№ 2 (26)
Сентябрь 2020

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ ► … с. 8—9
ЮБИЛЕЙ ► … с. 2, 3, 5, 7
ВЫСТАВКИ ► … с. 11
НОВОСТИ АССОЦИАЦИЙ ► … с. 4, 6

Орган Ассоциации торговых и промышленных предприятий стоматологии «Стоматологическая Индустрия» (РоСИ) и Стоматологической Ассоциации России (СтАР)

СТОМАТОЛОГИЯ РОССИИ

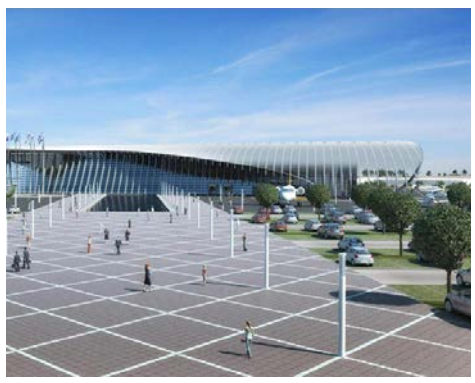
ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ГАЗЕТА

ЗДРАВООХРАНЕНИЕ

Колл-центр и его место в системе медицинской помощи ► … с. 8

Качество и безопасность в стоматологии ► … с. 9

ВЫСТАВОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ



Дентима расширяет географию ► … с. 11

В ПОМОЩЬ ПРАКТИЧЕСКОМУ ВРАЧУ

Седация в стоматологии ► … с. 10

ОСТРАЯ ПРОБЛЕМА

Смеяться шепотом и взглядом говорить ► … с. 6

Указом № 409 Президента Российской Федерации от 23.06.2020 г. Максимовская Людмила Николаевна — заслуженный врач РФ, доктор медицинских наук, профессор, заведующая кафедрой терапевтической стоматологии МГМСУ им. А.И.Евдокимова, заместитель председателя профильной комиссии по стоматологии МЗ РФ, заместитель председателя Межгосударственной стоматологической ассоциации СНГ, первый президент Национальной академии эстетической стоматологии, награждена государственной наградой медицинской науки — медалью ордена «За заслуги перед отечеством II степени» за заслуги в научно-педагогической деятельности, подготовке высококвалифицированных медицинских кадров и многолетнюю добросовестную работу.

РоСИ 20 лет!

От всей души поздравляю участников Ассоциации «Стоматологическая Индустрия» со знаменательной датой — 20 лет со дня основания нашей организации!

За эти годы Ассоциация нашла правильные акценты развития, формы и методы работы, объединяющие всех профессионалов стоматологической отрасли. Появились новые направления деятельности Ассоциации, направленные на возможные пути регуляции рынка стоматологических медицинских изделий.

Впредь мы будем еще активнее использовать все ресурсы и накопленный опыт для решения проблем, отстаивая интересы наших участников.

Приглашаем всех, кто заинтересован в сотрудничестве, объединить усилия по дальнейшей консолидации стоматологического сообщества и развитию стоматологической отрасли России в целом.

П.В. Добровольский,
президент Ассоциации торговых и промышленных предприятий «Стоматологическая Индустрия» (РоСИ)

Мы научились работать в новых условиях

Распространение коронавируса внесло серьезные изменения в деятельность стоматологических организаций, а также производителей и поставщиков стоматологической продукции. Органы власти были вынуждены принимать чрезвычайные меры, меняющие правовое и экономическое регулирование бизнес-процессов не только внутри отдельной организации, но и между участниками рынка.

Сфера деятельности предприятий, входящих в состав РоСИ, непосредственно связана с работой стоматологических клиник, деятельность которых была практически прекращена нормативными правовыми актами органов исполнительной власти регионов по всей территории страны.

Стоматологическая помощь — самый массовый вид медицинской помощи. В приказах и постановлениях было разрешено оказание только экстренной помощи пациентам. Плановый прием был отменен. Стоматология была включена в перечень отраслей наиболее пострадавших в результате распространения коронавирусной инфекции.

Однако многие стоматологические заболевания необходимо проводить в несколько посещений и в плановом порядке.

Ассоциация «Стоматологическая Индустрия» совместно со СтАР и другими общественными организациями неоднократно обращалась в государственные органы с Обращениями о необходимости отмены таких распоряжений. В результате были частично сняты ограничения, и врачи продолжили работу.

Но в период эпидемии наиболее уязвимыми в Российской Федерации оказались предприятия, осуществляющие производство и поставки медицинских изделий для стоматологических лечебных организаций, в том числе по исполнению государственных контрактов. Объемы реализации медицинских изделий сократились до 20—30% от среднемесячного объема.

В условиях снижения спроса предприятия все-таки продолжали работать, так как в период пандемии главной задачей стало обеспечение безопасности врачей, и компании наладили выпуск и продажу средств индивидуальной защиты, средств дезинфекции и др.

И если торгующие организации с трудом справлялись со сложностями в работе, так как не останавливали свою работу, работали дистанционно и организовали доставку курьерской службой, то производственным компаниям по факту приходилось останавливать свою деятельность, потому что токарь или мастер сборочного цеха не может работать на удаленном доступе.

Все получаемые от текущей деятельности средства направлялись на выплату заработной платы, налогов, арендных и других обязательных платежей, при этом средств на закупку сырья, материалов, возобновления товарных запасов не хватало.

Все компании товаропроводящей сети — это организации негосударственной формы собственности и поддержки от государства не имеют.

Ассоциация продолжала активно работать в сложившихся обстоятельствах. Работа не просто была интенсивной, но и проводилась в абсолютно новых для всех нас условиях, что осложняло выполнение поставленных задач.

РоСИ организовывала совещания в режиме видеоконференций, согласовывала свои позиции по насущным вопросам, проводила консультации с другими общественными организациями. В новых реалиях очень важно было в постоянном режиме вести диалог с врачами-стоматологами.

В самом начале пандемии состоялась видеоконференция представителей РоСИ и Ассоциации стоматологических организаций и медицинских работников АСТОР по обсуждению перспектив и дальнейшей работы предприятий стоматологической отрасли.

Из представителей двух ассоциаций была сформирована рабочая группа для проведения мониторинга по обеспечению расходными материалами и оборудованием

Продолжение на с. 10 ►

НАШИ ЮБИЛЯРЫ

ВХ-Тайфун и Эль-Дент празднуют 20-летие ► … с. 5

КРИЗИС КАК ИСТОЧНИК РАЗВИТИЯ

Как ВладМиВа решает проблемы в период коронавируса ► … с. 4

П.В. Добровольский,
президент Ассоциации торговых и промышленных предприятий стоматологии «Стоматологическая Индустрия» (РоСИ)

Наша сила — в единстве!

Первые коммерческие фирмы, которые начали производство и торговлю стоматологической продукцией, были созданы в России в начале девяностых годов. Главной задачей предпринимателей, которые пришли в стоматологический бизнес всерьез и надолго, было сохранить и развить этот рынок, чтобы можно было успешно работать. Встреча, ставшая историей, произошла в 1999 г. За столом собрались руководители стоматологических компаний А.А. Хохлов, В.А. Гофштейн, В.И. Козлов, И.И. Бродецкий, Д.В. Ширяев. Переговоры прошли успешно, всех волновали одни и те же вопросы, и близость позиций была очевидна.

На той встрече и родилась идея о создании профессиональной ассоциации, которая объединила бы торговые и промышленные предприятия стоматологии с целью развития цивилизованного рынка в рамках отрасли, реформирования стоматологии в эффективный, рыночно ориентированный и социально ответственный бизнес.

Название будущей организации появилось сразу — Ассоциация торговых и промышленных предприятий стоматологии «Стоматологическая Индустрия», сокращенно — РоСИ. В сентябре 2000 г. по инициативе 8 компаний Ассоциация была официально зарегистрирована.

Немалая заслуга в создании профессионального объединения принадлежит Анатолию Александровичу Хохлову, потратившему немало сил и времени на реализацию общей идеи: личные встречи, переговоры, убеждения. Большой вклад в становление РоСИ внес президент СтАР Валерий Константинович Леонтьев. Именно он предложил на должность президента Ассоциации кандидатуру Иосифа Станиславовича Бочковского, а позже на Форуме в Воронеже рассказал о перспективах РоСИ, призвав промышленные и торговые компании вступать в ряды Ассоциации.

