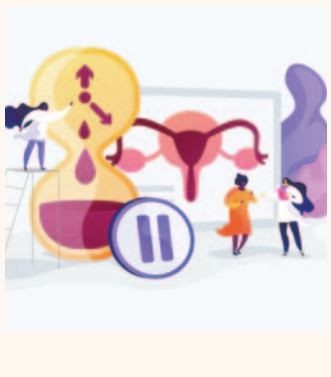
DENTAL TRIBUNE

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 **Октябрь 2022** **№8, ТОМ 3**



ИНТЕРВЬЮ

BADN запускает целевую программу, направленную на просвещение профессионального сообщества и улучшение условий труда стоматологических сестер

Парадоксально, но менопауза, с которой сталкивается примерно половина жителей планеты, все еще остается запретной темой в нашем обществе.

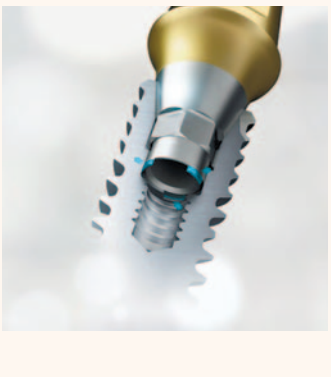
▸ с. 4

ИНТЕРВЬЮ

Программа Dental Thermal App: инструмент, предполагающий «простую и интуитивно понятную последовательность действий»

Как и другие области медицины, стоматология ощущает на себе влияние цифровой революции.

▸ с. 8



ИНТЕРВЬЮ

OSSTEM Implant: «Наша цель – стать поставщиком всего комплекса услуг»

Южная Корея занимает первое место в мире по числу пациентов с имплантатами на 100 000 населения, и именно доктор Kyoo-Ok Choi сыграл значительную роль в развитии как южнокорейской, так и мировой имплантологии.

▸ с. 12

Конференция и выставка по цифровой стоматологии: цель – стимулировать цифровизацию клиник

Ивета Рамонайте,
Dental Tribune International

ЛОНДОН, Великобритания: доктор Ali Nankali – старший клинический преподаватель медико-стоматологического факультета Лондонского университета королевы Марии и президент образовательной интернет-платформы UKDentalCourses (UKDC), предоставляющей стоматологам всего мира возможности для профессионального развития и повышения квалификации. Всего пару лет назад доктор Nankali организовал первое международное мероприятие UKDC, конференцию по цифровой стоматологии, которая в июле этого года состоялась уже во второй раз. В беседе с Dental Tribune International доктор Nankali рассказал о развитии этого начинания и растущем интересе работников стоматологии к цифровым методам.

Доктор Nankali, платформа UKDC была официально запущена в июне 2019 г. и уже к маю 2020-го насчитывала порядка 4000 зарегистрированных пользователей. Каковы ее успехи сейчас?

Действительно, сайт UKDC начал работать в июне 2019-го, но еще до этого у нас имелись некоторые планы развития и создания курсов для клиницистов Великобритании. Мы начали проводить такие курсы и получили положительные отклики.

В первые месяцы работы платформы эти курсы вел либо я сам, либо мои немногочисленные коллеги. Однако вскоре мы стали приглашать к сотрудничеству известных и опытных экспертов.

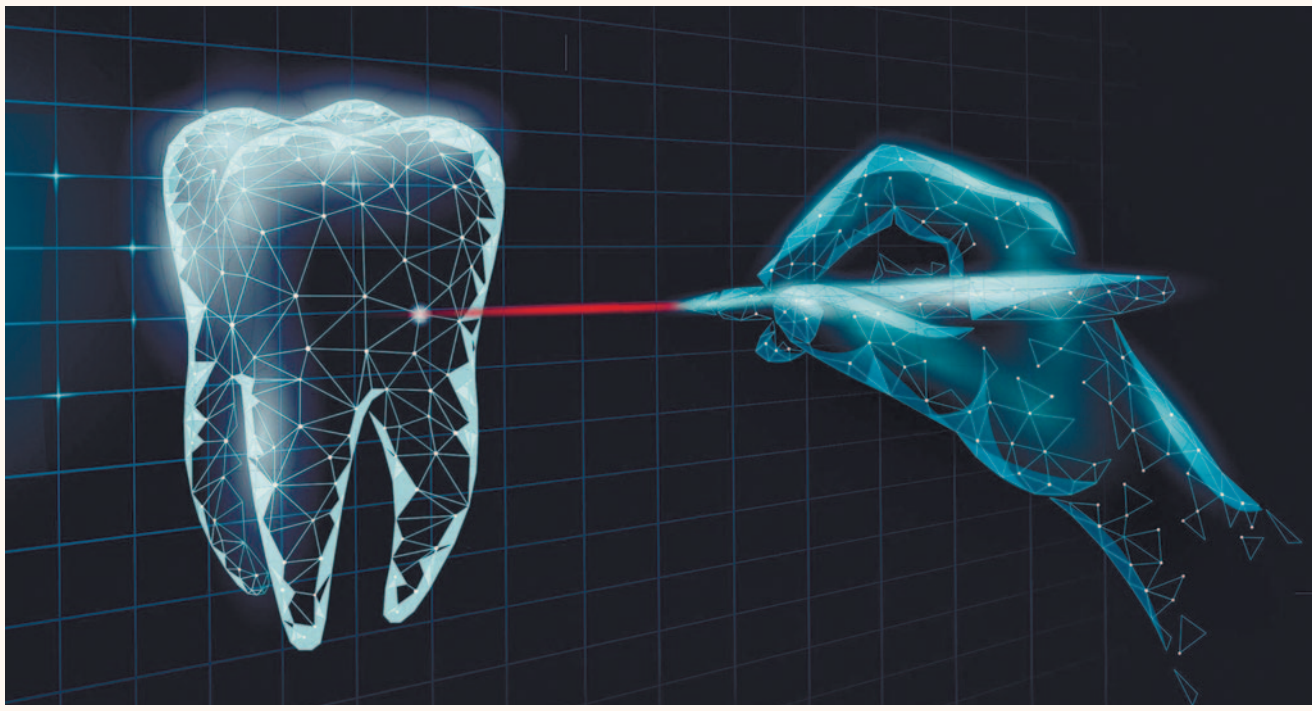
Популярность платформы росла очень быстро и превзошла наши ожидания: ее пользователями менее чем за год стали 4000 человек. О UKDC узнали и за рубежом, в результате чего на платформе стали регистрироваться иностранные пользователи, что ускорило формирование сообщества UKDC-World и подтолкнуло нас к расширению нашей деятельности.

Сегодня я с радостью могу сообщить, что число зарегистрированных пользователей платформы к концу 2021 г. составило девять тысяч, а сейчас перевалило за десять тысяч человек, хотя мы и не ставим перед собой цель увеличения количества подписчиков или участников, будучи убеждены, что это произойдет само собой, если мы будем делать свою работу на совесть.

Уже через год после запуска сайта Вы организовали в Лондоне первую конференцию по цифровой стоматологии. Что подтолкнуло Вас к этому шагу, и какова была реакция стоматологического сообщества в целом?

Одной из наших главных задач является совершенствование мировой стоматологии за счет удовлетворения потребностей ее работников. Когда на сайте сформировалось профессиональное сообщество, его члены стали выражать желание, чтобы мы проводили больше разных курсов, мероприятий и научных встреч. Поскольку наибольший интерес вызывала цифровая стоматология, мои коллеги из Лондонского университета королевы Марии подвигли меня на организацию первой конференции и помогли мне с проведением этого мероприятия на должном уровне.

Отзывы участников были крайне положительными, и это нас порадовало. Тем не менее, при организации конференции мы, как новички в этом деле, столкнулись с некоторыми трудностями. Пожалуй, наибольшей проблемой стало объявление о начале пандемии COVID-19 всего за несколько дней до мероприятия. Хотя на тот момент ограничительные меры еще не были введены, правительство настоятельно рекомендовало гражданам воздержаться от перемещений по стране, в результате чего многие гости и докладчики отказались приехать на конференцию.



Посетители конференции и выставки по цифровой стоматологии 2022 г. имели возможность познакомиться с новинками мира цифровых технологий и принять участие в обсуждении их использования в клинической работе. (Иллюстрация: LuckyStep/Shutterstock)

«Вопросы цифровой стоматологии становятся неотъемлемой частью учебных планов стоматологических школ»

На выставке. (Фото: Ali Nankali)

Доктор Ali Nankali (справа) со студентами-стоматологами на конференции и выставке по цифровой стоматологии 2022 г. (Фото: Ali Nankali)

Второе мероприятие – теперь уже не только конференция, но и выставка по цифровой стоматологии – состоялось в июле 2022 г. Чем оно отличалось от первого?

