

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 эстетивного 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 ортодонтов 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)

← ДТ 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; ¾ 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

уязвимых и незащищенных слоев населения, а именно люди с низким доходом, инвалиды, одинокие пожилые люди или лица преклонного возраста, проживающие в домах престарелых, жители отдаленных и сельских районов, различные меньшинства. Значительный вклад в снижение глобального стоматологического статуса вносят чрезмерное потребление сахара, упо-

ребление 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». ДТ

«Верхом на грибок» – 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 преодолеть 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 Нууп (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 грибок», 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: Analysis-Studio/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-

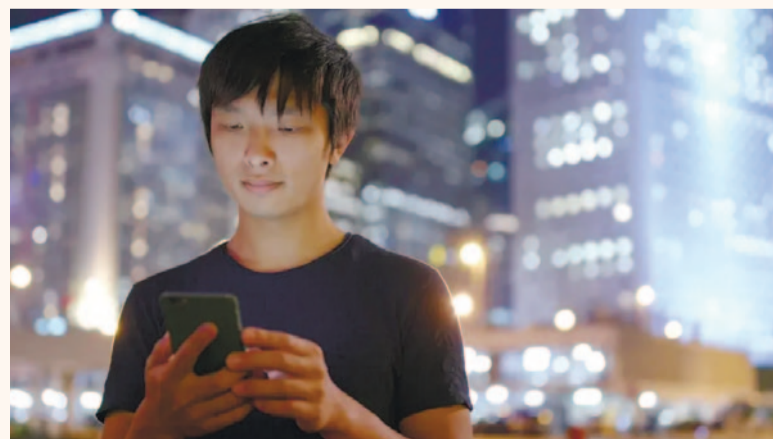
бильность и новые свойства, способствующие развитию кариеса») была опубликована 11 октября 2022 г. в номере Proceedings of the National Academy of Sciences. ДТ

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. ДТ

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.

Достоинством 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/dentalexposcow

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)

← DTI стр. 3

возможность вернуться к нормальной жизни и полностью посвятить себя любимому внуку.

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



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)

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

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. DTI

«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 вмешательствами

в частности не зря называются 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 недешевы, 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 поведе-

ние 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. [D](#)

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

совершенствованию 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](https://www.facebook.com/DTStudyClub)

ADA CERP® Continuing Education Recognition Program



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 поспособствовать 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 Barger 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 расширить 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 (ОРВ) Straumann составил соответственно 12,2%. Продажи компании в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке (ЕБВА) увеличились на 7,0% (ОРВ 15,1%), в Северной Америке – на 14,2% (ОРВ 9,1%), в Азиатско-Тихоокеанском регионе – на 8,4% (ОРВ 8,6%). Наилучших показателей Straumann удалось добиться в Латинской Америке, где продажи выросли на 25,9%, или на 20,9% в пересчете на ОРВ.

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 DrSmile.

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 ОРВ 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 обесценением 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

валют, тоже возросли, на 12,8% в Северной Америке и на 1,4% – на международных рынках. В третьем квартале 2022 г. компания Henry Schein отметила свое 90-летие, и редакция DTI не могла не посвятить этому знаменательному событию отдельную статью.

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

тельской 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.

← 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 аналитик 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 Квизи 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

большой 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: photocosmos1/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-

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 вскрыются 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. [И](#)



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

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

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. решил 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 мы поощряем свои достижения».

Необходимым условием такого взаимовыгодного партнерства является четкое понимание задач и потребностей покупателей. Прекрасно осознавая 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».



Компания является пионером освоения самых разных передовых технологий. (Фото: Henry Schein)

← DT стр. 9

Усилия Henry Schein по обеспечению доступа к стоматологической помощи для тех, кто больше всего в ней нуждается, привели к созданию целого ряда государственно-частных партнерских проектов. Один из них – инициатива Wearing is Caring, реализуемая совместно с Фондом UPS Foundation в соответствии с рекомендациями Всемирной организации здравоохранения. «Эта инициатива направлена на привлечение внимания к неравенству в сфере медицинского обслуживания, к тем проблемам, с которыми социально ущемленные слои населения столкнулись во время пандемии, к необходимости соблюдения социальной дистанции и к важности использования защитных масок как средства борьбы с распространением вируса SARS-CoV-2», – рассказал г-н Ettinger.

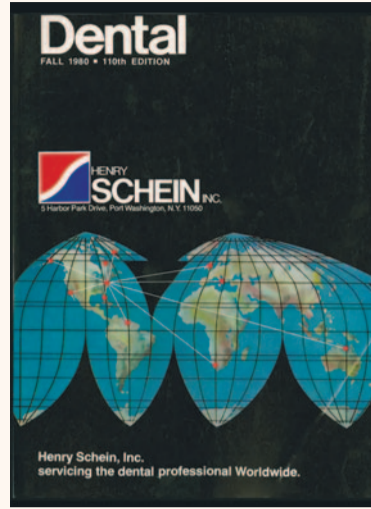
Как говорит г-жа Allison Neale, вице-президент Henry Schein по общественной политике, в периоды кризисов компания всегда руководствуется чувством солидарности со своими клиентами. «Еще до пандемии COVID-19 мы активно работали над тем, чтобы повысить надежность и запас прочности глобальных логистических цепочек, необходи-



Каталог стоматологической продукции Henry Schein 1976 г. (Иллюстрация: Henry Schein)

мых для обслуживания наших покупателей-врачей, от которых зависит здоровье и благополучие людей во всем мире», – отметила она.

Г-жа Neale особо упомянула о двух недавних ключевых инициативах с участием Henry Schein. Будучи сооснователем программы Pandemic Supply Chain Network, возникшей в 2014 г. после вспышки эпидемии лихорадки эбола в Западной Африке, компания получила возможность вместе с лидерами всех общественных секторов заняться вопросами, связанными с повышением готовности к пандемиям. Долгосрочная программа корпоративной социальной ответственности Henry Schein Cares и одноименный фонд также являются инструментами взаимодействия компании с неправительственными организациями и работниками здравоохранения в контексте улучшения доступа к медицинской помощи и формирования лучшего будущего для людей и планеты. «Мы помогаем создавать фундамент, столь не-



Каталог стоматологической продукции Henry Schein 1980 г. (Иллюстрация: Henry Schein)

обходимый для эффективной работы медиков, широкого внедрения оздоровительных и профилактических мер, полной интеграции стоматологической помощи в системы здравоохранения. В рамках разнообразных государственно-частных партнерств Henry Schein тесно сотрудничает с множеством организаций в деле разработки инновационных моделей реагирования на чрезвычайные ситуации», – объяснила г-жа Neale.

Завтрашний день стоматологии

Главным двигателем успеха Henry Schein была и остается страсть к новаторству. Доктор Bruce Lieberthal, вице-президент и директор компании по инновациям, сказал в беседе с DTI, что цифровые технологии будут играть все более важную и заметную роль.

