DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper • Russian Edition

РОССИЯ **Сентябрь, 2011** **№4, Том 10**

Краткие выдержки

Финал чемпионата СтАР по художественной реставрации и медицинскому отбеливанию

Большой эстетический праздник состоялся!

11–12 июня, в Дни празднования России, традиционно прошел форум Эстетической секции СтАР, включающий два финала чемпионата СтАР и лекторский курс.

На этот раз гостей принимал Краснодар в стенах прекрасной клиники «Кубань стоматология» (главврач – член правления СтАР, президент Краснодарской краевой ассоциации, проф. С.Л.Боднева).

Собрались финалисты двух профессиональных конкурсов СтАР: по художественной реставрации зубов и по медицинскому отбеливанию зубов.

В первый день профессионального конкурса участники, прошедшие сложный отбор на пути к финалу, сразу после жеребьевки начали обследование пациентов. Жюри согласовало диагнозы, планы лечения и после предварительных оценок финалисты приступили к реставрационной фазе. Все работали техникой прямых реставраций.

От организаторов были предоставлены материалы DMG, инструменты LM, членами жюри были составлены наборы боров SS White.

В итоге, жюри распределило победителей по художественной реставрации следующим образом:

1 место – чемпион России М.В.Трифонова (Белгород);

2 место – Е.В.Воржева (Краснодар);

3 место – И.А.Дмитриенко (Краснодар).

Места среди участников чемпионата по отбеливанию распределились следующим образом:

1 место – чемпион России Е.О.Баласанова (Ростов-на-Дону);

2 место – Н.А.Буханцова (Краснодар);

3 место – О.В.Горковенко (Воронеж).

Организаторы и жюри были весьма признательны партнерам чемпионата, которые предоставили великолепные призы:

Золотой партнер – DMG (Валлекс М).

Партнер в номинации «Боры» – SS White.

Партнер в номинации «Инструменты вращающиеся» – KAVO.

Партнер в номинации «Инструменты стоматологические» – LM (Раудентал).

Партнер в номинации «Стеклоиономерные цементы» – Стомахим.

Награждение прошло сразу по двум чемпионатам в теплой, дружеской атмосфере.

В дни конкурса участники и жюри с удовольствием познакомились с перспективными новинками реставраций, новыми инструментами, новинками мирового рынка отбеливания, которых пока еще нет в России – «KLOX», в том числе «Зубная помада».

www.dental-tribune.com

Эндодонтия

Система единственного универсального инструмента возвратно-поступательного действия WaveOne

Новая система никель-титановых инструментов WaveOne компании DENTSPLY Maillefer является системой одноразовых инструментов, предназначенных для полного препарирования корневых каналов.

стр. 10

Достижения индустрии

Применение технологии Icon в комплексном лечении стоматологических заболеваний

Несмотря на прекрасные эстетические и механические свойства композитных материалов, в отдаленные сроки мы наблюдаем целый ряд проблем, возникающих даже при полном соблюдении технологии их применения.

стр. 15

Клинические рекомендации

Комбинированное применение препаратов Кеторол и Ципролет А в практике хирургической стоматологии

Причиной постпломбировочных болей, как правило, является выведение детрита и медикаментов за апикальное отверстие корня зуба в процессе механической и медикаментозной обработки.

стр. 22

Новости индустрии

Редкое заболевание полости рта признано аутоиммунным

Ученые из Университета Тафтса (США) обнаружили доказательства того, что хронический рецидивирующий афтозный стоматит, для которого характерно рецидивирующее появление болезненных изъязвлений, вызывается главным образом аутоиммунной реакцией организма.

стр. 38

Держите связь с пациентами

Кэти Джонсон помогает занятым стоматологам наладить эффективную коммуникацию

Вы настолько загружены работой, что даже мысль о необходимости заняться маркетингом заставляет вас искать убежища в своем кабинете? При огромной загрузке у стоматологов редко находится свободная минутка, и маркетинг зачастую рассматривается как нечто, чем можно заняться на досуге, – когда и если он будет. Тем не менее регулярная связь с существующими пациентами и привлечение потенциальных пациентов могут сыграть решающую роль в развитии и процветании клиники.

Если единственная связь с пациентами осуществляется путем рассылки напоминаний о необходимости пройти профилактический осмотр, отношения с ними могут стать хрупкими, ненадежными и подверженными вмешательству со стороны других клиник. Рассылка бюллетеней вашей клиники – вот отличный способ оставаться на связи, дать пациентам почувствовать свою значимость для вас и известить их о новых возможностях и услугах вашей клиники. Тем самым вы в некоторой степени повышаете ценность оказываемой вами стоматологической помощи.

Статьи, публикуемые в таком бюллетене, могут касаться вопросов стоматологии в целом или же быть посвящены каким-то новым возможностям, которыми пациенты смогут воспользоваться в вашей клинике. Это в свою очередь может побудить их к посещению клиники для обсуждения возможностей лечения.

Подумайте: сколько ваших пациентов знают о том, что имплантация является превосходным методом замещения утраченных зубов? И знают ли они, что пигментацию на эмали можно удалить?

→ DT стр. 3

Применение пенки Oral Care Foam 2 in 1 в комплексном гигиеническом уходе за полостью рта пациентов, страдающих эзофагит-рефлюксом

И.М.Макеева, Н.Н.Власова, Т.Н.Новоземцева

Кафедра терапевтической стоматологии Первого МГМУ им. И.М.Сеченова

Основной причиной развития кариеса и заболеваний пародонта являются микроорганизмы зубной бляшки. Именно поэтому ведущую роль в лечении и профилактике стоматологических заболеваний играет гигиена полости рта. На стоматологическом приеме в рамках мероприятий по профессиональной гигиене полости рта производится полное удаление зубных отложений с помощью различных современных средств и методов. Однако подобные процедуры выполняются не слишком часто, поэтому гораздо

→ DT стр. 2

Рис. 1. Гигиеническая пенка Oral Care Foam 2 in 1 (Splat).

Рис. 2. Гигиеническая пенка Oral Care Foam 2 in 1 в полости рта.