Объединенные общими идеями, интересами и проблемами, единомышленники начали собираться для обсуждения текущих проблем стоматологического рынка, а также выработки путей решения. Был создан первый Совет Ассоциации, в который вошли наиболее активные руководители компаний.

Большой вклад в становление Ассоциации «Стоматологическая Индустрия» оказали И.С. Бочковский, В.А. Гофштейн, В.И. Козлов, С.Г. Курдюмов, В.П. Чуев, Д.В. Ширяев, П.В. Добровольский, И.В. Павленко.

Для практической реализации принятых решений созрела необходимость создания Исполнительной дирекции, которую бессменно вот уже 20 лет возглавляет С.С. Жданова.

Главная задача «Стоматологической Индустрии» определилась сразу — совершенствование законодательства в области производства и реализации стоматологической продукции, решение проблем, которые появляются в процессе работы у малого и среднего бизнеса. Ассоциация оперативно проводит работу по информированию своих членов по всем актуальным вопросам ведения бизнеса.

В 2004 г. Ассоциация вступила в общероссийскую общественную организацию малого и среднего предпринимательства «Опора России». В этом же году РоСИ вошла в состав президиума Всероссийского общественного совета медицинской промышленности (ВРОС МП), который объединяет ассоциации и некоммерческие партнерства, работающие в сфере медицинской промышленности.

Это сотрудничество позволило более широко представлять интересы наших участников в различных государственных структурах, правительственных комиссиях, рабочих и экспертных группах, отвечающих за разработку нового законодательства. Многие принципиальные предложения членов РоСИ находят отражение в нормативных документах.

За прошедшее время при активном участии РоСИ:

- отменено лицензирование деятельности по распространению лекарственных средств и изделий медицинского назначения;
- снижен до 10 % НДС на изделия медицинского назначения и до 0% — на медицинскую технику, согласно «Перечню важнейшей и жизненно необходимой медицинской техники»;
- регистрационное удостоверение на медицинские изделия стало бессрочным;
- упрощена процедура регистрации медицинских изделий I класса риска;
- внесены изменения по упрощению условий хранения прекурсоров;
- составлен Перечень по импортозамещению стоматологических изделий.

В настоящее время РоСИ активно работает над:

- внесением предложений в проекты разрабатываемых документов в рамках Евразийского Экономического Союза;
- в нормативные документы по упрощению процедуры регистрации изделий, отнесенных к 2а классу риска, по сокращению сроков регистрации;
- включением предложений в Каталог товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд;
- корректировкой законодательства в сфере закупок товаров, работ, услуг;
- предложениями для внесения в ОКПД-2;
- осуществлением противодействия обороту фальсифицированных, контрафактных, недоброкачественных и незарегистрированных медицинских изделий и др.

Для обмена мнениями и выработки общих решений Ассоциация совместно с другими общественными организациями (ТПП, РСПП, Росмедпром, МОМТ, ВРОС МП) проводит «круглые столы» и совещания с представителями государственных органов по различным интересующим всех участников РоСИ вопросам.

Многолетнее сотрудничество РоСИ, СтАР, МГМСУ, ЦНИИСиЧЛХ помогает сообща отстаивать общие интересы отрасли в госструктурах, позволяет оперативно и результативно решать актуальные задачи. Ассоциация «Стоматологическая Индустрия» объединяет компании, которые не один год работают на российском

рынке и отличаются тем, что способствуют повышению качества стоматологической помощи в России, активно принимая участие в образовательных программах, региональных конференциях и выставках, оказывают спонсорскую помощь в проведении чемпионатов, студенческих олимпиад.

Другое важное направление работы Ассоциации — выставочная деятельность. РоСИ организует объединенные стенды российских производителей не только на крупнейших российских, но и на международных стоматологических выставках.

С 2001 г. члены «Стоматологической Индустрии» являются постоянными участниками выставок IDS в Кельне. Несколько лет подряд объединенный стенд РоСИ был представлен на выставках AEEDC в Дубае, FDI в Стамбуле, Нью-Дели, Стокгольме, Познани и др. Кроме того, Ассоциация активно участвует в развитии всероссийских и региональных выставок: Москва, Санкт-Петербург, Краснодар, Крым, Красноярск, Екатеринбург, Волгоград, Ростов-на-Дону и др.

В настоящее время в Ассоциации сформировался прочный костяк из активных руководителей компаний во главе с президентом Ассоциации Павлом Владимировичем Добровольским, посвятивших свою жизнь развитию российского стоматологического рынка, общим интересам профессионального сообщества. Много сил и времени посвящают общественной работе в РоСИ Д.Г. Агаев, О.И. Михалев, И.И. Бродецкий, А.Н. Нежурин. Это неравнодушные люди, которые, несмотря на занятость в собственном бизнесе, не считаясь со временем, делают эту сложную работу.

Юбилейный год для всех выдался непростым. Однако с учетом прошлых ошибок и накопленного опыта, несмотря на кризис, вызванный пандемией, РоСИ ни на минуту не прекращала свою работу. Даже во время самоизоляции в сложившихся условиях был протестирован новый формат совещаний — видеоконференции, и работа продолжалась практически в привычном темпе.

Впереди у Ассоциации, помимо текущей работы, множество планов, идей и новых задач, которые предстоит реализовать в будущем.

Юбилей — это лишь веха, подведение некоторых итогов, а дальше — вперед с новыми силами к новым целям и вершинам.

Пусть неизменным остается девиз «Наша сила — в единстве!».

10 лет нашей газете!

Общенациональная профессиональная газета «Стоматология России» была создана в 2010 г. по решению ее учредителей — Стоматологической Ассоциации России (СтАР) и Ассоциации «Стоматологическая Индустрия» (РоСИ).

В то время президентом Стоматологической Ассоциации России (СтАР) был Владимир Давыдович Вагнер и президентом Ассоциации «Стоматологическая Индустрия» (РоСИ) Иосиф Станиславович Бочковский. Именно им принадлежит идея создания нашей газеты, именно они поддерживали ее на протяжении многих лет.

Газета была призвана стать главным официальным печатным органом двух ассоциаций. Согласно учредительной концепции «Стоматологии России» она задумывалась в первую очередь как доступное издание, с помощью которого можно оперативно доносить до читателей официальные позиции СтАР и РоСИ по актуальным вопросам и событиям в стоматологии.

С момента основания «Стоматологии России» в течение 6 лет ее главным редактором был Егор Олегович Данилов, занимавший тогда пост вице-президента СтАР. С 2016 г. и по настоящее время главным редактором газеты является Владимир Петрович Чуев — вице-президент РоСИ. С первого издания «Стоматологии России» и по сегодняшний день с большой любовью и ответственностью следит за выпуском и распространением газеты исполнительный директор РоСИ Светлана Сергеевна Жданова.

Очень быстро, фактически сразу, после выпуска первых номеров «Стоматология России» стала хорошо узнаваемым печатным изданием и приобрела популярность среди специалистов, работающих в сфере стоматологии, а также у бизнесменов и руководителей медицинских организаций. В постоянных рубриках газеты размещаются материалы о новостях здравоохранения, образования, корпоративной жизни, о профессиональных стоматологических мероприятиях, новых технологиях и внедрении достижений медицинской науки в практическую стоматологию.

«Стоматология России» сегодня продолжает пользоваться большим читательским интересом, регулярно публикуя на своих страницах статьи, посвященные самым важным событиям и проблемам стоматологической специальности в стране и мире.

С прекрасной датой юбилея!

19 августа свой юбилейный день рождения отметил генеральный директор ООО «ТБИ Компания» Иосиф Станиславович Бочковский.

Юбилей — это круглая дата, заставляющая задуматься каждого, кто приближается к тому или иному рубежу своей жизни. Юбилей — важное событие в жизни каждого человека. Это праздник мудрости и жизненного опыта.

С чего все начиналось?

Иосиф Станиславович Бочковский родился в г. Тбилиси. После окончания школы он поступил в московский медицинский институт на стоматологический факультет и успешно окончил его. После окончания института несколько лет проработал врачом в стоматологической поликлинике.

Время было трудное и сложное для нашей страны, хотелось жить по-новому, мечталось о переменах...

Первый среди первых…

Энтузиазм, любовь к профессии, активный характер Иосифа Станиславовича толкнули его на первые начальные стадии развития кооперации. Он оказался у истоков кооперативного движения в России. Так был создан первый кооператив под названием «Стоматолог». Кооперативом постоянно интересовались журналисты, телевидение, но самое интересное — в кооператив приходили западные производители материалов и техники. Всем было интересно узнать, как работает первое частное предприятие России. На этих встречах Иосиф Станиславович познакомился с представителями завода Хереус-Кульцер (Германия) и Септодонт (Франция), и в 1992 г. он создает и возглавляет российско-германское совместное предприятие «Хереус-Кульцер-Москва», где впервые с российской стороны была представлена частная структура.