«Сегодня развитие стоматологии неразрывно связано с цифровизацией, и эта тенденция сохранится и впредь. Прямо на наших глазах происходит



Акции Henry Schein Inc представлены на бирже Nasdaq с 1995 г. В 2005 г. фотограф запечатлел руководителей компании, собравшихся у здания Nasdaq, чтобы в очередной раз отметить успехи Henry Schein. (Фото: Henry Schein)



В 1984 г. компания Henry Schein первой в мире полностью автоматизировала процесс распределения и доставки своей продукции. (Фото: Henry Schein)

«Успех наших клиентов – это наш успех, и именно их достижениями мы доверяем свои достижения» – г-н Stanley Bergman, исполнительный директор Henry Schein

стремительное совершенствование стоматологических цифровых технологий и расширение их возможностей», – отметил доктор Lieberthal. По его прогнозам, все большее значение в стоматологии будет приобретать и искусственный интеллект, являющийся ценным инструментом диагностики и принятия решений, а другие технологические достижения, ориентированные на пациента, помогут усовершенствовать про-

филактику. «Например, электрические зубные щетки с автоматизированными функциями и датчиками, способными передавать информацию в специальное приложение, позволяют анализировать гигиенические привычки пациента и включать эти сведения в его анамнез, – объяснил он. – Это может способствовать укреплению стоматологического здоровья человека, а значит, и его общего здоровья». DT

Риск кровотечения при стоматологических вмешательствах: ADA подчеркивает значимость медицинского анамнеза

Ивета Рамонайте,
Dental Tribune International

СИДНЕЙ, Австралия: тщательный сбор медицинского анамнеза совершенно необходим, поскольку он помогает выявить заболевания, способные повлиять на ход и результаты стоматологического лечения, и, следовательно, позволяет избежать чрезвычайных ситуаций. Кроме того, клиницист, знакомый с медицинским анамнезом пациента, получает возможность обнаружить стоматологические проявления системных заболеваний. Учитывая, что прием пациентом определенных лекарственных препаратов или пищевых добавок повышает риск кровотечения в ходе стоматологических процедур, президент Австралийской стоматологической ассоциации (ADA) доктор Stephen Liew предостерег клиницистов от недооценки значимости сбора медицинского анамнеза пациентов в контексте улучшения результатов лечения.

В конце ноября доктор Liew был избран на пост президента ADA. Он 15 лет проработал стоматологом-терапевтом и более 10 лет участвовал в деятельности различных советов и комитетов ассоциации. Доктор Liew имеет опыт работы в частном и государственном секторе; за свой вклад в стоматологию он получил множество наград и званий. В ходе одного из своих первых выступлений в качестве главы ADA доктор Liew,



Изучение медицинского анамнеза пациента позволяет многое узнать о состоянии его здоровья, предложить ему наиболее подходящий вариант лечения и избежать осложнений. (Иллюстрация: Valeri Potapova/Shutterstock)

«Многие австралийцы не видят необходимости сообщать эту важнейшую информацию своим врачам», – отметил президент ADA доктор Stephen Liew

среди прочего, призвал стоматологов ни в коем случае не пренебрегать сбором медицинского анамнеза.

По данным ADA, 2/3 австралийцев регулярно прибегают к различным вспомогательным лекарственным средствам. Исследования показывают, что некоторые добавки и препараты на основе веществ растительного и животного происхождения, включая куркуму, имбирь, чеснок, экстракт листьев

гинкго билоба, женьшень, глюкозамин, масло первоцвета вечернего и рыбий жир, повышают риск кровотечений. Увеличивает вероятность таковых и ряд лекарств рецептурного отпуска, например антидепрессанты, нестероидные противовоспалительные препараты и антикоагулянты. Кроме того, определенные сочетания лекарственных средств также небезопасны с точки зрения риска кровотечений.

«Порой стоматологи лечат людей, не зная, какие рецептурные, вспомогательные или безрецептурные средства те принимают, поскольку многие австралийцы не видят необходимости сообщать эту важнейшую информацию своим врачам, – отметил доктор Liew. – Это может

создавать проблемы при проведении процедур, предполагающих необходимость своевременной остановки кровотечения, например при удалении зубов».

«Это напрямую связано с выстраиванием открытых и доверительных отношений между клиницистом и пациентом», – подчеркнул доктор Liew

создавать проблемы при проведении процедур, предполагающих необходимость своевременной остановки кровотечения, например при удалении зубов».

Таким образом, тщательный сбор полного медицинского анамнеза при первом посещении стоматолога является важнейшим элементом первичной оценки состояния полости рта пациента. Стоматологу необходимо иметь информацию о семейном анамнезе, ранее перенесен-

ных операциях и процедурах, заболеваниях, препаратах, которые пациент принимает в настоящее время или принимал в прошлом. Такой подход к сбору анамнеза создает предпосылки для безопасного и эффективного, а также и более индивидуализированного лечения.

Как заявляет представитель ADA, члены ассоциации регулярно проходят обучение и получают актуальную информацию по вопросам взаимодействия различных лекарственных препаратов друг с другом и их влияния на организм человека. Также они всегда могут проконсультироваться с фармацевтом, который помогает стоматологам разобраться в каждой конкретной ситуации.

«Иногда, в преддверии процедуры, связанной с риском кровотечения, пациенту можно даже порекомендовать воздержаться от приема определенных лекарств – разумеется, с согласия его лечащего врача», – сказал в заключение доктор Liew. DT

Добро пожаловать в Dentaverse – виртуальную вселенную, которая изменит будущее стоматологии

Джереми Бут,
Dental Tribune International

БРЮССЕЛЬ, Бельгия: 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 в лице клиницистов, студентов и представителей индустрии. По словам основателя и исполнительного директора Dentaverse г-на Martin Ravets, платформа может помочь навести мосты между очной и дистанционной стоматологией, а также преодолеть время и расстояния, чтобы создать по-настоящему инклюзивное глобальное сообщество стоматологов.

Dental Tribune International (DTI) удалось поговорить с г-ном Ravets всего за несколько часов до открытия платформы. Характерно, что эта беседа состоялась благодаря видеозвонку, связавшему редакцию DTI в немецком Лейпциге и штаб-квартиру Dentaverse в столице Бельгии. Однако ставшие популярными во время пандемии SARS-CoV-2 платформы доставки потокового контента и видеосвязи обеспечивают эффект присутствия лишь отчасти. Говоря о возможностях полного погружения, которые – в том числе и с помощью шлемов виртуальной реальности – дает Dentaverse, г-н Ravets отметил: «Если бы мы встретились на платформе, у нас был бы настоящий зрительный контакт, и мы могли бы следить и следовать за моими жестами и мимикой, как и я за вашими. Это был бы совершенно иной уровень взаимодействия».

