система расчета заработной платы врачу (с общей выручки или после вычета себестоимости аппаратуры).

Далее в статье мы рассмотрим каждый из трех компонентов более детально.

## Общая стоимость лечения: ценовой сегмент<sup>1</sup>

Практика показывает, что есть две модели, когда применение системы Damon происходит успешно с финансовой точки зрения:

### А) Эконом-класс с большим потоком и высокой загрузкой

При себестоимости системы Damon не менее 30 000 руб., ее доля оказывается не менее 25% от выручки, а при учете сопутствующих расходов на материалы может достигать 30%. Клиники чувствуют себя комфортно благодаря большому «потоку» пациентов: при высокой загрузке важна не себестоимость, а выручка кресла в час. За счет грамотного применения самолигирувания клиника сокращает время приема одного пациента и при правильном прайсе за все лечение получает неплохую выручку по ортодонтии в единицу времени.

### Б) Средний и высокий ценовой сегмент

Клиники комфортно работают качественными дорогими технологиями, так как общая себестоимость по ортодонтии становится не выше 25%. Руководство понимает, что если ортодонт будет использовать более дешевую аппаратуру по той же стоимости для пациента, то абсолютная прибыль будет выше. Однако оно также осознает, что грамотные врачи не всегда готовы работать тем, что «спустят сверху». При правильном построении системы оплаты выручка кресла в час становится значимо больше — при возрастании загрузки клиники это становится определяющим фактором.

### Система оплаты ортодонтического лечения<sup>2</sup>

В нашей стране на данный момент имеется два типа прайса на ортодонтическое лечение:

1) «По посещениям» - указывается стоимость отдельных манипуляций (установка брекетов, замена дуги, активация и тд.). Общая итоговая стоимость неизвестна до конца лечения. Чем больше визитов и манипуляций, тем она больше.

2) «За все лечение» или «западный» - указывается общая стоимость всего лечения, независимо от числа посещений и манипуляций. В России пока еще больше распространен первый тип прайса, хотя многие клиники давно работают по «западному» варианту.

### Система Damon в сравнении с качественными лигатурными брекетами: где больший экономический интерес врача и клиники?<sup>3</sup>

Не самый простой вопрос, так как на него влияет множество факторов: ценовой сегмент клиники, ее загруженность, система расчета зарплаты врачу, тип прайса. Более адекватным для прогресса врача и справедливым является прайс «за все лечение», в

Таблица 1. Сравнение эргономики и финансовой эффективности лечения при различных вариантах прайса: цены взяты ориентировочные.

Показатели	Damon «все включено»	Damon «по посещениям»	Лигатурные «по посещениям»
Стоимость брекетов и установки, руб	-	70 000	30 000
Стоимость активации, руб	-	4 000	4 000
Число плановых посещений	12	12	24
Число неплановых посещений	2	2	2
Длительность посещений, мин	20	20	30
Время на обсуждение плана и фиксацию	2,5	2,5	2,5
Общее число часов на лечение	7,2	7,2	15,5
<b>Итоговая стоимость лечения, руб</b>	<b>180 000</b>	<b>118 000</b>	<b>126 000</b>
Средняя выручка в час, руб	<b>25 116</b>	<b>16 465</b>	<b>8 129</b>

Оцените среднюю выручку в час для вашего кресла/клиники по таблице, подставив ваши актуальные цены и количество визитов.

этой связи дальнейшая информация приведена для этой системы оплаты.

На рынке ортодонтических услуг есть 4 основные заинтересованные стороны:

- 1) Пациент
- 2) Врач
- 3) Клиника
- 4) Производитель ортодонтической продукции

Интерес пациента заключается в том, чтобы получить лечение в оптимальном соотношении цены, качества, комфорта и

### «Система Damon позволяет выиграть всем сторонам ортодонтического лечения - пациенту, врачу, клинике и производителю»

затраченного времени. Лечение системой Damon обычно дороже, но делает процесс комфортнее, быстрее, экономит время пациентов, а это самый дорогой ресурс для многих людей.

Интерес производителя - увеличение своей прибыли при продаже более дорогих продуктов. Компании-производители инвестируют средства в реальное развитие высоких технологий в стоматологии, проводят семинары, мастер-классы, «выращивая» экспертов-практиков и лекторов, спонсируя выставки, съезды, конкурсы, олимпиады и т.д.

Интерес врача состоит в том, чтобы иметь возможность работать наиболее современными технологиями, повышая свой профессиональный уровень, и при этом зарабатывать хотя бы столько же, как при работе традиционными, а в идеале - больше.

Интерес клиники заключается в том, чтобы иметь в линейке своих услуг популярные высококачественные продукты и при этом сохранить рентабельность, а в идеале - увеличить ее.

Давайте более детально рассмотрим факторы, влияющие на финансовый интерес клиники и врача.

#### Финансовый интерес клиники<sup>4</sup>

Необходимо вычесть прямые расходы клиники из выручки. Возьмем сначала вариант с оплатой врачу 20% от всей выручки. Будем считать, что ассистент получает 200 руб/час. При анализе расходов не учитываются замки, дуги, расходные материалы.

