

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ИНЪЕКЦИЙ БОТОКС® «АЛЛЕРГАН» В ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЕ В УКРАИНЕ

«Математика — это язык, на котором Бог написал Вселенную».
Галилео Галилей

На сегодня реалии рынка услуг омоложения в целом и инъекций в частности таковы, что крайне велик разброс цен. Каким же образом формируется стоимость услуги в эстетической медицине? От каких факторов зависит? Каким образом врачу составить оптимальную цену на свою услугу? В данном материале сведены воедино все затраты и факторы, влияющие на цену, и создана бизнес-модель, позволяющая врачам различной квалификации рассчитать оптимальную для себя лично стоимость услуги на примере инъекции Ботокс® «Аллерган».

В качестве ведущего эксперта рынка эстетической косметологии, который уже более 20 лет успешно работает в Украине и за рубежом с данной тематикой, мы пригласили Ольгу Довгополую — кандидата медицинских наук, MD, PhD, медицинского редактора журнала Cosmo Lady, члена American Academy of Dermatology, собственницу Clinic of aesthetic medicine Lege Artis.

❑ Уважаемый доктор, какие риски существуют у пациентов, которые получают услугу по цене значительно ниже рыночных и как этого избежать?

Не секрет, что рынок наводнён подделками и несертифицированной, контрабандной продукцией. Просроченные или неоригинальные препараты могут привести к драматическим последствиям, нежелательным эффектам или даже к летальному исходу (случаи известны). Не стоит доверять врачам, которые отказываются показать вам документацию на препарат! Не лишним будет поинтересоваться сертификатом, в котором указаны сроки годности, и обязательно лицензией МОЗ Украины по дерматологическому профилю.

❑ Каким образом принято указывать стоимость инъекции ботокса?

В США и в Украине различные методики, у нас принято называть стоимость зоны, в США, например, рассчитывают стоимость в единицах. В Украине считают по зонам, не привязываясь к стоимости препарата. В Америке разрешено колоть междестрам, семейному доктору, дерматологам и пластическим хирургам. Междестры делают это по инструкции. Так, если флакон Ботокс® «Аллерган» стоит 600 \$, и стоимость единицы — 12 \$ для междестры. Семейному доктору, у которого получается делать это лучше, разрешают ставить цену несколько выше. Цена врача моего плана — 20-25 \$ за единицу.

❑ Какой самый известный или безопасный из присутствующих ботулотоксинов на рынке?

Ботокс® «Аллерган» — это самый изученный ботулотоксин во всём мире для применения в эстетической медицине.

❑ Какой кошмар. Бойтесь подделок!

Хранится ботокс в невосстановленном виде только в морозильнике. Перевозится только в холодильнике. Когда я заказывала ботокс в Дубае, там в огромном холодильнике привозят три маленькие баночки. Отмечу, что его продают только врачам.

❑ А как вы определяете, что это подделка? Ведь тут даже штрихкод одинаковый. Я, например, разницы не вижу.

Кстати, у нас очень много подобного «продукта» на рынке. И что самое интересное: пишут, что это «Аллерган». Важно, чтобы описание и упаковка препарата были на украинском языке, чтобы препарат был у нас зарегистрирован в соответствии со всеми нормами и правилами. Если же описание на русском, английском, турецком языке — тогда это контрабанда.

❑ Итак, почему может быть дешёвая цена на ботокс? Например, 100 долларов?

Потому что очень много везли его из Турции. А там дешёвые цены. Дело в том, что турецкое правительство закупает большое количество этого препарата для неврологии. Поэтому врачи-эстетисты имеют возможность покупать Ботокс® по низкой цене. Вследствие этого довольно много турецкого ботокса было в Интернете. Но! Как он транспортируется?! И если он, тот флакон, что у меня есть, полегит без холодильника, то эти единицы придут в негодность. Препарат обязан транспортироваться в специальных термобоксах со льдом. Другими словами, даже для того, чтобы провезти его по Киеву, необходимо использовать специальные мини-холодильники.

❑ Какие зоны пользуются максимальной популярностью? И как подсчитывать расходы?