Но позвольте вернуться немного назад и объяснить, что же такое, собственно, Dentaverse. Платформа работает по принципу известных веб-приложений коллективного пользования с добавлением таких новых технологий Web3, как, например, блокчейн, моделирование виртуальных пространств и криптовалютные платежи. Благодаря этому создается среда, пользователи которой могут взаимодействовать друг с другом, проводить мероприятия и участвовать в них, представлять и изучать методы лечения и стоматологические товары.

Г-н Ravets говорит, что хотя в настоящее время стоматологические клиники вряд ли широко используют технологии Web3, уже вскоре они станут стандартными рабочими инструментами. «Сейчас ситуация напоминает конец 80-х и первую половину 90-х годов, – объясняет он. – Тогда нам говорили, что сайты будут для клиник незаменимым средством обмена информацией и рекламы. То же самое в 2010-х происходило с социальными сетями – нас предупреждали, что коммуникации изменятся до неузнаваемости. И действительно, сегодня эти технологии настолько привычны и обыденны, что нам трудно представить себе жизнь без них. Уверю вас, точно также дело будет обстоять и с такими технологиями, как цифровые активы или блокчейн, хотя бы просто потому, что они действительно позволяют людям делать много интереснейших и полезнейших вещей».

Неисчерпаемый потенциал виртуального взаимодействия

Г-н Ravets убежден, что сплочение глобального стоматологического сообщества поможет сформировать луч-

шее будущее стоматологии, особенно учитывая огромный потенциал виртуального взаимодействия с точки зрения образовательных возможностей.

→ DTI стр. 12



Платформа Dentaverse – это виртуальная среда, в которой пользователи могут взаимодействовать друг с другом, проводить мероприятия и участвовать в них, представлять и изучать методы лечения и стоматологические товары. (Иллюстрация: Dentaverse)

Реклама



Московский
Государственный
Медико-
Стоматологический
Университет



DENTALEXPO®

**7-9
ФЕВРАЛЯ
2023**



18-й Всероссийский стоматологический форум и выставка-ярмарка

ДЕНТАЛ-РЕВЮ

СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ. НАУКА. ПРАКТИКА

Москва
МВЦ «Крокус Экспо»
павильон 2, зал 6

На правах рекламы, 6+



Оргкомитет
конференции:

8-926-996-34-95
Адрес для отправки работ для публикации:
Klinskaya@inbox.ru
www.msmsu.ru

Оргкомитет
выставки:

(+7 499) 707-23-07
info@dental-expo.com
www.dental-expo.com



Стенд Dentaverse Lounge Club на выставке Dentex Dentalia-2022 в Брюсселе, Бельгия. (Фото: Dentaverse)

← DT стр. 11

«Эта платформа, — говорит он, — позволяет стоматологам, например, организовывать семинары для обмена знаниями и опытом в режиме реального времени. Только представьте себе: стоматолог из Турции может не просто проконсультироваться по поводу сложной процедуры с коллегой из Южной Кореи, но и сразу же отработать предстоящие манипуляции в виртуальной среде и освоить новые необходимые навыки под присмотром и руководством более опытного клинициста».

В более широком контексте данная технология отлично подходит для того, чтобы сформировать по-настоящему сплоченное стоматологическое сообщество, которое состоит из активно взаимодействующих друг с другом клиницистов и студентов. «Разве учащимся не захочется познакомиться со своими будущими наставниками и коллегами или обеспечить себе место в интернатуре благодаря возможностям общения на Dentaverse? — спрашивает г-н Ravets. — Проще говоря, наша платформа — это место для поиска новых контактов, профессионального роста и приятного времяпрепровождения в компании едино-

мысленников, место, где будут общими усилиями создаваться стоматологическая индустрия завтрашнего дня».

Будущее уже здесь?

Из-за ограничений и карантинных мер 2020–2021 гг. стоматологическое образование и конференционная деятельность переместились в онлайн. Это во многом способствовало более широкому внедрению и использованию различных форматов и инструментов дистанционной связи, и г-н Ravets со своими коллегами особенно горд теми возможностями, которые может в этом смысле предложить Dentaverse.

Соответствующие решения для платформы разрабатываются в тесном сотрудничестве с производителями, учебными и исследовательскими учреждениями, а также организаторами мероприятий. Вот что рассказывает об этом г-н Ravets: «На протяжении последних месяцев мы с нашими партнерами из Saratogo анализировали, что собой представляет дистанционное стоматологическое образование на данный момент, и как его можно усовершенствовать. Теперь, например, студенты не просто практикуются на фантомах: их манипуляции фиксируют камеры, передающие в

интернет потоковое видео. Затем студенты могут пересматривать такие записи; данная технология стала очень популярной за время пандемии. Благодаря Dentaverse у учебных заведений появляется возможность удостовериться в том, что студенты действительно посещают виртуальные занятия, а у студентов — как следует потренироваться перед сдачей экзаменов. При этом такой подход к преподаванию и обучению гораздо меньше «напрягает» обе стороны процесса, не говоря уже о том, что студенты и их наставники могут в любое время связаться друг с другом. Вот так, в сотрудничестве с университетом, мы превращаем потоковое вещание в разнонаправленный инструмент коммуникации».

Также прекрасно подходит для стоматологических мероприятий технология



Один из трехмерных анимированных невзаимозаменяемых токенов (NFT) Dentaverse Membership 4K Club, доступных на сайтах OpenSea и Dentaverse. (Иллюстрация: Dentaverse)

VR, и недавно организаторы конференции и выставки AEEDC в Дубае объявили о партнерстве с Dentaverse, которое открывает новые возможности образования, взаимодействия и совместной работы». Конгресс AEEDC пройдет с 7 по 9 февраля следующего года; накануне открытия этого стоматологического съезда Dentaverse планирует провести специ-

альное мероприятие в дубайском Музее будущего, где стоматологи смогут познакомиться с платформой и опробовать ее, а представители Dentaverse со всего света предложат им практические семинары, мастер-классы и занятия, посвященные использованию платформы и виртуальных приложений стоматологического назначения.

Партнеры готовятся вскоре представить публике совместную виртуальную выставочную платформу, которая впервые предложит глобальному стоматологическому сообществу пережить опыт полного погружения. «Стоматологи смогут присоединиться к конгрессу AEEDC в Дубае с помощью телефона или компьютера, но лучше всего, конечно, использовать шлем VR», — говорит г-н Ravets, добавляя, что группа

Разработка Dentaverse стала своего рода отдыхом и хобби для г-на Ravets — молодого предпринимателя, одинаково уверенно чувствующего себя в мире стоматологии и цифровых технологий. Если говорить об инновациях, то г-н Ravets полагает, что сегодня стоматология стоит на пороге революционных изменений. «Обычно совершенствование стоматологии происходит за счет внедрения более эргономичных инструментов или более эффективных методов лечения, — поясняет он свою мысль. — Но Dentaverse открывает принципиально новые возможности для сотрудничества, распространения знаний и формирования инклюзивного международного сообщества. Цифровые решения помогают стоматологам преодолеть разрыв между очной и дистанционной помощью паци-



Первого декабря состоялось первое в мире гибридное стоматологическое мероприятие с использованием технологий VR, связавших штаб-квартиру Dentaverse и виртуальную платформу. Наши читатели также имеют возможность посетить ее. (Фото: Dentaverse)

представителей Dentaverse уже на месте и работает над специальными проектами, касающимися деятельности нового центра стоматологических исследований и эффективности ухода за зубами и деснами с подключением к платформе.