Расчет для самолигирующей системы: 150 000 - 30 000 (оплата врачу) - 11\*200 (оплата ассистенту 11 часов) - 23 000 (стоимость брекетов Damon Q без учета скидок

для клиник на апрель 2017г) = примерно 95 000 руб. Для лигатурной системы: 130 000 - 26 000 (оплата врачу) - 15\*200 (оплата ассистенту 15 часов) - 8000 (стоимость брекетов Orthos без учета скидок для клиник на апрель 2017г) = 93 000 руб. Если учесть, что многие клиники имеют скидки, которые идут в процентах, и абсолютный размер скидки в рублях при использовании дорогой аппаратуры будет больше, то в итоге разница будет больше в пользу Damon.

Если взять вариант с оплатой за вычетом себестоимости: стоимость лечения Damon в конкретном примере больше на 20 000 руб, стоимость аппаратуры - на 15 000 руб. Оплата врачу при использовании Damon будет на 1250 руб. больше, ассистенту - на 800 руб. меньше (200 руб. на 4 часа). Итого, клинике при работе системой Damon останется округленно на 5000 руб. больше. С учетом процентных скидок на аппаратуру реальная разница будет еще больше в пользу Damon. Если подсчитать прибыль в час, то она получится выше для системы Damon почти на 40%, так как слегка большая абсолютная прибыль будет получена за меньшее число часов (11 вместо 15). Любой руководитель клиники подтвердит, что прибыль с рабочего места в час - основной показатель в конкурентной борьбе врачей за кресло. Расчет показывает, что при системе оплаты по типу «все включено» и врачу, и клинике интереснее работать системой Damon. В таблице 2 проведено сравнение эргономики и финансовой эффективности лечения системой Damon и лигатурными брекетами при различных вариантах прайса, цены взяты ориентировочные. Вы можете также оценить среднюю выручку в час для своего кресла/клиники по таблице, подставив ваши актуальные цены и количество визитов.

#### Финансовый интерес врача<sup>5</sup>

Оплата врача может строиться как % от общей выручки или как % от остатка после вычета себестоимости аппаратуры: возьмем 20%. Общая оплата работы врача в случае лечения среднего пациента системой Damon составит 30 000 руб., лигатурной - 26 000 руб. Если сравнить доход за час, то при работе самолигированием он составит 2700 руб/час, обычными брекетами - 1700 руб/час. Конечно, можно решить, что цифры оптимистичны в абсолютном значении для работы с Damon. Это верно, так как в реальной жизни есть «пустые» консультации, бесплатные осмотры, планирование лечения после смены, коррекции ретейнеров и т.д. Очевидно, что доход врачей в час меньше, но здесь рассмотрена именно оплата активного периода лечения.

Если клиника вычитает стоимость аппаратуры перед расчетом зарплаты, то процент обычно выше: возьмем 25%. Разница

в стоимости набора Damon Q и набора лигатурных брекетов Orthos без учета клинических скидок на апрель 2017г составляет около 15 000 руб. Обычно различие в общей стоимости лечения перекрывает разницу: врач получает % с примерно одинаковой суммы в самом плохом случае, а чаще все же с большей. Тогда зарплата будет или одинаковой, или выше при работе системой Damon. Доход в час будет значимо больше (примерно на 40%). Таким образом, врачу финансово интересно работать самолигированием в любом варианте расчета зарплаты, если разница в стоимости всего лечения не менее разницы в себестоимости брекет-системы. Если вдруг стоимость лечения по системе «все включено» одинакова (что встречается крайне редко в описываемом ценовом сегменте), то зарплата в час все равно будет больше при работе Damon.

#### На основе вышеприведенных данных можно сделать несколько важных выводов:

1. Стоимость продукта оцениваться совокупно с потребительскими свойствами. Работа системой Damon позволяет применять более простую механику лечения, повышая его комфортность как для пациента, так и для врача и значимо улучшая эргономику процесса.

2. При работе современными технологиями, направленными на снижение трудовых и временных затрат, наиболее справедливым и финансово адекватным является тип оплаты по принципу «все включено» или «за все лечение». Он также стимулирует развитие врачей и специальности в направлении достижения результатов максимально быстрыми и эффективными способами.

3. При данном типе прайса врачу и клинике выгодно работать системой Damon с финансовой точки зрения.

4. Технология Damon при правильном применении позволяет выиграть всем сторонам, вовлеченным в процесс ортодонтического лечения - пациенту, врачу, клинике и производителю продукции.

#### Полезные ссылки и литература:

Книга А.В.Тихонова «Мифы о системе Damon»

[Купить книгу](#)

Запись вебинара «Пассивное самолигирование: особенности и преимущества. Клинические принципы системы Damon»

[Посмотреть вебинар](#)

Используемая литература:

Тихонов А.В. Мифы о системе Damon.