В этом году все было лучше организовано с точки зрения планирования и, скажем так, материального обеспечения. У нас была более многочисленная команда, и мы ставили перед собой задачу познакомить гостей мероприятия с цифровой стоматологией и ее историей, а также со связанными технологиями, например сканированием, виртуальным моделированием и печатью, и проверенными удобными цифровыми методами в контексте их применения в клинической работе. Участники получили возможность послушать опытных докладчиков и посетить выставку, экспонентами которой стали такие компании, как Planmeca, Sweden & Martina,

→ DT стр. 2

← DT стр. 1

UKloupes, ProSomnus, Crown Dental Burs, Panthera Dental и 3Dental. На выставке гости могли опробовать некоторые из недавно разработанных этими производителями высокотехнологичных устройств.

Объединение под одной крышей конференции и выставки сделало мероприятие более интересным и полезным для гостей. Выяснилось, что мы оказались единственными, кто организовал выставку как дополнение к конференции – остальные делают основной упор на выставочные мероприятия, которые дополняют небольшой лекционной частью.

Немаловажно, что конференция проходила как в очном формате, так и онлайн, поскольку мы понимали, что из-за пандемии многие не смогут приехать на мероприятие. Судя по отзывам, все прошло гладко, и наши виртуальные гости остались довольны предоставленными им возможностями.

Чем запомнилась вторая конференция и выставка по цифровой стоматологии, какие темы вызвали наибольший интерес участников?

На этот раз мы постарались дать гостям возможность увидеть то влияние, которое цифровые стоматологические технологии оказывают на уровень и качество помощи. Нам хотелось, не ограничиваясь лишь теорией, уделить больше внимания клиническим аспектам и не просто познакомить стоматологов с инновационными устройствами, но и продемонстрировать результаты их применения. Главная цель нашего мероприятия заключалась в том, чтобы стимулировать цифровизацию клиник, наглядно показав стоматологам, что им это даст. Конференция помогла ее участникам лучше понять суть цифровой стоматологии и преимущества использования этих технологий в клинической практике. Мы также интервьюировали гостей мероприятия, чтобы узнать их мнение, и создали канал на YouTube, с помощью которого все, включая и тех, кто не попал на конференцию и выставку, могли получить доступ к этим записям.

Запись интервью для YouTube-канала. (Фото: Ali Nankali)

Обсуждались на конференции и новые темы, например лечение апноэ во время сна. Доктор Aditi Desai, президент Британского общества и Британской академии стоматологической медицины сна, сделала познавательный доклад при поддержке компаний Panthera Dental и ProSomnus Sleep Technologies.

Наконец, все купившие билет на конференцию стали участниками лотереи. Мы разыграли два приза – бинокулярную стоматологическую лупу производства компании UKloupes и внутриротовую камеру Planmeca Somia, предоставленную британским подразделением компании Planmeca. Кроме того, мы вручили награды за лучший стендовый доклад и за наибольшую готовность к сотрудничеству в 2022–2023 гг.

Цифровые технологии стремительно меняют лицо медицины, но не всегда легко находят путь к сердцу врачей. Как Вы считаете, стоматологи меняют свое отношение к «цифре»?

Да, безусловно. Еще не так давно на их лицах читалось некоторое недоумение, когда речь заходила о цифровой стоматологии и ее будущем. Казалось, мы говорим о какой-то фантастике, чуть ли не о следующем веке. Но сейчас я ясно вижу, что студентов-стоматологов очень привлекает именно эта область. В интервью, которое было опубликовано журналом Dental Mirror в феврале этого года, я объяснил, что стал активным сторонником цифровизации в 1981 г.; именно тогда в моем распоряжении оказался компьютер IBM, недоступный для абсолютного большинства пользователей.

Работать на этом невероятно громоздком по нынешним временам компьютере было непросто – сегодня, наверное, мало кто помнит, что такое DOS и язык C. Теперь мы видим, что за прошедшие с тех пор сорок лет кибернетика вышла на совершенно новый уровень, и современное общество уже не может обойтись без этих высокотехнологичных устройств; спрос на компьютеры растет даже быстрее, чем предполагалось. Причина этого – массовая оцифровка огромных объемов данных, которая позволяет создавать удивительные программы и мобильные приложения, улучшающие нашу личную, общественную и профессиональную жизнь.

В течение следующих десяти лет мы станем свидетелями огромных изменений. Пока что прогресс замедляют высокая стоимость и сложность многих прикладных программ, но я думаю, что эти проблемы будут относительно быстро решены.

Как будут развиваться технологии? Какой Вам видится стоматология завтрашнего дня?

Вопросы цифровой стоматологии становятся неотъемлемой частью учебных планов стоматологических школ, и это мотивирует студентов осваивать новые технологии. Они видят эффективность цифровых устройств и хотят использовать их в работе.

Курсы и мероприятия, проводимые такими организациями, как, например, UKDC-World, помогут цифровой стоматологии быстрее стать повседневной реальностью. Оглядываясь на совсем недавние события, мы видим, что очный формат обучения постепенно теряет актуальность, традиционные занятия заменяются виртуальными курсами в сочетании с практическими семинарами. Такой подход к повышению квалификации стоматологов помогает совершенствовать помощь, оказываемую пациентам, и удобен как для слушателей курсов, так и для их организаторов. DT

Подробнее чинайте на сайте https://www.ukdentalcourses.com/

Экономический спад и инфляция снижают доходы стоматологической индустрии

Пандемия SARS-CoV-2 и неспокойная геополитическая обстановка привели к повсеместному росту инфляции и снижению потребительской уверенности, что оказало существенное влияние на экономические показатели стоматологических компаний во втором квартале текущего года. (Иллюстрация: Noska Photo/Shutterstock)

«Решения, принимаемые нами в этом году, будут иметь долгосрочные стратегические последствия для нашей индустрии и конкурентной среды», – сказал г-н Joe Hogan, исполнительный директор Align Technology

**Джереми Бут,
Dental Tribune International**

ЛЕЙПЦИГ, Германия: **эпидемиологическая и политическая обстановка не могут не сказываться на стоматологическом рынке. «Инфляция» и «рецессия» – вот два слова, которые сегодня вызывают особую тревогу стоматологов и их пациентов. Результаты второго квартала текущего финансового года показывают, что некоторые компании, особенно производители прозрачных элайнеров, ощущают на себе последствия замедления экономики.**

Второй квартал 2022-го финансового года не обошелся без подъемов и спадов. Ведущий производитель стоматологических лазеров компания BIOLASE отчиталась об увеличении продаж лазерной аппаратуры в США на 70% и росте общего числа стоматологических лазеров, приобретаемых специалистами. Что касается другой американской компании, Dentsply Sirona, то наиболее показательным является отсутствие ее отчета за второй квартал. Зарегистрированная в системе Nasdaq компания из Северной Каролины еще весной приняла решение считать отчетным периодом не 3 мес, а полгода, что, в сущности, является нарушением правил листинга Nasdaq. В августе компания Dentsply Sirona дополнительно предупредила, что не представит отчет за второй квартал по форме 10-Q, мотивируя это проведением «внутреннего расследования касательно некоторых вопросов финансовой отчетности». Эта проверка также включала пересмотр правил ведения бухгалтерского учета и оценку необходимости корректировки результатов экономической деятельности в 2021 г. Компания, находящаяся в тяжелом финансовом положении, заявила в своем информационном бюллетене, что чистый доход за второй квартал составил 1,005 млрд долларов (1,006 млрд евро) и что на успехи Dentsply Sirona повлияли логистические затруднения и падение продаж в Китае.

Исполнительный директор компании Henry Schein г-н Stanley Bergman сказал аналитикам, что рост заболеваемости COVID-19, наблюдавшийся в некоторых регионах с июня, негативно сказался на посещаемости стоматологических клиник. Он отметил, что инфляция цен на сопутствующие стоматологические товары Henry Schein достигла за квартал примерно трех процентов, в то время как влияние инфляции на продажи стоматологического оборудования было относительно небольшим. В июле показатели годовой инфляции в еврозоне, США и Великобритании выросли соответственно на 8,9, 8,5 и 10,1%.

Глобальный объем продаж Henry Schein во втором квартале составил 1,9 млрд долларов США, снизившись, таким образом, на 3,1%. Заметная доля этого объема пришлась на оборудование: это было связано с тем, что стоматологи продолжали инвестировать в свои клиники, добавил г-н Bergman.