← DT стр. 1

важнее постоянное поддержание чистоты полости рта и неукоснительное соблюдение правил индивидуальной гигиены полости рта самим пациентом. Особенно остро проблема гигиенического ухода за полостью рта стоит у пациентов с заболеваниями желудочно-кишечного тракта, страдающих явлениями рефлюкса. Постоянный привкус в полости рта, связанный с забросом желудочного содержимого в пищевод, снижение pH ротовой жидкости, прием антацидных препаратов – все это ухудшает гигиеническое состояние полости рта таких пациентов и требует особенного внимания к этой проблеме. Именно пациенты с эзофагит-рефлюксом часто жалуются на неприятный запах изо рта (в литературе это явление называется озостомией, или галитозом) и нуждаются в дополнительных средствах гигиены полости рта.

Усугубляет ситуацию то, что все жители современного города большую часть дня проводят вне дома, часто перекусывают и не имеют возможности чистить зубы после каждого приема пищи. Гигиеническая пенка Oral Care Foam 2 in 1, представленная компанией Splat, содержит молочные ферменты (лактоферрин, лактопероксидаза, оксидаза глюкозы), лаурилсаркозинат натрия, полидон и комплекс растительных препаратов (экстракт японского лакричника AM, гель алоэ вера, экстракт граната, экстракт алтайской облепихи). Пенка хорошо растворяет зубной налет, оказывает антисептическое и кариес-статическое действие, обладает вяжущим и противовоспалительным эффектом (рис. 1, 2).

Проведенные исследования дали возможность оценить эффективность удаления зубного налета с помощью пенки Oral Care Foam 2 in 1, а также определить отношение пациентов к ее использованию. Исследование состояло из двух этапов.

1. Оценка эффективности удаления остатков пищи, мягкого зубного налета и зубной бляшки (проводили в кабинете профессиональной гигиены). В исследовании приняли участие 15 пациентов разного пола и возраста, страдающих рефлюксом. Обязательным требованием было регулярное (2 раза в день) проведение гигиенического ухода за полостью рта с применением зубной нити. Выявление неминерализованных зубных отложений проводилось с помощью окрашивающих таблеток Динал на основе эритрозина. Определялся гигиенический индекс (OHI-S). После определения индекса всем пациентам проводили ротовую ванночку с пенкой в течение 30 с. После этого повторно определялся гигиенический индекс, оценивалась его динамика.

2. Оценка влияния гигиенической пенки на создание ощущения комфорта полости рта. Всех пациентов просили ответить на следующие вопросы анкеты (см. таблицу).

Результаты и обсуждение

1. Оценка эффективности удаления остатков пищи, мягкого зубного налета и зубной бляшки.

В результате исследования было установлено, что гигиеническая пенка позволяет практически полностью удалить с зубов остатки пищи. Также полностью удаляется мягкий зубной налет. При этом пенка не оказывает значительного влияния на сформированную зубную бляшку, плотно фиксированную на поверхности зуба.

В целом в исследуемой группе пациентов отметили значительное снижение индекса OHI-S с 1,6±0,3 до 0,9±0,2 (рис. 3, 4).

Рис. 3. Окрашивание мягкого зубного налета индикатором.

Рис. 4. Результат после применения гигиенической пенки Oral Care Foam 2 in 1. Практически полностью удален зубной налет в межзубных промежутках и в пришеечной области зубов.

Анкета		
Вопрос	**Варианты ответов**	
Есть ли у вас неприятный привкус во рту и запах изо рта?	Да	Нет
Использовали ли вы ранее зубные ополаскиватели, эликсиры, пенки?	Да (пожалуйста, укажите какие)	Нет
Нравится ли вам вкус пенки Oral Care Foam 2 in 1? Предпочитаете ли вы вкус мяты или малины?	Да	Нет
Считаете ли вы удобным применение пенки вне дома (на работе, в дороге)?	Да	Нет
Отмечаете ли вы усиление или ослабление слюноотделения после использования пенки?	Усиление слюноотделения Ослабление слюноотделения	Нет изменений
Отмечаете ли вы уменьшение неприятного привкуса во рту?	Да	Нет
Отмечаете ли вы отсутствие неприятного запаха изо рта?	Да	Нет
В целом, понравилось ли вам использование пенки Oral Care Foam 2 in 1?	Да	Нет
Будете ли вы в дальнейшем регулярно использовать гигиеническую пенку?	Да	Нет
Как часто вы использовали пенку?		

2. Оценка влияния гигиенической пенки на создание ощущения комфорта в полости рта.

После проведения опроса и анализа данных анкетирования было установлено, что из 15 пациентов, страдающих рефлюксом, у 14 был неприятный привкус во рту и запах изо рта. Кратность применения пенки составила от 3 до 6 раз в день, как правило, после приема пищи или чаепития вне дома.

Все пациенты остались довольны вкусом пенки, однако 10 пациентов отдали предпочтение вкусу мяты, 5 – вкусу малины. Только 1 пациент отметил неудобство использования пенки в дороге, так как имело место вытекание содержимого из баллончика. Все пациенты отмечают повышение слюноотделения: 6 человек – значительное, 9 – незначительное. Длительное сохранение свежести и комфорта после применения пенки отметили все пациенты исследуемой группы, причем практически полное отсутствие запаха изо рта отметили родные и близкие пациентов, участвующих в исследовании.

Таким образом, при оценке субъективного отношения пациентов к гигиенической пенке Oral Care Foam 2 in 1 было установлено, что все пациенты удовлетворены результатами использования пенки и планируют в дальнейшем регулярно ее использовать. Пенка позволяет не только создать ощущение свежести и комфорта во рту у пациентов, страдающих рефлюксом, но и достоверно улучшить показатели гигиенических индексов. DT

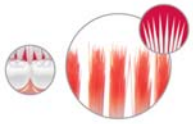
AD

SPLAT®
Professional oral care

Зубные щетки SPLAT серии PROFESSIONAL направлены на решение основных задач полости рта, и каждая щетина зубной щетки – это мировая инновация!

Серия WHITENING для натуральной белизны. На 40% эффективнее удаляет зубной налет, благодаря прорезиненным щетинкам.

Серия SENSITIVE для безопасной антибактериальной обработки самых чувствительных зубов и восприимчивых десен. Каждая щетинка этой «пушистой» зубной щетки расщеплена на 4 части, что позволяет особо бережно очищать зубы. А дополнительная обработка ионами серебра обеспечивает длительный антибактериальный эффект.



Серия COMPLETE для идеального комплексного очищения. Утонченная щетина, подобно нити, проникает между зубами, обеспечивая идеальное очищение межзубных промежутков, придесневой части зуба и труднодоступных мест.

реклама

Бюллетени можно загружать на сайт вашей клиники, что позволит привлечь новых пациентов и сохранить тесную связь с уже существующими.

