

DENTAL TRIBUNE

The World's Dental Newspaper • Russia 

Газета «Dental Tribune Russia» зарегистрирована в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Номер свидетельства ПИ № ФС 77-79107 от 08.09.2020 г.

РОССИЯ

Декабрь 2022

№10, ТОМ 3



НОВОСТИ

Третий квартал: не лучшие результаты «контрольного осмотра»

Только-только начавшееся восстановление глобальной экономики после пандемии было прервано политическими потрясениями 2022 г. Отчеты крупнейших стоматологических компаний за третий квартал показывают, что пациенты, экономя деньги, все чаще отказываются от элективного лечения. ▶ с. 7



ТЕХНОЛОГИИ

Добро пожаловать в Dentaverse – виртуальную вселенную, которая изменит будущее стоматологии. 1-го октября стоматологи всего мира собрались на открытии новой платформы виртуальной реальности (VR) под названием Dentaverse. Эта среда, созданная на базе интернет-технологий Web3, была задумана как место встречи глобального стоматологического сообщества. ▶ с. 11



НОВОСТИ

Открыта регистрация на следующий конгресс Чикагского стоматологического общества Midwinter Meeting

Недавно Чикагское стоматологическое общество (CDS) объявило о начале регистрации на свой 158-й конгресс Midwinter Meeting. Это важное стоматологическое мероприятие состоится 23–25 февраля 2023 г. в выставочном комплексе McCormick Place West в Чикаго. ▶ с. 15

Прозрачные перспективы: EAS анонсирует программу своего ежегодного конгресса в Турине

Dental Tribune International

ТУРИН, Италия: в течение двух с половиной дней гостям очередного, четвертого конгресса Европейского общества элайнеров (EAS) будут представлены доклады и выступления ряда наиболее опытных и прогрессивных специалистов со всего света. Мероприятие, которое пройдет в Турине 11–13 мая 2023 г., позволит клиницистам Европы и других стран расширить свои познания и улучшить практические навыки, а также внести свой вклад в развитие элайнерной терапии. Помимо докладов и лекций, участники форума ждут тематические обсуждения и семинары, во время которых ортодонты смогут глубже погрузиться в наиболее интересующие их вопросы.

Организаторы конгресса надеются, что гости по достоинству оценят не только насыщенную программу мероприятия, но и красоту Турина, который часто называют столицей барокко, поскольку многие дворцы и соборы города, относящиеся к XVIII веку, выстроены именно в этом архитектурном стиле. Первая столица объединенной Италии окружена живописными холмами, с которых открывается великолепный вид на Итальянские Альпы. Сегодня Турин является важным технологическим и индустриальным центром, а также домом знаменитого итальянского автоконцерна FIAT.



Турин станет столицей IV конгресса Европейского общества элайнеров. (Иллюстрация: RossHelen/Shutterstock)

Конгресс 2023 г. задуман как наиболее экологичное из всех когда-либо проводившихся мероприятий EAS: предусмотрены все меры для сокращения объема отходов, в том числе и за счет электронного документооборота, разработан план по уменьшению «углеродного следа» конгресса. Кроме того, EAS проводит

консультации со специализированными предприятиями по переработке отходов, чтобы найти способы утилизации пластмассовых элайнеров, которая на сегодня сопряжена с определенными трудностями, поскольку, будучи медицинскими устройствами, элайнеры до переработки подлежат обязательной стерилизации.

Лучшие докладчики: равнение на Турин

Научному комитету EAS удалось привлечь на конгресс такое количество ведущих специалистов в области применения элайнеров и использования цифровых технологий, что пленарные заседания продлятся целых два дня. Программа конгресса охватывает наи-

более актуальные тенденции элайнерной терапии; докладчики поделятся клиническим опытом и коснутся таких важных вопросов, как, например, роль биомеханики и применение трехмерной печати и систем на базе искусственного интеллекта.

Конгресс завершится в субботу, когда для его гостей и участников будет устроен праздник на берегу реки, чтобы порадовать их музыкой, танцами и отменными итальянскими блюдами.

Регистрация на конгресс уже открыта. Дополнительную информацию о программе и докладчиках можно найти по адресу eas-aligners.com/4th-eas-congress.

Европейское общество элайнеров было создано для того, чтобы держать ортодонт в курсе новостей и развития элайнерной терапии, а также способствовать формальному обучению специалистов, которое в Европе ведется на уровне аспирантуры.

Будучи членской ассоциацией, EAS выполняет ряд функций, включая оказание поддержки, консультирование и предоставление образовательной информации по вопросам ортодонтического лечения с использованием прозрачных элайнеров. За восемь лет существования EAS его участники сформировали сплоченное сообщество, основной задачей которого является обмен опытом для улучшения клинических навыков. 

Новый отчет ВОЗ говорит о внушающем тревогу состоянии глобального стоматологического здоровья

Ивета Рамонайте, Dental Tribune International

ЖЕНЕВА, Швейцария: 18 ноября, почти через 20 лет после появления первого документа такого рода, Всемирная организация здравоохранения (ВОЗ) опубликовала новый Отчет о состоянии стоматологического здоровья

в мире. Этот доклад содержит исчерпывающие сведения о распространенности стоматологических заболеваний и включает статистические данные по 194 странам. Новый отчет станет полезным источником информации как для властей, так и для различных заинтересованных сторон, стремящихся укрепить стоматологическое здоровье на-

селения своих стран и обеспечить ему доступ к стоматологической помощи.

Представленные в отчете профили стоматологического здоровья основаны на наиболее актуальных данных,



Недавно опубликованный Всемирной организацией здравоохранения отчет свидетельствует о вызывающем беспокойство стоматологическом статусе населения Земли и служит призывом к конкретным политическим шагам, направленным на укрепление стоматологического здоровья людей во всем мире. (Иллюстрация: Oakland Images/Shutterstock)

← **DT** стр. 1

полученных благодаря проекту «Глобальное бремя болезней» и опросам Международного агентства по изучению рака и ВОЗ. Согласно этим данным, примерно половина населения Земли, т.е. 3,5 млрд человек, страдают стоматологическими заболеваниями; $\frac{3}{4}$ из них проживают в странах с низким и средним уровнем доходов. Кроме того, данные показывают, что глобальное бремя стоматологических болезней превышает нагрузку, создаваемую другими неинфекционными заболеваниями, например психическими расстройствами, сахарным диабетом и раком, причем за последние 30 лет оно значительно выросло вследствие ограниченного доступа к лечению и мерам профилактики.

«Мировое здравоохранение долгое время не уделяло должного внимания стоматологическому здоровью населения, а между тем, многие заболевания полости рта легко можно предотвратить с помощью недорогих и доступных мер, описанных в настоящем отчете, — отмечает в пресс-релизе генеральный директор ВОЗ доктор Tedros Adhanom

Ghebreyesus. — Всемирная организация здравоохранения стремится поддерживать страны и помогать им в том, чтобы сделать самостоятельную гигиену полости рта, а также профессиональную профилактику стоматологических заболеваний и их лечение доступными для всех людей, независимо от их места жительства и дохода».

«Мировое здравоохранение долгое время не уделяло должного внимания стоматологическому здоровью населения», — говорит доктор Tedros Adhanom Ghebreyesus, ВОЗ

Как показывает отчет, к числу наиболее распространенных стоматологических проблем относятся кариес, тяжелый пародонтит, утрата зубов и рак полости рта. Данные свидетельствуют о том, что примерно у 2,5 млрд человек имеется нелеченый кариес, который является самым широко распространенным заболеванием в мире; около одного миллиарда людей страдают тяже-

лым пародонтитом. Кроме того, врачи ежегодно выявляют целых 380 000 новых случаев рака полости рта.

По-прежнему сохраняется значительное неравенство с точки зрения доступа к стоматологической помощи; авторы отчета приходят к заключению, что наиболее подвержены стоматологическим заболеваниям представители

требления табака и злоупотребление алкоголем.

Отчет демонстрирует, что основные стоматологические услуги все еще доступны лишь небольшой части населения планеты, в то время как те, кто в них особенно нуждается, как раз в наименьшей степени могут пользоваться ими. Основными препятствиями для та-

счет просвещения с участием врачей; включение стоматологии в национальные системы здравоохранения и обеспечение всеобщего доступа к ней; пересмотр политики в области кадровых ресурсов и, наконец, совершенствование стоматологической помощи путем сбора и интеграции данных о стоматологическом статусе населения в мониторинговые системы структур общественного здравоохранения.