Производители прозрачных элайнеров сообщают о беспрецедентных трудностях

Еще в конце 2020 г. телестоматологическая компания SmileDirectClub (SDC) предупредила о проблемах в сфере оказания пациентам дистанционных индивидуализированных услуг (D2C); в настоящий момент Align Technology подтверждает, что сложности имеются и в области очного ортодонтического лечения – продажи прозрачных элайнеров также оказались подвержены влиянию макроэкономических факторов.

Период непрерывного роста, продолжавшийся полтора года, закончился для Align Technology в первом квартале 2022-го года, и совокупный доход компании во втором квартале составил 969,6 млн долларов США, снизившись еще на 0,4% по сравнению с первым кварталом; таким образом, потери в годовом исчислении достигли 4,1%. Элайнеры Invisalign во втором квартале заказали 598 990 пациентов – примерно столько же, сколько и в первом, однако на 10% меньше в годовом исчислении. Доходы от продажи прозрачных элайнеров сократились на 5,1%, до 798,4 млн долларов, тогда как прибыль от продажи систем визуализации и услуг CAD/CAM немного выросла и составила 171,2 млн долларов.

В ходе селекторного совещания исполнительный директор компании г-н Joe Hogan отметил, что этот квартал оказался более сложным, чем ожидалось. В качестве основных проблем он назвал продолжающееся влияние пандемии SARS-CoV-2 – в частности, строгий карантин, введенный во многих городах Китая, – и растущую инфляцию вкупе с ухудшением потребительских настроений. «Преодолевая макроэкономические пертурбации, пессимизм покупателей и пандемию COVID-19, мы не должны терять из виду основополагающие принципы нашей работы и огромные рыночные возможности в области цифровой ортодонтии и реставрационной стоматологии. Решения, принимаемые нами в этом году, будут иметь долгосрочные стратегические последствия для нашей индустрии и конкурентной среды», – сказал аналитикам г-н Hogan.

Действительно, гигант рынка D2C компания SDC в конце второго квартала раскрыла некоторые подробности своего плана перехода в сегмент прозрачных элайнеров премиум-класса, применяемых под наблюдением стоматологов. Поскольку основная целевая группа SDC продолжает испытывать финансовые трудности и вынуждена перераспределять свои расходы в пользу товаров первой необходимости, компания стремится расширить свою потребительскую аудиторию и охватить людей с более высокими доходами, которые обычно отдают предпочтение марке Invisalign или другим прозрачным элайнерам премиального уровня. Объем выручки SDC за второй квартал составил 126 млн долларов США, уменьшившись на 17% по сравнению с предыдущим кварталом (и на 27,8% в годовом исчислении). За второй квартал компания поставила 62 705 наборов индивидуализированных прозрачных элайнеров – на 17,8% меньше, чем в первом квартале.

Как и другие крупные стоматологические компании, SDC в борьбе с текущими проблемами делает ставку на экономию и инновационные решения.

Несмотря на шаткость ситуации, у Straumann все в порядке

Ограничительные меры, принятые в Китае в связи с пандемией, заметно сказались на работе Straumann Group в Азиатско-Тихоокеанском регионе, однако

«Мы полагаем, что состояние европейской экономики и риски, связанные с энергоснабжением, окажут существенное влияние на индустрию», – заявил г-н Amir Aghdaei, исполнительный директор Envista

исполнительный директор Группы компаний г-н Guillaume Daniellot говорит, что основные трудности, возможно, только впереди. «В первой половине года мы не ощутили существенного влияния текущей экономической ситуации. Несмотря на макроэкономическую нестабильность, мы уверены, что выполним свой финансовый план на текущий год», – отметил он в сообщении для СМИ о доходах Группы компаний.

Действительно, дела у Straumann идут исключительно хорошо. Выручка за второй квартал составила 589,4 млн швейцарских франков (613,9 млн евро), увеличившись в годовом исчислении на 14,3%, а совокупный доход за первую половину финансового года впервые в истории Группы компаний превысил 1 млрд франков.

Продажи Straumann в годовом исчислении возросли на 12,9% в Европе, на Ближнем Востоке и в Африканском регионе, на 13% – в Северной Америке, на 8,5% – в Азиатско-Тихоокеанском регионе и на 49,5% – в Латинской Америке.

К концу второго квартала инфляция сказалась на количестве пациентов в США, однако их поток в Европе оставался стабильным, отмечает Straumann. Тем не менее, Группа компаний озабочена инфляцией и ковидными ограничениями, которые вносят все более заметный вклад в дестабилизацию экономической ситуации.

Компания Envista обеспокоена энергоснабжением Европы

Продажи Envista за второй квартал года возросли, несмотря на трудности, с которыми сталкивается сама компания, а также стоматологи и организации, которые она обслуживает. На встрече более чем с сотней клиентов Envista в рамках турне по США исполнительный директор компании г-н Amir Aghdaei поделился некоторыми наблюдениями и мыслями, посетившими его во время этой поездки с инвесторами. «Хотя нет сомнений в том, что инфляция и возможность экономического спада сильно беспокоят стоматологов и влияют на их представления о перспективах ближайших 6–12 мес, не менее очевидно, что поток пациентов не ослабевает, и это вселяет в работников стоматологии надежду на благополучие индустрии в целом и их клиник в частности», – сказал он.

Г-н Aghdaei объяснил, что возможности стоматологических клиник во втором квартале текущего года были ограничены в основном из-за нарушения логистических цепочек и дефицита персонала, хотя посещаемость специалистов оставалась высокой.

Продажи холдинга Envista во втором квартале увеличились на 1,3% и составили 645,8 млн долларов США, рост основного сбыта за этот период достиг 4%. Значительный вклад в этот успех внесли прозрачные элайнеры Spark компании Ormco, которых было продано на 27,8% больше по сравнению с предыдущим кварталом. Финансовый директор г-н Howard Yu отметил, что холдингу Envista потребовалось три года, чтобы достигнуть ключевого показателя в 100 000 пациентов, начавших использовать систему элайнеров Spark; 50 000 таких клинических случаев зарегистрировано в первой половине текущего года.

И Yu, и Aghdaei говорят о том, что нарушение цепочек поставок, усиливающаяся инфляция и строгие карантинные меры, введенные в Китае для борьбы с COVID-19, серьезно сказались на доходах Envista. Г-н Yu считает, что основной удар по индустрии пришелся со стороны инфляции, которая привела к сокращению капиталовложений в основное оборудование и уменьшению объемов товарно-материальных запасов.

Говоря о воздействии текущей политической обстановки, г-н Aghdaei заявил: «Мы полагаем, что состояние европейской экономики и риски, связанные с энергоснабжением, окажут существенное влияние на индустрию. Сейчас в Европе заканчивается традиционный сезон отпусков, и прогнозы на осень не столь очевидны, как были раньше. Надо подождать, пока “осядет пыль”, – тогда и будет видно».

Г-н Yu сообщил, что объем ключевых продаж в Европе увеличился за второй квартал на 11% – существенно больше, нежели в Северной Америке, где прирост составил всего 0,5%. Примерно 14–15% бизнеса Envista приходится на Россию и Китай. Рост продаж в России во втором квартале уменьшился на 4–6%, в Китае – до 0,3%. В отличие от России и Китая другие развивающиеся рынки продолжают оправляться от пандемического спада и демонстрируют примерно 20% рост в годовом исчислении.

Стоматология выдержит все?

Говоря о надвигающемся экономическом спаде, г-н Bergman отметил, что у стоматологов есть причины для оптимизма. «Рынок, на котором работает Henry Schein, прекрасно справился с предыдущими рецессиями экономики. Даже в самые трудные времена люди продолжают нуждаться в медицинской помощи», – сказал он.

И хотя работать в условиях продолжающейся пандемии и финансовых пертурбаций непросто, стоматологические компании имеют возможность воспользоваться стратегиями, выработанными после начала пандемии SARS-CoV-2, для успешного ведения своего бизнеса.