Если вы загружены работой и совсем не располагаете свободным временем, но хотите привлечь внимание как можно большего числа потенциальных пациентов, такой бюллетень станет для вас идеальным решением. DT

← DT стр. 1

Побуждающие мотивы

Возможность отбелить зубы или пройти другое эстетическое лечение может стать прекрасным мотивом для того, чтобы записаться к вам на прием, в том случае если пациент прочтет об этой возможности накануне какого-нибудь знаменательного дня, например дня рождения, свадьбы, выпускного бала и т.п. Иногда такая косметическая процедура может стать подарком для друга или родственника вашего пациента.

Кроме того, пациенты более склонны регулярно посещать клинику, если они осведомлены о ее жизни и в целом более тесно связаны с ней. Также они с большей вероятностью выберут для себя клинику, охотно идущую на контакт и всегда готовую сделать первый шаг навстречу пациенту, а не лечебное учреждение, сохраняющее дистанцию и демонстрирующее безразличие и незаинтересованность.

Бюллетени для пациентов не только способствуют упрочению связей с клиникой, но также служат деликатным напоминанием о преимуществах восстановления и поддержания стоматологического здоровья вообще и красивой улыбки в частности.

Делегируйте полномочия

Самостоятельная подготовка статей для бюллетеня и его выпуск – одна из тех задач, для решения которых у вас вряд ли когда-нибудь найдется тот самый досуг. Возможно, вы сумеете справиться с первым выпуском, но ни о какой регулярности публикаций не будет и речи, а это едва ли не хуже, чем вообще не затевать издание бюллетеня.

Стандартный бюллетень с элементами индивидуализации снимает с ваших плеч это бремя; вы экономите драгоценное время и при минимуме усилий делаете свою клинику заметно выделяющейся среди прочих. Точные, информативные и интересные для пациентов статьи пишутся за вас. Такой бюллетень, снабженный вашим логотипом, контактной информацией и отдельным материалом объемом около 200 слов, посвященным новостям о вашей клинике, будет выглядеть абсолютно индивидуально.

Нужный размер

В качестве идеального формата для бюллетеня я рекомендую двухсторонний лист А4; бюллетень должен быть стильно оформлен и красиво напечатан на качественной мелованной бумаге. В идеале такой бюллетень должен рассылаться пациентам 2 раза в год – весной и осенью. Таким образом, вы будете вовремя напоминать им о возможности прибегнуть к услугам вашей клиники перед важными событиями вроде отпуска или рождественских каникул.

Информация об авторе

Кэти Джонсон (Cathy Johnson) специализируется на дизайне для стоматологических клиник, разрабатывая для них стиль, логотипы, канцелярские принадлежности и бланки, брошюры, вывески и интернет-сайты, способствующие укреплению репутации клиники и привлечению большего числа пациентов. Кроме того, она создает и 2 раза в год выпускает бюллетени для пациентов, которые могут быть индивидуализированы в соответствии с потребностями вашей клиники.

Успех ее работы основан на более чем 25-летнем опыте графического дизайнера и глубоком понимании нужд стоматологии. Компания Кэти Джонсон базируется в Лондоне и сотрудничает со стоматологическими клиниками по всей Великобритании, а также за рубежом.

Cathy Johnson Design
Тел.: 020 7289 1215
Электронная почта: cathy@cathyjohnsondesign.com
Сайт: www.cathyjohnsondesign.com

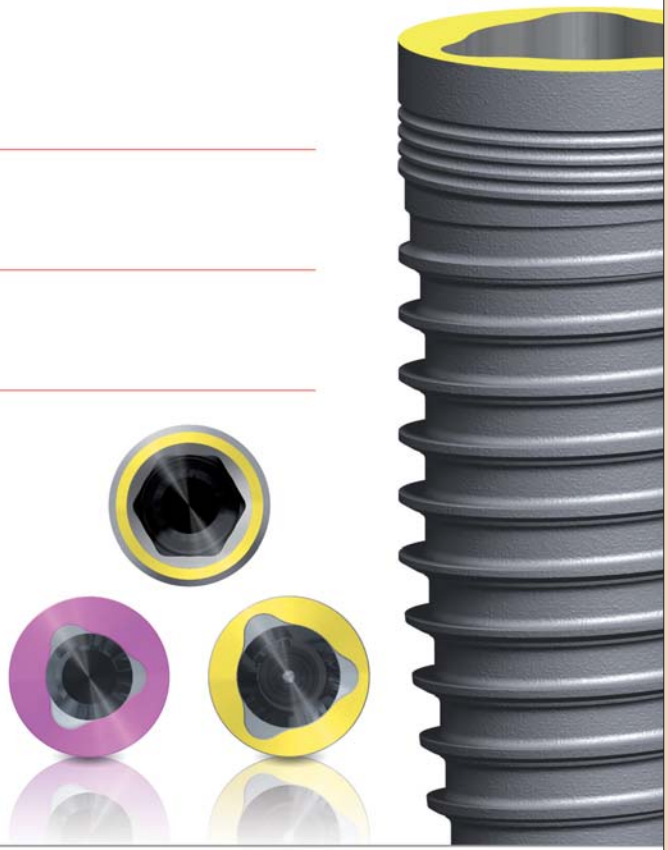
AD

Единая система имплантатов для любых требований.

Одно тело имплантата,
три соединения.

Простота работы благодаря
единому протоколу сверления.

Самая распространенная система
имплантатов в мире.[1]



Это NobelReplace. Независимо от того, Вы только начинаете работать с имплантатами или уже имеете опыт работы, этот оригинальный корневидный имплантат, имитирующий форму естественного зуба, является безопасным и надежным решением при любых показаниях. Хирургические и ортопедические компоненты с цветовой маркировкой, а также стандартизированный протокол сверления обеспечивают простоту использования и предсказуемый результат. В зависимости от показаний и личных предпочтений Вы можете выбрать внутреннее трехканальное соединение с функцией или без функции смены платформы, отличающееся высоким тактильным контролем, или прочное герметичное коническое соединение со встроенной функцией смены платформы. Более 45 лет опыта инновационных разработок в области стоматологии позволяют предоставить Вам долгосрочные и надежные технологии для эффективного лечения пациентов. **Улыбка пациентов, Ваше мастерство, наши решения.**

Dental Product Shopper BEST PRODUCT 2011[2]

Life TIME WARRANTY Nobel Biocare®

Дополнительная информация по телефону +7 495 974 77 55 или на сайте nobelbiocare.com/nobelreplace

Nobel Biocare

Nobel Biocare Russia. 109004, г. Москва, ул. Станиславского, д. 21, стр. 2. Тел. +7 495 974 77 55, 8 800 250 77 55 (звонок по России бесплатный), факс +7 495 974 77 66.
Все права защищены. Nobel Biocare, логотип Nobel Biocare и другие обозначения являются товарными знаками группы компаний Nobel Biocare, если это не оговорено иначе. Внимание: ассортимент продукции, разрешенной к применению, может отличаться для разных стран. Для уточнения информации по ассортименту и наличию компонентов обращайтесь в представительство компании Nobel Biocare
1) **Источник:** Millennium Research Group. 2) **Журнал** Dental Product Shopper **признал** NobelReplace Tapered **лучшим продуктом 2011 г.** www.dentalproductshopper.com/nobelreplace.