СПб, 2017

1) С.132-134

2) С.134-135

3) С.151-152

4) С.156-157

5) С.155-156

## ☀ Вебинары ☀

С конца мая до середины июня прошла серия вебинаров, направленных на работу в условиях пандемии. Михаил Есипович рассказал о том, как же добиться большей эффективности при меньшем количестве посещений в условиях ограничений ортодонтического приема. Евгения Бородина поделилась опытом как в режиме online проводить консультации, диагностику и обсуждать план лечения. Александр Спесивцев дал нам советы по работе с пациентами в период изоляции, обсудив способы коммуникации с пациентами на расстоянии.

**22 июня** бизнес-тренер **Наталья Мусинова** рассказала об особенностях переговоров о стоимости лечения при первичной консультации.

[Смотреть запись](#)

**26 июня** разбирали с **Ильямом Нуртдиновым** микроимпланты в ортодонтии, от показаний и противопоказаний до биомеханики перемещения зубов и разбора клинических случаев.

[Смотреть запись](#)

**2 июля** **Марина Дубовская** осветила нестандартные случаи в детской ортодонтии: в программе вебинара будут вопросы применения абсолютной опоры, ретенции и адентии у детей и подростков.

[Смотреть запись](#)

**7 июля** бизнес-психолог **Ангелина Шам** делилась советами о том, как привлечь и удерживать пациентов в условиях новой реальности.

[Смотреть запись](#)

**21 июля** обсудим с **Максимом Подвальниковым** ошибки на этапах ортодонтического лечения, их решение и профилактику.

[Зарегистрироваться](#)

**22 июля** **Нино Сигуа** проведет первое практическое online-занятие по непрямо́й фиксации: участники смогут отработать мануальные навыки на моделях и брекетах, которые мы предварительно отправляем для работы на занятии.

[Зарегистрироваться](#)

**25 августа** встретимся на вебинаре с **Анной Симаковой**, **9 сентября** - с **Александрой Денисовой**, а **22 сентября** - с **Яной Дьячковой**.

Следите за обновлениями расписания вебинаров на нашем сайте [orthodontia.ru](http://orthodontia.ru)

## ☀ Библиотека ORMCO ☀

Если хотите быть в курсе новых исследований и актуальных статей в ортодонтии, то приглашаем вас в online-библиотеку на нашем сайте. Мы отслеживаем актуальные публикации отечественных и зарубежных ученых, подбирая наиболее интересный и полезный контент.

Из последних новинок предлагаем познакомиться с [исследованием, в котором сравнивали влияние](#) пассивного самолигирования и традиционного лигирования с помощью эластичных лигатур на ортодонтическую силу при моделировании язычного смещения бокового резца нижней челюсти. Также интересна [статья о стратегиях позиционирования брекетов](#) на основе эстетики улыбки. Одним из передовых исследований является [опубликованный материал испытаний на трение](#) современных самолигирующих брекет-систем. В связи с последними событиями ортодонтический прием в условиях эпидемии стал предметом исследований некоторых ученых, что нашло свое выражение в [статье о мерах предосторожности и рекомендаций для работы](#).

[Читайте эти и другие статьи в нашей online-библиотеке](#)

# НОВЫЕ DAMON™ Q2

Представляем 8-ое поколение брекетов системы Damon™, вдохновленное опытом ортодонтот со всего мира!

### ПРЕДСКАЗУЕМОСТЬ ЛЕЧЕНИЯ

Измененная пропись<sup>1</sup> для центральных и боковых резцов верхней челюсти, которая разработана для предсказуемого и эффективного лечения

### УПРОЩЕННОЕ ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ

Новая вертикальная разметочная линия на всей ромбовидной крышке помогает разместить брекет в желаемое положение



### РАСШИРЕННАЯ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ

Конструкция лигатурных крыльев обеспечивает увеличенное подлигатурное пространство<sup>2</sup> для лучшей фиксации всех силовых цепочек, эластиков, стальных лигатур и других элементов для универсальности лечения

Брекеты Damon™ Q2 - в 2 раза\* больший контроль ротации для оптимальной точности, предсказуемости и эффективности. Предельно высокая уверенность при лечении любых клинических случаев и надежность брекетов для создания совершенных улыбок.

\* От двух раз больше контроль ротации по сравнению с оригинальными брекетами Damon Q

1 - Стандартная пропись брекетов Damon 3MX

2 - Damon Q2 по сравнению с Damon Q

## АКЦИЯ Купи DQ2 по цене DQ

До конца сентября 2020 года действует акция: «Рост возможностей, но не цены!»

[Получите больше информации о новинке](#)

[Купите Damon Q2 в интернет-магазине](#)

## ☀ Анонс ☀



Не пропустите одно из самых ожидаемых событий в мире ортодонтии! Юбилейная X Конференция начинающих ортодонтот: впервые в новом online формате. Подключившись к Конференции, вы станете слушателем интересных лекций от ведущих отечественных ортодонтот, челюстно-лицевого хирурга и хирурга-имплантолога. Викторины и розыгрыш ценных призов - это и многое другое ждет вас на юбилейной Конференции!

[Регистрируйтесь прямо сейчас!](#)