В это же время Иосиф Станиславович возглавляет оргкомитет I съезда кооператоров и частнопрактикующих врачей СССР, на котором И.С. Бочковский вместе с проф. М.З. Мергазизовым были избраны вице-президентами. Впоследствии эту ассоциацию возглавил академик А.И. Рыбаков.

Но Иосиф Станиславович на этом не останавливается.

Он прекрасно понимает, что необходимо развивать и помогать науке. Он первый начал работать с кафедрами медицинских университетов, оказывая поддержку, где минимальная спонсорская помощь составляла $10 000.

Останавливаться на достигнутом Иосиф Станиславович уже не мог. Он понимал, что надо создавать многопрофильную структуру. И в 1998 г. была создана ТБИ Компания, куда вошли коммерческий отдел, клиника, обучающий центр, журнал «Клиническая стоматология». Он первый создал учебный центр и журнал при коммерческой структуре. Время идет и начинает формироваться перспективный стоматологический рынок. Главной задачей предпринимателей было сохранить и развить этот рынок, чтобы можно было успешно работать и дальше. И вот несколько директоров фирм решают создать профессиональную ассоциацию. Это решение поддерживает в то время президент СтАР В.К. Леонтьев и предлагает Иосифа Станиславовича на должность президента РоСИ, на которой он проработал 12 лет.

Но все это время Иосиф Станиславович продолжает думать о своей любимой специальности стоматологии.

В 2000 г. он совместно с компанией «Юнидент» и ее генеральным директором Т.О. Манашеровым создает Национальную Академию эстетической стоматологии (НАЭС) и в течение пяти лет спонсирует эту нужную и важную для стоматологии структуру.

После переломного для ТБИ Компании 2005 г. Иосиф Станиславович начинает создавать свой бренд. Впервые в практике отечественного стоматологического бизнеса компания переходит от представительских интересов других компаний на российском рынке к торговле высококачественной стоматологической продукцией под своим брендом «TBI Company». ТБИ Компания напрямую заказывает на заводах Германии продукцию, в которой особенно остро нуждается российский рынок.

Наступает 2010 год. У Иосифа Станиславовича возникает новая идея — создать для стоматологов газету. Иосиф Станиславович вместе с проф. В.Д. Вагнером, в то время президентом СтАР, организовывают и финансируют газету «Стоматология России».

С 2009 по 2012 гг. Иосиф Станиславович — вице-президент СтАР, награжден орденом «За заслуги перед стоматологией» I степени. В 2010 г. он защищает диссертацию на соискание ученой степени кандидата медицинских наук.

Энергия, фантазия, жизненные силы Иосифа Станиславовича, не вмещавшиеся в какую-то одну сферу деятельности, принесли так много интересных дел для стоматологии.

В дни юбилея Иосифа Станиславовича хотелось бы выразить восхищение его талантом и искренне порадоваться тому, что такие люди живут и работают в нашей стране. А еще позавидовать самой себе, что профессиональная судьба свела с таким человеком и столько лет дает возможность учиться у него, как у старшего товарища, и сотрудничать с ним.

Дорогой Иосиф Станиславович! Пусть Ваша жизнь будет наполнена уважением и поддержкой коллег, теплотой и любовью родных и близких, настоящим человеческим счастьем. Примите самые искренние и теплые пожелания крепкого здоровья, долгих лет жизни, благополучия, дальнейшей плодотворной работы и воплощения в жизнь новых идей.

Желаю Вам, чтобы удача и вдохновение были верными спутниками ежедневной жизни.

М. Елисеева

Здесь, на страницах газеты, созданной Вами, искренние слова уважения, восхищения, любви, теплые поздравления и пожелания коллег и друзей — только о Вас и для Вас, уважаемый Иосиф Станиславович!

Дорогой Иосиф Станиславович! Поздравляя Вас с юбилеем, не могу не отметить три главных этапа пути, которыми мы шли вместе по жизни.

Вы были одним из первых в нашей стране, кто более 40 лет тому назад понял роль и значение рыночной стоматологии в жизни России.

Вы сумели быстро пройти этот путь и приняли активнейшее участие в развитии нашей специальности.

Благодаря Вашим немалым усилиям, уму и способностям, стоматология России достигла больших успехов в современном развитии и сохранении здоровья народа.

Стоматологи России помнят и ценят это.

Желаю Вам здоровья, сохранения радости и успехов, долгих лет интересной и нужной всем жизни.

В.К. Леонтьев
Академик РАН

С юбилеем, дорогой Иосиф Станиславович!

Четверть века сотрудничества с Вами ознаменованы радостью творчества, осуществлением многих замечательных проектов, в числе которых создание журнала «Клиническая стоматология», быть научным редактором которого мне выпала честь.

Благородство, широта ума, души и сердца, смелость и способность находить необычные способы решения проблем, основанные на умении размышлять глубоко и нестандартно, позволили добиться Вам многих достижений и заслуг в стоматологии — деле, которому Вы служили и служите.

Желаю Вам, чтобы Ваше сердце и душа пребывали в тепле, добре и любви! Желаю Вам доброго здоровья, понимания и удачи!

О. П. Максимова,
научный редактор журнала
«Клиническая стоматология»

Уважаемый Иосиф Станиславович! Примите наши искренние поздравления с юбилеем!

Вы являетесь человеком, чей профессионализм и богатый опыт заслуживают глубокого уважения.

Вы руководите масштабной работой в сфере развития российской стоматологии, решаете важнейшие вопросы на благо стоматологического сообщества. Вам принадлежит огромная заслуга в создании и развитии Ассоциации «Стоматологическая Индустрия» (РоСИ), в которой Вы были бессменным президентом на протяжении 12 лет, полных инициатив и развития ключевых направлений стоматологической отрасли. В 2010 году Вы были награждены орденом Стоматологической Ассоциации России «За заслуги перед стоматологией» I степени. Нельзя не отметить и Ваш весомый вклад в развитие стоматологических факультетов университетов России.

Для выставки «Дентима Краснодар» Вы являетесь уважаемым партнером и другом. Вы внесли огромнейший вклад в развитие выставки, благодаря Вашим усилиям название выставки «Дентима Краснодар» сегодня широко известно по всей стране. Вы выступили инициатором сотрудничества Ассоциации «Стоматологическая Индустрия» с выставкой, активно привлекали к участию российских производителей стоматологического оборудования и материалов. Ваши заслуги в развитии проекта невозможно переоценить, и мы благодарны Вам за поддержку.

Желаем Вам, уважаемый Иосиф Станиславович, крепкого здоровья, неиссякаемого оптимизма, безграничной энергии, мудрости и терпения, правильных решений на благо дальнейшего развития стоматологии. Пусть с Вами всегда будет команда единомышленников, коллег, учеников. Счастья, мира и добра Вам и Вашим близким!

Э.В. Габехадзе,
директор проектного департамента
компании MVK в Краснодаре

Уважаемый Иосиф Станиславович! Поздравляю Вас с юбилейным Днем Рождения — с 70-летием!

Мы знаем Вас как человека, искренне преданного своему делу, снискавшему заслуженный авторитет среди коллег и многочисленных учеников. Неиссякаемое трудолюбие и творческая энергия позволили Вам достичь выдающихся результатов в профессиональной деятельности.

От всей души желаю Вам долгих активных лет, здоровья, успехов на всех направлениях работы! Пусть Ваш обширный опыт и глубокие знания продолжат служить на благо развития Стоматологической индустрии России!

В.П. Чуев,
генеральный директор
Группы компаний «ВладМиВа»

Глубокоуважаемый Иосиф Станиславович! Сердечно поздравляю Вас с юбилеем!

Вы прошли длинный путь от врача-стоматолога до руководителя крупной и известной компании. Стояли у истоков зарождения частной стоматологии, были инициатором и президентом Ассоциации торговых и промышленных предприятий стоматологии «Стоматологическая Индустрия». И помните, что:

70 — не праздник старости.
Пусть не чувствует сердце усталости.
Это зрелость во всем и всегда,
Это опыт большого труда.

Это возраст совсем небольшой,
Ежели не стареть душой.
Счастья Вам полную чашу
За труд и отзывчивость Вашу.