Какая «аквонатсу» нужна стоматологу, или как не ошибиться, выбирая оборудование?

В известном фильме прием с «нофелетом» помог герою картины найти путь к семейному счастью. Надеемся, что наши рекомендации по выбору «аквонатсу» помогут руководителям стоматологических клиник избежать ситуации, когда дорогостоящая техника становится бесполезной деталью интерьера

С необходимостью приобретать оборудование сталкивается каждый руководитель стоматологической клиники, каждый стоматолог.

Без современного оборудования качественное лечение невозможно, а значит – невозможно добиться успеха в стоматологическом бизнесе.

Оборудование нужно, чтобы сделать стоматологический бизнес максимально успешным, рентабельным? Ответ, как правило, очевиден.

Какое именно оборудование поможет в решении этой задачи?

Для ответа на этот вопрос необходимо заглянуть в будущее, правильно оценить перспективу развития своего стоматологического бизнеса. Научно говоря, правильно выстроить бизнес-модель своей клиники.

А как правильно выстроить бизнес-модель? Как увидеть перспективу развития?

AD

Непростой, на первый взгляд, вопрос вовсе не требует гадания на кофейной гуще. Надо только внимательнее приглядеться к вашему пациенту, – а что ему потребуется завтра?

Современный стоматологический бизнес, как никогда ранее, зависим от запросов людей, их вкусов, тенденций моды. Поэтому важно понять, что ваших потенциальных пациентов будет интересовать завтра, к чему они будут стремиться. Как только вы сумеете понять вашего потенциального пациента, заглянуть в его завтрашние запросы, вам не составит труда ответить на вопрос, какие именно направления стоматологии вам целесообразно развивать в первую очередь.

Если ваш регион переживает бэби-бум – у вас высокая рождаемость, в последние годы появилось много детишек. Тогда есть резон развивать детскую стоматологию, ортодонтию. Или в вашем районе, наоборот, наблюдается старение населения, присутствуют специфические заболевания полости рта. Тогда есть смысл активным образом развивать соответствующее стоматологическое направление в клинике, в частности пародонтологию и ортопедию.

Мне возразят, что такой подход слишком схематичен. В реальности присутствует немало дополнительных обстоятельств. Согласен. Однако подобная схема с учетом дополнительных факторов позволяет руководителю клиники увидеть перспективу развития своего бизнеса. И с учетом этой перспективы подходить к выбору оборудования.

Кроме того, обязательно следует принять во внимание уровень обслуживания, которому должна отвечать ваша клиника. Очевидно, у людей с разным уровнем достатка совершенно разные запросы. Поляризация по доходам в нашем обществе меньше не становится. И ваше оборудование должно отвечать и этому критерию – оно должно отвечать запросам именно ваших пациентов.

А вот теперь, составив бизнес-модель, заглянув в будущее, вы сможете дать себе четкий, обоснованный ответ – надо ли покупать вам ортопантомограф или сразу же замахнуться на дентальный томограф? Надо ли покупать бюджетную «аквонатсу» восточного соседа или сразу же приобретать установку совсем другого класса, с вмонтированной видеокамерой, прекрасным монитором, с хорошим светом и мощными моторами? И так далее, и тому подобное. Или, скажем, наоборот, ваш потенциальный пациент стремится избавить себя от острой зубной боли при наименьших затратах, он не оценит ваших усилий сделать его обслуживание максимально качественным и комфортным, а соответственно, и более дорогостоящим. Тогда какой вам смысл тратиться на дорогостоящее оборудование? Правильнее найти наиболее доступные по цене изделия.

Словом, выбирая стоматологическое оборудование, надо смотреть в будущее. Надо ясно представлять ситуацию на стоматологическом рынке не только сегодня, но и завтра, через несколько лет. И в этой связи четко представлять себе перспективу развития собственного стоматологического бизнеса.

Если вы станете выбирать оборудование с прицелом на будущее, вы

сможете избежать распространенных ошибок. Например, когда человек, создавая клинику серьезного уровня, или, правильнее сказать, бизнес-сегмента, экономит на начальном этапе, покупает, допустим, все тот же ортопантомограф, а потом осознает, что для качественного лечения, в частности имплантологии, этого недостаточно – ему требуются новые вложения, чтобы обменять это оборудование на технику следующего поколения, т.е. на цифровой томограф.

Когда вы четко просчитали перспективу развития вашего бизнеса, составили конкретную бизнес-модель клиники, представили, какое именно оборудование хотите купить, встает вопрос: где его покупать?

По опыту знаю, что подавляющее большинство руководителей стоматологических клиник ответят на этот вопрос однозначно – конечно же, на выставках.

Здесь в одном месте вы сможете увидеть огромное количество различных видов оборудования самых разных производителей.

Но и выбор выставки для посещения – тоже очень важен. Только на крупных международных выставках у вас есть возможность непосредственно встретиться с представителями фирм-производителей оборудования, посмотреть технику в действии, познакомиться с приемами работы на этом оборудовании ваших коллег и, наконец, приобрести его по оптимальным ценам, договорившись о солидных скидках и длительных рассрочках.

По моему глубокому убеждению и по опыту тех клиник, с которыми наш Консалтинговый центр активно работает, именно эти выставки являются тем полигоном, где удается на самых выгодных условиях приобрести наиболее перспективное оборудование. И самое главное – приобретая это оборудование, вкладывая серьезные средства, не допустить ошибки, не выкинуть деньги на ветер.

Близоруко и опрометчиво поступают те руководители стоматологических клиник, кто считает, что на стоматологических выставках нечего делать, что там нет новинок, все время показывают одно и то же. Глубочайшее заблуждение!