На вопрос, как Align Technology собирается действовать в рамках сценария, предполагающего рост инфляции, безработицы и пессимизма потребителей, г-н Hogan ответил, что компания готова скорректировать свою деятельность и приспособиться к снижению спроса, как она сделала это в начале пандемии. «Если дела пойдут хуже, а они могут пойти хуже [...], мы с финансовым директором г-ном John Morici вернемся к уже опробованной стратегии выживания. Мы знаем, как действовать в условиях спада», – сказал он. DT

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: GREEN DENT

vk.com/dentalexpomoscow
t.me/dentalexporussia

BADN запускает целевую программу, направленную на просвещение профессионального сообщества и улучшение условий труда стоматологических сестер

Франциска Байер,
Dental Tribune International

Парадоксально, но менопауза, с которой сталкивается примерно половина жителей планеты, все еще остается запретной темой в нашем обществе. Согласно статье, опубликованной в *British Dental Journal*, переживающие климакс женщины являются наиболее стремительно растущей частью занятого населения. На каждые десять женщин климактерического возраста приходится восемь работающих; три из четырех испытывают те или иные симптомы менопаузы, у каждой четвертой наблюдается серьезная симптоматика. В особо тяжелых случаях климактерический синдром может вынудить женщину уйти с работы. Чтобы объяснить стоматологическому сообществу, какие трудности испытывают женщины в период климакса, и как работодатели могут помочь им, Британская ассоциация стоматологических сестер (BADN) разработала целевую программу, которая была представлена в марте на выставке BDIA в Лондоне. Редакция Dental Tribune International связалась с г-жой Jacqui Elsden, президентом BADN, чтобы поговорить о ее личном опыте переживания пременопаузы в качестве работающей стоматологической сестры и о том, как стоматологические клиники могут сделать жизнь своих сотрудниц более комфортной в этот период и, тем самым, сохранить имеющийся или привлечь новый персонал.

Г-жа Jacqui Elsden окончила отделение сестринского дела Стоматологической школы Королевского колледжа в 1983 г. С 2019 г. она является президентом BADN. (Фото: BADN)

Г-жа Elsden, спасибо Вам и BADN за то, что привлекли внимание к столь важной теме. Заняться проблематикой климактерического периода в контексте трудовой деятельности действительно давно уже было пора. Тем не менее, что заставило Вас обратиться к этому вопросу и создать целевую программу именно сейчас?

Пожалуй, «последней каплей» стала пандемия COVID-19. В то время как большинство людей сидело по домам, соблюдая режим самоизоляции, некоторым из нас пришлось заниматься оказанием неотложной стоматологической помощи. На тот момент было еще мало известно о влиянии аэрозолей на распространение инфекции, поэтому многие работали в непроницаемых защитных костюмах. Вдобавок к этому лето 2020 г. выдалось по-настоящему жарким. Поверьте, испытывать приливы, будучи закованной в пластик с ног до головы – это очень сомнительное удовольствие. Температура в кабинетах, как правило, не регулируется: приходилось держать окна открытыми, и никто не понимал, можно ли теперь пользоваться вентиляторами. Телефоны в головном офисе BADN буквально разрывались от звонков: сотрудницы стоматологических клиник спрашивали, что им делать, поскольку боялись потерять сознание, работая в таких условиях.

Многие тогда заявили, что уходят из профессии. Изрядно, в частности, уменьшилось и число ассистентов стоматологов. В британской системе первичной стоматологической помощи эта работа плохо оплачивается: к низким заработкам добавилась еще и необходимость использовать неудобные средства индивидуальной защиты. Учитывая, что в этой сфере заняты преимущественно женщины, мы решили привлечь внимание к проблемам, связанным с климаксом, и помочь стоматологическому сообществу понять, как можно удержать своих сотрудниц.

Известно, что симптомы климакса заметно варьируют от женщины к женщине, но как выглядит, скажем так, типичный климактерический синдром? И как эти симптомы сказываются на работе в стоматологической клинике?

Я сама сейчас переживаю климакс, так что знаю о нем не понаслышке. Симптомы действительно у всех разные, и у некоторых моих коллег из той же возрастной группы, что и я, ни разу не было приливов или бессонницы, у них климакс протекает практически бессимптомно. Увы, не могу похвастаться тем же.

Приливы представляют собой проблему не только потому, что вы чувствуете сильный жар, но и потому, что они вызывают обильное потоотделение. В результате вы начинаете бояться, как бы коллеги или пациенты не почувствовали, что от вас пахнет потом. Возникает необходимость в частом использовании гигиенических средств, в регулярной смене рабочей одежды. Я однажды даже упала в обморок: ехала в метро на работу и поняла, что мне срочно нужно выйти из поезда, так нестерпимо мне было жарко. Шагнула на платформу и потеряла сознание.

Другая серьезная проблема – это бессонница. Представьте себе: будильник знай себе тикает, скоро уже вставать на работу, а у вас сна ни в одном глазу, и хорошо, если удастся поспать хотя бы пару часов. После бессонной ночи чувствуешь себя усталой, разбитой, не можешь как следует сосредоточиться и на все раздражаешься. Сознание тоже бывает затуманено, возникает ощущение «каши в голове»: я порой замолкаю на середине фразы и не помню, что хотела сказать. Поневоле начнешь думать, что сходишь с ума.

Помимо физических, есть и психологические симптомы. Я не страдаю депрессией, которая часто сопутствует климаксу, но порой и мне становится грустно и тоскливо. Это довольно неприятно, а у некоторых женщин бывают даже настоящие панические атаки.

Что можно сделать, чтобы облегчить работу переживающих климактерический период сотрудниц стоматологических клиник?

На самом деле – довольно много. Обзор возможных мер мы представили в наших рекомендациях, которые сопроводили планом целевой программы.

Мне кажется, самое главное – это создать возможность открытой коммуникации. Если работодатель видит, что сотруднице не по себе, что она часто чувствует себя не в своей тарелке, нужно с ней поговорить и выяснить, в чем причина. Сотрудницам, со своей стороны, следует избавиться от ложной стыдливости и научиться обсуждать эту проблему с нанимателем. Мы надеемся, что наши рекомендации и программа будут способствовать именно такому, открытому общению.

Стоит подумать и об униформе. Лучше, чтобы рабочая одежда была выполнена из тонкого хлопка, а не из плотной ткани – так сотрудницы будут меньше страдать от жара при приливах. Кроме того, некоторые женщины не хотят носить брюки, которые их стесняют: имеет смысл предложить им вполне понятный выбор. Еще один важный фактор – это цвет рабочей одежды. Дело в том, что в период перименопаузы цикл сбивается, и у женщины два-три месяца может вообще не быть менструаций, а затем регулы внезапно возобновляются, причем затяжные. Откровенно говоря, носить на работе белоснежный костюм – это последнее, чего вам хочется в это время.

Кроме того, сотрудницам, страдающим бессонницей, можно предложить появляться на работе попозже или вообще работать во вторую смену, если график клиники это позволяет. Установка кондиционеров или вентиляторов здорово поможет поддерживать в помещениях комфортный температурный режим.

Я думаю, очень важно, чтобы работодатели понимали, каково их персоналу. Если сотрудница знает, что ее слышат и поддерживают, что ее состояние небезразлично нанимателю, она будет делать все возможное, чтобы выполнять свою работу максимально хорошо. Женщины, переживающие климакс, вовсе не хотят целыми днями валяться в постели; мы стремимся вести нормальную жизнь.

Чтобы объяснить стоматологическому сообществу, с какими трудностями сталкиваются на работе женщины в период климакса, Британская ассоциация стоматологических сестер в начале этого года разработала соответствующую целевую программу. (Иллюстрация: Visual Generation/Shutterstock)

В пресс-релизе BADN Вы пишете, что количество судебных дел, связанных с проблемой менопаузы, за последние годы удвоилось. Что говорит закон? Существуют ли юридические нормы, касающиеся условий труда женщин в период климакса?

Мы считаем, что согласно Закону 2010 г. о равных правах менопауза подпадает под действие положений о недопущении дискриминации по возрасту, полу и нетрудоспособности. Хотя сам по себе климакс, разумеется, не является инвалидизирующим заболеванием, юридически его можно считать таковым, поскольку он оказывает значительное влияние на способность женщины осуществлять повседневную деятельность в течение более чем 12 мес.

Если женщина испытывает симптомы климакса, ее работодателю следует позаботиться о том, чтобы она могла выполнять свои обязанности. На сегодня, однако, такие меры со стороны нанимателей нигде четко не прописаны – правила и законы слишком расплывчаты.

Тем не менее, думаю, что наниматели заинтересованы в том, чтобы избежать любых судебных разбирательств, и если это можно сделать, всего лишь купив вентилятор или пойдя навстречу сотруднице и изменив ее график работы… Ну, как по мне, это куда проще, чем быть ответчиком в суде.

Если мы все решим, что с нас хватит, значительная часть сотрудниц с огромным опытом работы будет потеряна для стоматологии

Мне кажется, что предлагаемые Вами меры принесут пользу не только переживающим климактерический период сотрудницам, но и клиникам, в которых они работают. Какие преимущества получит клиника, если решит присоединиться к программе BADN? Вы уже сказали, что ассистентами стоматологов работают в основном женщины: если большинство из них решат уволиться, это реально создаст проблему?