ентам, устранить такие препятствия, как время и расстояние, на пути обучения и освоения практических навыков. Именно поэтому я считаю, что Dentaverse станет важной главой в истории, которая пишется прямо сейчас — истории стоматологии завтрашнего дня. DT

На прием — навеселе: может ли употребление марихуаны помешать стоматологическому лечению?

Ивета Рамонайте,
Dental Tribune International

ЧИКАГО, США: легализация марихуаны властями США началась еще в 2012 г., и в настоящее время этот наркотик все шире используется американцами в рекреационных и медицинских целях. Тем не менее, несмотря на юридическое и общественное признание, употребление марихуаны по-прежнему вызывает жаркие споры. Так, например, стоматологические исследования показали, что каннабис негативно влияет на состояние полости рта употребляющих его людей, а два недавних опроса, проведенных Американской стоматологической ассоциацией (ADA), продемонстрировали, что вызванное марихуаной наркотическое опьянение пациента может помешать его лечению. В свете этого ADA рекомендует пациентам воздерживаться от употребления каннабиса перед посещением стоматолога.

По данным Центров контроля и профилактики заболеваемости, марихуана является наиболее часто употребляемым в США наркотиком, запрещенным на федеральном уровне: в 2019 г. к марихуане хотя бы раз прибегли порядка 48,2 млн жителей страны. В качестве рекреационного наркотика марихуана сегодня легализована в 21 штате, на двух территориях и в округе Колумбия. Медицинское применение марихуаны разрешено, помимо округа Колумбия,

в 37 штатах и на 3 территориях. В свете высоких показателей распространенности употребления каннабиса ассоциация, которая постоянно занимается исследованием тенденций, решила выяснить, как марихуана может влиять на стоматологическое лечение.

Употребление марихуаны перед посещением стоматолога

Первый онлайн-опрос с участием 557 стоматологов показал, что 52% респондентов сталкивались с ситуацией, когда пациенты приходили на прием, будучи под действием марихуаны или иных наркотиков.

«Марихуана может вызывать повышенную тревожность, паранойю и гиперактивность, что делает лечение затруднительным»

«Сегодня при сборе анамнеза пациенты чаще признаются в регулярном употреблении марихуаны, поскольку теперь это не запрещено законом, — пишет в пресс-релизе представитель ADA доктор Tricia Quartey, стоматолог из Нью-Йорка. — К сожалению, порой тот факт, что пациент находится в состоянии наркотического опьянения, обуславливает необходимость в дополнительном посещении стоматолога».

Около 56% опрошенных стоматологов бывали вынуждены ограничивать

оказание помощи пациентам, которые находились в состоянии наркотического опьянения. Поскольку марихуана воздействует на центральную нервную систему, 46% респондентов иногда приходилось увеличивать дозу анестетика, чтобы провести необходимое лечение.

«Марихуана может вызывать повышенную тревожность, паранойю и гиперактивность, что делает лечение затруднительным. Также следствием употребления каннабиса могут быть учащенное сердцебиение и нежелательные побочные эффекты со стороны дыхательной системы, а это увеличивает риски, связанные с применением местной анестезии», — отмечает

доктор Quartey, добавляя, что для того, чтобы выбрать наилучший вариант лечения, пациенту необходимо находиться в ясном сознании.

Употребление марихуаны связано не только с ухудшением общего здоровья, но и со снижением уровня гигиены полости рта, которое неизбежно ведет к развитию различных стоматологических заболеваний, включая кариес. «Содержащееся в марихуане действующее вещество, тетрагидроканнабинол (ТГК), повышает аппетит, и люди, нахо-



Хорошо известно, что марихуана оказывает неблагоприятное воздействие на полость рта. Новые исследования показывают, что употребление каннабиса перед посещением стоматолога может стать препятствием к лечению или увеличить продолжительность последнего. (Иллюстрация: Canna Obscura/Shutterstock)

дящиеся под действием этого наркотика, далеко не всегда выбирают здоровую пищу для утоления голода», — объясняет доктор Quartey.

Марихуана и вейпинг

Во втором исследовании приняли участие 1006 человек, которым задали вопросы об использовании марихуаны и электронных курительных устройств. Согласно результатам этого опроса, 39% пациентов употребляют марихуану, и самым популярным способом приема этого наркотика является именно курение. Кроме того, 25% участников опроса сообщили, что практикуют вейпинг, причем 51% вейперов направляют свои электронные испарители марихуаной.

«Курение марихуаны связано с пародонитом и ксеростомией, которая способна провоцировать развитие множества других стоматологических заболеваний», — отмечает доктор Quartey. — Кроме того, курительщики подвергаются повышенному риску рака полости рта и шеи».

Как показал опрос, 67% пациентов не видят оснований скрывать от врачей, что употребляют марихуану. Ввиду этого ADA рекомендует стоматологам обсуждать с пациентами этот аспект в процессе сбора или уточнения анамнеза.

Ассоциация также изучает влияние употребления марихуаны на стоматологическое здоровье, чтобы подготовить соответствующие клинические рекомендации для стоматологов и их пациентов. DT

«Прелесть exocad в том, что это универсальная открытая платформа»

Конференция exocad Insights 2022, прошедшая 3–4 октября на испанском острове Майорка при участии 50 стратегических партнеров компании-организатора, стала настоящим смотром достижений цифровой стоматологии и привлекла внимание более чем 700 гостей из 45 стран мира.

Долгожданное возвращение к очному формату мероприятий подарило нам возможность встретиться со старыми друзьями и найти новых знакомых – а также выяснить, что у них есть кое-что общее.



Доктор Miguel Stanley на конференции exocad Insights 2022 в Пальма-де-Майорка, Испания. (Фото: exocad)

Франиска Байер, Dental Tribune International

Во время конференции exocad Insights 2022 у Dental Tribune International была возможность вновь побеседовать с доктором Мигелем Стэнли, директором по лечебной работе лиссабонской клиники White Clinic, выступающим за самые высокие стандарты оказания стоматологической помощи. В ходе этого разговора он рассказал, как exocad помогает ему находить индивидуальные решения для каждого пациента и как благодаря открытому программному обеспечению exocad и начинающие, и опытные клиницисты получают возможность оказывать своим пациентам современную высококачественную помощь.