«Если мы действительно намерены к 2030 г. охватить услугами здравоохранения все население планеты, во главу угла необходимо поставить интересы людей, — отметила доктор Bente Mikkelsen, директор департамента неинфекционных заболеваний ВОЗ. — Этот отчет содержит ценную исходную информацию, которая должна послужить отправной точкой для дальнейшего контроля эффективности реализации необходимых мер, и является своевременным и значимым сигналом обратной связи для тех, кто принимает решения на национальном уровне. Вместе мы сможем изменить неблагоприятную для стоматологического здоровья людей текущую ситуацию». **DT**

«Верхом на грибке» — исследование показало, как микроорганизмы «путешествуют» по зубам

Аниша Холл Хоппе, Dental Tribune International

ФИЛАДЕЛЬФИЯ, США: группа исследователей из Университета Пенсильвании обнаружила, что за несколько часов роста биопленки группы бактерий способны преодолевать расстояние, более чем в 200 раз превосходящее размер самих этих микроорганизмов. Именно этим может объясняться и быстрая бактериальная колонизация зубов, и развитие кариеса.

Соавтор исследования профессор Нуун (Michel) Коо, основатель и директор Центра инновационной и прецизионной стоматологии при Пенсильванском университете, пишет в университетском пресс-релизе, что хотя микроорганизмы биопленки, выращенной в лаборатории, были неподвижны, в результате объединения бактерий и грибов возник «суперорганизм» — со-

общество, которое было гораздо труднее удалить с поверхностей зубов, нежели бактерии и грибы по отдельности.

Изначально группа занималась исследованием тяжелого бутылочного кариеса у детей до 3 лет; ученые были потрясены, обнаружив, что у сообщества, состоявшего из бактерий *Streptococcus mutans* и грибов *Candida albicans*, развивается способность быстро перемещаться, которой сами по себе ни бактерии, ни грибы не обладают. Как определили исследователи, именно эти микроорганизмы являются основными компонентами биопленки, провоцирующей тяжелый кариес у маленьких детей.

Доктор Zhi Ren, научный сотрудник лаборатории и один из соавторов исследования, задействовал специальный метод микроскопии, позволивший ученым наблюдать происходившие с микроорганизмами изменения в режиме реального времени. Бактерии и грибы оказались способны демонстри-

ровать неожиданную сильную адгезию и высокую микробную толерантность. Грибы выпускали гифы, что позволяло бактериям лучше закрепляться и противостоять удалению.

Несмотря на прочное прикрепление, новое сообщество демонстрировало способность двигаться вперед, «как если бы бактерии ехали верхом на грибке», отмечает профессор Коо. Наблюдение за поведением этого сообщества на человеческих зубах в рамках лабораторной модели показало, что такая биопленка распространялась гораздо быстрее, чем ожидалось, поскольку микроорганизмы могли перемещаться по мере роста и размножения.

Это открытие может помочь стоматологам лучше понять, насколько интенсивной должна быть профилактика, направленная на предотвращение тяжелого кариеса. Кроме того, результаты исследования в принципе позволяют взглянуть на механизмы пролиферации бактерий под другим углом.



Исследователи из Пенсильванского университета обнаружили, что бактерии полости рта могут вступать во взаимодействие с грибами и формировать своеобразный организм, который перемещается по поверхностям зубов с невероятной скоростью. Это, полагают ученые, во многом способствует развитию кариеса. (Иллюстрация: AnalysisStudio/Shutterstock)

Статья «Interkingdom assemblages in human saliva display group-level surface mobility and disease-promoting emergent functions» («Межцарственные сообщества в слюне человека демонстрируют групповую поверхностную мо-

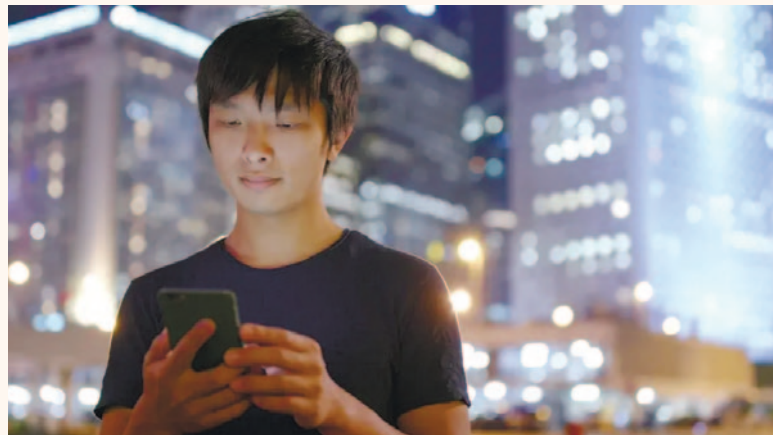
бильность и новые свойства, способствующие развитию кариеса») была опубликована 11 октября 2022 г. в номере *Proceedings of the National Academy of Sciences*. **DT**

Исследователи связали интернет-зависимость с распространенностью кариеса у японских подростков

Dental Tribune International

ТОКИО, Япония: обследование японских старшеклассников показало, что у подростков, испытывающих зависимость от интернета, чаще наблюдается кариес или утрата зубов. Решив восполнить пробелы в научных данных о связи между использованием подростками интернета и их стоматологическим статусом, исследователи обнаружили, что нездоровые привычки, обусловленные интернет-зависимостью, оказывают непосредственное влияние на распространенность кариеса.

К исследованию было привлечено 1526 старшеклассников; из них более четверти (26%) оказались, согласно результатам самостоятельного тестирования, зависимыми от интернета. Как установили исследователи, у подростков с интернет-зависимостью наблюдалось



Японские ученые установили, что более 25% привлеченных к исследованию старшеклассников страдают интернет-зависимостью, и этот синдром мешает им надлежащим образом ухаживать за своими зубами и деснами. (Иллюстрация: leungchopan/Shutterstock)

больше кариозных и отсутствующих зубов, а также больше постоянных зубов, подвергшихся пломбированию.

Интернет-зависимость у данной выборки была связана с нездоровым образом жизни: малой продолжитель-

ностью сна, ночными перекусами, нерегулярным питанием и частым потреблением газированных напитков и сладостей. Кроме того, страдающие интернет-зависимостью подростки реже чистили зубы и зачастую пропускали вечернюю процедуру гигиены полости рта.

Предполагая, что подростки с интернет-зависимостью пренебрегают гигиеной полости рта, чтобы проводить больше времени в интернете, исследователи пишут: «полученные нами результаты заставляют думать, что [интернет-зависимость] является препятствием к осуществлению надлежащего ухода за зубами и деснами».

«При плохой гигиене полости рта усиливается аккумуляция зубного налета и активность бактерий в этом налете, — объясняют ученые. — Это, в свою очередь, ведет к развитию и прогрессированию кариеса. В целом одной из воз-

можных причин большей распространенности кариеса среди тех участников исследования, кто страдал интернет-зависимостью, является плохой контроль аккумуляции бактериального зубного налета, связанный с неправильным образом жизни и вредными привычками».

Неизвестно, оговариваются ученые, можно ли распространить эти наблюдения на все префектуры Японии; для оценки влияния интернет-зависимости на распространенность кариеса необходимы дополнительные продольные исследования, считают они.

Статья «Associations among internet addiction, lifestyle behaviors, and dental caries among high school students in Southwest Japan» («Связь между интернет-зависимостью, образом жизни и распространенностью кариеса среди старшеклассников юго-западной Японии») была опубликована 15 октября 2022 г. в журнале открытого доступа *Scientific Reports*. **DT**

Европейская конференция Osstem-Hiossen 2022 г. воздаст должное успехам имплантологии

Аниша Холл Хоппе,
Dental Tribune International

РИМ, Италия: передовые технологии, увлекательные доклады и захватывающие демонстрации процедур – Европейская конференция Osstem-Hiossen, состоявшаяся 28–29 октября 2022 г., прошла с грандиозным успехом, при участии свыше 700 гостей из 33 стран Европы и мира. Научная программа отличалась обширностью и разнообразием, велась на нескольких языках и была дополнена разборами клинических случаев, представленных более чем двадцатью высококлассными клиницистами. Тесное сотрудничество с Osstem AIC Italy, итальянским отделением Центра передовых имплантологических исследований и образовательных программ компании Osstem, позволило организаторам мероприятия сделать его образцом для будущих съездов сообщества, которые еще больше расширят возможности обучения и обмена опытом.

«Имплантаты Osstem пользуются наибольшим спросом во всем мире», – отметил в своей приветственной речи глава компании доктор Куо-Ок Чой. Он подробно рассказал об успехах Osstem в Европе, упомянув о скором открытии представительств во Франции и Испании, а также о 46 партнерах компании в 26 странах; число таких партнерских организаций неуклонно растет.