Да, совершенно верно, создаст. Если подходить к вопросу с точки зрения поиска новых сотрудников, то клиника, которая сможет продемонстрировать, что использует наши рекомендации и создает условия для работы женщин, переживающих климакс, получит десять откликов на вакансию, а не два, как сейчас. Сейчас мне 57 лет, и я все еще ощущаю на себе действие климакса. Я начала работать стоматологической сестрой, когда мне было всего семнадцать, так что имею 40 лет стажа в этой сфере. Не хочу сказать, что знаю о стоматологии и сестринском деле все, но знаний у меня и впрямь достаточно – как и у многих моих коллег примерно того же возраста. Если мы все решим, что с нас хватит, значительная часть сотрудниц с огромным опытом работы будет потеряна для стоматологии, а ведь этого так легко избежать!

Мне кажется, что обязанность просвещать младшее поколение лежит и на мне

Какова реакция на предложенную BADN программу?

Мы получили хорошие отклики, а некоторые члены нашей ассоциации вынесли ее на обсуждение в своих клиниках.

Наша программа и рекомендации были одобрены другими стоматологическими организациями, включая Коллегию стоматологов-терапевтов, Ассоциацию техников, Британскую ассоциацию стоматологов-терапевтов, Ассоциацию стоматологических лабораторий, Британскую ассоциацию стоматологической индустрии, Национальную ортодонтическую группу и Британское общество гигиенистов и терапевтов. Мы получили поддержку и от организации, не имеющей отношения к стоматологии – Британской ассоциации ассистентов ветеринаров, членами которой также являются по преимуществу женщины, работающие в схожих с нашими условиях.

Моя коллега Anita Stanforth, которая занимается в BADN вопросами просвещения, выступит с докладом о менопаузе на Лондонской стоматологической выставке, которая пройдет в октябре этого года. На этом мероприятии у BADN будет и собственный стенд (N°48). Надеюсь, это позволит привлечь еще больше внимания к этой проблеме.

Является ли климакс запретной темой только в стоматологии?

Нет, конечно, об этом нигде не принято говорить. Для примера можно взять мою собственную семью: моя мама принадлежала к поколению, считавшему эту тему неприличной. Женщины могли лишь шушукаться между собой, и мама ничего мне не рассказывала. Сейчас кажется нелепым, что, почувствовав первые симптомы, я не могла понять, что со мной, но так было на самом деле.

Наши матери в большинстве своем были домохозяйками, оплачиваемая работа оставалась прерогативой мужчин. Я же хотела работать и не имела никакого желания сидеть дома. Следующее поколение женщин тоже, по сути, лишилось выбора – сегодня женщины просто должны работать. Удивительно, как все поменялось буквально на наших глазах.

Мне кажется, что обязанность просвещать младшее поколение лежит и на мне

Мне кажется, что обязанность просвещать младшее поколение лежит и на мне. Разумеется, сейчас благодаря интернету молодежь имеет возможность найти ответы на любые интересующие ее вопросы, и тем не менее, тема климакса все еще остается закрытой, не получает должного внимания. DT

Шотландские стоматологи тестируют ИИ-программу, способную выявлять кариес

AssistDent – программа уровня искусственного интеллекта, призванная помочь стоматологам более точно выявлять кариозные поражения. (Иллюстрация: shmai/Shutterstock)

Аниша Холл Хоппе,
Dental Tribune International

ГЛАЗГО, Великобритания: государственные и частные стоматологические клиники по всей Шотландии участвуют в пилотном исследовании программы на базе искусственного интеллекта (ИИ), которая помогает стоматологам эффективнее выявлять кариозные поражения. Программа AssistDent была разработана компанией Manchester Imaging, появившейся в результате сотрудничества исследователей со стоматологического факультета и инженеров с кафедры технологий обработки визуальной информации Манчестерского университета в Великобритании.

Предназначенная для раннего выявления кариеса программа AssistDent использует алгоритмы машинного обучения, чтобы оценивать стоматологические рентгенограммы и обнаруживать или подтверждать наличие возможных кариозных поражений эмали на апроксимальных поверхностях зубов. Благодаря раннему выявлению таких начальных кариозных поражений можно избежать пломбирования, используя для борьбы с кариесом лишь профилактические меры, например фторирование.

Сеть Clyde Munro Dental Group, объединяющая более 65 клиник и 200 стоматологов по всей Шотландии и обслуживающая свыше полумиллиона пациентов, предложила провести пилотные испытания AssistDent пяти своим стоматологам. Г-жа Fiona Wood, руководитель администрации сети, отметила, что ИИ является мощным инструментом, чрезвычайно полезным именно в сфере профилактики: «Мы нацелены на предупреждение заболеваний, и эта технология может помочь нашим стоматологам выявлять ранние признаки кариеса, чтобы направить свои профилактические усилия на предотвращение развития поражений, требующих установки реставраций. ИИ позволяет наглядно демонстрировать пациентам наличие проблемы, благодаря чему у них появляется шанс устранить обратимые изменения эмали при поддержке стоматологов Clyde Munro».

Возможности программы AssistDent были проверены в рамках рецензируемого исследования, проведенного экспертами со стоматологического факультета Манчестерского университета и опубликованного в British Dental Journal. Как показало исследование, программа AssistDent сумела распознать 76% ранних кариозных поражений, предварительно выявленных экспертами на 24 интерпроксимальных рентгенограммах, тогда как группа стоматологов, не использовавших ИИ, смогла обнаружить лишь 44% таких проблемных участков. Исследователи пришли к выводу, что AssistDent значительно повышает вероятность выявления кариозных поражений эмали на апроксимальных поверхностях зубов.

Согласно исследованию глобального бремени заболеваний 2019 г. и данным The Global Burden of Disease Study 2019 estimated that oral, the most common condition. Всемирной организации здравоохранения, у 44% населения планеты, т.е., примерно у трех с половиной миллиардов человек, имеется нелеченый кариес, что делает это заболевание наиболее распространенным среди почти 300 подлежавших оценке болезней. DT

Реклама

SIGN UP NOW
Dental Tribune e-newsletter

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/DentalTribuneIn
linkedin.com/company/dental-tribune-international

Компания orthobrain представляет систему прозрачных элайнеров, созданную ортодонтами

Новая система прозрачных элайнеров компании orthobrain была разработана ортодонтами для того, чтобы сделать коррекцию окклюзии более доступной для стоматологов-терапевтов. (Иллюстрация: Ladanifer/Shutterstock)

Dental Tribune International

КЛИВЛЕНД, США: сегодня в распоряжении стоматологов имеется широкий выбор систем прозрачных элайнеров, и эти ортодонтические аппараты становятся все более «заточенными» под потребности клиницистов. Согласно заявлению производителя, компании orthobrain, SimplyClear является первой системой прозрачных элайнеров, разработанной ортодонтами для использования в терапевтических клиниках: выпуская ее на рынок, orthobrain стремится упростить и повысить успех коррекции окклюзии без непосредственного участия специалистов.

В конце августа компания orthobrain анонсировала выход на рынок системы SimplyClear, новейшего дополнения к портфолио бренда, ставящего перед собой задачу сделать ортодонтическую помощь максимально доступной. Согласно заявлению компании, система SimplyClear представляет собой комплексное решение, включающее не только сами высококачественные прозрачные элайнеры, но и целый спектр сопутствующих услуг. Использование этой системы позволит стоматологу общей практики уверенно и успешно заниматься коррекцией окклюзии своих пациентов, что в долгосрочной перспективе будет способствовать увеличению доходов клиники.

В своем пресс-релизе компания отмечает, что современные эластичные элайнеры SimplyClear, обеспечивающие оптимальные результаты лечения, являются частью целого пакета поддержки, который даст стоматологам возможность быстрее и проще внедрять оказание ортодонтической помощи в своих клиниках. Советы опытного ортодонта позволят терапевту быстрее выполнить все необходимые манипуляции, а оригинальное программное обеспечение orthobrain – получить план лечения, доступ к образовательным ресурсам и помощь в оптимизации работы, говорится в пресс-релизе.

«Мы понимаем, что терапевты в своей повседневной практике редко выходят за рамки простейшей коррекции окклюзии. Именно поэтому наша команда экспертов готова оценить клинический случай, составить план лечения и предложить стоматологу решение, которое подойдет и ему, и его персоналу, и его пациенту», – отмечает доктор Daniel German, основатель и исполнительный директор orthobrain.

Система прозрачных элайнеров SimplyClear предназначена для использования терапевтами и организациями зубоврачебной помощи; компания orthobrain говорит, что стоимость этой системы в среднем на 30% ниже, чем цена сопоставимых систем элайнеров.