Р.А. Салеев,
профессор, декан стоматологического
факультета КГМУ, вице-президент СтАР

Дорогой Иосиф Станиславович! Поздравляю Вас с этой знаковой, в жизни каждого человека, датой.

Ваши личные качества позволили Вам добиться уважения и любви огромного коллектива стоматологического сообщества, а такие начинания, как создание стоматологической индустрии в современной России во всем ее многообразии, является подтверждением Вашего таланта, трудолюбия и полной отдачи в достижении поставленных целей. Долгих Вам лет в здравии и благополучии.

И.М. Рабинович,
профессор, главный редактор журнала
«Клиническая стоматология»

Наконечникам из Серпухова 20 лет!

В 2000 г. российский оборонный завод в г. Серпухове посетили представители австрийской фирмы W&H, производившей инструменты для стоматологии более 100 лет и имевшей мировую известность. Компания собиралась начать в России совместное производство и искала достойного партнера. Тогда-то и было создано предприятие ООО «ВХ-Тайфун». У истоков стояли д-р Malata старший, Р. Malata, Е. Holzinger, В. Rippel, П. Жданов и Д. Ширяев.

Как все начиналось с австрийскими партнерами

Совместный проект с компанией W&H стал новым качественным этапом в производстве стоматологической техники в России. Тогда австрийские коллеги помогли приобрести современное швейцарское оборудование, благодаря которому при производстве соблюдаются параметры, обеспечивающие европейское качество. Появились невиданные ранее возможности выполнять требования точности параметров производимых деталей в наиболее ответственных узлах наконечников. Новое оборудование позволило изготавливать детали по передовой даже для ведущих фирм технологии, а это означало улучшение качества и, как итог, более комфортное состояние стоматолога и его пациента.

Только постоянная работа над улучшением качества производимой продукции позволяет компании с оптимизмом смотреть в будущее. Система менеджмента качества предприятия сертифицирована в соответствии с требованиями ISO 13485-2016 в отношении проектирования, производства и продажи медицинских изделий, инструментов и материалов для применения в стоматологии.

В настоящее время в состав компании входят:

- конструкторско-исследовательский центр, осуществляющий проектирование и внедрение в производство турбинных и микромоторных стоматологических наконечников, микромоторов;
- производственное подразделение по выпуску медицинской техники для стоматологии;
- сервис-центр по обслуживанию медицинского оборудования и обучению сервисных инженеров.

Реализацией продукции, производимой ВХ-Тайфуном, занимается торговый дом Т-Мед.

Успешно работает и стоматологическая клиника. Неоценимую помощь в создании этого лечебного учреждения оказали профессоры Ю.М. Максимовский, Л.Н. Максимовская, В.Д. Вагнер, А.А. Никитин. Именно на базе этой клиники ВХ-Тайфун проводит испытания всех инновационных продуктов.

В последнее время качественно изменилась технология производства наконечников. Это стало возможным благодаря техническому перевооружению предприятия.

Сегодня работа на первоклассном оборудовании — норма для ВХ-Тайфуна. За последние 10 лет фирма купила еще пять высокоточных станков. В ВХ-Тайфуне гордятся тем, что в Серпухове работает техника, которой нет в стоматологической промышленности ни у одной отечественной компании.

Предприятие добилось впечатляющих результатов и занимает лидирующие позиции в отрасли во многом благодаря тому, что в компании удалось создать коллектив профессионалов-единомышленников, болеющих за дело. Сегодня продукция, изготавливаемая компанией, широко известна не только в России, но и во многих странах.

Весь технический и интеллектуальный потенциал компании направлен на дальнейшее развитие. Несмотря на сложные экономические условия в стране, предприятие уделяет большое внимание внедрению инноваций.

Линейка наконечников постоянно пополняется. Последние разработки — наконечник с 3 светодиодами, наконечник с системой «чистая голова», позволяющая резко снизить вероятность перекрестного инфицирования на стоматологическом приеме.

Свое настоящее и будущее ВХ-Тайфун тесно связывает с заботой о качестве продукции. Эта проблема не решается только контролем за процессом изготовления. Качественная работа — это мировоззрение, система взглядов, определяющих отношение к делу, гордость за свою торговую марку.

Генеральный директор ООО «ВХ-Тайфун» Дмитрий Владимирович Ширяев уверен: производство продукта для медицины — это красивое дело, красивый бизнес.

Эль-Дент: 20 лет на передовой стоматологической индустрии

В этом году компании «Эль-Дент» исполняется 20 лет. За это время мы добились существенных результатов и заняли свою нишу на рынке стоматологических услуг, проявив себя как надежный и ответственный поставщик.

Это заслуга всей команды во главе с директором компании «Эль-Дент» Джавидом Гасановичем Агаевым, который сумел собрать коллектив единомышленников, где каждый на своем участке на высоком уровне создает одно целое. Как говорит сам Джавид Гасанович: «Главное для руководителя компании видеть то, что не видно. Слышать голос тех, ради кого создана компания, чувствовать их внутренние пожелания. Догадываться, что нужно потребителю даже тогда, когда он об этом не знает сам».

Компания «Эль-Дент» предоставляет только самую лучшую, качественную и инновационную стоматологическую продукцию, чтобы помочь сделать вашу клинику современной, технологичной и мультифункциональной. Ведь успех клиники зависит не только от профессионалов своего дела, но также и от оборудования и материалов, которые в ней используются. Важно, чтобы комфортно было и пациенту, и врачу.

На протяжении 20 лет мы шагаем в ногу со временем, регулярно изучая современные тенденции рынка стоматологических технологий, препаратов и оборудования. Поэтому в каталоге Эль-Дент всегда большой выбор: клиенты могут найти самую современную, проверенную продукцию для своей клиники.

Наша основная миссия — наиболее быстро, комфортно и полноценно обеспечить стоматологов и зубных техников всем необходимым в их профессиональной деятельности.

Мы выработали незыблемые принципы работы, которые уже два десятилетия являются нашими главными преимуществами:

1. Разумные цены и индивидуальный подход. Закупите все самое необходимое для полноценного оснащения вашей клиники.
2. Гарантии качества и прямые поставки от известных мировых производителей стоматологических материалов. Вы можете быть уверены в надежности каждого приобретенного изделия.
3. Профессионализм сотрудников и сервис высочайшего уровня. Мы заботимся о том, чтобы сделать заказ в нашем интернет-магазине было быстро и удобно, а наши компетентные специалисты всегда готовы подробно и ясно проконсультировать об интересующем товаре.
4. Оперативность — без этого невозможно представить Эль-Дент. Уверенность в завтрашнем дне нам позволяет обеспечивать собственный автопарк, штатных курьеров и склад. А это значит, что вы получите свой заказ вовремя!
5. Только актуальная и свежая информация на нашем сайте о ценах и наличии товаров, а также выгодные акции в реальном времени вместо призрачных скидок и дисконтных карт!
6. Доступность — вы легко можете найти наши филиалы уже в 6 городах: Владимире, Калуге, Обнинске, Рязани, Твери и Туле.

Несмотря на 20 лет успешной деятельности, директор Эль-Дент Джавид Агаев считает, что настоящее, значимое достижение компании еще впереди: «Буду считать значительным достижением, когда наступит время, после которого процветание и развитие компании будет заложено в ее генах, в структуре и от этого нельзя будет никуда деться. Когда внутренние законы и правила компании будут мотивировать команду управленцев на одно: процветание и развитие. И тогда дорога Эль-Денту в бесконечность будет открыта».

Кризис — новые возможности

ВЛАДМИВА

Благоприятная возможность скрывается среди трудностей и проблем.
Альберт Эйнштейн

В формуле «К.Р.И.З.И.С.»:
К — конечный
Р — результат
И — игнорирования
З — застоя и закостенелости
И — инициированных
С — самоуспокоением, самоуверенностью и самодовольством.

Опыт человечества свидетельствует, что любые тяжелые времена — это не только большой стресс, колоссальные экономические, социальные и политические риски и неудачи. Это еще и шанс сделать что-то новое, востребованное и добиться успеха. Мировая пандемия коронавируса, а также глобальный экономический кризис спровоцировали как огромное число рисков, так и новые возможности для настоящих профессионалов.

Команда холдинга ВладМиВа — это команда профессионалов, которым не свойственно почивать на лаврах и довольствоваться имеющимся. Мы всегда смотрим в будущее. Наша работа — это не «делание денег», прибыль — это следствие бизнеса. Наша работа — это решение проблем клиентов, партнеров, общества.