В каждой стране разный подход к подсчёту расходов. В одних странах по единицам, в нашей — по зонам. ➤

Ольга Довгополая,
кандидат медицинских наук,
член Американской академии
дерматологии



При этом зоны разбиваются — межбровье, глаза, нос, подбородок, овал, шея. Существуют показания к применению, одобренные FDA в эстетической медицине. Поскольку FDA одобрило межбровье и глаза, эта методика называется On-label и является официально зарегистрированной как в Украине, так и в других странах. Есть и другая методика — Off-label, когда ещё FDA не набрало нужное количество клинических испытаний для того, чтобы разрешить ещё и её. Off-label — это ответственность врача, On-label — ответственность врача и компании. Мышцы, которые образуют межбровья и которую образует роговая мышца глаз, группа очков, — это одна группа мышц, относящихся к депрессорам, которые тянут кожу вниз. Лобная мышца большая, которая поднимает, — антагонист. И для того, чтобы был естественный результат, нужно обработать все зоны, а это 5-6 зон за одну сессию. Процедуру можно делать каждые три месяца.

❗ Почему же препарат нужно покупать у официального дистрибьютора?

Официальный дистрибьютор гарантирует: сроки годности, условия хранения, обучение и поддержку в случае возникновения нестандартных ситуаций.

❗ Существует мнение, что чаще одного раза в полгода процедуру делать нельзя...

Если по возрастным показаниям, то первые три раза процедуру делают один раз в три месяца. Это делается для того, чтобы «воспитать» мышцы. А потом уже кто раз в полгода, а кто раз в три месяца. Подбирается индивидуально, лично я делаю каждые три месяца. Мужчины тоже делают раз в три месяца. Кстати, для мужчин доза примерно в два раза выше. Всё дело в том, что у них сильнее мимическая активность. Следовательно, цена тоже выше.

Итак, как правильно считать зоны ботокса? Верхняя треть. Для того чтобы у мышцы не было патологических заломов, нужно делать всё правильно по единицам. В противном случае будет видно, что что-то сделано.

Считаем зоны: межбровье; лоб — две зоны; глаза; нос; крыло носа. Всего 6 зон.

Теперь конкретно о цене. Если ко мне приходит человек 40-55 лет, допустим, он платит определённую сумму — 3-5 тыс. евро с ботоксом и филлерами, то потом он только поддерживает. Ведь филлеры бывают и на год. По моим расчётам, для человека этой возрастной категории для сохранения своей красоты стоимость составит от 1,5-3,5 евро в день. Первый год 8 евро в день, а потом — 1,5-3,5 евро.

Проводите ли вы первичную консультацию и в чём она заключается?

Кроме описания метода, подписываются документы на проведение процедур (приказ МОЗ Украины), заполняется анкета гостя, история болезни (медицинская карта амбулаторного пациента). После процедуры выдаётся карточка с перечнем введённых препаратов и методов лечения. В карточке всегда записываю количество единиц введённого препарата. Ведь я смотрю по мышцам пациента, и для каждого — своя доза препарата. Именно поэтому мне и нужны разметки. Другие этого не делают. Вот так за 15 минут всё происходит: пришёл, сделал, рассчитался. Через 3-5 суток ботокс начинает действовать. Первый осмотр происходит через две недели. Пациент вызывается на повторный осмотр, который проводится бесплатно и длится полчаса. Другими словами, чтобы сделать 5 минут инъекции, нужно потратить два часа времени.

❗ Как же правильно рассчитать ценообразование при инъекциях ботулотоксина?

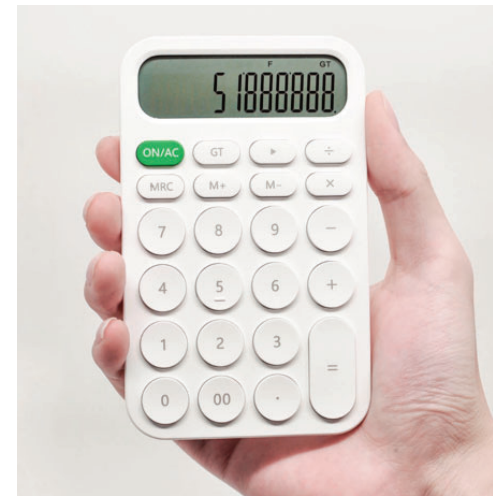
Рассмотрен пример существующей клиники престижного ценового сегмента в Киеве со следующими исходными данными.