Компания orthobrain была основана в 2016 г. именно для того, чтобы помочь стоматологам расширить спектр оказываемой ими помощи за счет ортодонтического лечения. В марте компания получила 9 млн долларов США (8 млн евро) в рамках финансирования первоначального этапа развития; одним из главных инвесторов стала фирма CareCapital, которая регулярно поддерживает стоматологические компании. В выпущенном тогда заявлении orthobrain было сказано, что эти средства пойдут на расширение глобального присутствия компании и наращивание возможностей ее служб клинической и образовательной поддержки. DT

Прозрачный элайнер SimplyClear. (Иллюстрация: orthobrain)

Обеспечение максимального качества ортодонтического лечения в эпоху расширения прав и возможностей пациентов

Dental Tribune International

ЛОНДОН, Великобритания: цифровые технологии изменили не только нашу повседневную жизнь, но и методы коррекции нарушений окклюзии. Ведущий британский ортодонт доктор Guy Deeming считает, что эти изменения никак нельзя считать не связанными друг с другом. 15-го сентября он провел вебинар, посвященный тому, как новые ортодонтические методики можно использовать для удовлетворения изменившихся потребностей сегодняшних пациентов, улучшения результатов лечения и повышения качества жизни людей.

Ведущий британский ортодонт доктор Guy Deeming. (Фото: Guy Deeming/DT Study Club)

«Мы живем в эпоху постоянного расширения прав и возможностей пациентов. Изменения происходят прямо на наших глазах, надо лишь не бояться признать это», – сказал доктор Deeming в беседе с Dental Tribune International.

Сегодня словосочетание «расширение прав и возможностей пациентов» используется все чаще: речь идет о том, что пациенты начинают в большей степени контролировать решения, касающиеся их стоматологического здоровья, а особенно – эстетики улыбки. Доктор Deeming, который занимается обучением других ортодонтов и уже успешно исправил с помощью прозрачных элайнеров нарушения окклюзии примерно у 3000 пациентов, объяснил, что данное явление неразрывно связано с расширением прав и возможностей потребителей в цифровую эпоху. «Эмансипация пациентов, – сказал он, – это часть общей эмансипации потребителей: одна из характерных особенностей сегодняшней жизни заключается в том, что мы все больше взаимодействуем с различным бизнесом, будь то банковские или медицинские услуги. Почему же в стоматологии – и, в частности, ортодонтии – дело должно обстоять иначе?»

Сегодняшние пациенты предпочитают цифровые решения и ждут от стоматологов индивидуального подхода. (Иллюстрация: Kulniz/Shutterstock)

«Совершенно очевидно, что сегодня пациенты заинтересованы в более быстром лечении, предполагающем использование цифровых технологий и меньшее количество посещений стоматолога»

В рамках бесплатного вебинара доктор Deeming обрисовывает меняющийся ландшафт ортодонтии и объясняет, каким образом перемены в потребительском поведении вообще сказались на ожиданиях пациентов. Он также рассказывает о том, как стоматологи могут задействовать цифровые каналы коммуникации для того, чтобы улучшить взаимодействие с уже имеющимися и потенциальными пациентами, и о том, какие преимущества дают технологии, увеличивающие вовлеченность пациента, например, средства дистанционного наблюдения, искусственный интеллект и телестоматологические платформы.

По мнению доктора Deeming, новые технологии, о которых он говорит на вебинаре, позволяют стоматологам использовать индивидуальный подход к лечению, планируя последнее в соответствии с ожиданиями пациента. «Эти технологии прекрасно вписываются в современные представления о коммуникации и, что самое главное, отнюдь не снижают качество лечения», – отметил он. К подобного рода технологиям относятся мессенджеры и мобильные приложения, работающие, например, с такими платформами, как DentalMind и DentalMonitoring, а также средства виртуального консультирования и визуализации конечных результатов лечения.

«Совершенно очевидно, что сегодня пациенты заинтересованы в более быстром лечении, предполагающем использование цифровых технологий и меньшее количество посещений стоматолога. Пациенту хочется чувствовать, что он контролирует ход лечения, план которого был разработан специально для него», – говорит доктор Deeming.

Ортодонт и партнер сети Queensway Orthodontics доктор Deeming заведует семью специализированными ортодонтическим клиниками на северо-востоке Англии, а также является клиническим лектором Invisalign и DentalMonitoring. Ранее он был директором Британского ортодонтического общества по клинической работе.

Бесплатный вебинар «Evolving your practice in the era of patient empowerment» («Развитие клиники в эпоху расширения прав и возможностей пациентов») доступен на сайте DT Study Club. Ознакомление с ним позволяет получить 1 балл НМО. DT

EuroPerio10: в центре внимания – экологическая ответственность

Ряд мер позволил EFP сделать конгресс EuroPerio10 максимально экологичным стоматологическим мероприятием. (Фото: Dental Tribune International)

Брендан Дэй,
Dental Tribune International

КОПЕНГАГЕН, Дания: хотя экологическую ответственность зачастую считают просто модой или всего лишь одним из аспектов природоохранной повестки дня, это понятие означает нечто гораздо более важное. Компании и предприятия по всему миру должны изменить свои рабочие процессы так, чтобы сохранить планету для будущих поколений. Осознавая проблему загрязнения окружающей среды, Европейская пародонтологическая федерация (EFP) сделала устойчивое развитие важной частью своей миссии и даже выпустила в 2021 г. Манифест об экологической ответственности. Вот как описанные в нем насущные задачи решались на конгрессе EuroPerio10.

«Мы, члены EFP, понимаем устойчивое развитие не только как вопрос сохранения окружающей среды, но и как более широкую задачу изменения нашего образа мыслей и действия», – сказал Dental Tribune International профессор Phoebus Madianos, председатель комитета EFP по научным связям, еще в апреле. Он отметил, что организаторы мероприятия намерены наполовину сократить число печатных материалов, использовать для их изготовления бумагу вторичной переработки и всячески поощрять цифровые альтернативы.

Меры по защите экологии и соблюдению принципов устойчивого развития

Организаторы EuroPerio10 решили не только сократить объемы печатных материалов, но и в целом уменьшить углеродный след, создаваемый участниками мероприятия, для чего призвали всех минимизировать количество отходов. Шнурки для идентификационных карточек были полностью изготовлены из переработанного ПЭТ, а многие знаки и указатели – из картона, легко поддающегося переработке. Все участники EuroPerio10 получили проездные билеты на общественный транспорт, а докладчики, прибывшие в Копенгаген самолетом, добровольно приняли участие в программе компенсации выбросов углекислого газа.

Кроме того, еда и напитки на EuroPerio10 имели по возможности местное происхождение. Копенгаген, один из самых экологичных городов мира, поставил перед собой задачу достичь к 2025 г. нулевого баланса выбросов углерода; в столице Дании есть множество высококлассных ресторанов, практикующих ответственный подход к приготовлению пищи и предпочитающих использовать для этого органические продукты местных поставщиков.

Необходимость экологической ответственности

Сегодняшний образ жизни людей и их отношение к ресурсам в долгосрочной перспективе ведут к истощению нашей планеты; конгрессы, конференции и иные профессиональные съезды, как правило, отличаются особенной расточительностью в этом смысле. По данным EFP, средний посетитель конференции производит более 2 кг отходов в день; порядка 15–20% еды, предлагаемой на типичных мероприятиях такого рода, отправляются прямиком в мусорный контейнер. Многие одноразовые предметы – бутылки для воды, брошюры, шнурки для карточек и тому подобное – изготавливаются из пластмассы или бумаги и не перерабатываются, хотя такая возможность и есть.

Чтобы сделать конгресс EuroPerio10 максимально экологичным мероприятием, EFP предложила его участникам внести в привычный порядок небольшие изменения – из разряда тех, что в совокупности меняют очень многое. Вместо того чтобы распечатывать билеты, гости конгресса использовали присланный им по электронной почте штрих-код, который наносили прямо на именную идентификационную карточку. Участники конгресса могли остановиться в «зеленом» копенгагенском отеле и воспользоваться городским общественным транспортом, велосипедами или электротакси.

Для тех, кому нужно было носить с собой какие-либо материалы или образцы, EFP специально к конгрессу EuroPerio10 выпустила рюкзаки, изготовленные из переработанного волокна. Такую стильную сумку, по совместительству являющуюся отличным памятным сувениром, можно было приобрести на мероприятии.