Для компании весна и лето 2020-го года выдалось насыщенным.

Мы и ранее выпускали дезинфицирующие и антисептические средства, а в период пандемии был расширен их ассортимент и освоен выпуск новых форм. Наши дезинфектанты оказались востребованы не только в Белгородской области, для которой мы произвели более 50 тонн продукции, но и во многих других регионах России.

В начале мая компания приняла беспрецедентное решение о временном снижении розничных цен на продукцию собственного производства для поддержки соотечественников, пользующихся стоматологическими услугами. Наряду с другими российскими производителями — членами РоСИ — мы обратились в открытом письме к стоматологам России с предложением поддержать эту инициативу производственников и снизить цены на оказываемые ими стоматологические услуги на 20% и более на период с 1 июня и до конца 2020 г.

Процесс производства — это непрерывное движение и развитие. Несмотря на проблемы в экономике, мы продолжаем наращивать темпы производства. Участок по производству заготовок в самом начале лета переехал на новую площадку. На площади более 2000 м² разместили специализированное токарное оборудование. Всего на участке 41 станок, из них 24 — автомата продольного точения и 17 современных станков с числовым программным управлением. В ближайшее время планируется приобрести еще 4 станка с ЧПУ. Более 30 сотрудников участка получили оптимально комфортную и безопасную производственную среду.

Расширение производства всегда влечет за собой необходимость увеличения продаж. Продукция компании сегодня широко представлена на территории всей России. Представительства Торгового дома ВладМиВа работают в семи городах Центрального федерального округа: Старом Осколе, Курске, Воронеже, Люберцах (Московская область), Орле, Брянске и Туле. Широкая дилерская сеть насчитывает более 500 предприятий-партнеров от Калининграда до Владивостока. В этом году мы сделали еще несколько шагов навстречу потребителям нашей продукции.

В Курске, наряду с давно работающим торговым залом для розничных и оптовых покупателей, заработал аптечный пункт. Новая аптека предлагает широкий ассортимент лекарственных препаратов, товары под заказ, серию дезинфицирующих средств МегаДез, большой выбор зубных паст и щеток, ершиков для брекетов, ополаскивателей, ирригаторов и многое другое по разумным ценам.

В августе начал работу новый Торговый зал в Воронеже. Врачи-стоматологи любой специализации — терапевты, ортопеды, хирурги, ортодонты, зубные техники — теперь имеют возможность в одном месте приобрести для своей работы качественные товары отечественного производителя по доступным ценам.

Одно из новых направлений нашей деятельности — производство материалов и оборудования для косметологии и ногтевого сервиса. Мы предлагаем мастерам большой выбор боров и фрез для аппаратного маникюра и педикюра, материалы светового отверждения для подологов, вспомогательные материалы и дезинфицирующие средства.

Стоматологический центр ВладМиВа идет навстречу пациентам и становится более доступным — открывается новый кабинет в Белгороде на ул. Апанасенко. Современный уровень лечения, протезирования и имплантации зубов, высокий уровень квалификации специалистов, качественный сервис и новейшее оборудование позволят жителям Харьковской горы получить необходимую помощь на самом высоком уровне.

Настоящему предпринимателю всегда есть куда приложить свои талант и мастерство. И кризис мы воспринимаем не как препятствие, а как источник развития!

Во все времена ВладМиВа работает для вас!

Смеяться шепотом и взглядом говорить

А.Н. Нежурин,
начальник отдела по борьбе
с контрафактной и контрабандной
продукцией и контролю за госзакупками
на территории России при Ассоциации РоСИ

Да, смеяться шепотом и взглядом говорить, или стоматологическая сага. Именно сага, господа, потому что участники остались те же, что и на протяжении нескольких предыдущих лет, а это ГАУЗ МО «Мытищинская районная стоматологическая поликлиника» в лице главного врача М.Е. Головичева и специалиста-экономиста А.А. Тамразяна. Сага еще и потому, что постепенно начинаешь убеждаться, что всем совершенно наплевать, что о них пишут и говорят все. Как было, так и есть, ибо глубоко уверены в своей правоте и безнаказанности. Потому что живут по принципу «что законом не запрещено, значит, можно». А это позволяет находить всякие лазейки, придумывать разные комбинации по госзакупкам, прописывая совершенно неприемлемые условия в контрактах и защитные позиции в техзаданиях на товар для неугодного поставщика. Короче, работать так, чтоб в конце каждого года, подводя «итоги», можно было поднять бокал шампанского и сказать: «Чтоб у нас все было, и нам за это ничего не было!»

Итак, непобедимая и легендарная ГАУЗ МО «МРСП»... А почему непобедимая и легендарная? Да потому что практически работы по госзакупкам на сегодняшний день превратились для обеих сторон, заказчика и поставщика, в такой завуалированный театр военных действий, где вместо «катюш» применяются законы и постановления, где вместо минных полей применяются защитные позиции. Где вместо погодных условий его величества Дедушки Мороза, слякоти и тумана применяются специально отрегулированные по срокам и времени условия подачи документов. Так, ГАУЗ МО «МРСП» в конце года с 21.12.19 по 30.12.19 выкладывает сразу 9 котировок по 223-ФЗ на общую сумму 9 012 693 р. на 558 позиций с поставкой на весь 2020 г. Ну, скажите, кто не свой в этот период времени туда полезет! Когда многие руководители уже сидят в самолетах, другие поднимают праздничные бокалы. Ну, а те, кто случайно протрезвел по причине малой затарки спиртным, прочитав условия контракта, не захотят превращаться в японского камикадзе времен второй мировой войны и вместо поздравления «с новым годом» кричать прощальное «банзай».

Так, будь то котировка или аукцион, или какая-нибудь другая форма конкурсных торгов, непобедимая и легендарная наша мытищинская стоматологическая поликлиника из года в год в госконтрактах постоянно прописывает следующие условия:

- В случае невыборки с заказчиком объема товара по настоящему договору до окончания срока его действия, поставщик обязуется не претендовать на поставку не выбранного объема товара (п. 5.4.6).
- В случае непоставки или не полной поставки товара, установленной настоящим контрактом более чем на десять календарных дней со дня, следующего после дня истечения установленного контрактом, срок исполнения обязательства по поставке товара, поставщик уплачивает заказчику единовременный штраф в размере 30% от цены контракта. Штраф может быть удержан из суммы средств, подлежащих перечислению поставщику за поставленный товар, о чем Заказчик письменно уведомляет Поставщика в течение десяти календарных дней после такого удержания (п. 7.3).
- В техническом задании прописан срок годности всего объема поставляемого товара 80%.

Исходя из этого сочетания всех трех выдвинутых условий делает абсолютную невозможность их выполнения в одном взятом контракте, а следовательно, и невозможность поставки и участия в этих торгах участников со стороны, что является явным нарушением закона «О конкуренции».

Во-первых, согласно п. 5.4.6 поставщик не может заказать товар заранее на склад, так как поликлиника может от него отказаться, как это было в предыдущие годы (статья «Это сладкое слово «свобода», «Стоматология России» № 3/18).

Во-вторых, прописание в техзадании в начале года срока годности товара 80% при поставке до 21.12.2020 г. обязывает заказчика прописать график поставки согласно спецификации. А этого графика в контракте нет, поскольку он противоречит п. 5.4.6.

В-третьих, что значит п. 7.3 — это что, уже неприкрытый рэкет неугодного поставщика?!

Между прочим, 223-ФЗ создавался для облегчения поставки, а не для того, чтоб прописывались подобного рода схемы. Это что получается: если поликлиника дает заявку, например, 26 декабря, а заранее заказывать товар согласно п. 5.4.6 нет смысла, то по истечении 10 календарных дней, а это 5 января 2021 г., заказчик имеет право требовать 30% суммы всего контракта?!

А это, например: котировка № 31908696777 на 2 501 267 р. из 145 позиций, при непоставке какой-нибудь одной специально прописанной защитной позиции (например, п. 94 «пленка PROTECTOR 15*15» — о ней мы уже подробно писали в статье «Изобретение, которое удивило всех») штраф составит 750 380 р. Вы что, господа, там совсем ...?!