В ходе лекции «Предсказуемый процесс имплантологической реабилитации эстетически значимой зоны с использованием методов компьютеризированной стоматологии: вчера, сегодня, завтра» доктор David Chong подчеркнул необходимость баланса между эстетическими и физиологическими факторами при определении оптимальных сроков установки имплантатов с учетом как ожиданий пациента, так и клинических данных. Он продемонстрировал поразительный «омолаживающий» эффект имплантологической реабилитации на примере клинического случая, когда установка имплантатов способствовала улучшению эстетики профиля пациента и, тем самым, позволила избежать уколов ботокса.

На вопрос, почему он предпочитает имплантаты Osstem Hiossen, доктор Chong ответил: «Существует множество производителей, которые предлагают самые разные имплантаты, однако компания Osstem Hiossen, определенно лидирующая в Азии, уделяет очень много внимания исследовательской и конструкторской работе, что мне по-настоящему нравится».

Во время обсуждения за круглым столом к доктору Chong присоединились доктор Marco Tallarico, президент Osstem AIC Italy, и доктор Hyun-Jun Jung из Южной Кореи. Они поговорили о нескольких более сложных клинических ситуациях, в которых получить успешные результаты удалось именно благодаря достижениям современной имплантологии. Участники дискуссии «Терминальный зубной ряд: различные варианты реабилитации» имели возможность услышать мнения трех хирургов, которые сравнили свои подходы и представили обобщенные рекомендации для клинических случаев, требующих более изощренного протокола лечения.

В первый день работы конференции состоялся конкурс устных докладов, посвященных цифровым методам, протезированию и хирургии. Его дополнил конкурс стендовых студенческих докладов, победители которого получили разнообразные призы, включая бесплатное посещение следующей Европейской конференции Osstem-Hiossen Meeting, которая пройдет в Лондоне.

Достойным завершением этого дня стал праздничный ужин в павильоне Salone Delle Fontane, посвященный давнему сотрудничеству Osstem Europe с Фондом Андреа Бочелли и их совместному участию в кампании #TogetherHasNoLimits, которая помогает женщинам и детям, лишившимся своего дома из-за войн в разных частях света. Гости мероприятия смогли насладиться опер-



Доктор David Chong дал энергичный старт двухдневному мероприятию, выступив с докладом «Предсказуемый процесс имплантологической реабилитации эстетически значимой зоны с использованием методов компьютеризированной стоматологии: вчера, сегодня, завтра». (Фото: Dental Tribune International)

ной музыкой и прекрасным представлением в технике сэнд-арт: художник рассказал историю о страдающем от силь-

ной зубной боли дедушке, который благодаря имплантатам Osstem получает

→ **DT** стр. 4
Реклама

Москва, Россия
24-27.04.2023



**ДЕНТАЛ
САЛОН**

53-Й МОСКОВСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ
ФОРУМ И ВЫСТАВКА

Москва, Крокус Экспо, павильон 2
www.dental-expo.com



КРУПНЕЙШАЯ ВЫСТАВКА, ПЛОЩАДКА ОБУЧЕНИЯ И НЕТВОРКИНГА

Организатор:

DENTALEXPO®

+7 499 707 23 07 | info@dental-expo.com

Стратегический партнер:



Стоматологическая
Ассоциация
России (СТАР)

Генеральный спонсор:



vk.com/dentalexposmoscow

t.me/dentalexporussia





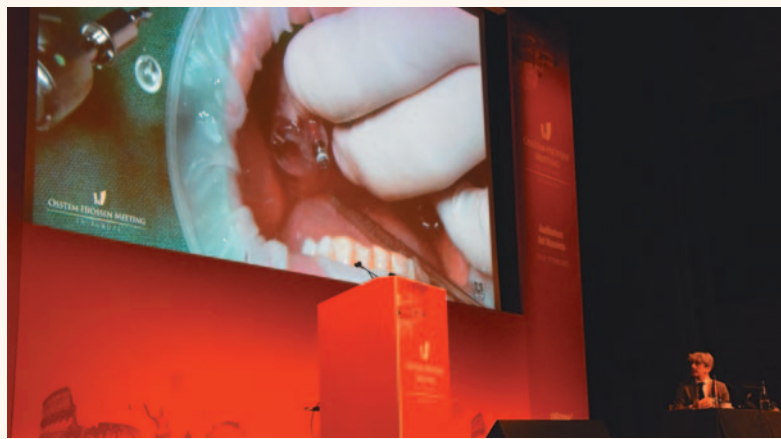
Управляющий Osstem Europe, г-н JM Lee, поприветствовал участников мероприятия в Риме и познакомил их с интересными статистическими данными о компании. (Фото: Dental Tribune International)



Помимо лекций, дискуссий и демонстраций процедур, программа Европейской конференции Osstem-Hiossen 2022 г. включала также конкурс стендовых докладов об исследованиях, проведенных в разных странах Европы и мира. (Фото: Dental Tribune International)



В ходе обсуждения за круглым столом, прошедшего 28 октября, доктора David Chong, Marco Tallarico и Hyun-Jun Jung сравнили нюансы различных клинических случаев. (Фото: Dental Tribune International)



Ведущий мероприятия, доктор Leonardo Muzzi, вместе с аудиторией наблюдал за тем, как доктор Hyun-Jun Jung в другой части Рима осуществляет установку имплантатов с использованием хирургического шаблона и их немедленную нагрузку в рамках реабилитации адентии верхней челюсти, и комментировал происходящее на экране. (Фото: Dental Tribune International)

← **DT** стр. 3

Не менее насыщенной была и программа второго дня конференции. Среди прочего, состоялась онлайн-демонстрация процедуры установки им-

плантатов и их немедленной нагрузки, выполненной доктором Hyun-Jun Jung. Захватывающая трансляция продемонстрировала, как быстро и эффективно



Более 700 работников стоматологии съехались со всего мира на Европейскую конференцию Osstem-Hiossen Meeting, чтобы больше узнать о новейших достижениях имплантологии. (Фото: Dental Tribune International)

хирургический шаблон Osstem, обеспечивающий оптимальное позиционирование имплантатов, позволяет провести лечение пациента с адентией.

Еще одним интересным мероприятием второго дня была специальная сессия доктора Chiara Obino «Доверие и сплоченность: успех команды». Доктор Obino рассказала о том, как благотворно влияют на атмосферу в коллективе совместное принятие рискованных решений и выполнение предельно сложных задач. Будучи рекордсменкой по фридайвингу, доктор Obino лучше других знает, как превратить свои слабые стороны в сильные и как перенести этот опыт на рабочие отношения, чтобы сплотить и вдохновить сотрудников стоматологической клиники.

Компания Osstem уже занимается подготовкой новых мероприятий. Следующий Всемирный конгресс Osstem пройдет в Стамбуле 12 и 13 мая 2023 г. Очередной Европейский конгресс Osstem-Hiossen Meeting запланирован на ноябрь 2024-го. Местом его проведения станет Лондон. **DT**

«Знания и навыки в области психологии помогут вам сохранить время, деньги и нервы»

Аниша Холл Хоппе,
Dental Tribune International

Когда речь заходит о сотрудничестве с психологами в контексте стоматологии, фантазия большинства клиницистов редко идет дальше возможности направить страдающего тревожностью пациента к соответствующему специалисту для назначения успокоительных препаратов. Редакция Dental Tribune International побеседовала с клиническим психологом Леной Миран (Lena Myran), которая пишет докторскую диссертацию по психологии в стоматологии, о том, какое огромное влияние на работу стоматологической клиники может оказать сотрудничество последней с психологом. Отправной точкой этого разговора послужил недавно опубликованный издательством Springer учебник «Психология в стоматологии: психологические аспекты стоматологического лечения», для которого Lena Myran вместе с коллегами по профессии написала несколько глав, включая раздел «Партнерство во имя повышения качества стоматологической помощи».

Г-жа Myran, авторы вышеупомянутого раздела учебника констатируют, что сотрудничество между стоматологической клиникой и психологом может существенно повысить качество лечения. А как ваша группа авторов вообще пришла к идее потенциальной пользы психологической поддержки в стоматологии?

Все соавторы этого раздела – психологи, либо непосредственно работающие в стоматологических клиниках, либо много лет сотрудничающие со стоматологами. У себя на родине, в Норве-

гии, я участвовала в специальном проекте, который был направлен на поддержку стоматологических пациентов, переживших пытки или сексуальное насилие, а также страдающих одонтофобией, т.е., болезненным страхом перед лечением зубов.

Страх и тревожность проявляются по-разному. На приеме такие пациенты могут плакать или сердиться без повода, замыкаться в себе или, наоборот, становиться чрезвычайно разговорчивыми. Подобное поведение зачастую ставит стоматологов в тупик. Действительно, как понять, что происходит с пациентом, и как справиться с его эмоциями?