Доктор Stanley, насколько широко Вы применяете решения exocad в повседневной работе?

Мы начали работать с exocad в 2017–2018 гг. Лаборатории как таковой у нас не было, и мы стали использовать exocad, только приобретя кабинетное фрезеровальное устройство. Именно тогда мы начали постепенно осваивать технологию, изготавливая коронки. Для успешного внедрения в клинику новой технологии или программного обеспечения необходимо научить персонал пользоваться этой инновацией. Люди должны понимать, что новшество призвано облегчить их труд и повысить качество его результатов. Важно постепенно знакомить сотрудников с новыми решениями и всем вместе искать оптимальные пути их использования.

Сегодня мы все делаем «в цифре» и располагаем собственной, полностью интегрированной с нашими рабочими процессами лабораторией. У нас есть два фрезеровальных аппарата, три

станции exocad, настольные сканеры и несколько печей для обжига реставраций. Единственное, что мы не изготавливаем в клинике – это крупные металлические каркасы, но и то в основном потому, что мы практически отказались от использования металла. Мы предлагаем пациентам реставрации из циркония, диоксида лития и наногибридных композитов, сами производим хирургические шаблоны и оттисковые ложки – в общем, все, что нам нужно. Это просто отличное программное обеспечение.

Используете ли Вы eXorplan при установке имплантатов?

Теперь, после лекции, которую я услышал на конференции exocad Insights, мне захотелось ближе познакомиться с этой программой. Похоже, что разработчики eXorplan проделали огромную работу по упрощению и инженерному анализу всего процесса, включая моделирование коронок. Как имплантолог, я убежден, что позиционирование имплантатов должно определяться функциональными характеристиками предполагаемой ортопедической конструкции. Возможность создавать хирургические шаблоны, обеспечивающие оптимальную установку имплантатов с учетом конструкции будущей супраструктуры, что и позволяет делать eXorplan – это очень полезная опция. Система, которую я использую сейчас, предполагает заказ шаблонов в специализированной лаборатории, что, в принципе, тоже довольно удобно, но конечно, не настолько.

А что Вы скажете о программе Smile Creator?

О, мы активно ею пользуемся; я бы сказал, что мы всегда прибегаем к ней

при необходимости полной реабилитации одной или обеих челюстей пациента. В подобных случаях я уже не представляю себе моделирование ортопедических конструкций без этой программы. Иногда мы сканируем зубные ряды кого-то из родственников пациента и используем эти изображения как «донорские». Благодаря такому подходу удается получить очень впечатляющие результаты. При этом даже не очень важно, чтобы пол пациента и «донора улыбки» совпадал: программа позволяет придать мужским зубам более женственную форму, и наоборот. Благодаря этому пациент может сохранить фамильные черты.

Кроме того, компьютерное моделирование формы и наклона зубов позволяет учесть характер пациента. В отсутствие таких программ, как exocad, техники моделировали искусственные зубы вручную. Эта архаичная технология применяется и по сей день. Проблема в том, что у большинства техников есть своя манера, собственный «почерк», вследствие чего пациенты нередко получают реставрации, которые при всей своей красоте не соответствуют натуре человека. Скажем, у людей собранных, организованных и методичных зубы чаще имеют прямоугольную форму, и если установить такому пациенту протез с треугольными искусственными зубами, более свойственными экстравертам и людям с подвижной психикой, улыбка будет казаться своему обладателю чужеродной. И даже если все вокруг скажут, что она смотрится великолепно, пациент при взгляде в зеркало будет ощущать психологический дискомфорт. Я называю это депрессией, вызванной плохим дизайном: вогнать человека в уныние могут не только плохие интерьеры, но и неудачное с эстетической точки протезирование.

Возьмем, к примеру, Джонни Деппа, мастера перевоплощения, который первым начал менять форму зубов для каждой своей крупной роли, будь то Вилли Вонка в фильме «Чарли и шоколадная фабрика» или легендарный капитан Джек Воробей из «Пиратов Карибского моря». Внешний вид улыбки становился важной характеристикой его персонажей; то же самое можно сказать и обо всех нас. За это я и люблю exocad: программа для моделирования улыбки позволяет вам проверить не только общую, «изолированную» эстетику зубов, но и ее соответствие лицу, темпераменту, эмоциональному складу пациента.

Это очень интересно. Так что бы Вы назвали самым лучшим у exocad? Программу Smile Creator?

Вообще-то, самое лучшее у exocad – люди. Это не метафора: мне нравятся не решения или услуги сами по себе, а люди, стоящие за этими решениями и услугами. Некоторые компании страдают, скажем так, корпоративным вы-

ровые оттиски, а значит, вам придется купить или арендовать внутриротовой сканер. Пользуясь им, вы уже станете «цифровым стоматологом». Так или иначе, вам необязательно располагать собственной техникой – вы можете сотрудничать с теми, у кого она есть.

Если с реставрацией возникают какие-то проблемы, значит, дело в от-



По словам доктора Miguel Stanley, программа Smile Creator позволяет пациентам удостовериться в том, что их новая улыбка будет не только эстетичной, но и органичной. (Иллюстрация: exocad)

сокомерием. Я достаточно давно занимаюсь своим делом и знаю, что если вы не самый важный клиент, то и обслуживать вас такие компании будут по остаточному принципу. В случае exocad принципиально важно, что это открытая платформа. Тилльман [Tillmann Steinbrecher, исполнительный директор и сооснователь exocad] хотел создать нечто общедоступное и демократичное, поэтому exocad – это инструмент для всех и каждого.

Что бы Вы посоветовали стоматологам и техникам, которые только начинают осваивать цифровые технологии или стремятся к полной цифровизации своих рабочих процессов? Можете ли Вы рассказать о том, как «цифра» улучшила Вашу работу?

Здесь важно не мечтать, а делать, не размышлять о том или ином применении цифровых технологий, а задействовать их в работе. Прелесть exocad в том, что это универсальная открытая платформа, доступная не только опытным пользователям, но и новичкам. Ее можно использовать так, как вам удобнее. Если вы не хотите покупать программу, можно просто найти лабораторию, которая будет моделировать для вас реставрации. При этом, конечно, лаборатории потребуются циф-

тиске. Раньше можно было винить в ошибке лабораторию, но exocad в этом смысле непогрешим. Реставрация изготавливается точно по модели (если только фрезеровальное устройство или 3D-принтер не выйдет из строя). В любом случае модель, созданная на основе вашего STL-файла, полностью соответствует оттиску.