Направив вышеописанную ситуацию заказчику, в форме официального запроса, предполагаемый участник получил официальный ответ:

- О штрафе в п. 7.3: «В данном пункте имеется ввиду, что если заказчик дал заявку на поставку товара, а товар не был поставлен, или поставщик отказался от поставки товара, или же существенно нарушает сроки поставки, что отражается на работе поликлиники, то в этом случае будет применяться данная мера. Такое наказание прописано, исходя из предыдущего опыта закупок, когда прописывается штраф 1/300 ставки рефинансирования ЦБ от «суммы не поставленного товара, и то для поставщика это небольшие штрафные санкции. А 30% «от суммы контракта прописали для того, чтобы у поставщика не возникла иллюзия того, что можно безответственно относиться к выполнению госзаказов».
- Об отказе поставщика от товара в п. 5.4.6: «Описанная вами ситуация, вообще, неуместна. Во-первых, график поставок будет составлен на этапе заключения контракта. Во-вторых, Заказчик отправляет заявку с расчетом, что поставка будет сделана в течение пяти дней, и мы в конце года всегда рассчитываем так, чтобы до 31 декабря 2020 г. у нас все было куплено даже с переходом на январь 2021 г. У Заказчика нет цели специально наказать поставщика для получения какой-то выгоды, не надо драматизировать, и, вообще, мы все разумные люди, и мы всегда можем пойти на уступки в вопросах поставки в конце года, прекрасно понимая всю ситуацию.

Каково, а?! Какой слог, какая яркость фраз! Слава Богу, это было не во времена Пушкина, а то мы не увидели бы многие его шедевры. Пушкин, имея бы в лице Тамразяна такого конкурента, сразу бросил бы перо и пошел сеять пшеницу.

Например, как вам такой тамразяновский перл: «для того, чтобы у поставщика не возникала иллюзия...». Ну да, наверное, иллюзия того, что можно безнаказанно совать в ГАУЗ МО «МРСП», в эту аномальную зону честному поставщику со своими предложениями.

Или этот шедевр: «Не надо драматизировать, и, вообще, мы все разумные люди». Ну да, а если ты все-таки залез в нашу котировку или аукцион то ли по своей глупости, то ли по своей честности, то не надо драматизировать, если мы тебя вздуем на все 30% от цены контракта. А, вообще-то, мы все разумные и хорошие люди. Получив такой ответ, потенциальный участник, естественно, не захотел совать свою голову в петлю и просто струсил, не подал ни одной заявки. Да и все остальные — тоже.

Котировка	НМЦ, р.	Выигрыш, р.	Кол-во заявок	Победитель
31908696766	836 599	835 907	1	Ника-мед
31908696747	310 013	309 497	1	Ника-мед
31908696741	600 156	599 458	1	Ника-мед
32009040960	566 433	565 679	1	Ника-мед
32009040950	2 280 354	2 252 431	1	Ника-мед
32009050885	3 355 450	3 350 425	1	Ника-мед
ИТОГО	7 949 005	7 913 397		

Но не таким народцем все-таки славится земля наша русская. Не перевелись на ней еще богатыри. И нашелся один смельчак, и пошел он в логово зверя. И путь ему, наверное, озарял светоч, такой опытный и бывалый в лице... (не будем называть его имени). Думаю, уважаемый читатель и так догадался, что зовут этого богатыря ООО «Ника-мед». Приводим результаты ратных подвигов.

Так, как мы видим из таблицы, экономия государства по торгам на сумму 7 949 005 р. составила 35 608 р. или 0,45%.

Главное, что все «по-честному», по правилам: всего по одной заявке на каждую котировку и везде выигрыш практически по начальной максимальной цене. А как же так, скажете вы, а что многострадальное государство российское с ее и так огромным дефицитом бюджета, тотальной безработицей и окончательным обнищанием населения, зачем оно придумало эти торги, и где, вообще, где здоровая конкуренция, где, в конце концов, экономия бюджетных средств, так необходимая после «первой волны» всемирной пандемии коронавируса? А нигде! Ответ прост: то государство какое-то, а ГАУЗ МО «МРСП» в лице главного врача М.Е. Головичева и специалиста-экономиста А.А. Тамразяна — само себе государство. И кто без величайшего на то позволения пересечет его границу, будет жестоко наказан!

Если вы обратили внимание, то из таблицы видно, что все торги поликлиникой проводились по котировкам № 223-ФЗ. А ведь это сделано специально. Дело в том, что согласно постановлению № 1011 Правительства РФ от 02.08.2019 г. изменился размер штрафов за ненадлежащее исполнение контрактов, заключенных по итогам закупки у СМП и СОНКО. По новым правилам он составляет 1% от цены контракта или его этапа, но не менее 1000 р. и не более 5000 р.

Как мы видим, правительство РФ этим постановлением полностью блокирует возникновение таких «изощренных художеств». Жаль, что только по 44-ФЗ.

От имени ассоциации «Стоматологическая Индустрия» и всех участников стоматологического рынка просим правительство включить 223-ФЗ в постановление № 1011 от 02.08.2019 во избежание возникновения коррупционных схем.

И в заключение нам бы очень не хотелось, чтобы наши публикации становились своеобразным самоучителем для госзаказчиков, имеющих, очевидно, как в нашем случае, такие длинные и волосатые руки наверху. Наоборот, мы глубоко верим, что, несмотря на все засилие законного беспредела сегодняшнего настоящего мракобесия и разрывающей страну безграничной коррупции, наше общество когда-нибудь выкарабкается из этой трясины. Но начать нужно, прежде всего, с себя. А пока остается только «смеяться шепотом и взглядом говорить».

Календарь выставок, поддерживаемых ассоциацией «Стоматологическая Индустрия», на 2020 год

Название		Дата	Место
Volga Dental Summit VDS	Волга Дентал Саммит, Волгоград	14—16 октября	ВК «Экспоцентр», пр-т Ленина, 65
Крым Стоматология	Стоматология Крым	22—24 октября	МФЦ «Гагаринский»
DE С.-ПЕТЕРБУРГ	Дентал-Экспо Санкт-Петербург	27—29 октября	КВЦ «Экспофорум»
Стоматология Современная Дентал-Экспо Ростов	Современная стоматология. Дентал-Экспо Ростов	17—19 ноября	«Ростов Арена», ул. Левобережная, 2Б
DE Н. НОВГОРОД	Дентал-Экспо Нижний Новгород	25—27 ноября	ВК «Нижегородская ярмарка», Совнаркомовская ул., 13
DE ЕКАТЕРИНБУРГ	Дентал-Экспо Екатеринбург	2—4 декабря	Центр культуры «ДК Урал», Студенческая ул. , 3

ООО «Конмет» — с прошлым и настоящим в будущее

История предприятия началась в сентябре 1991 г., когда было создано ПКМП «Конмет». Начиная с 1992 г., совместно с ведущими научно-клиническими учреждениями — ЦНИИС, МОНИКИ им. М.Ф. Владимирского — началась конструкторская разработка титановых имплантатов и инструментов для челюстно-лицевой хирургии. И уже в 1993 г. Конмет одним из первых получает разрешение на применение в медицинской практике и выходит на рынок медицинских изделий со своей продукцией. Серийное производство имплантатов началось летом 1994 г.

Продолжая расширять номенклатуру выпускаемой продукции, компания в 1996 г. начинает производить дентальные имплантаты и инструменты для их установки

В 1998 г. освоен выпуск имплантатов для нейроортопедических операций на позвоночнике. В 2002 г. разработана система транспедикулярной стабилизации позвоночника. В 2004 г. начинается выпуск компрессионно-дистракционных аппаратов для челюстно-лицевой хирургии. В 2006 году освоено производство имплантатов для ортодонтического лечения.

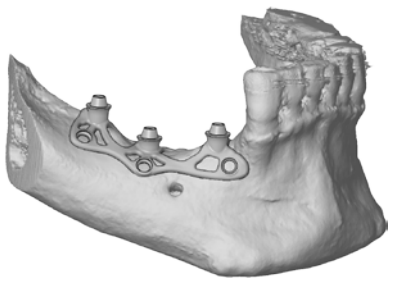
Предприятие не останавливается в своем развитии. В 2011 г. разработана новая система дентальных имплантатов. А в 2013 г. совместно с Московским физико-техническим институтом созданы биоактивное покрытие и метод его нанесения на дентальные имплантаты.

На международном конгрессе по инновациям в имплантологии в Швейцарии в 2014 г. были представлены успешные результаты экспериментальных исследований биоактивного покрытия и начался серийный выпуск дентальных имплантатов с таким покрытием. А в 2017—2018 гг. разработаны и освоены в серийном производстве имплантаты для травматологии.

Предприятие оснащено современным оборудованием для металлообработки.

Освоено и широко применяется 3D-проектирование и аддитивные технологии производства.