Дело в том, что сегодня в условиях мирового экономического кризиса идет жесточайшая борьба за покупателя, фирмы-производители, что называется, выбиваются из сил, чтобы предложить новые, более конкурентоспособные, более совершенные изделия, максимально снижают цену, предлагают все более выгодные условия приобретения.

К слову, все больше мировых фирм испытывают серьезный интерес именно к российскому стоматологическому рынку, считают необходимым быть здесь широко и обстоятельно представленными. Привозимая в Москву техника – это, как правило, оборудование последнего поколения. Зачастую на других мировых стоматологических форумах оно представлено либо только что, либо в России происходит премьерная демонстрация этого оборудования.

Иными словами, на сегодняшний день именно российский рынок является для мировых производителей стоматологической техники одним из наиболее перспективных. Этим надо пользоваться. Это необходимо учитывать в становлении собственного стоматологического бизнеса.

26 сентября начинает свою работу выставка «Дентал-Экспо 2011» – ведущая выставка страны и одна из крупнейших в Европе. 20 февраля откроется выставка «Дентал-Ревю 2012», 23 апреля – «Стоматологический салон 2012». В общем, есть где поработать и есть на что посмотреть. Удачи! DT

Контактная информация

Акимов Виктор Владимирович – специалист по эффективному управлению с 11-летним стажем, руководитель Консалтингового центра «Консилиум», эксперт по рекламе и маркетингу с 23-летним опытом, автор книг и тренингов для руководителей клиник, главный редактор журнала «Консилиум. Стоматология».

Современные реставрационные материалы

Доктор Йен Клайн рассказывает, как успешно использовать композитные материалы при реставрации жевательных зубов

Большинство пациентов, несомненно, предпочитают композитные и керамические реставрации, имеющие естественный вид. Таким реставрациям все чаще отдают предпочтение и стоматологи; значительное число клиник уже отказалось от использования стоматологической амальгамы. Постановка композитных реставраций в области жевательной группы зубов дает по сравнению с амальгамой ряд существенных преимуществ, включая превосходную эстетику и минимальный объем препарирования тканей зуба.

Стоматологическая амальгама применялась на протяжении более 100 лет; этот материал довольно нечувствителен к техническим погрешностям с точки зрения постановки и формирования пломбы. При создании композитных реставраций, наоборот, возникает ряд сложностей, связанных с изолированием зуба, бондингом к дентину и нанесением реставрационного материала. В частности, при лечении дефектов в межпроксимальной области чрезвычайно большое значение приобретают техника реставрации и навыки стоматолога. Ошибка может привести к многочисленным осложнениям, среди которых можно назвать послеоперационную чувствительность, разрушение реставрации вследствие микропротечек и вторичный кариес. Особую сложность представляет создание правильных контактных точек и проксимальных поверхностей.

Рис. 1. Дефектная реставрация требует замены.

Рис. 2. Раббердам наложен, дефектная реставрация удалена.

Клинический случай, иллюстрирующий необходимые для успеха ключевые аспекты (рис. 1–6)

Постановка композитной реставрации на жевательный зуб осуществляется в несколько этапов. Ошибка может возникнуть на любом этапе, и любой этап требует внимательного отношения.

→ DT стр. 6

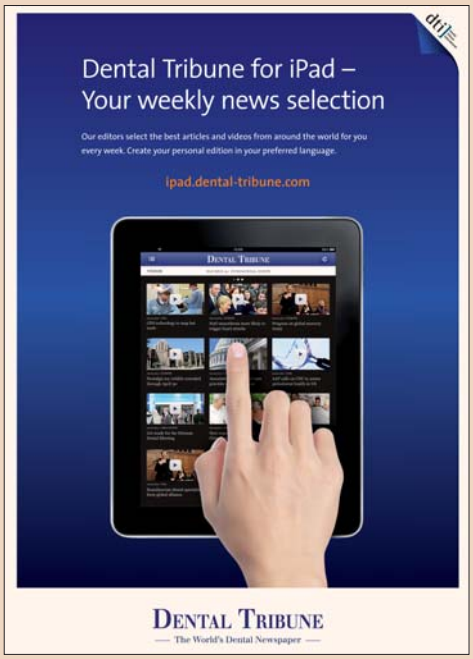


Рис. 3. Размещение «активной» секционной матрицы.

Рис. 4. Создание основы реставрации из текучего композита SDR™.

Рис. 5. Работа с гибридным композитом.

Рис. 6. Готовая реставрация.

← DT стр. 5

Особую важность имеют:
1. Изолирование зуба.
2. Препарирование зуба.
3. Размещение матрицы.
4. Протокол бондинга.

1. Изолирование зуба

Хотя в стоматологических школах преподается и широко практикуется использование раббердама, многие стоматологи быстро приобретают привычку применять его только при проведении эндодонтического лечения. Отсутствие навыков работы с раббердамом может привести к нежеланию использовать его при реставрации зубов жевательной группы. В этом случае, однако, следует освоить технику, при которой изолирующий барьер натягивается на рамку с зажимами. Использование такого устройства позволяет изолировать 1–2 зуба менее чем за 1 мин, а весь квадрант – всего за пару минут. Надлежащая изоляция зуба позволяет избежать попадания в реставрируемую область крови и слюны, существенно ухудшающих бондинг. Большинство клинических случаев требует применения раббердама.

2. Препарирование зуба

При препарировании зуба следует ограничиваться обеспечением доступа и удалением дефектной реставрации и кариозной ткани. Препарированная полость должна иметь округлую форму без острых внутренних углов, что позволяет избежать возможной концентрации напряжений и облегчает адаптацию композитного материала. Было доказано, что создание фаски на вертикальных стенках при препарировании полостей 2-го класса улучшает адаптацию композита и уменьшает вероятность микропротечки. Фаски на окклюзионной поверхности создаются только для маскировки границ реставрации и могут оказывать отрицательное воздействие на прочность образующихся в результате тонких участков композитного материала, которые могут разрушаться с течением времени под воздействием окклюзионных нагрузок.

3. Размещение матрицы

Обычные «пассивные» матрицы, такие как Toffelmire и Siqveland (отлично подходящие для постановки реставраций из амальгамы), зачастую не годятся для реставрации зубов жевательной группы при помощи композитных материалов. В этом случае они требуют заметных усилий и использования клиньев для создания адекватных контактных точек, а правильный анатомический контур проксимальной поверхности зуба воспроизводится не всегда точно. Лучше всего применять секционную, «активную» матрицу, например V3 Ring System или Palodent. Такие матрицы состоят из тонкой секционной металлической ленты, которая подклинивается и затем удерживается на месте при помощи кольца, похожего на зажим раббердама. Помимо того, что это кольцо удерживает матрицу, оно еще и в достаточной степени раздвигает зубы, так что после удаления кольца и матрицы создается правильная контактная точка.