Именно здесь может понадобиться помощь психолога, который в состоянии вполне доходчиво, простыми словами объяснить стоматологу иррациональное на первый взгляд поведение пациента. Эффективные способы борьбы с тревожностью хорошо известны. Здесь очень подходит экспозиционная терапия, и всегда приятно ви-

деть, как хорошо этот метод работает именно в случае боязни стоматологического лечения.

Для тех, кто еще не ознакомился с этим разделом учебника: не могли бы



Исследования и публикации г-жи Lena Myran помогают стоматологам успешно задействовать клинических психологов в работе с пациентами. (Иллюстрация: spb2015/Shutterstock)

Нужно понимать, что ни психолог, ни стоматолог не могут в одиночку справиться с одонтофобией пациента: чтобы быть в состоянии помочь последнему, мы должны помогать друг другу

Вы пояснить, почему понимание поведения пациентов и их психологического статуса так важно для успешного лечения и – в целом – успеха клиники?

Тревожность вообще и страх перед стоматологическими вмешательства-

ствами в частности не зря называют избегающими расстройствами личности: именно избегание, защитный механизм психики, заключающийся в уклонении от неприятных ситуаций или воздействий, поддерживает и усили-

вает тревожность. Избегание – это стратегия, мешающая пациенту регулярно проходить контрольные осмотры или обращаться за необходимой стоматологической помощью. Когнитивный психолог доктор Скотт Барри Кауфман писал: «Колебаться между страхом и развитием совершенно естественно для человека. Тем не менее, как говорил Маслоу, “в каждый момент человек имеет выбор: или отступить назад на безопасные рубежи, или продвижение к цели. И нужно выбирать развитие раз за разом, раз за разом преодолевая страх”». Избегание обходится дорого во всех смыслах: врачи

теряют драгоценное рабочее время в ожидании «прогульщика», пациент платит огромные деньги за установку имплантата на месте удаленного зуба, который еще пару лет назад можно было спасти с помощью простой композитной реставрации, и все в конечном счете испытывают разочарование. Да, психологические интервенции и направленные на формирование доверительных отношений беседы тоже не дешевы, но в долгосрочной перспективе знания и навыки в области психологии помогут вам сохранить время, деньги и нервы. Довольные пациенты обычно вновь обращаются к тому же стоматологу.

В Вашем разделе учебника говорится о преимуществах создания междисциплинарной группы. Поскольку не все стоматологи раньше рассматривали возможность включения в такую группу психолога, какие советы Вы могли бы дать владельцу клиники, который подыскивает хорошего психолога в качестве партнера?



Клинический психолог г-жа Lena Myran. (Фотография предоставлена г-жой Lena Myran)

Я не знаю, как устроены системы психологической помощи в Европе, однако во многих странах мира уже действуют междисциплинарные группы, в которых есть психологи или стоматологи, специально обученные работать с боязнью перед стоматологическими вмешательствами. Обычно они готовы помочь другим стоматологам разобраться с психологическими проблемами пациентов и охотно принимают предложения о сотрудничестве. Если же вы действительно хотите сделать свою клинику психологически комфортной для травмированных пациентов, рекомендую обратиться к терапевтам. Они, как правило, в курсе актуальных возможностей системы здравоохранения и знают, где найти психологов.

Что для Вас идеальная клиника? Каким должно быть взаимодействие персонала и их сотрудничество с психологом, чтобы оно работало на благо и пациентов, и коллектива?

Одним из самых важных аспектов, отличающих здоровый коллектив, является всеобщее признание того факта, что каждый участник терапевтического процесса играет важную роль и обладает определенными компетенциями. Нужно понимать, что ни психолог, ни стоматолог не могут в одиночку справиться с одонтофобией пациента: чтобы быть в состоянии помочь последнему, мы должны помогать друг другу. Взаимное уважение совершенно необходимо. И это касается не только тех, кто непосредственно занимается лечением пациентов. Роль, например, работника регистратуры не менее важна, поскольку такие сотрудники много общаются с пациентами и в значительной степени определяют «лицо» клиники.

Не менее существенно и наличие безопасной среды, позволяющей и пациентам, и персоналу не стесняться и не бояться своих эмоций и ошибок. Эмоции и оплошности должны быть источником вдохновения для совершенствования, а не причиной стыда или страха. Не ошибается тот, кто ничего не делает, и порой через ошибки мы быстрее всего осваиваем новые необходимые навыки.

Работа с такими абстрактными концепциями, как отношения или поведение

людей, отучает от перфекционизма. Имея дело с тревожным пациентом, следует забыть о гипотетическом (и недостижимом) идеале. Важно наличие прогресса. Сегодня пациент реже просит приостановить процедуру? Честнее ответил на вопрос стоматолога? Держался менее скованно? Отлично! Не нужно вести счет побед и поражений – в этом деле их нет. Главное, чтобы был прогресс, движение в правильном направлении.

Что бы Вы еще хотели сказать нашим читателям?

При лечении пациента, испытывающего сильный страх перед стоматологическими вмешательствами, важно сотрудничать с психологом. Однако, как сказала доктор Марша Линехан, известный американский психолог, «хорошие профессиональные отношения – это когда один человек старается помочь другому человеку». Создание среды, в которой пациенты чувствуют

себя безопасно – половина успеха в борьбе с боязнью стоматологического лечения. То, что вы решили прочесть эту статью, уже говорит о вашем желании помочь таким пациентам. Доверяйте себе и своему внутреннему чутью. Оставаясь искренним, терпимым и эмпатичным человеком, стремящимся использовать свои знания на благо других людей, вы сможете добиться больших успехов. 

Реклама

SIGN UP NOW
Dental Tribune e-newsletter



DENTAL TRIBUNE



The world's dental e-newsletter

news / live event coverage / online education / KOL interviews
event reviews / product launches / R&D advancements

www.dental-tribune.com



facebook.com/DentalTribuneInt



twitter.com/DentalTribuneInt



linkedin.com/company/dental-tribune-international

«Цифровизацию стоматологии не остановить, и она принесет нам много пользы»

Ивета Рамонайте,
Dental Tribune International

Доктор Фабия Фленсберг (Fabia Flensburg) работает стоматологом в клинике Dentalzentrum Essen при Елизаветинской больнице в немецком городе Эссен с 2017 г. Она занимается эстетической стоматологией, имплантологией и спортивной стоматологией; вся ее деятельность тесно связана с использованием передовых технологий, различной аппаратуры для сканирования и цифровых рабочих процессов. Будучи известным лектором, регулярно освещающим вопросы имплантологии и цифровой стоматологии у себя в стране и за рубежом, она охотно приняла участие в прошедшем 15 ноября 24-часовом онлайн-симпозиуме Neoss Integrate. Во время подготовки к этому мероприятию Dental Tribune International удалось побеседовать с доктором Flensburg о ее докладе «Цифровые рабочие процессы в имплантологии», который теперь доступен на сайте Neoss Academy для просмотра в любое время.

Доктор Flensburg, Ваш вебинар посвящен использованию цифровых рабочих процессов в контексте имплантологической реабилитации. Почему Вы выбрали именно эту тему, и каковы Ваши личные впечатления от цифровых методов?

Цифровая стоматология – это актуальная тема, интересующая многих клини-

цистов. Цифровизацию стоматологии не остановить, и она принесет нам много пользы, открыв массу новых возможностей. Технологии стремительно развиваются, и стоматологи задумываются о том, когда же наступит наиболее подходящий, оптимальный момент для перехода «на цифру». Скажу так: если вы хотите идти в ногу со временем, сейчас самое время осваивать цифровые рабочие процессы и начинать пользоваться всеми их преимуществами. Именно поэтому я решила провести вебинар, который вдохновил бы стоматологов на нужные шаги, помог бы им заинтересоваться цифровыми рабочими процессами.

Цифровой рабочий процесс имеет множество преимуществ, и сегодня я не могу представить себе мою работу без современных технологий. Но самое главное, что цифровизация стоматологии приносит пользу пациентам, делая процесс лечения более комфортным, а его результаты – более качественными. Кроме того, цифровые рабочие процессы позволяют оптимизировать решение огромного количества задач, благодаря чему достигается экономия времени и снижаются расходы.

Какие преимущества получает стоматолог при использовании цифрового рабочего процесса, и существуют ли клинические ситуации, в которых бы Вы порекомендовали стоматологам не прибегать к «цифре»?

Список новых преимуществ, возникающих при внедрении цифрового рабочего процесса, на самом деле очень велик. Мой вебинар посвящен таким аспектам, как больший комфорт пациента, максимально эффективное использование времени, снижение расходов, оптимизация работы персонала клиники, повышение точности результатов, экологичность, инновационные возможности диагностики и лечения.