Исходные данные:

- Общая площадь помещения — 160 кв. м.
- Стоимость ремонта — 80 000 \$.
- Длительность процедуры — 90 минут (1,5 ч.).
- Предполагаемая стоимость услуги инъекции зоны глаз — 3 000грн.

Две ремарки. Первая касается длительности услуги. Почему длительность услуги в расчёте принята именно 90 минут? Не секрет, что настоящий профи технически выполняет инъекционную процедуру за 10-20 минут в зависимости от зоны и индивидуальных показаний/пожеланий. 40 минут — это время первичной консультации со сбором анамнеза, диагностикой и рекомендациями, а 30 минут — длительность повторной бесплатной консультации. Всё вместе и составляет полноценные 90 минут, уделяемые пациенту при единовременной оплате фактически двух приёмов.

Относительно стоимости ремонта клиники стоит сделать вторую ремарку. Прежде чем его начинать, нужно рационально учесть два момента: первый — в арендованном или собственном помещении он будет проведён, второй момент — уровень или класс вашего медицинского предприятия. Ориентировочная стоимость капитальных вложений в создание медико-косметологического



центра в целом и в ремонт в частности для предприятий различного ценового диапазона: на первом этапе рассчитываем так называемую препаратную себестоимость. Средняя величина расхода зависит как от индивидуальных параметров пациента, так и от зоны применения, и составляет она от 10 до 20 единиц в среднем. В нашем примере мы берём объём, равный 20 единицам.

1. Препаратная себестоимость.

2. Стоимость процедуры — 3 000 грн, оплата специалисту — 50 % от очищенной выручки — $(3000 - 1240) \times 50\% = 880$ грн.

3. Коммунальные платежи: $308 \$ - 30$ дней — 720 ч. (12 рабочих часов — 1 день).

При расчёте стоимости коммунальных услуг за период (месяц) взят среднегодовой показатель. Планируемое количество услуг за день — 2, в случае ежедневной работы одного рабочего кабинета врача-инъекциониста. Что приравнивается к 14 услугам в неделю, которые могут быть распределены по семь услуг/пациентов за 2 рабочих дня либо по 4-5 услуг на 3 дня в зависимости от желаемого оптимального графика работы специалиста.

Курс $\$/\text{грн} = 1/27$, ввиду того, что дистрибьюторы традиционно делают курсовой запас прочности, составляющий +10-12 % от текущего коммерческого курса.

Переносим стоимость коммунальных услуг на 6 рабочих часов:

$$308 \times 6 : 360 = 5,13 \$.$$

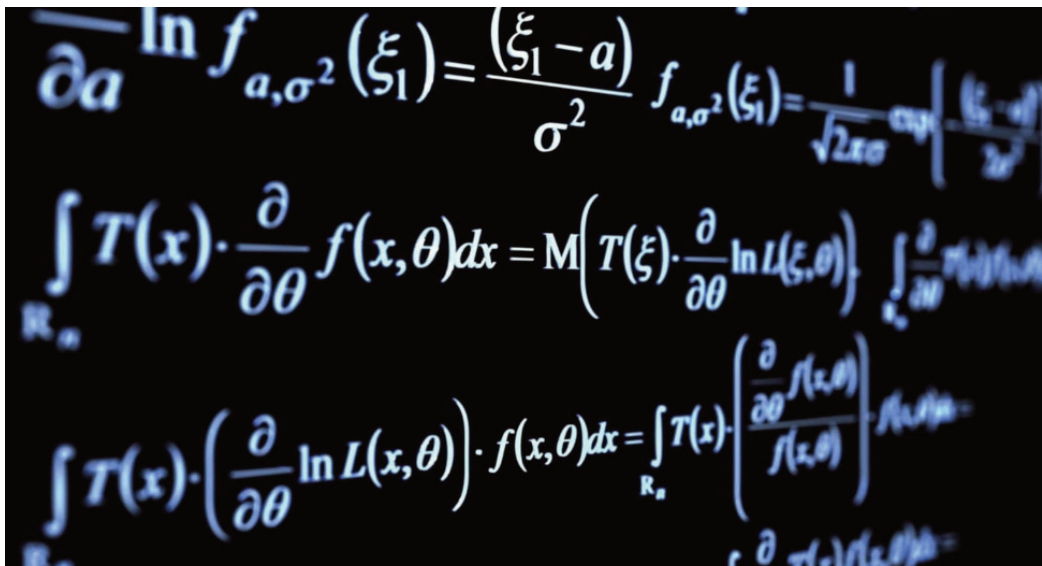
Затем учитываем долю (вес) инъекционных процедур в кабинете эстетической косметологии — 30 % (30 % — аппаратные методики, 30 % — уходовые процедуры, 10 % — массажные мануальные методики):