4. Протокол бондинга

Необходимо понимать технику нанесения бондинга на дентин. Процедура нанесения бондинга на эмаль хорошо изучена и относительно проста и надежна. Что же касается дентина, то за последние 15 лет бондинги претерпели существенные изменения, и сегодня в нашем распоряжении имеется несколько поколений таких материалов. Количество систем может обескуражить; тем не менее использование высококачественных систем, например Optibond Solo или Prime & Bond NT, и надлежащей техники позволяет предсказуемо получать отличные результаты.

Неправильная техника применения бондинга может привести к возникновению послеоперационной чувствительности, а также к утрате связи между реставрацией и тканями зуба, влекущей за собой микропротечку и возникновение вторичного кариеса. Самое главное здесь – это читать инструкцию: удивительно, как много людей не делают этого! Каждое поколение бондинговых материалов отличается своими особенностями, например, требуют взбалтывания перед использованием или хранения в холодильнике, поэтому для достижения оптимальных результатов необходимо читать инструкции и точно следовать протоколу.

Заключение

Ввиду все более высоких требований, предъявляемых пациентами к реставрациям зубов жевательной группы, некоторые стоматологи могут испытывать нежелание «связываться» с лечением таких зубов. Однако при хорошем знании современных материалов и применении надлежащих техник композитные реставрации жевательных зубов могут быть красивыми, долговечными и радующими как стоматолога, так и пациента. DT

AD

Информация об авторе

Доктор Йен Клайн (Ian Cline), BDS (Лондон), DGDP (Великобритания), является частнопрактикующим стоматологом в Лондоне, а также соучредителем и заведующим учебной частью Cosmetic Dental Seminars (www.cosmetic-dentalseminars.org) – организации, занимающейся проведением курсов по эстетической стоматологии.

Применение местного иммуномодулятора Имудон в комплексном лечении дисбиотических изменений полости рта

И.М.Макеева, И.А.Сохова, Т.Н.Смирнова
Кафедра терапевтической стоматологии Первого МГМУ им. И.М.Сеченова

Состояние здоровья человека во многом определяется его микрофлорой. Именно поэтому современные стоматологи уделяют такое внимание проблеме дисбиоза и дисбактериоза полости рта. Дисбиозы – это микроэкологические нарушения, которые выражаются в нарушениях состава и функций нормальной микрофлоры. Дисбиозы полости рта часто являются причиной развития не только эндогенных, но и экзогенных инфекционных процессов, поэтому их лечение является актуальной проблемой современной стоматологии [1]. Арсенал лечебных мер по лечению дисбиозов полости рта обязательно включает использование полной (терапевтической, хирургической и ортопедической) санации, хотя использование лечебных препаратов является важной составляющей комплексного лечения. Установлено, что дисбиотическое состояние рта характеризуется не только изменениями собственно слизистой оболочки, но и более тяжелым течением воспалительных заболеваний пародонта и даже кариеса зубов [2]. В настоящее время предложено выделять 4 степени дисбиоза:

1. Дисбиотический сдвиг, – когда незначительно изменено количество одного вида условно-патогенного микроорганизма при сохранении нормального видового состава микрофлоры рта. Такая форма считается латентной или компенсированной, так как выраженные клинические признаки заболевания отсутствуют.
2. Дисбактериоз 1–2-й степени, или субкомпенсированная форма, – когда на фоне некоторого снижения титра лактобактерий выявляют 2–3 патогенных вида.
3. Дисбактериоз 3-й степени (субкомпенсированный) – обнаружение патогенной монокультуры при резком снижении количества или полном отсутствии представителей нормальной микрофлоры.
4. Дисбактериоз 4-й степени (декомпенсированный) – наличие ассоциаций патогенных видов бактерий с дрожжеподобными грибами.

> Дисбиозы полости рта часто являются причиной развития не только эндогенных, но и экзогенных инфекционных процессов, поэтому их лечение является актуальной проблемой современной стоматологии

Традиционно большинство авторов отмечают клинические проявления дисбиоза на дорсальной поверхности языка, выражающиеся в образовании значительной его «обложенности» за счет налета и гиперкератоза нитевидных сосочков дорсальной поверхности языка (рис. 1). Именно поэтому пациенты с явлениями дисбиоза должны использовать скребок для чистки языка (рис. 2). Установлено, что у пациентов с дисбиотическими изменениями значительно ухудшается гигиеническое состояние полости рта, в большинстве случаев они страдают запахом изо рта (галитозом). Лечение дисбиотических изменений требует комплексного подхода с привлечением гастроэнтерологов. Важное место в лечении дисбиоза полости рта занимают препараты бактериального происхождения, которые корректируют микробиоценозы, повышая неспецифическую резистентность организма, формируя иммунные ответы антагонистической нормофлоры, регулируя метаболические процессы, выполняя антидотное и антиоксидантное действие. В лечении дисбиозов полости рта широко используют как антибиотики, так и иммуномодуляторы [3], причем введение в комплексную терапию иммуномодулирующих средств снизило потребность в применении антибактериальных препаратов в 3 раза. Эффективное лечение дисбактериозов полости рта подразумевает необходимость воздействовать как на микрофлору, так и на факторы местного иммунитета. Поэтому сегодня большинство авторов рекомендуют включать в комплексную терапию дисбиоза полости рта не только иммунокорректоры общего действия, но и иммуностимулирующий препарат бактериального происхождения для местного применения в стоматологии Имудон, приготовленный из смеси лизатов штаммов наиболее часто встречающихся бактерий и грибов полости рта: *Lactobacillus acidophilus, Staphylococcus aureus, Klebsiella pneumoniae, Corynebacterium pseudodiphtheriticura, Candida albicans* и др. Имудон активирует фагоцитоз, способствует эффективному образованию антител, оптимизирует функционирование иммунной системы, повышает выработку лизоцима, влияет на увеличение количества иммунокомпетентных клеток, повышает секрецию иммуноглобулинов класса А слюны.