Цифровой рабочий процесс не используется при создании съемных ортопедических конструкций, но и это ограничение может отпасть уже в ближайшем будущем, ведь цифровая стоматология развивается и совершенствуется с огромной скоростью.

Как правильно выбрать внутриротовой сканер, чтобы избежать проблем с его использованием и интеграцией в рабочий процесс клиники? Какие моменты следует учесть?

Перед приобретением внутриротового сканера его следует опробовать: такая возможность предоставляется на стоматологических выставках, а кроме того, некоторые компании разрешают какое-то время тестировать свои сканеры прямо в клинике потенциального покупателя. Важно располагать полной информацией о сопутствующих расходах, включая, например, ежегодную плату за пользование программным обеспечением. Кроме того, стоит выяснить, можно



В рамках 24-часового онлайн-симпозиума Neoss Integrate, состоявшегося 15 ноября, доктор Fabia Flensburg рассказала о роли цифровых рабочих процессов в имплантологической реабилитации. (Фото: Fabia Flensburg)

ли использовать полученные с помощью внутриротового сканера данные без ограничений или же это закрытая система, файлы которой несовместимы с программами других разработчиков. Наконец, многие внутриротовые сканеры имеют дополнительные возможности, например, решены в форм-факторе портативной системы или пригодны для регистрации динамической окклюзии. Эти особенности тоже нужно учитывать при планировании покупки.

Формирователи десны со скан-маркерами ScanPeg внесли большой вклад в

совершенствование имплантологического цифрового рабочего процесса. Каковы основные преимущества этой системы?

Появление эстетичных формирователей десны с маркерами ScanPeg стало важной вехой в истории цифровой имплантологии. Эта система позволяет делать лечение более комфортным для пациента, повышает эффективность работы, способствует неосложненному заживлению тканей и обеспечивает лучшие с точки зрения эстетики и функциональности результаты имплантологической и ортопедической реабилитации. [DTI](#)

Реклама

REGISTER FOR FREE

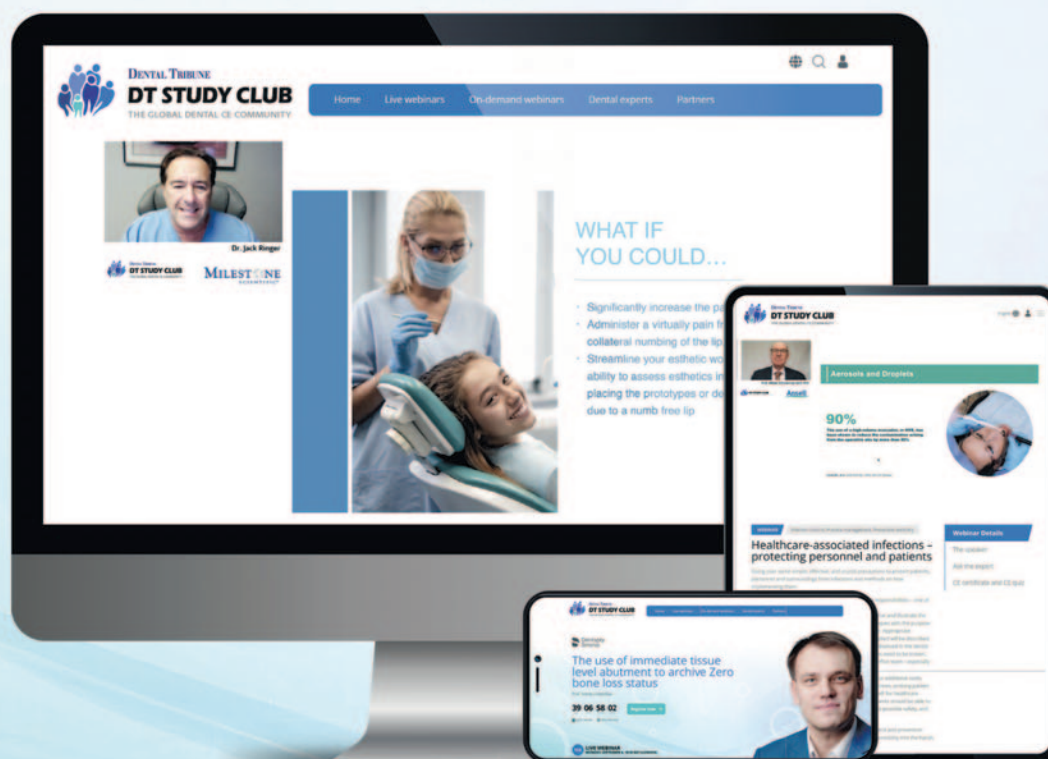
DT Study Club – e-learning community



DENTAL TRIBUNE

DT STUDY CLUB

THE GLOBAL DENTAL CE COMMUNITY



Dentistry's largest online education community

webinars / live operations / online CE events / CE credits



www.dtstudyclub.com



@DTStudyClub

ADA CERP® Continuing Education Recognition Program



Tribune Group

dti Dental Tribune International

Tribune Group is an ADA CERP Recognized Provider. ADA CERP is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry. This continuing education activity has been planned and implemented in accordance with the standards of the ADA Continuing Education Recognition Program (ADA CERP) through joint efforts between Tribune Group and Dental Tribune Int. GmbH.

ADA объявляет о создании службы посредников в помощь стоматологам, испытывающим психологические проблемы

Аниша Холл Хоппе,
Dental Tribune International

ЧИКАГО, США: Американская стоматологическая ассоциация (ADA) объявила о запуске уникальной программы, призванной стать связующим звеном между теряющими душевное равновесие стоматологами и службами психологической поддержки. Реализацией этой программы займутся специально обученные посредники-волонтеры, представляющие стоматологические организации всех уровней.

Согласно пресс-релизу, новая программа была разработана для решения проблемы значительного роста числа клиницистов, страдающих различными психическими расстройствами, включая тревожность. Не являясь профессиональными психологами, посредники-волонтеры будут оказывать поддержку та-

ким стоматологам и содействовать тому, чтобы они могли получить доступ к квалифицированной помощи и необходимым ресурсам. Есть надежда, что эти меры также помогут уменьшить роль профессионального выгорания в сокращении контингента практикующих стоматологов всех специальностей.

Одним из первых добровольных посредников стала доктор Karen Foster из Колорадо, автор проекта резолюции о приоритетности психического здоровья стоматологов, принятой на съезде делегатов ADA в 2021 г. «Для меня, — говорит она, — ADA и стоматология — почти что семья. Я убеждена, что мы находим новые интересы и смыслы жизни через опыт, как позитивный, так и негативный. Один из моих лучших друзей, член моей стоматологической семьи, покончил с собой. Разумеется, я хочу сделать все, что в моих силах, чтобы уберечь от этого остальных моих

«братьев и сестер»: участие в этой программе в качестве волонтера открывает передо мной возможность почтить память друга и посодействовать тому, чтобы психологическое благополучие людей, особенно стоматологов, стало, наконец, приоритетом».

Президент ADA доктор George Shepley прокомментировал новую инициативу ассоциации следующим образом: «Это очень важная работа, и я чрезвычайно рад, что мы ею занялись. Нам необходимо позаботиться о нашей семье».

В ноябре первая группа волонтеров прибыла в Чикаго, чтобы пройти начальную подготовку в рамках годичного процесса интеграции в программу. В состав этой группы вошли доктор Alejandro Barga из Техаса, доктор Amisha Singh из Колорадо, доктор Cathy Hung из Нью-Джерси, доктор Julie Spaniel из Орегона, доктор David Lesansky из Северной Каролины, доктор William Hamel III из Илли-



Первой группе посредников-волонтеров предстоит научиться оказывать стоматологам из своих организаций поддержку в борьбе с профессиональным выгоранием и находить для них источники психологической помощи. (Иллюстрация: Shutterstock/Monkey Business Images)

нойса, доктор Brian Toorani из Калифорнии, доктор Anne Morrison из Небраски и доктор Joel Collins из Джорджии. Каждый обученный волонтер впоследствии

будет отвечать за развитие трех местных проектов, что позволит постепенно распространить действие программы на все регионы США. **DT**

Третий квартал: не лучшие результаты «контрольного осмотра»

Джереми Бут,
Dental Tribune International

ЛЕЙПЦИГ, Германия: только-только начавшееся восстановление глобальной экономики после пандемии было прервано политическими потрясениями 2022 г. Отчеты крупнейших стоматологических компаний за третий квартал показывают, что пациенты, экономя деньги, все чаще отказываются от эстетивного лечения, а клиницисты стали меньше инвестировать в оборудование. Тем не менее, отличные показатели Straumann Group помогли стоматологии в целом продемонстрировать неплохие результаты в третьем квартале, а такие значимые вехи, как появление у Invisalign 14-миллионного пациента и 90-летие компании Henry Schein, служат напоминанием о том, что это марафон, а не спринт.