Даже у себя в клинике мы не всегда можем получить оттиски оптимального качества – порой к нам обращаются трудные в том или ином смысле пациенты. Если с оттиском, загруженным в exocad, что-то не в порядке, программа дает об этом знать и отказывается с ним работать. В подобных случаях мы должны сделать и загрузить новый, более качественный оттиск, других вариантов нет. В рамках аналоговых методов вы порой можете «схитрить» – где-то что-то подправить, изготовить пусть не самую совершенную, но и не откровенно плохую коронку и на этом успокоиться. Цифровые технологии не дают вам такой возможности, и, следовательно, неизбежно улучшают качество оказываемой пациентам помощи, поскольку не позволяют стоматологу скрывать свои ошибки. «Цифра» – это великий уравнитель. Так что если вы плохой стоматолог, вам лучше держаться подальше от exocad [смеется].

Компания vhf ищет новые пути вместе со стоматологическими клиниками

Франиска Байер, Dental Tribune International

Огромный интерес гостей конференции exocad Insights 2022 вызвала дополнявшая научно-практическую программу мероприятия выставка, одним из экспонентов которой стала немецкая компания vhf, ведущий производитель фрезеровального оборудования и сопутствующего программного

обеспечения. Мы решили узнать у г-на Свена Маркварта, директора vhf по продажам, как цифровые решения влияют на взаимодействие стоматологических клиник и лабораторий, и чего стоматологи могут ждать от vhf в ближайшем будущем.

Г-н Marquart, в прошлом компания vhf была поставщиком решений для стоматологических лабораторий. Однако в по-

следние годы клиницисты берут на себя все более заметную часть работ по созданию реставраций и ортопедических конструкций. Что за это время изменилось во взаимоотношениях vhf и стоматологов?

Вы правы, изначально компания vhf была ориентирована на лаборатории, поскольку раньше с технологиями CAD/CAM работали только они. По моим ощущениям, наибольшие изменения



Г-н Sven Marquart, директор компании vhf по продажам. (Фото: vhf)

произошли в 2017 г., когда на рынке появились доступные по цене внутриротовые сканеры, а за ними – и 3D-принтеры.

← ДТ стр. 13

Это была своего рода революция, и она заставила нас понять, что нам следует сосредоточить свое внимание не на лабораториях или клиниках, а, собственно, на сфере применения нашей продукции.

Дело в том, что перемещение рабочих процессов из лабораторий в клиники происходит за счет организации последними собственных лабораторий. В Европе, например, мы видим все больше и больше примеров этого. Естественно, что в этих условиях наша компания стремится к тому, чтобы привлечь внимание стоматологов к своим решениям. Однако мы знаем, что далеко на каждая стоматологическая клиника готова самостоятельно изготавливать реставрации «от и до». Поэтому кооперация с лабораториями не прекращается и не прекратится, а ее степень будет зависеть лишь от того, насколько сложным лечением занимается та или иная стоматологическая клиника. Мы выступаем за открытость и создаем решения, которые максимально легко интегрировать в рабочие процессы клиник и лабораторий.

А как лаборатории относятся к тому, что стоматологи все чаще обходятся без их помощи? Считают ли они эту тенденцию угрозой для своего будущего?

Такие настроения действительно присутствуют; полагаю, лаборатории осознают, что будущее изменилось. Стратегически лабораториям выгоднее переходить «на цифру» и способствовать цифровизации стоматологов, чем навсегда терять клиентов. В 2017 г. всем казалось, что возможен лишь один из двух вариантов: либо клиники начнут самостоятельно изготавливать все реставрации, либо продолжат сотрудничать с лабораториями. Со временем выяснилось, что вариантов гораздо больше. Многие стоматологи, например, создают с помощью своих кабинетных CAD/CAM-систем лишь небольшие реставрации, а изготовление более сложных ортопедических конструкций или, скажем, реставраций, к которым предъявляются более высокие эстетические требования, поручают лабораториям.

Считаете ли Вы, что залогом успешного использования цифровых технологий является соответствующая подго-

товка стоматолога? Например, если речь идет о цифровом рабочем процессе, то чем лучше стоматолог знает его особенности и возможности, тем лучше результаты?

Безусловно. Как производитель, компания vhf ставит перед собой задачу предлагать интуитивно-понятные пользователям системы. Но мы должны и обучать стоматологов, причем важным аспектом такого обучения является управление ожиданиями потребителей: мы обязаны объяснить стоматологу, чего можно добиться с помощью нашего решения, а чего нет, и какую работу ему потребуется проделать, чтобы получить искомый результат. Цифровой рабочий процесс отнюдь не так прост, как утверждают некоторые производители. Сканирование, моделирование, фрезерование, финишная обработка – все это требует времени и усилий. Некоторые клиники в совершенстве осваивают процесс изготовления простых единичных реставраций, тогда как другим и это оказывается не под силу.

Так или иначе, техники по-прежнему нужны, и их работа будет востребована и впредь.

Доктор Miguel Stanley провел на конференции exocad Insights 2022 две сессии, посвященные решениям vhf. Не могли бы Вы чуть подробнее рассказать о сотрудничестве vhf и доктора Stanley?

Доктор Stanley обратился к нам пять лет назад по рекомендации исполнительного директора компании VOCO господина Olaf Sauerbieg. Ему требовалось фрезервальное устройство для съемок документального фильма National Geographic в Уганде: передача была посвящена тому, как цифровые решения могут помочь жителям отдаленных регионов. Нас заинтересовала эта история, и мы предоставили доктору Stanley наш фрезервальное устройство R5. С тех пор доктор Stanley никогда не сомневался в решениях vhf, поскольку простой рабочий процесс, который мы предлагаем стоматологам, позволил ему добиться рентабельности своей клиники. Именно этим мне нравится наше сотрудничество: мы не навязывались ему в партнерстве, он опробовал нашу систему, и она пришлась ему по душе.

Каковы планы компании vhf на ближайшее будущее?

Мы продолжим заниматься новыми разработками и собираемся представить наши инновации на Международной стоматологической выставке в следующем году. Сейчас мы наблюдаем рост спроса на полные протезы, установка которых является бюджетным методом реабилитации при адентии, и поэтому сотрудничаем, например, с компанией VOCO. Прямо на конференции exocad Insights мы объявили о начале сотрудничества с Ivoclar в контексте разработанного этой компанией революционного процесса Ivotion, который позволяет моделировать и изготавливать полные протезы примерно за 3 ч. Мы создали программные и аппаратные компоненты, чтобы обеспечить совместимость этого процесса и фрезеровальных устройств vhf. На мой взгляд, в этом и заключается суть цифровизации: благодаря цифровым инновациям существующие процессы становятся проще и эффективнее. ДТ

Открыта регистрация на следующий конгресс Чикагского стоматологического общества Midwinter Meeting

Dental Tribune International

ЧИКАГО, США: недавно Чикагское стоматологическое общество (CDS) объявило о начале регистрации на свой 158-й конгресс Midwinter Meeting. Это важное стоматологическое мероприятие, привлекающее внимание гостей со всего света, состоится 23–25 февраля 2023 г. в выставочном комплексе McCormick Place West в Чикаго.