$$5,13 \$ \times 30\% = 1,54 \$.$$

Если кабинет используется исключительно для инъекционных методик, тогда вся сумма $5,13 \times 100\% = 5,13 \$$.

Умножаем на курс доллара 27:

$$1,54 \$ \times 27 = 41,6 \text{ грн.}$$



Коммуналка за месяц $\times$ (Количество рабочих часов в день : Количество процедур в день) : Количество рабочих часов в месяц $\times$ Доля (вес) процедуры $\times$ Курс \$.

4. Аренда помещения:

2 400 \$ — стоимость ежемесячной аренды 160 кв. м.
20 кв. м — площадь кабинета эстетической косметологии.
 $20 \times 2\,400 / 160 = 300$ \$ или 8 100 грн — за месяц.

30 % — доля (вес) инъекционных процедур в кабинете эстетической косметологии:

8 100 грн $\times$ 30 % = 2 430 грн.

Планируемое количество процедур: 2 процедуры в день, 60 процедур в месяц.

1 процедура/аренда — 1 пр. $\times$ 2 430 грн : 60 пр. = 40,5 грн.

(Аренда : Площадь $\times$ Вес процедуры) : Количество процедур в месяц = 40,5 грн.

5. Амортизация — это перенос стоимости оборудования на себестоимость производимой услуги.

Основное оборудование, принимающее непосредственное участие в процессе предоставления услуги: кушетка гидравлическая, светильник медицинский бестеневой, холодильник для хранения препаратов, дерматоскоп, лампа-дуга, лампа Вуда, оборудование для дезинфекции и стерилизации, косметологические инструменты, специализированное оборудование для видео- и фотодиагностики результатов.

$574\,000 \times 18\% = 103\,320$ грн : 365 дней $\times$ 2 пр. = 142 грн (условно 5,5 лет проработает).

Стоимость оборудования $\times$ Коэф. амортизации оборудования : Кол-во рабочих дней в году : Кол-во процедур в день = 142 грн.

Сумма инвестиций в оборудование относительно небольшая, что объясняется доминирующим фактором индивидуального профессионализма врача.

6. Амортизация ремонта:

$80\,000 \times 24\% = 19\,200$ \$: 365 дней $\times$ 2 пр. $\times$ 27 = 710 грн (капитальный ремонт раз в четыре года).

(Стоимость ремонта $\times$ Коэф. амортизации ремонта : Кол-во рабочих дней в году : Кол-во процедур в день) $\times$ Курс \$ = 710 грн.

7. КИОП: 60 кв. м — вспомогательные площади, 5 раб. мест, 60 : 5 = 12 кв. м, 20 кв. м — 40,5 грн, 12 кв. м — 24,3 грн.

Площадь вспомогательных кабинетов : Кол-во рабочих мест $\times$ Коэф. аренды : Площадь кабинета косметологии = 24,3 грн.

8. Амортизация оборудования общих площадей 18 %, исходя из длительности услуги:

60 кв. м — вспом. площади, 12 400 у. е. $\times$ 18 % = 2 232 у. е.

1 год — 365 дней $\times$ 12 раб. ч. = 4 380 рабочих часов.

1 день — 12 рабочих часов.

1,5 ч. $\times$ 2 232 у. е. : 4 380 раб. ч. $\times$ 27 = 20,6 грн.

Длительность процедуры $\times$ (Стоимость оборудования общих площадей $\times$ Коэф. амортизации) : Кол-во рабочих часов за год $\times$ Курс \$ = 20,6 грн.

9. Коэффициент оплаты труда админ.-хоз. персонала — в расчёте на длительность услуги.

1 месяц — 30 дней по 12 рабочих часов — 360 рабочих часов в месяц:

$1,5 \text{ ч.} \times 5\,350 \$: 360 \text{ ч.} : 5 \text{ раб. м.} \times 27 = 120$ грн.