Список лидеров индустрии возглавила компания Straumann, продажи которой в третьем квартале достигли 550,5 млн швейцарских франков (560,8 млн евро); общий органический рост выручки (OPB) Straumann составил соответственно 12,2%. Продажи компании в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке (ЕБВА) увеличились на 7,0% (OPB 15,1%), в Северной Америке — на 14,2% (OPB 9,1%), в Азиатско-Тихоокеанском регионе — на 8,4% (OPB 8,6%). Наилучших показателей Straumann удалось добиться в Латинской Америке, где продажи выросли на 25,9%, или на 20,9% в пересчете на OPB.

Самый значительный вклад в успехи Straumann на рынке ЕБВА внесли продажи в Германии; продажи в Австралии, Тайване и Японии позволили компенсировать замедление роста в Китае и стабилизировали доходы компании в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Наибольший спрос на продукцию Straumann в Латинской Америке обеспечили Бразилия, Мексика, Колумбия и Перу.

За эти три месяца в жизни компании Straumann произошло много интересных событий: ее система имплантатов Neodent ZI начала продаваться в Бразилии, регулирующие органы Китая одоб-

рили использование в стране прозрачных элайнеров ClearCorrect, а предлагаемые пациентам из Европы элайнеры Straumann были объединены под маркой Dr.Smile.

Компания Dentsply Sirona недосчиталась миллиарда долларов

Отчет Dentsply Sirona за третий квартал впервые в текущем году позволил инвесторам детально ознакомиться с результатами деятельности компании; он был опубликован после внутреннего расследования, которое помешало Dentsply Sirona представить отчетность за первый и второй кварталы (более подробно об этом — в нашей отдельной публикации). Чистые продажи компании в третьем квартале сократились на 8,9%, до 947 млн долл. США, показатель OPB снизился на 0,7%. Вследствие неблагоприятной для Dentsply Sirona обстановки на валютных рынках общий объем продаж компании уменьшился на 8,2%. Кроме того, компания понесла значительные (чуть менее 1,2 млрд безналичных долларов) издержки, связанные с обесцениванием активов, в результате чего была вынуждена зафиксировать операционные убытки в том же размере.

Что касается органического роста выручки компании, то этот показатель сократился на 5,2% в США, вырос на 3,0% в Европе и остался неизменным во всех остальных регионах, где работает Dentsply Sirona. Снижение посещаемости клиник в США и Китае ударило по продажам стоматологических расходных материалов, а рост спроса на имплантаты в США и Европе уравновесился уменьшением востребованности тех же имплантатов на китайском рынке. Новый финансовый директор Dentsply Sirona г-н Glenn Coleman прокомментировал это следующим образом: «В Китае мы по-прежнему ощущаем неблагоприятные экономические последствия сохраняющихся жестких ковидных ограничений, о которых мы говорили и раньше. Кроме того, сейчас имплантологический сектор нашей компании начинает чувствовать влияние введенной властями Китая программы

централизованных закупок (от редакции: материал об этой инициативе был опубликован в DT Russia №8/2022). Мы полагаем, что в долгосрочной перспективе это может создать возможности для наращивания объемов поставок, но сейчас экономический эффект такого изменения политики закупок скорее негативен».

«Мы недовольны результатами третьего квартала, однако он знаменует собой важный поворотный момент в истории компании, которая вступает в новый этап своей жизни», — написал в пресс-релизе новый исполнительный директор Dentsply Sirona г-н Simon Campion, намекая на широкомасштабный пересмотр деятельности компании.



Снижение потребительской уверенности и невыгодные курсы обмена мировых валют, обусловленные укреплением американского доллара, оказались в числе самых сложных проблем, с которыми ведущим стоматологическим компаниям пришлось столкнуться в третьем квартале. (Иллюстрация: Pop Paul-Catalin/Shutterstock)

Henry Schein делает себе подарок на день рождения

Глобальный объем продаж стоматологических товаров Henry Schein в третьем квартале составил около 1,8 млрд долл. США, сократившись относительно показателей соответствующего прошлого периода на 2,1%, что было в большей степени обусловлено неблагоприятными для компании курсами обмена иностранных валют в связи с укреплением доллара. В пересчете на местные валюты внутренние продажи в Северной Америке остались на прежнем уровне, а международные

выросли на 3,3%, говорится в отчете о прибылях и убытках компании.

Глобальные продажи расходных стоматологических материалов и инструментов принесли компании 1,4 млрд долл. США: по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года они уменьшились на 3,5%, в то время как объем международного сбыта стоматологического оборудования увеличился на 2,6%, достигнув 416,0 млн долл. В пересчете на национальные валюты объем продаж материалов и инструментов Henry Schein в Северной Америке и мире вырос соответственно на 3,8 и 6,9%. Доходы от внутренних продаж стоматологического оборудования, выраженные в национальных

гельской уверенности. Производитель прозрачных элайнеров Invisalign заработал на их продаже 732,8 млн долл. США — на 12,5% меньше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Количество пациентов, приобретших эти элайнеры, также сократилось относительно показателей соответствующего прошлого периода на 11,9%, до 577 200 человек. Доходы компании от продажи систем визуализации и услуг CAD/CAM составили 157,5 млн долл. США и оказались на 11,7% ниже, чем годом ранее.

В телефонной беседе исполнительный директор Align г-н Joseph Hogan особо отметил проблемы, связанные с изменением распределения спроса между возрастными потребительскими группами: «Наши показатели продаж прозрачных элайнеров отражают подспудные тенденции рынка ортодонтических услуг, заключающиеся в том, что спрос [в третьем квартале] сместился в сторону подростков».

За июль, август и сентябрь 2022 г. ортодонтическое лечение с помощью прозрачных элайнеров компании Align начали 200 000 подростков — на 13% больше, чем в предыдущем квартале и почти столько же, сколько в соответствующий период прошлого года (тогда их было 206 000 человек). Одновременно с этим число новых взрослых пользователей элайнеров Invisalign в США, Европе и Азии, по словам г-на Hogan, сократилось.

«Мы полагаем, что подростки отчасти — далеко не полностью, но в какой-то степени — защищены от экономического давления, поскольку их ортодонтическое лечение обычно оплачивают родители, которые готовы пойти на многие жертвы ради здоровья и благополучия своих детей», — объяснил г-н Hogan.

Отдельные, напрямую связанные с результатами третьего квартала неприятности ждали ведущих производителей элайнеров, к числу которых относится компания Align Technology, на фондовой бирже: читайте об этом в дополнительном материале Dental Tribune International.

Доходы Align Technology падают

Значительное влияние на доходы Align в третьем квартале оказали неблагоприятные для компании курсы иностранных валют, макроэкономические трудности и снижение потреби-

← DT стр. 7

Успешный квартал для Envista Holdings

Объем продаж компании Envista в третьем квартале составил 631,1 млн долл. США: по сравнению с показателем за аналогичный период предыдущего года он увеличился на 3,9%. По словам финансового директора Envista г-на Howard Yu, на доходы компании повлияло сочетание разнонаправленных факторов: с одной стороны, увеличения сбыта специализированных товаров и изделий технологического сегмента, а с другой — снижения спроса на стоматологическое оборудование и расходные материалы.

Ортодонтическое направление Envista, судя по всему, не пострадало от сокращения числа пациентов в третьем квартале. На продаже прозрачных



Исполнительный директор Align Technology г-н Joseph Hogan отметил сокращение количества пациентов из США, Европы и Азии, пожелавших впервые прибегнуть к коррекции окклюзии с помощью прозрачных элайнеров в третьем квартале 2022 г. (Иллюстрация: Alexandr Grant/Shutterstock)

элайнеров Spark компания заработала в два раза больше, чем в том же квартале прошлого года, и ее исполнитель-

ный директор г-н Amir Aghdaei отметил, что устойчивый рост продемонстрировали и продажи традиционной ортодон-

тической продукции Envista, включая новую брекет-систему Damon Ultima.

Г-н Yu отметил, что за третий квартал объем продаж ключевой продукции компании в Западной Европе увеличился на 9%, в то время как в Северной Америке он остался прежним. Возобновление работы стоматологических клиник Шанхая после отмены ковидных ограничений позволило продажам Envista в Китае вырасти на 9,2%; на других развивающихся рынках, которые постепенно оправляются от последствий пандемии, компания в третьем квартале добилась увеличения продаж более чем на 15% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года.