> При лечении дисбиоза Имудон назначают по 6 таблеток в день в течение 20 дней. Кратность курсовой терапии в год составляет 2–3 раза

При лечении дисбиоза Имудон назначают по 6 таблеток в день в течение 20 дней. Таблетки следует держать во рту, не разжевывая, до их полного растворения. Кратность курсовой терапии в год составляет 2–3 раза. Эффективность Имудона зависит от степени тяжести заболевания, наличия сопутствующих заболеваний, длительности заболевания и возраста. Наилучшие результаты получены у больных с дисбиотическим сдвигом микрофлоры полости рта, тогда как дисбактериоз 3–4-й степени тяжести требует серьезного комплексного лечения и проведения повторных курсов Имудона.

Применение препарата Имудон в комплексном лечении дисбиотических изменений полости рта способствует снижению потребности в применении антибактериальных препаратов, уменьшает выраженность воспалительных процессов, устраняет чувство жжения и неприятный запах изо рта, улучшая таким образом стоматологическое здоровье и качество жизни наших пациентов. DT

Литература

1. Рабинович И.М., Банченко Г.В., Рабинович О.Ф. и др. Роль микрофлоры в патологии слизистой оболочки полости рта. Стоматология. 2002; 5: 48–50.

2. Ефимович О.И., Рабинович И.М., Разживина Н.В., Дмитриева Н.А. Применение имудона в комплексной терапии дисбактериозов полости рта. Воспалительные заболевания слизистой оболочки глотки, полости рта и пародонта. Научный обзор. Solvay Pharma; p. 27–9.

3. Шумский А.В. Имудон в лечении инфекционно-воспалительных заболеваний слизистой оболочки полости рта. Стоматология. 2000; 69 (6): 53–4.

AD

ИМУДОН®

ВИРУСЫ
БАКТЕРИИ
ГРИБКИ

ТРОЙНОЙ ЭФФЕКТ

Эффективная защита слизистой оболочки глотки и полости рта

• пародонтоз • парадонтит • стоматит • гингивит • глоссит • афты • профилактика изъязвлений, вызванных зубными протезами

• профилактика и лечение воспаления после удаления зубов, имплантации искусственных зубных корней

ИМУДОН (лизатов бактерий смесь)
Регистрационное удостоверение П №01.4990/01 от 02.08.2010 г. Таблетки для рассасывания. ФАРМАКОЛОГИЧЕСКИЕ СВОЙСТВА: иммуностимулирующий препарат для местного применения. Активирует фагоцитоз, способствует увеличению количества иммунокомпетентных клеток, повышает выработку лизоцима и интерферона, иммуноглобулина А в слюне. ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ: фарингит, хронический тонзиллит, предоперационная подготовка и послеоперационный период после тонзиллэктомии, пародонтозы, пародонтит, стоматит, глоссит, гингивит, дисбактериоз полости рта, инфекции после удаления зубов, имплантаций искусственных корней, изъязвления, вызванные зубными протезами. ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ: повышенная индивидуальная чувствительность к препарату и его компонентам, детский возраст до 3-х лет, аутоиммунные заболевания. Не рекомендуется принимать Имудон в период беременности или лактации. СПОСОБ ПРИМЕНЕНИЯ И ДОЗЫ: Для взрослых и подростков старше 14 лет: для лечения по 8 таблеток в день, рассасывают с интервалом в 1-2 часа, для профилактики по 6 таблеток. Для детей от 3 до 14 лет: для лечения и профилактики принимают по 6 таблеток. Продолжительность курса лечения 10 дней, профилактики – 20 дней. Дети от 3-х до 6 лет рассасывают таблетки под присмотром взрослых. После приема Имудона необходимо воздержаться от приема пищи и воды в течение часа. ПОБОЧНОЕ ДЕЙСТВИЕ: тошнота, рвота, боли в животе, аллергические реакции, повышение температуры, обострение бронхиальной астмы, кашель. В очень редких случаях – узловатая эритема, геморрагический васкулит, тромбоцитопения. ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ДРУГИМИ ЛЕКАРСТВЕННЫМИ ПРЕПАРАТАМИ: не отмечено. УСЛОВИЯ ХРАНЕНИЯ И ТРАНСПОРТИРОВАНИЯ: при температуре не выше 25°С, хранить в недоступном для детей месте. УСЛОВИЯ ОТПУСКА ИЗ АПТЕК. Без рецепта. См. полную информацию о препарате в инструкции по применению. Информация для медицинских работников, не для пациентов.

119334, г. Москва, ул. Вавилова, 24, этаж 5, тел.: (495) 411-69-11, факс: (495) 411-69-10
www.abbott-products.ru, www.dentalsite.ru

Abbott
A Promise for Life

«Изделия компании Sirona можно собирать вместе, как детали конструктора»

Во время выставки IDS 2011 г. самой обсуждаемой темой стало все большее значение цифровых технологий. Эти технологии явно изменят мир стоматологии, став частью повседневной жизни клиник и лабораторий. Издание *Dental Tribune Online* побеседовало с господином Джостом Фишером (Jost Fischer) – председателем и генеральным директором компании Sirona, которая стремится к тому, чтобы к цифровым технологиям могли приобщиться все.

Выставочный стенд Вашей компании занимал в этом году тысячу квадратных метров. Как Вам понравилась выставка?

Господин Jost Fischer: Выставка IDS 2011 г. была просто потрясающей! Все – и посетители, и наши сотрудники, и партнеры-дистрибьюторы – испытывали невероятный подъем. Выставка наглядно показала, что экономика Германии в полном порядке, что для нас, как лидера рынка, стало, разумеется, хорошим знаком.

На выставке IDS компания Sirona представила большое число новых товаров. Какие из них, на Ваш взгляд, наиболее интересны?

На мой взгляд – все. Все, что мы делаем, имеет большой смысл и вносит существенный вклад в успех компании Sirona. В конечном счете для нас важно, что покупатели нашей продукции инвестируют не только в товар, но и в свое будущее.

Мы – новаторы, и всегда стремимся к совершенству. Наши системы являются расширяемыми; это означает, что в них могут быть интегрированы новые функциональные возможности и технологии. Кроме того, все наши изделия легко включаются в уже имеющиеся в клинике или лаборатории цифровые рабочие системы. Изделия компании Sirona можно собирать вместе, как детали конструктора. Этой концепции соответствуют все предлагаемые нами товары и устройства.

Какие изделия были представлены на IDS?