Постоянное сотрудничество с ведущими научными университетами и институтами позволяет компании обеспечить стабильное качество продукции и расширять номенклатуру выпускаемых новых изделий. В 1999 г. предприятие сертифицировано по системам менеджмента качества ISO 9001 и ISO 13485. Постоянно проводятся аудиторские проверки.



Сегодня ООО «Конмет» — одна из самых динамично развивающихся компаний медицинской промышленности. В 2018—2020 гг. была проведена реконструкция производственных площадей и цифровизация производственных процессов. Организована дополнительная производственная площадка в Швейцарии.

Большое внимание компания уделяет процессу обучения врачей. Ежемесячно на предприятии проводятся практические курсы. Периодически проводятся семинары в регионах страны. Специалисты компании постоянно принимают участие и выступают с научно-практическими докладами на конференциях на территории нашей страны и за рубежом.

Сегодня более 700 специализированных клиник используют продукцию КОНМЕТ на протяжении более 20 лет. Предприятие имеет более 20 наград в сфере производства медицинских изделий. Продукция сертифицирована и успешно применяется в России, странах Евросоюза, Латинской Америке, странах Ближнего Востока, на Украине и в странах СНГ.

coral®
ДИСТРИБЬЮТЕРСКИЙ И ТЕХНИЧЕСКИЙ ЦЕНТР
www.coralspb.ru
vk.com/centr_coral
тел.: 8 (812) 655-50-50
звонок по России бесплатно
8 (800) 500-34-35
Приглашаем на выставку DENTAL SALON
г. Москва, 21-24 сентября 2020 г.,
«Крокус Экспо», пав. 2, зал 8, стенд С18

DARTA®
Время надёжного оборудования
Разработано и изготовлено в России

Специальная АКЦИЯ
www.darta.top

Производство ООО НПФ «Корал», г. Санкт-Петербург

Стоматологическая установка на базе кресла DARTA® 1610 с нижним подводом инструментальных модулей

толщина стального листа - 8 мм
регулировка сиденья по высоте
анатомическая форма сиденья
ножная педаль управления (актуально в период острой эпидемиологической ситуации)

*Цветовое решение мягкой обивки для установки и стула можно выбрать из представленной палитры

Декларация на продукцию № ФС-69-04-000358 от 13 сентября 2013 г.

Роль и место колл-центра в системе оказания медицинской помощи

С.Г. Конюхова, д.м.н.
В.Д. Вагнер, д.м.н., профессор
А.А. Баштовой, к.м.н.

Согласно Методическим рекомендациям Минздрава от 30.07.2019 г. доступность медицинской помощи входит в число критериев новой модели медицинской организации, оказывающей первичную медико-санитарную помощь. Одним из критериев доступности медицинской помощи, в свою очередь, является обеспечение удаленной записи на прием в медицинские организации, которая должна составлять не менее 50% в доле записей, произведенных без посещения регистратуры. Колл-центр является каналом удаленной записи на прием (без посещения регистратуры).

Место колл-центра в медицинской организации

Правильная организация процесса управления потоком звонков пациентов позволяет не только повысить качество медицинских услуг, но и снизить затраты медицинских организаций. Функцию маршрутизации позвонивших пациентов выполняет колл-центр, который согласно Предложениям по организации внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности в медицинской организации (поликлинике; утв. ФГБУ «Центр мониторинга и клинико-экономической экспертизы» Росздравнадзора, 2017 г.) может являться структурным подразделением регистратуры и подчиняться заведующему регистратурой. Из практики известны случаи выделения колл-центра в самостоятельное структурное подразделение и подчинение заместителю главного врача по поликлинической работе или заведующему терапевтическим отделением. Целесообразность самостоятельного статуса колл-центра, на наш взгляд, определяется мощностью медицинской организации.

Роль колл-центра медицинской организации

Алгоритмы маршрутизации потоков позвонивших пациентов соответствуют следующему функционалу колл-центра: информирование пациентов, предоставление справочной информации пациентам, «горячая линия», электронная запись пациентов на консультацию и повторный прием.

Информирование и предоставление справочной информации, как правило, включает следующий круг вопросов пациентов: о расписании врачей поликлиники, о режиме работы врачей и подразделений медицинской организации, о номерах телефонов отделений поликлиники, о линейке платных и бесплатных медицинских услуг, об отмене приема у врача и перезапись на свободное время или к специалисту этого же профиля, времени и месте приема граждан руководителем медицинской организации и его заместителями, порядке предварительной записи на прием к врачам при визите в поликлинику и с использованием удаленного доступа.

Основными принципами «горячей линии» являются анонимность и конфиденциальность, что позволяет пациенту свободно говорить о своих проблемах, связанных с предоставлением медицинской помощи. Оператор должен терпеливо выслушать пациента, зафиксировать и передать непосредственному руководителю полученную информацию. Особенно эффективна работа с подобного рода информацией в случае предоставления пациентом своих персональных данных, поскольку является элементом контроля качества медицинской деятельности и позволяет объективно оценить эффективность выстроенной системы управления в медицинской организации.

Эффективность электронной записи пациентов на консультацию и повторный прием связана с обязательным наличием у оператора колл-центра навыков быстрого набора текста и уровнем владения компьютерной техникой. Согласно приказу № 163н Минтруда от 19.03.2018 г. «Об утверждении профессионального стандарта «Специалист по дистанционному информационно-справочному обслуживанию» доступ к работе может получить лицо, имеющее образование не ниже среднего общего и прошедшее профессиональное обучение.

Порядок организации колл-центра медицинской организации. Несмотря на рекомендации о необходимости колл-центра в медицинских организациях, нами не найдено официально утвержденного алгоритма создания колл-центра, потому предоставляемая информация является собирательной и практико-ориентированной. В доступной нам периодической и научной печати стандарт оснащения рабочего места оператора колл-центра нами также не обнаружен.

Организация колл-центра медицинской организации состоит из следующих этапов:

- Планирование.
- Выбор площади и при необходимости проведение ремонтных работ.
- Обеспечение материально-технического оснащения.
- Издание приказа о формировании определением штатного расписания.
- Подбор, найм и обучение персонала. Составление графика работы операторов.
- Формирование ландшафта процессов по взаимодействию операторов пациентами и медицинским персоналом.
- Разработка и внедрение показателей работы.
- Разработка и внедрение документации: порядок обработки звонков, система отчетов и статистики, требования к защите информации и показателям приема звонков.
- Регулярный аудит процессов, позволяющий дать объективную оценку системы управления колл-центром и список задач по улучшению и оптимизации работы колл-центра.

Планирование создания колл-центра — очень важный этап. Ошибки на этом этапе влекут за собой деформацию выстраивания всех процессов. К планированию относятся: определение функционала колл-центра, места размещения колл-центра, формулирование требований к кандидатам на вакансию оператора колл-центра, выбор информационной системы, составление сметы затрат на материально-техническое оборудование, составление штатного расписания.

Функционал колл-центра определяется спецификой медицинской организации, местом ее нахождения и мощностью. Например, стоматологическим медицинским организациям нет необходимости в организации приема звонков вызова врача на дом. В случае небольшой по мощности медицинской организации функционал «горячая линия» теряет свою необходимость в виде приема звонков.

Колл-центр не обязательно размещать в пределах медицинской регистратуры, поскольку его функционал не зависит и не дублирует задачи регистратуры. Кроме того, из соображений комфорта работы операторам колл-центра лучше находиться в тихом, с хорошей звукоизоляцией, помещении. Выбор ориентации расположения помещения (север, юг) не играет большой роли, поскольку технические средства, кондиционер и жалюзи, могут решить проблему микроклимата помещения. Согласно п. 3.4 СанПиН 2.2.2/2.4.1340-03 площадь помещения на 1 рабочее место, оборудованное компьютером, должна составлять не менее 6 м².

Основные требования к кандидатам на вакансию оператора колл-центра определяются профессиональным стандартом «Специалист по дистанционному информационно-справочному обслуживанию». К специальным требованиям относятся: тембр голоса, четкость дикции и стрессоустойчивость.

Составление сметы затрат на открытие колл-центра состоит из затрат на материально-техническое оборудование и ремонтные работы. Все остальные затраты по организации колл-центра государственная или муниципальная медицинская организация может компенсировать своими внутренними ресурсами.

Нами составлена ориентировочная смета затрат на приобретение материально-технического оборудования колл-центра, рассчитанного на четырех операторов. Учитывая уже имеющуюся оснащенность государственных и муниципальных медицинских организаций программным обеспечением, телекоммуникационным оборудованием и информационной системой, средние затраты на приобретение оборудования и мебели для колл-центра на четырех операторов должны составить 313,8 тыс. р., исходя из цен 2020 г.