Длительность процедуры $\times$ Сумма среднемесячной оплаты труда админ.-хоз. персонала : Кол-во рабочих часов в месяц : Кол-во рабочих мест $\times$ Курс \$ = 120 грн.

10. Коэффициент общей рекламы — в расчёте на длительность услуги:

$1,5 \text{ ч.} \times 2\,109 \$: 360 \text{ ч.} : 5 \text{ раб. м.} \times 27 = 47,5$ грн.

Длительность процедуры $\times$ Сумма среднемесячной рекламы : Кол-во рабочих часов в месяц : Кол-во рабочих мест $\times$ Курс \$ = 47,5 грн.

11. Коэффициент сервисных и хозяйственных — в расчёте на длительность услуги:

$1,5 \times 1\,690 \$: 360 \text{ ч.} : 5 \text{ раб. м.} \times 27 = 38$ грн.

Длительность процедуры $\times$ Сумма среднемесячной оплаты хозяйственных : Кол-во рабочих часов в месяц : Кол-во рабочих мест $\times$ Курс \$ = 38 грн.

12. Коэффициент интеллекта.

А дальше начинается самое интересное — «стоимость врача». Высококласный профи тратит на обучение от 15 до 50 тыс. долларов. Сюда входят перелёты, питание, проживание, участие в конференциях, специализированных каувер-курсах и постоянное совершенствование в иностранных языках. Как минимум в течение года постоянно повышающий свой профессиональный уровень врач посещает конгрессы в Париже и Монако плюс один каувер-курс и авторский мастер-класс в США или Европе, что в сумме составляет порядка \$ 20 тыс.

И самое сложное — это оценить стоимость получения учёной степени, что сделать практически невозможно. Я взяла на себя смелость приравнять её стоимость к сумме непополненной прибыли за потраченные рабочие часы на подготовку и написание диссертации. И тогда итоговый расчёт затрат на обучение выглядит следующим образом:
 $21\,600 \$: 365 \text{ дней} : 2 \text{ пр.} \times 27 = 799$ грн.

Наименование показателя	грн	%
Препаратная себестоимость	1240	30,2
Зарплата специалиста (прибыль собственника)	880	21,4
Коммунальные услуги, исходя из длительности услуги	41,6	1,0
Аренда помещения, исходя из среднерыночной	40,5	1,0
Амортизация оборудования — 18 % годовых	142	3,5
Амортизация ремонта — 12 % годовых	710	17,3
КИОП — коэффициент использования общих площадей	24,3	0,6
Амортизация оборудования общих площадей — 18 %, исходя из длительности услуги	20,6	0,5
Коэффициент оплаты труда админ.-хоз. персонала — в расчёте на длительность услуги	120	2,9
Коэффициент общей рекламы — в расчёте на длительность услуги	47,5	1,2
Коэффициент сервисных и хозяйственных — в расчёте на длительность услуги	38	0,9
Коэффициент интеллекта	799	19,5
Итоговая цена услуги	4104	100



Павел Гринишин, основатель управляющей компании Grinishyn, сертифицированный Европейским банком реконструкции и развития бизнес-коуч, международный эксперт сферы управления с более чем 20-летним опытом работы более 50 предприятий индустрии красоты и здоровья в управлении за последние 3 года

Таким образом, данный расчёт развенчивает миф о доминирующей роли препаратной составляющей в ценообразовании для инъекционных процедур, демонстрируя, что наравне с ним необходимо учитывать как вложения в образование, так и стоимость амортизации ремонта, что, с одной стороны, минимизирует риски, а с другой — обеспечивает сервис.

Я надеюсь, что врачи получили эффективный инструмент для адекватной оценки стоимости собственных услуг и правильного позиционирования на рынке.

Беседовал Павел Гринишин



Киев, ул. Институтская, 16, офис 32
тел.: (067) 217-08-08, (095) 096-30-06

www.olga-beauty.com
Instagram: [dr.dovgopola](https://www.instagram.com/dr.dovgopola), [olga.dovgopola](https://www.instagram.com/olga.dovgopola)

Киев, БЦ «Союзпечать»
ул. Дружковская, 10, офис 704
grinishyn.lab@gmail.com
<https://grinishyn.com>
тел. +38 (098) 560-75-75