Большие надежды и большие опасения

Как бы ни различались между собой успехи ведущих стоматологических компаний, все производители согласны с

тем, что четвертый квартал 2022 г. может оказаться сложным. «Хотя частные и сетевые клиники оценивают перспективы сектора довольно оптимистично, нет сомнений, что стоматологов продолжают беспокоить такие вопросы, как инфляция, возможное замедление экономики и различные геополитические риски, делающие общую ситуацию весьма нестабильной», — сказал аналитиком г-н Aghdaei. Он также отметил, что устойчивый поток пациентов пока не способствует тому, чтобы стоматологи начали вкладывать больше средств в развитие и модернизацию своих клиник.

Со своей стороны компания Dentsply Sirona ожидает в ближайшие месяцы падения спроса на элективное стоматологическое лечение: этот прогноз обусловлен тем, что на основных рынках, где представлена компания, потребители продолжают испытывать заметное экономическое давление. DT

Изготовитель прозрачных элайнеров uLab Systems включен в список наиболее быстро развивающихся компаний США

Джереми Бут,
Dental Tribune International

МЕМФИС, Теннесси, США: в 2022 г. молодая ортодонтическая компания uLab Systems была признана одним из наиболее быстро развивающихся частных предприятий Америки. Это достижение должно придать компании сил на фоне усиления конкуренции в сегменте прозрачных элайнеров и сложностей, переживаемых ортодонтией — и стоматологией в целом — вследствие глобальных экономических и политических потрясений.

Ежегодно публикуемый рейтинг журнала Inc. Magazine охватывает 5000 успешных частных компаний США, относящихся ко всем секторам экономики. Критерием включения в этот список является скорость роста компании в целом; таким образом, в рейтинг обычно попадают привлекательные для инвесторов молодые предприятия и стартапы.

Единственная ортодонтическая компания в рейтинге 2022 г. — uLab Systems: она оказалась в нем благодаря тому, что с 2018 по 2021 гг. продемонстрировала ошеломительный рост на 832%. Среди 5000 компаний 764-е место обеспечило ей попадание в 20% лучших предприятий и двенадцатую ступеньку «пьедестала почета» производителей медицинской продукции.

Исполнительный директор и сооснователь uLab Systems г-н Amir Abolfathi пишет в пресс-релизе: «Мы рады, что стремление создавать инновационные товары для ортодонтии позволило нашей компании так быстро вырасти и быть включенной в этот престижный список». Г-н Abolfathi упоминает о недавних премьерах uLab Systems — программе для планирования лечения uDesign 7 и сервисе uAssist, а также о выходе компании на рынок Австралии как о свидетельстве твердого намерения uLab занять прочное место на мировом рынке ортодонтических товаров и прозрачных элайнеров.

Главный редактор Inc. Magazine г-н Scott Omelianuk отметил, что сложная экономическая обстановка делает включение любой компании в этот рейтинг особенно почетным и значимым.

Компании, оказавшиеся в списке этого года, продемонстрировали medianный рост на 230% и доход в размере 317,8 млрд долл. США (327,8 млрд евро). Из них 694 являются совсем недавно созданными стартапами.

На этой неделе компания uLab Systems объявила о назначении г-на Jeffrey Lord своим старшим вице-президентом по продажам в Североамериканском регионе: как сказал г-н Abolfathi, богатый, 29-летний опыт управленческой работы, которым обладает г-н Lord, должен помочь компании получить свою долю высококонкурентного рынка прозрачных элайнеров на этом континенте.

Компания uLab была основана в 2015 г. в Мемфисе. Она выпускает прозрачные элайнеры uSmile и перерабатывает более 80% материалов, исполь-



К услугам компании uLab Systems, основанной в Мемфисе в 2015 г., уже успели прибегнуть более 600 000 пациентов. (Иллюстрация: Zanozdrii/Shutterstock)

зуемых для создания форм. На момент написания этой статьи к услугам uLab уже успело прибегнуть свыше 600 000 пациентов. Недавно компания представила сервис uAssist, вспомогательный инструмент, позволяющий, по словам представителей uLab, более гибко пла-

нировать ортодонтическое лечение с использованием прозрачных элайнеров. Система прозрачных элайнеров uSmile и сопутствующие программные продукты компании uLab доступны для стоматологов США, Канады, Австралии и Новой Зеландии. DT

BDA предупреждает нового казначея, что дальнейшая экономия убьет государственную стоматологию

Брендан Дэй,
Dental Tribune International

ЛОНДОН, Великобритания: на фоне бурных и стремительных политических перемен, недавно захлестнувших страну, Британская стоматологическая ассоциация (BDA) направила новому канцлеру казначейства г-ну Джереми Ханту электронное письмо, умоляя его отказаться от дальнейшего снижения финансирования стоматологической помощи в рамках деятельности Национальной службы здравоохранения (NHS). Это произошло после того, как г-н Хант, готовясь представить свою финансовую стратегию, уведомил Кабинет министров о том, что «на повестке дня» стоит очередное сокращение сразу нескольких статей бюджетных расходов, в том числе и на медицину.

Джереми Хант стал канцлером казначейства 14 октября, после того, как его предшественник Квazi Квартенг всего через 38 дней своего пребывания на этом посту был уволен тогдашним (а теперь уже тоже бывшим) премьер-министром Великобритании Лиз Трасс. В своем письме и соответствующем заявлении для прессы BDA напоминает о прежней позиции нового казначея, который в качестве главы Специальной комиссии по медицинской помощи и социальному обеспечению продемонстрировал свою приверженность «реформированию стоматологии», а также «полному финансовому обеспечению кадрового состава NHS». Объединение работников стоматологии подчеркивает, что после финансового кризиса 2008 г. государственная стоматология «была ограничена в деньгах несопоставимо сильнее других областей здраво-

охранения и встретила пандемию, располагая даже меньшими средствами, чем еще десять лет назад».

«Говоря без обиняков, государственная стоматология Великобритании зашла в тупик, — говорится в письме BDA. — Правительство поставило перед ней такие важные и правильные задачи, как улучшение доступа к стоматологической помощи и сохранение квалифицированных кадров, но эти задачи просто не могут быть решены в условиях беспрецедентных финансовых ограничений, наложенных казначейством».

«Стоматология NHS не в состоянии и дальше ужиматься в расходах, не отказывая в помощи все большему числу пациентов, — продолжают авторы письма. — Мы полагаем, что с учетом Вашего предшествующего опыта Вы осознаете масштабы бедствия. Сегодня государственная стоматология — это

больной в критическом состоянии. Любое дальнейшее урезание бюджета убьет пациента».

По оценкам BDA, для восстановления финансирования государственной стоматологии Великобритании на уровне двенадцатилетней давности ежегодно потребуется 880 млн фунтов стерлингов сверх текущих ассигнований. Годовой статистический отчет по стоматологии, опубликованный NHS в августе, свидетельствует, что в период между 2021 и 2022 гг. входящие в NHS стоматологические клиники провели всего 26,4 млн курсов лечения, тогда как в течение пяти лет, предшествовавших пандемии, этот показатель в среднем ежегодно составлял 39,4 млн. Тем временем недавнее расследование BBC продемонстрировало реальные масштабы «задолженности» государственной стоматологии перед населением:



Британская стоматологическая ассоциация предупредила нового канцлера казначейства Джереми Ханта, что финансирование стоматологических клиник, относящихся к Национальной службе здравоохранения, больше нельзя урезать. (Иллюстрация: photococosmos1/Shutterstock)

девять из десяти входящих в NHS клиник признаются, что не могут принимать новых взрослых пациентов — отчасти из-за проблем, возникших в связи с пандемией, но также и из-за недостаточного финансирования. DT

Компания Dentsply Sirona завысила свои показатели чистого дохода и чистой выручки от продаж в 2021 г.



Акции Dentsply Sirona представлены на бирже Nasdaq под торговым кодом XRAY. (Иллюстрация: Travis Wolfe/Shutterstock)

Джереми Бут,
Dental Tribune International

ШАРЛОТТ, Северная Каролина, США: с начала этого года в компании Dentsply Sirona произошла целая серия драматических событий, повергших всех в немалое удивление. Сначала был бесцеремонно смещен со своего поста исполнительный директор Dentsply г-н Don Casey, вслед за тем внезапно подал в отставку финансовый директор г-н Jorge Gomez; наконец, компания перестала соответствовать правилам листинга Nasdaq. Результаты внутреннего расследования, проведенного аудиторской комиссией Dentsply Sirona, проливают

некоторый свет на проблемы, которые испытывает этот гигант стоматологической индустрии.

Доклад о результатах расследования был представлен Комиссии по ценным бумагам и биржам США (SEC) в конце октября. Согласно ему, доверять финансовой отчетности компании за третий квартал и, соответственно, первые девять месяцев 2021 г. больше нельзя, в связи с чем пересмотру подлежит и годовой отчет Dentsply Sirona.