«Как и всегда, Midwinter Meeting станет всемирным форумом с участием светил стоматологии, у которых можно будет многому научиться, заработав при этом столь необходимые каждому практикующему врачу баллы НМО, – пишет в пресс-релизе вновь избранный, но пока не вступивший в должность президент CDS доктор Michael Durbin. – Мы

пригласили более 120 известных клиницистов и ведущих преподавателей, которые проведут сотни сертифицированных курсов, посвященных самым разным вопросам. Это позволит всем участникам конгресса повысить свою квалификацию, чтобы оказывать пациентам самую лучшую помощь».

Традиционный ежегодный конгресс Midwinter Meeting славится неизменным участием лучших американских докладчиков. Программа предстоящего, 158-го по счету мероприятия включает свыше 240 курсов НМО, из которых 45 являются практическими семинарами. Помимо актуальной клинической информации на конгрессе будут представлены и новейшие управленческие решения.

Посетители огромного выставочного зала смогут опробовать передовые разработки и технологии стоматологической индустрии, включая современ-

ные 3D-принтеры и лазеры, а также программы для администрирования клиник и планирования реставрационного лечения, призванные максимально повысить качество стоматологической помощи.

«Всегда интересно своими глазами увидеть и самому протестировать то, что предлагают известные мировые бренды и новые перспективные компании. Невозможно предугадать, что ждет тебя в выставочном зале, ясно одно – каждый стоматолог обязательно найдет там что-то полезное для себя», – добавляет доктор Durbin.

Научную и выставочную программу Midwinter Meeting дополняет ряд культурно-развлекательных мероприятий. Гости конгресса смогут принять участие в официальной общей встрече и неформальном общении с подачей алкоголя, напитков и легких закусок, дегустации



В 2023 г. гости конгресса Midwinter Meeting, организуемого Чикагским стоматологическим обществом, смогут услышать доклады целого ряда ведущих клиницистов и познакомиться с последними достижениями стоматологической индустрии. (Иллюстрация: TierneyMJ/Shutterstock)

мороженого и специальных мероприятий для молодых стоматологов и студентов стоматологических факультетов. Также их ждет пятничный концерт в выставочном комплексе Park West, где выступит группа Tributosaur, и торже-

ственный президентский ужин, по окончании которого запланирован бал.

Дополнительную информацию о конгрессе, включая сведения о регистрационных сборах, можно найти на сайте CDS по адресу cbs.org/mwm. ДТ

Заболееваемость раком полости рта в Великобритании резко подскочила

Ивета Рамонайте, Dental Tribune International



Согласно недавнему отчету, в Великобритании наблюдается рекордное количество новых случаев рака полости рта. (Иллюстрация: Yeexin Richelle/Shutterstock)

РАГБИ, Великобритания: раньше считалось, что рак полости рта поражает лишь людей с вредными привычками, однако сегодня становится очевидно, что ему подвержены и молодые люди, ведущие здоровый образ жизни. Согласно отчету об онкологических заболеваниях полости рта в Великобритании, подготовленному в 2022 г.

Фондом стоматологического здоровья (ОНФ), число случаев такого рака достигло в стране рекордно высоких значений. Как считает доктор Nigel Carter, кавалер ордена Британской империи и руководитель ОНФ, эти тревожные данные свидетельствуют об острой необходимости привлечения общественного и профессионального внимания к данной проблеме.

На онкологические заболевания полости рта приходится порядка 2% всех случаев рака в Великобритании. Представленные в недавно опубликованном ОНФ отчете данные показывают, что в прошлом году диагноз «рак полости рта» был поставлен 8864 людям. Таким образом, за десять лет заболеваемость раком полости рта увеличилась на 34%. Более того, согласно этому отчету, только лишь в течение жизни нынешнего поколения этот показатель вырос в два с лишним раза (на 103%).

Помимо этого, данные отчета свидетельствуют о том, что за последний год от рака полости рта в Великобритании умерли 3034 человека, а за последние пять лет количество летальных исходов, связанных с онкологическими заболеваниями полости рта, увеличилось почти на 20%. Авторы отчета полагают, что низкая выживаемость может быть обусловлена поздним выявлением заболеваний, поскольку статистика говорит о том, что более чем в половине (53%) всех случаев рак полости рта диагностируется уже на последней стадии.

Также было обнаружено, что рак полости рта все чаще обнаруживается у молодых людей, причем даже у тех, кто не курит и ведет правильный образ жизни.

«Мы знаем, что рак полости рта не щадит никого – вы можете быть самым ярким приверженцем здорового образа жизни и все равно подвергаться риску развития этого заболевания, – отмечает доктор Catherine Rutland, клиниче-

ский директор британской страховой компании Denplan. По ее словам, пациенты должны регулярно заниматься самоосмотром, который позволяет вовремя заметить ранние признаки рака полости рта.

«В то время как количество новых случаев большинства видов рака сокращается, заболеваемость раком полости рта растет с угрожающей скоростью. К таким традиционным факторам риска, как курение и неумеренное потребление алкоголя, сейчас начинают прибавляться новые, приобретающие все большее значение, например наличие в организме вируса папилломы человека», – объясняет доктор Carter.

Отчет ОНФ был опубликован в преддверии ноябрьского месячника борьбы с раком полости рта, и в ходе этой кампании благотворительный фонд постарается привлечь к проблеме большее внимание граждан и стоматологического сообщества Великобритании. Хотя

последний отчет ОНФ показывает, что осведомленность о раке полости рта повысилась, и сегодня 88% британцев хотя бы слышали о нем, доступ к достоверным научным данным об онкологических заболеваниях полости рта пока еще ограничен. Так, большинство жителей страны (80%) не могут припомнить, чтобы когда-либо встречали информацию органов здравоохранения об этой проблеме, и лишь 15% британцев сталкивались с такой информацией за последний год, говорится в отчете.

Кроме того, по мнению благотворительной организации, чрезвычайно важно найти способ связать в сознании пациентов рак полости рта и стоматологическое здоровье: лишь половина из них (47%) знают, что в ходе контрольных осмотров стоматолог также ищет признаки онкологических заболеваний. ДТ

Дополнительную информацию о раке полости рта можно найти на сайте mouthiscancer.org.

Вторая жизнь: инициатива компании Impress по переработке прозрачных элайнеров

**Джереми Бут,
Dental Tribune International**

БАРСЕЛОНА, Испания: следствием популярности прозрачных элайнеров стало увеличение объемов мусора, и влияние такого лечения на окружающую среду волнует многих нынешних и потенциальных пациентов. Испанская ортодонтическая компания Impress подошла к решению проблемы радикально: она запустила инициативу по сбору и переработке своих прозрачных элайнеров, чтобы дать им новую жизнь.

ров в качестве сырья для другой продукции. Так, например, автомобильная промышленность изготавливает из переработанного пластика бамперы, звукоизоляционные панели и множество других деталей. Наконец, элайнеры можно использовать для производства удобрений и почвоулучшителей, которые позволят эффективно развивать земледелие в сельскохозяйственных регионах.