Главной нашей новинкой стал аппарат ORTHOPHOS XG 3D, который может использоваться для получения трехмерных и плоских изображений. Полагаем, что XG 3D произведет в стоматологических клиниках революцию, ведь получать трехмерные изображения смогут не только специалисты, но и стоматологи-терапевты.

Мы также представили новый лечебный центр SINIUS. Это – звезда нашего нового эффективного класса, устройство, которое помогает экономить время стоматолога. Оно компактно, красиво и, согласно отзывам посетителей, очень нравится женщинам-стоматологам.

Что касается новых инструментов, то на выставке мы показали SIROBoost – мощную турбину, обеспечивающую бесперебойную работу.

Джост Фишер, президент и генеральный директор компании Sirona, на пресс-конференции компании Sirona во время Международного стоматологического симпозиума 2011 г. (DTI/Фото Клаудиа Сальвичек).

Наш отдел разработок в области CAD/CAM познакомил посетителей выставки с новым программным обеспечением CEREC 4.0, которое поступит в продажу уже этим летом. Оно отличается новым интерфейсом и дополнительными возможностями, большей креативностью и простотой использования. Мы уже получили от сообщества пользователей CEREC весьма положительные отзывы о демонстрационной модели и намерены в ближайшие несколько месяцев довести это программное обеспечение до совершенства.

Наконец, поскольку маркетинг сегодня является очень важным аспектом стоматологии, мы выпустили интегрированный сканер лица. За счет того, что в аппарат GALILEOS был встроен трехмерный сканер, появилась возможность одновременного получения рентгенограмм и изображений поверхности лица. Результатом является подробное изображение анатомических структур лица, зубов и костных тканей. Такое точное изображение лица пациента помогает планировать лечение и объяснять его смысл и результаты пациенту.

Всегда активно посещаемый выставочный стенд фирмы Sirona на Международном стоматологическом симпозиуме 2011 г.

Пресс-конференция фирмы Sirona на Международном стоматологическом симпозиуме 2011 г.

Как много новинок!

Да, поток инноваций у нас не иссякает. За последние 6 лет мы истратили свыше 250 млн долларов на исследования и разработку. В компании Sirona трудится более 220 инженеров, и еще большее число инженеров сотрудничает с нами в нашей сети. Чтобы укрепить связи между разработчиками, мы только что открыли в немецком Бенсхайме Центр инноваций. Там находится наше крупнейшее в мире предприятие по выпуску стоматологической продукции. Центр инноваций расположен в кампусе компании Sirona, и здесь мы планируем стимулировать новаторство и обеспечивать взаимодействие со стоматологическим сообществом. Приглашаем всех приехать к нам в Бенсхайм, чтобы познакомиться с новейшими разработками в области стоматологии и заглянуть в будущее!

Два изделия компании Sirona – настольный сканер inEos Blue и программное обеспечение для систем CEREC и inLab Biogeneric – были названы Journal of Dental Technology лауреатами конкурса «2010 WOW!» в качестве самых инновационных инструментов для стоматологических лабораторий. А на выставке IDS они тоже вызвали восторг?

Оба изделия были представлены на IDS 2011 г. и получили не только восторженные отзывы посетителей, но и признание рынка. Сканер inEos был создан для техников, и он им действительно нравится! Благодаря интуитивно понятному управлению сканирование осуществляется быстро, точно и эффективно. Этот сканер, пользующийся огромным успехом, стал краеугольным камнем нашей линии товаров для стоматологических лабораторий.

AD

Программное обеспечение CEREC Biogeneric является наиболее интуитивно понятным из всех. Оно анализирует зубные ряды пациента, и результаты этого анализа становятся отправной точкой для проектирования реставраций, которые благодаря этому всегда имеют естественный вид и превосходную фиксацию. Метод чрезвычайно прост: одним нажатием клавиши создаются коронки, виниры и вкладки, а также мостовидные протезы анатомического размера.

Каковы размеры подразделений компании Sirona и как они связаны между собой?

Крупнейшим из наших четырех подразделений является отдел разработок в сфере CAD/CAM, прославившийся своей системой CEREC, вторым по числу сотрудников является подразделение изображений. Эти два отдела – движущая сила современных цифровых технологий для стоматологии.

Третье по размеру – подразделение, занимающееся разработкой лечебных центров. В этой области мы также являемся лидерами мирового рынка. Собственно, с этого и начиналась наша компания. Наконец, самым маленьким подразделением является отдел инструментов. Вот так устроена компания Sirona.

На рынке мы занимаем прочное положение и непрерывно растем. В прошлом году мы зафиксировали рост в размере 7,9%. А уже в первом квартале этого года – 15,8%.

В какой общественной деятельности участвует компания Sirona?

Мы очень серьезно относимся к такому понятию, как социальная ответственность. Участие в общественной деятельности является важным аспектом работы компании Sirona. Мы считаем, что несем ответственность перед нуждающимися и поэтому участвуем как в корпоративных, так и в местных мероприятиях. Например, мы поддерживаем стоматологические клиники Перу, Танзании и Ганы, бесплатно снабжая их оборудованием. Некоторые программы мы осуществляем совместно с нашим партнером-дистрибьютором, компанией Henry Schein; к таким проектам относится, например, поддержка крупнейшей некоммерческой организации SCO Family of Services в Нью-Йорке, для которой мы вместе с компанией Henry Schein провели благотворительное мероприятие.

Галилей – конусообразная лучевая технология в зубоврачебной практике.

Программные средства CEREC фирмы Sirona.

SINIUS – новый лечебный центр и звезда нового класса эффективности фирмы Sirona.

Центр инноваций фирмы Sirona в Бенсхайме (Германия).

Сразу после землетрясения в Японии мы создали фонд помощи, задача которого заключается в поддержке коллег, пострадавших от катастрофы. В ходе мероприятий по сбору средств, проведенных нашей компанией в Бенсхайме и Зальцбурге, а также на выставке IDS, было получено около 8200 евро. После этого мы сами увеличили эту сумму до 20 тыс. евро.

Какой компания Sirona видит стоматологию будущего?

Конечно же, цифровой, причем системы CAD/CAM станут основой стоматологической помощи. Последние годы мы усиленно трудимся над тем, чтобы это стало реальностью. Если мы перенесемся в будущее лет на пять, то скорее всего обнаружим системы CAD/CAM и другие цифровые устройства в каждой клинике. Мы верим в это, и возглавлять движение в этом направлении – огромная честь и лучшая награда для компании Sirona. DT

Трехмерная рентгеновская установка ORTHOPHOS XG фирмы Sirona.

AD