Расследование в Северной Америке

Расследование в отношении деятельности Dentsply Sirona в Северной Аме-

рике выявило бухгалтерские ошибки в записях, касающихся накопительных поощрительных программ для клиентов. Эти программы и связанные с ними продажи изначально не относились к транзакциям, которые проверяла аудиторская комиссия, но они немало способствовали тому, что результаты компании в третьем квартале 2021 г. оказались вполне соответствующими оптимистичным прогнозам финансовых аналитиков. Комиссия не обнаружила признаков мошенничества или намеренных правонарушений; было, однако, установлено, что прежнее руководство Dentsply Sirona, включая г-на Don Casey и г-на Jorge Gomez, нарушали положения Кодекса делового поведения и этики компании при ведении дел в Североамериканском регионе.

Проверка в Китае

Изучая работу Dentsply Sirona в Китае, расследователи обратили внимание на нетипично высокие показатели возврата товаров китайскими дистрибьюторами в четвертом квартале 2021 г. Тщательный анализ документации позволил комиссии выявить многочисленные случаи возврата и обмена в нарушение условий дистрибьюторских соглашений и договоров о продаже. Сотрудники местной коммерческой структуры Dentsply Sirona, включая главу подразделения компании в Азиатско-Тихоокеанском регионе, сознательно пошли

на недобросовестные действия, не предоставив бухгалтерскому отделу запрошенные им сведения и препятствуя его работе, а также передав недостоверную информацию аудиторской комиссии, говорится в докладе.

Решение проблем

В результате нарушений, выявленных двумя расследованиями, и ряда других ошибок компания Dentsply Sirona завысила свои показатели чи-



Недавно было объявлено о назначении г-на Simon Campion на пост президента и исполнительного директора компании Dentsply Sirona. (Фото: Dentsply Sirona)

стого дохода и чистой выручки от продаж за первые девять месяцев 2021 г. Так, в финансовом отчете за третий квартал чистый доход от продаж за девять месяцев оказался на 35 млн долл. США (30 млн евро по курсу 30 сентября 2021 г.), а чистый доход – на 27 млн долл. США больше, чем должен был

быть. Авторы доклада подчеркивают, что это предварительные данные, которые вполне могут измениться.

В рассматриваемом квартальном отчете чистый доход Dentsply за первые девять месяцев 2021 г. указан в размере 319 млн долл. США – впечатляющий результат по сравнению с 182 млн долл. убытков за тот же период пандемийного 2020-го, даже если вычесть из этой суммы вышеуказанные приписки.

В заявлении от 1-го ноября г-н Eric Brandt, председатель совета директоров компании, сказал, что совет полностью согласен с результатами и выводами проверок. «Компания уже предприняла решительные и целенаправленные шаги по урегулированию данного вопроса, и в настоящее время активно внедряет необходимые для полного устранения проблем меры», – подчеркнул он.

Компания Dentsply Sirona сотрудничает с Комиссией по ценным бумагам и биржам США, которая проводит собственное расследование. «Проверка со стороны SEC продолжается, и нет никакой уверенности в том, что в ходе этого расследования не вскроются новые нарушения», – отмечается в отчете Комиссии.

Акции Dentsply Sirona представлены на бирже Nasdaq под торговым кодом XRAY. В мае компания получила от Nasdaq письменное предупреждение в связи с тем, что не подала отчет за первый квартал 2022 г. по форме 10-Q. [DT](#)

От магазинчика в Квинсе до главного партнера мировой стоматологии: компания Henry Schein отмечает свое 90-летие

Джереми Бут,
Dental Tribune International

МЕЛВИЛЛ, Нью-Йорк, США: чуть более девяносто лет назад дверной колокольчик скромной аптеки в Квинсе зазвонил в первый раз. На дворе стоял 1932 г., а молодого выпускника Колумбийского университета, стоявшего за аптечным прилавком, звали Генри Шайн. Спустя девять десятилетий совсем другой колокол подал голос, подчиняясь приказу г-на Stanley M. Bergman, председателя и исполнительного директора глобальной медицинской компании, выросшей на фундаменте успешного частного предприятия Генри Шайна. По случаю 90-летия гиганта индустрии высшее руководство компании с удовольствием поделилось с Dental Tribune International (DTI) своими воспоминаниями, идеями и планами на будущее.

«Сегодня мы с благодарностью воздаем должное смелости Генри Шайна, который в 1932 г. решился основать нашу компанию, невзирая на великие экономические потрясения, которые в это время переживала страна. И нет, пожалуй, лучшего способа отметить это событие, чем вместе с моими замечательными коллегами ударить в колокол, возвещающий начало биржевого дня на Nasdaq», – сказал г-н Bergman, открывая торги 13 сентября 2022 г. На фасаде здания Nasdaq велась прямая трансляция этой церемонии: прямо с этого огромного экрана исполнительный директор Henry Schein поблагодарил клиентов, поставщиков, акционеров и сотрудников компании за их уча-



Генри Шайн в своей аптеке, снимок сделан около 1932 г. (Фото: Henry Schein)

стие в этом удивительном путешествии длиной почти в столетие, добавив: «Наши лучшие годы еще впереди».

От одиночки до целого объединения

О, что это был за путь! Генри Шайн и его жена Эстер основали компанию Henry Schein в разгар Великой депрессии, и чтобы выделиться среди конкурентов, предприимчивым супругам пришлось пойти на смелые шаги. Так, уже в 1935 г. они отправляли заказы по почте, а в 1940-х начали продавать товары стоматологического, медицинского и ветеринарного назначения под собственной маркой. В 50-х годах компания Henry Schein сосредоточилась на обслуживании клиницистов; в 1959 г. объем продаж компании достиг одного миллиона долларов США, в 1962-м вышел ее первый каталог. В последующие десятилетия бизнес Henry Schein бурно развивался, компания проявляла все больший интерес к новым

стоматологическим технологиям, благотворительности и вопросам социальной ответственности. В этом году компания Henry Schein двадцать первый раз подряд была названа одной из наиболее уважаемых и вызывающих восхищение корпораций в мире, с 2012 г. она не покидает список самых этичных предприятий. В третьем квартале текущего года объем продаж одних только стоматологических товаров Henry Schein достиг 1,8 млрд долл. США (1,75 млрд евро), а совокупные чистые продажи компании за этот трехмесячный период превысили 3 млрд долл.

Но только ли этим измеряется успех Henry Schein в наши дни? По словам г-на Bergman, занимающего пост исполнительного директора компании с 1989 г., речь не только о ежегодном увеличении продаж: «Мы стремимся предлагать нашим клиентам инновационные интегрированные медицинские решения, быть надежными партнерами и советниками стоматологов.

Наша цель – помочь стоматологам достичь максимального качества оказываемой пациентам помощи и одновременно с этим повысить эффективность управления своими клиниками. Успех наших клиентов – это наш успех, и именно их достижениями мыверяем свои достижения».

Необходимым условием такого взаимовыгодного партнерства является четкое понимание задач и потребностей покупателей. Прекрасно сознавая это, компания Henry Schein сформировала единую комплексную стратегию, закономерно получившую название One Schein. «Мы действуем как одна команда, невзирая на границы, сферы деятельности подразделений и специализацию нашего ассортимента, будь то товары для эндодонтии, ортодонтии или имплантологии, цифровые решения, управленческие программы или продукция под собственной торговой маркой», – объяснил г-н Bergman. Еще одним примером реализации командного подхода Henry Schein служит европейская сеть специалистов по техническому обслуживанию, крупнейшая в регионе структура такого рода, которая охотно делится своим опытом с другими техническими подразделениями компании – на благо клиентов.

Уроки прошлого и социальная ответственность

Пандемия SARS-CoV-2 и сложные условия работы в последние три года стали для всех медицинских компаний настоящим испытанием на прочность. Тем не менее, по словам г-на Michael Ettinger, исполнительного вице-президента и директора по производствен-

ным вопросам Henry Schein, прошлый опыт компании позволил ей не оставить своих клиентов наедине с трудностями.

«Все эти 90 лет компания последовательно росла и расширялась, постоянно меняясь, чтобы оставаться на передовых позициях рынка. Это дает нам возможность поддерживать наших клиентов, помогать им адаптироваться к постоянно меняющемуся медицинскому



Г-н Stanley Bergman, исполнительный директор и председатель совета директоров Henry Schein. (Фото: Henry Schein)

«ландшафту» и эффективно оказывать пациентам высококачественную помощь», – объяснил г-н Ettinger. – Мы глубоко убеждены, что делать добро – значит поступать правильно, это неотъемлемая часть философии Henry Schein».