Г-жа Diliara Lupenko, сооснователь и руководитель оперативного управления Impress, отметила в пресс-релизе, что рада официальному запуску этой



Пациентов Impress призывают возвращать компании использованные прозрачные элайнеры для их последующей переработки, что будет способствовать формированию экономики замкнутого цикла. (Иллюстрация: Diana Lange/Shutterstock)

«Компании должны делать все, что в их силах, для защиты планеты», – говорит г-жа Diliara Lupenko, Impress

Компания Impress поставила перед собой цель перерабатывать всю пластмассу, которую она использует при изготовлении прозрачных элайнеров. В официальном пресс-релизе сказано, что это позволит Impress стать первой ортодонтической компанией в Европе, взявшей на себя обязательство способствовать экологически ответственному поведению стоматологов и их пациентов. Речь идет о решении этических проблем, связанных не только с деятельностью самой компании, но и с потреблением ее продукции: нынешние и потенциальные пользователи прозрачных элайнеров Impress также получили возможность поучаствовать в снижении антропогенной нагрузки на окружающую среду.

Компания предложила всем своим пациентам оставлять использованные элайнеры в контейнерах, установленных во флагманских клиниках Impress, или отправлять их назад по почте. Ежегодно клиники Impress посещают тысячи пациентов, и ключевым элементом инициативы стала разработка плана экологически безопасного использования значительных объемов собранных пластмасс.

Как объяснила компания, поступившие в распоряжение Impress использованные элайнеры перерабатываются тремя способами, каждый из которых способствует формированию экономики замкнутого цикла и, соответственно, защите окружающей среды. Во-первых, сжигание старых элайнеров служит для генерации тепла и электроэнергии. Второй способ переработки предполагает использование элайне-

инициативы по переработке элайнеров. «Компании должны делать все, что в их силах, для защиты планеты, и мы на самом деле вот уже некоторое время реализуем эту схему утилизации, которая теперь стала нашей официальной программой», – сказала она.

«Произведя революцию в области коррекции окклюзии, мы готовы первыми из ортодонтических компаний сделать еще один шаг вперед и превратить нашу отрасль в экологически безопасную», – добавила г-жа Lupenko.

В беседе с Dental Tribune International представители компании Impress рассказали, что пациенты, приступающие к лечению, получают от стоматолога информацию об этой инициативе, которая также широко освещается в социальных сетях и через маркетинговые каналы: «Чтобы стимулировать развитие нашей программы утилизации на ее начальном этапе, мы учредили лотерею, участниками которой могли стать все пациенты, сдавшие использованные элайнеры на переработку. Среди призов были консультации у специалистов, сеансы профессиональной чистки зубов и наборы элайнеров Impress».

Ортодонтическая компания Impress планирует добиться утилизации всех использованных элайнеров и надеется, что конкуренты последуют ее примеру и запустят собственные экологические инициативы.

В конце 2021 г. компания Impress, которая работает в Испании, Великобритании, Италии и Франции, открыла крупнейшее и наиболее высокотехнологичное в Европе предприятие по изготовлению прозрачных элайнеров. **DTI**

Выходные данные

ММА «МедиаМедика»
Адрес: 115054, Москва, Жуков проезд, 19
Почтовый адрес: 127055, Москва, а/я 37
Телефон/факс: +7 (495) 926-29-83
Сайт: con-med.ru
E-mail: media@con-med.ru

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.
Общий тираж 15 тыс. экз.
Учредитель: ООО «МЕДИАФОРМАТ»
Адрес типографии: 101000, Москва, Хохловский пер., 7-9, стр. 3

Авторские права на материал издательской группы Dental Tribune International GmbH, воспроизведенный или переведенный и опубликованный в настоящем выпуске, охраняются издательской группой Dental Tribune International GmbH. На публикацию материалов такого рода необходимо получить разрешение Dental Tribune International GmbH. Торговая марка *Dental Tribune* принадлежит издательской группе Dental Tribune International GmbH.

Все права защищены. ©2022 Dental Tribune International GmbH. Любое полное или частичное воспроизведение на каком бы то ни было языке без предварительного письменного разрешения Dental Tribune International GmbH категорически запрещено.

Издательская группа Dental Tribune International GmbH делает все от нее зависящее для того, чтобы публиковать точную клиническую информацию и правильные сведения о новых изделиях, однако не берет на себя ответственность за достоверность заявлений производителей или типографские ошибки. Издательская группа также не несет ответственности за названия товаров, заявления или утверждения, содержащиеся в материалах рекламодателей. Мнения авторов публикаций могут не совпадать с позицией издательской группы Dental Tribune International GmbH.

Советник по управлению и развитию:
Научный редактор:
По вопросам рекламы:
Телефон: +7 (495) 926-29-83
Дизайн и верстка:

Т.Л. Скоробогат
Д.А. Катаев
А.М. Каграманян
Э.А. Шадзевский

International headquarters
Publisher and Chief Executive Officer
Chief Content Officer
Dental Tribune International GmbH
Holbeinstr. 29, 04229 Leipzig, Germany
Tel.: +49 341 4847 4302 | Fax: +49 341 4847 4173
General requests: info@dental-tribune.com
Sales requests: mediasales@dental-tribune.com
www.dental-tribune.com

Torsten R. Oemus
Claudia Duschek

Material from Dental Tribune International GmbH that has been reprinted or translated and reprinted in this issue is copyrighted by Dental Tribune International GmbH. Such material must be published with the permission of Dental Tribune International GmbH. *Dental Tribune* is a trademark of Dental Tribune International GmbH.

All rights reserved. ©2022 Dental Tribune International GmbH. Reproduction in any manner in any language, in whole or in part, without the prior written permission of Dental Tribune International GmbH is expressly prohibited.

Dental Tribune International GmbH makes every effort to report clinical information and manufacturers' product news accurately but cannot assume responsibility for the validity of product claims or for typographical errors. The publisher also does not assume responsibility for product names, claims or statements made by advertisers. Opinions expressed by authors are their own and may not reflect those of Dental Tribune International GmbH.

Реклама

**WE CONNECT THE
DENTAL WORLD**
Media | CME | Marketplace

www.dental-tribune.com

Leading the Dental World into the Future



إيدكس®
AEDDC
DUBAI

7-9
FEBRUARY
2023

Strategic Partner



Scientific Partner



Supported by



Organized by



INDEX® Conferences & Exhibitions Organization Est.

INDEX Holding Headquarters | Road # D-62, Opposite Nad Al Hamar | P.O. Box: 13636, Dubai, UAE
Tel: +971 4 520 8888 | Fax: +971 4 338 4193 | E-mail: info@aeddc.com | Website: index.ae

AEDDCDubai
aeddc.com