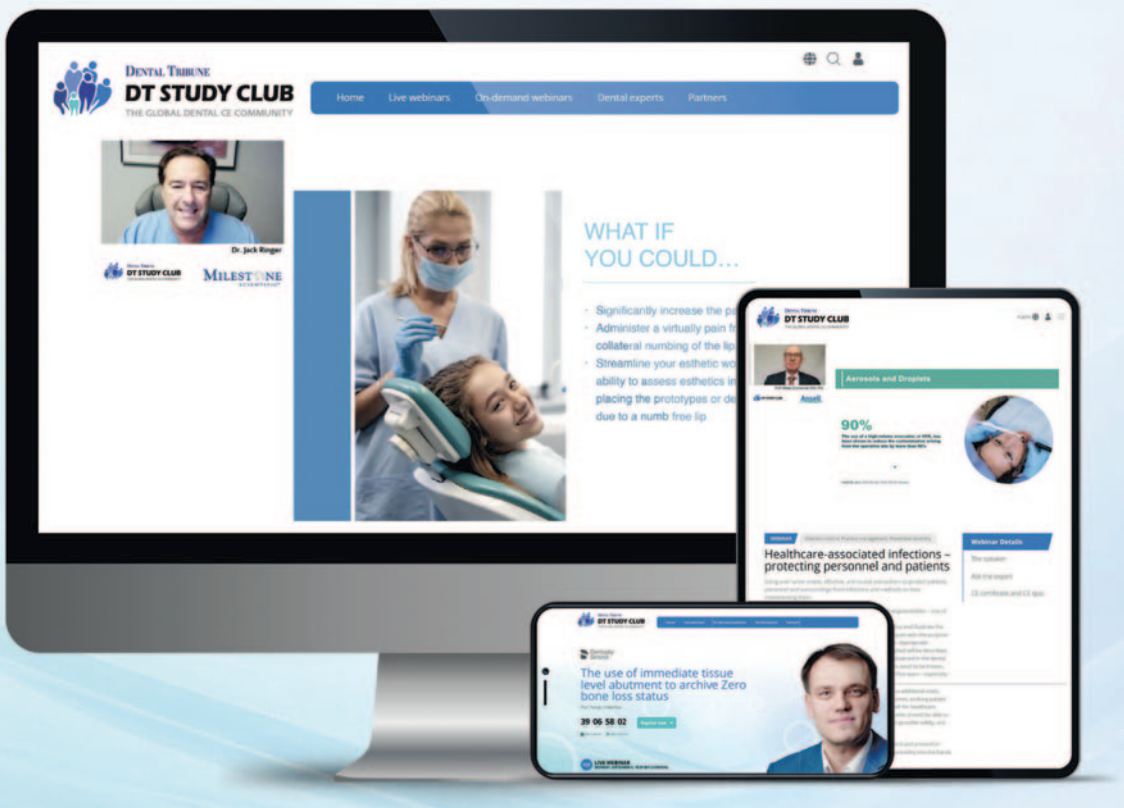
Поскольку успех этих инициатив во многом зависел от вовлеченности и поддержки гостей конгресса, EFP заранее попросила их использовать в социальных сетях хэштег #EFPlanet для максимально широкого распространения идеи. DT

Средний посетитель конференции производит более 2 кг отходов в день. (Иллюстрация: CatwalkPhotos/Shutterstock)

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.

Китай снижает расценки на имплантологическое лечение

Джереми Бут,
Dental Tribune International

ПЕКИН, Китай: Национальная администрация здравоохранения (NHSA) предприняла шаги по снижению стоимости имплантологического лечения в государственных больницах страны, введя, среди прочего, потолок расценок на установку одного имплантата. Администрация надеется, что это позволит повысить стандарты качества жизни, особенно с учетом старения населения Китая.

NHSA ограничит тариф на установку одного имплантата в государственных клиниках суммой в 4500 юаней (642 евро), что значительно меньше текущих расценок, составляющих от 6000 до 9000 юаней. Также планируется осуществлять централизованную закупку имплантатов и сопутствующих компонентов на уровне провинций: по мнению одного эксперта, это позволит снизить цены на 25%.

Как пишет англоязычная газета China Daily, NHSA считает, что завышенная стоимость лечения долго сдерживала развитие имплантологии в стране. Чтобы обуздать цены, NHSA разработала ряд административных мер и представила их на суд общественности. Согласно China Daily, примерно 90% из 230 авторов, отозвавшихся на инициативу NHSA, поддерживают предлагаемые меры, остальные 10% выразили те или иные сомнения.

Газета приводит рассказ 86-летней женщины, которой за последние два года установили четыре имплантата. Лечилась она в частных клиниках: по ее словам, врачи предлагали ей самые разные имплантаты американского, британского и немецкого производства, стоимость которых варьировала от нескольких до тридцати с лишним тысяч юаней (4285 евро). В конце концов, пациентка выбрала бюджетный вариант – имплантаты из Южной Кореи, так что общая цена замещения одного зуба составила порядка 5500 юаней. «Я, конечно, предпочла бы более дорогие имплантаты, будь я помоложе, – говорит она, – но мне уже больше восьмидесяти, и, наверно, этих дешевых имплантатов на мой век хватит».

Среди отзывов, попавших в распоряжение China Daily, были, например, такие: «Мы больше не хотим кормить стоматологические клиники за счет наших пенсий» и «С нетерпением ждем начала кампании, а то клиники страшно задрали цены!»

Авторы отзывов, содержащих возражения, отмечают сложность и рискованность хирургических вмешательств, проводимых имплантологами. В частности, один из комментаторов инициативы NHSA пишет, что имплантологические клиники не стоит винить за высокую стоимость лечения, добавляя: «Это связано с дефицитом квалифицированных кадров, поэтому, прежде чем принудительно ограничивать цены, стоит уделить больше внимания подготовке стоматологов».

Органы здравоохранения Китая хотят сделать имплантологическое лечение дешевле – по данным национального опроса, у 80% пожилых жителей страны отсутствует один или несколько зубов. (Иллюстрация: Peakstock/Shutterstock)

Действительно, в Китае насчитывается меньше 10 000 дипломированных имплантологов и клиницистов, обученных имплантологическим процедурам.

Управляющий частной больницы в Пекине против снижения расценок. «Значительная часть общей стоимости лечения, до 40–50%, приходится на консультации стоматолога», – говорит он, добавляя, что чрезвычайно важную роль играет квалификация имплантолога.

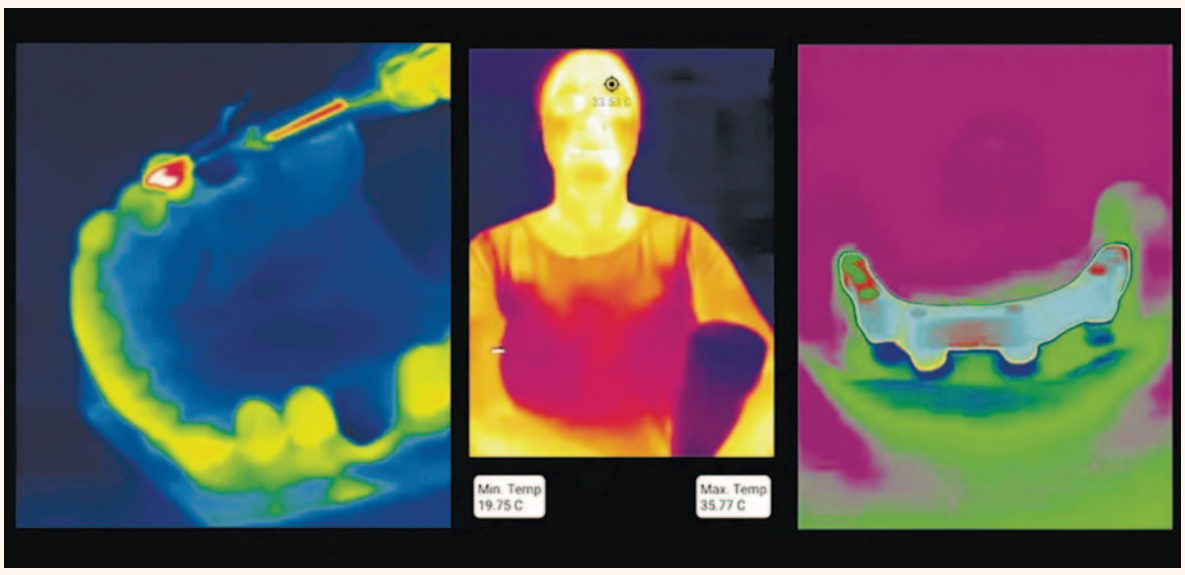
Анонсируя ограничение цен в недавней статье, помещенной в China Daily, NHSA разъяснила, что эта мера сначала будет реализована в государственном секторе, причем регионы с более высокой заработной платой врачей смогут потребовать пересмотра установленной максимальной стоимости лечения в большую сторону. Региональные органы здравоохранения поспособствуют выявлению клиник, которые будут продолжать «предлагать имплантаты по завышенным ценам», отказываясь от участия в программах централизованной закупки, говорится в газете.

Согласно новостному порталу Yicai Global, также планируется стандартизировать расценки на установку коронок и костную пластику. Эксперты портала считают, что централизованная закупка имплантатов может оказаться сложным делом, поскольку большинство стоматологических клиник страны являются частными. Ссылаясь на данные China Insights Consultancy, портал Yicai Global пишет, что в Китае на 10 000 жителей приходится 21 установленный имплантат, тогда как в Южной Корее этот показатель составляет 630 имплантатов. DT

Программа Dental Thermal App: инструмент, предполагающий «простую и интуитивно понятную последовательность действий»

Ивета Рамонайте,
Dental Tribune International

Как и другие области медицины, стоматология ощущает на себе влияние цифровой революции; благодаря цифровизации стоматологические технологии за последние десятилетия претерпели значительные изменения и заметно усовершенствовались. Доктор Les Kalman – доцент кафедры реставрационной стоматологии канадского Западного университета и исследователь, увлеченно занимающийся созданием и изучением инноваций в области медицинской техники, – рассказал Dental Tribune International о том, чем так интересна разработка новых инструментов и рабочих процессов, помогающих повысить качество медицинской помощи, представил свое недавнее изобретение, программу Dental Thermal App, и объяснил, как она может облегчить жизнь клиницистов.



Доктор Les Kalman считает, что термография может способствовать созданию инновационных рабочих процессов и будет находить в стоматологии все более широкое применение. (Иллюстрация: Les Kalman)

Доктор Kalman, что такое термография, и какое применение она находит в стоматологии?

Термография – это неинвазивный бесконтактный метод получения и обработки тепловых изображений с помощью специальной портативной камеры, которая фиксирует инфракрасное излучение, испускаемое объектом съемки. Такие изображения позволяют визуализировать энергию ИК-излучения, или тепло. Термографию используют в самых разных отраслях промышленности, включая машиностроение и строительство.

Сегодня термография активно развивается и в медицине; исследователи изучают возможности ее применения в качестве диагностического инструмента, и сейчас ее уже используют как вспомогательный метод выявления сосудистых мальформаций, узлов щитовидной железы и различных внутриглазных опухолей.

До сих пор термография находила в стоматологии лишь ограниченное применение, однако совершенствование этой технологии позволило задействовать ее для оценки изменения температуры реставраций, наблюдения за воспаленными тканями пародонта и контроля нагрева кости при установке имплантатов. Кроме того, недавно было предложено использовать термографию для мониторинга воспалительных процессов после хирургических стоматологических вмешательств; в качестве инструмента диагностики патологических состояний она также продемонстрировала многообещающие результаты.

Что вдохновило Вас на создание программы Dental Thermal App, и какое применение она может найти в стоматологии?

Я всегда исхожу из необходимости совершенствовать клиническую работу, что предполагает поиск новых возможностей и решений. Мы занимаемся разработкой медицинской аппаратуры и мобильных технологий для инновационных рабочих процессов самого разного назначения. На допандемийной выставке бытовой электроники, где мы показывали наше приложение SmileShade, мне посчастливилось познакомиться с командой компании Teledyne FLIR, которая является одним из лидеров в области термографии. В ходе нашего разговора мне стало ясно, что у FLIR нет разработок для стоматологии. Так началось наше сотрудничество.

Над программой Dental Thermal App мы работали несколько лет. Изначально предполагалось, что ее можно будет использовать для оценки точности посадки на имплантатах балочных протезов, изготовленных с помощью аддитивной технологии (3D-печати). В процессе тестирования программы мы поняли, что она может иметь гораздо более широкое применение в стоматологии и телестоматологии.

Мы нашли несколько интересных сфер применения для нашей программы. Ее можно использовать в качестве альтернативного инструмента визуализации, позволяющего оценивать температуру тела пациента и сопоставлять ее с температурой в области хирургического вмешательства. Можно применять ее и для инфекционного контроля, оценки качества дезинфекции твердых поверхностей и плотности прилегания масок типа KN95. Также программа может использоваться в образовательных целях и для регистрации дополнительных параметров различных процедур, а также оценки точности посадки протезов. Мы безмерно рады тому, что наше приложение было одобрено Сообществом разработчиков Teledyne FLIR и Google Play!

Зачем эта технология нужна стоматологам, и как она может способствовать оптимизации клинической работы?

Цифровая стоматология – удивительно интересная область, характеризуемая постоянным и существенным совершенствованием методов получения изображений, моделирования и изготовления (например, реставраций). Преимущества этих технологий могут оценить не только клиницисты, но и их пациенты, ведь благодаря цифровизации сроки и стоимость лечения сокращаются без ущерба для качества, которое зачастую становится даже еще выше. Это же потрясающе! Я надеюсь, что клиницисты и техники смогут начать непредвзято относиться к новым цифровым методам и по достоинству оценят их значение для оптимизации рабочих процессов.

Доктор Les Kalman. (Фотография предоставлена доктором Les Kalman)

«Стоматология должна быть представлена на технологической арене»

Работа с программой Dental Thermal App предполагает простую и интуитивно понятную последовательность действий для сбора значимых с клинической точки зрения данных о пациенте. Наша разработка – это инструмент, позволяющий использовать инновационный подход к получению изображений и документированию информации. Самый важный вопрос заключается в том, как эта технология повлияет на клинические рабочие процессы. Пандемия сильно пошатнула устои традиционной стоматологии и заставила нас обратиться к возможностям, которые предоставляет Интернет. Углубленное изучение особенностей виртуальной среды и создание новых инструментов позволят нам полнее использовать эти возможности, делая стоматологическую и медицинскую помощь более эффективной.

Существуют ли какие-либо препятствия на пути внедрения этой программы в стоматологии?

Изменения всегда даются с трудом. Стоматология крепко держится за свои корни, и многие клиницисты – да и вообще люди в целом – не любят отказываться от привычного образа мыслей и действий. Тем важнее, однако, присматриваться к новым технологиям и рабочим процессам, способным облегчить нашу жизнь. Любая новая технология нуждается в оценке и поддержке со стороны стоматологического сообщества; чтобы совершенствовать технологию, ее разработчикам необходима обратная связь с пользователями. Важно оставаться открытыми для новых возможностей и не бояться экспериментов. Вспомните, например, первый iPhone: насколько он отличался от последней модели? Технология развивается по мере ее эксплуатации, без внедрения и использования технологии ее обновление и улучшение просто невозможно.

Цифровизация продолжает менять лицо стоматологии, предоставляя в наше распоряжение новые методы диагностики заболеваний и планирования лечения. Как все это повлияло на Вашу карьеру стоматолога, и уверены ли Вы, что перемены всегда к лучшему?

Я всю жизнь являюсь ярым сторонником технического прогресса, моя исследовательская деятельность связана с разработкой инновационных стоматологических устройств. Разумеется, я считаю, что движение вперед столь же необходимо, сколь и неизбежно. Если инновации способствуют эффективности лечения, уменьшают его болезненность и снижают стоимость, от их внедрения выигрывают и клиницисты, и пациенты. Новые технологии делают стоматологическую помощь более доступной; кроме того, они, как правило, более экологичны. Все это лишь подогревает мой интерес к новаторству, на котором зиждется моя карьера!

Конечно, перемены не всегда являются синонимом прогресса. Нам нужно тщательно оценивать любые нововведения, проверяя, действительно ли они способствуют поддержанию или повышению качества стоматологической помощи и защите окружающей среды, подкреплено ли их использование научными доказательствами. Но давайте не будем слишком консервативны, давайте признаем, что не все новые идеи плохи.

Хотели бы Вы что-нибудь добавить к уже сказанному?

Хотелось бы подчеркнуть, что чем больше разнообразных инструментов будет в нашем распоряжении, тем лучше. Новые инструменты дают нам альтернативные способы получения изображений, диагностики и документирования информации. Они, разумеется, не могут и не должны менять принципы нашей работы и основы стоматологической помощи. Это просто инструменты, и клиницистам следует понимать, как и когда их использовать. Так или иначе, не стоит бояться новых технологий, нужно задействовать их. Стоматология должна быть представлена на технологической арене. Раньше мы все пользовались пленочными камерами, теперь же мало кто помнит о них – способы получения фото- и видеоизображений радикально изменились, и это открыло перед нами принципиально новые возможности. Я – за то, чтобы идти в ногу с прогрессом и продолжать совершенствовать стоматологию! DT

Реклама