СМЕТА ЗАТРАТ НА МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ КОЛЛ-ЦЕНТРА В МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Наименование товара	Количество, шт.	Стоимость, тыс. р.	Всего, тыс. р.
Компьютер	4	35,0	140,0
Принтер	1	5,5	5,5
Телефонный распределитель	2	20,0	40,0
Телефонный аппарат	4	5,0	20,0
Гарнитура для общения	4	4,5	18,0
Видеокамера	1	2,5	2,5
Стол с офисной перегородкой на 4 места	1	30,0	30,0
Стул	4	2,5	10,0
Жалюзи на окна	2	1,0	2,0
Шкаф для документов	1	5,5	5,5
Тумбочка под принтер	1	1,0	1,0
Кондиционер	1	20,0	20,0
Канцелярия	4	2,5	10,0
Кулер для воды	1	4,8	4,8
Локальный светильник на стол	4	0,5	2,0
			311,3

Стоит также отметить, что для результативного функционирования колл-центра медицинская организация должна осуществлять постоянный мониторинг многочисленных взаимодействующих процессов, реализуя «процессный подход» в управлении колл-центром.

Учитывая вышесказанное, стоит отметить, что ввиду наличия нормативной базы, предполагающей наличие колл-центра в медицинской организации, кроме дальнейшего совершенствования, назрела необходимость разработки и утверждения «Модели медицинского колл-центра» с целью тиражирования положительного опыта по его созданию в другие медицинские организации. Стандартизация оснащения рабочего места оператора медицинского колл-центра согласуется с основами бережливого производства в медицине, обеспечивает фиксацию наиболее эффективных методов работы, устранение необходимости постоянного поиска оптимальных способов выполнения работы и оценки ее качества.

Сформируйте систему оценки качества работы колл-центра

Существует несколько подходов к оценке операторов:

- Выполнение четкой инструкции — в данном случае составляется перечень основных вопросов клиентов и соответствующих ответов для операторов. Для мониторинга качества используется опросник формата «да», «нет». Супервайзеры проверяют, следовал ли оператор инструкциям при ответе на каждый вопрос потребителя. Такой подход не дает возможности операторам гибко реагировать на запросы клиентов и часто может быть неэффективным.
- Открытые вопросы — при оценке операторов используются открытые вопросы. Например: удалось ли сотруднику службы поддержки построить доверительные отношения с покупателем? Показал ли сотрудник несколько вариантов решения клиентского запроса и т.д. В данном случае оператор сам оценивает результат своего труда. Одним из недостатков такого подхода является субъективность восприятия. Сотрудник может дать ответ, исходя из своего собственного понимания ситуации. В реальности клиент может быть неудовлетворен, хотя персонал уверен, что выполнил свою работу на 100%.
- Комбинированный подход — включить в опросник 30—50 вопросов, включающих как анализ следования инструкциям, так и исследование способности персонала выстраивать долгосрочные отношения с клиентами. Необходимо проводить регулярные калибровочные сессии и проверять, как воспринимается один и тот же разговор разными операторами.

В результате можно будет выработать единые критерии качества функционирования персонала службы поддержки.

Новые подходы к управлению качеством и безопасностью в стоматологии

Г.И. Брагин,
к.м.н., президент Ассоциации стоматологических организаций и медицинских работников АСТОР

Государственная система обеспечения качества и безопасности медицинской деятельности, включая порядок контроля и надзора, прописана в ст. 87—9 Федерального закона № 323-ФЗ «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011. Выделяют три уровня контроля: государственный, ведомственный и внутренний.

В рамках государственного и ведомственного контроля федеральные законы и приказы Минздрава регламентировали характеристики качества и безопасности медицинской деятельности, критерии оценки качества, виды и участников экспертиз качества, систему ответственности за нарушения.

Порядок проведения внутреннего контроля определил приказ Минздрава от 07.06.2019 № 381н «Об утверждении Требований к организации и проведению внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности».

«Фактически, новый приказ — это система менеджмента качества, которая позволяет улучшать процессы в медицинских организациях», так охарактеризовал этот документ, тогда еще руководитель Росздравнадзора М.А. Мурашко на VII съезде Национальной медицинской палаты.

Приказ предусматривает не усиление контроля и экспертизы со стороны надзорных органов, а нацеливает на формирование эффективной системы управления, обеспечивающей качество и безопасность всех обязательных мероприятий (процессов) в каждой медицинской организации.

Плановые и целевые внутренние проверки, согласно приказу, ориентированы на оценку группы универсальных показателей, используемых в медицинской организации любого профиля, таких как:

- обеспечение оказания медицинской помощи в соответствии с порядками оказания медицинской помощи, с учетом стандартов и на основе клинических рекомендаций;
- обеспечение получения информированного добровольного согласия гражданина или его законного представителя;
- обеспечение соблюдения врачебной тайны;
- осуществление мероприятий по организации безопасного применения лекарственных препаратов;
- осуществление мероприятий по безопасному применению медицинских изделий и соблюдение внутреннего распорядка медицинской организации.

Еще в 2015 г. ФГБУ «ЦМИКЭЭ» Росздравнадзора (ныне ФГБУ «Национальный институт качества» Росздравнадзора) предложил руководителям медицинских организаций «Практические рекомендации по организации внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности» вначале для стационаров, затем для поликлиник и медицинских лабораторий. Рекомендации были разработаны с целью совершенствования системы контроля и управления качеством в медицинских организациях, снижения ошибок медицинского персонала и возможных рисков для пациентов при осуществлении медицинской деятельности и рассчитаны в первую очередь на выполнение требований готовящегося на тот момент приказа.

Практические рекомендации по внутреннему контролю для стоматологов

Работа стоматологической организации специфична по многим параметрам: у нас по-иному выстроена преемственность и маршрутизация при приеме пациента, задачи регистратуры, роль медсестры на врачебном приеме, функциональные взаимоотношения врачей-стоматологов разных специальностей.

Поскольку приказом № 381н предусмотрена настройка инструментов по его реализации с учетом вида медицинской организации, видов, условий и форм оказания медицинской помощи ФГБУ «Национальный институт качества» Росздравнадзора, было принято решение разработать «Предложения (Практические рекомендации) по организации внутреннего контроля качества и безопасности медицинской деятельности в медицинских организациях, оказывающих медицинскую помощь при стоматологических заболеваниях». Для этих целей была привлечена рабочая группа Ассоциации частных стоматологических клиник (ныне Ассоциация стоматологических организаций и медицинских работников — АСТОР), имеющая опыт разработки управленческих проектов. В основу Практических рекомендаций был заложен «Стандарт на систему менеджмента качества стоматологической организации», разработанный в 2014 г. для Стоматологической Ассоциации России. Система управления качеством и безопасностью (СКиБ) в Практических рекомендациях — это адаптированная для стоматологических организаций (СО) модель системы менеджмента качества и общего менеджмента.

Внедрение системы позволит:

- определить оптимальную организационную структуру, в наибольшей степени приспособленную к решению стратегических задач и реализации всех функциональных направлений деятельности;
- снизить производственные издержки за счет контролируемого регулирования затрат — приобретение расходных материалов, целевое обучение сотрудников, рациональное штатное расписание, ответственность владельцев медико-технологических процессов (МТП) за экономическую составляющую;
- использовать количественные показатели качества: качество работы сотрудника, подразделений, организации в целом станет измеряемым и управляемым;
- повысить качество и безопасность оказываемых медицинских услуг: появится возможность предотвращать ошибки и нарушения при выполнении МТП за счет прозрачности, воспроизводимости и контролируемой повторяемости процессов;
- формировать и использовать принципы доказательности при выборе наиболее экономичных и эффективных управленческих и клинических решений: проводится сбор, хранение, обработка и оценка результатов лечения и организационных показателей деятельности;
- четко и полноценно определять должностные обязанности сотрудников в процессах деятельности предприятия, распределять их ответственность и полномочия, решать проблемы «незаменимых» работников;
- подтверждать для пациентов и других заинтересованных сторон способность организации оказывать медицинскую помощь стабильно качественно, в долгосрочной перспективе.

Основные принципы рекомендуемой модели СКиБ:

- ориентация на пациента;
- обеспечение качества и безопасности медицинской деятельности;
- риск-ориентированный подход;
- процессный подход к управлению;
- принятие решений, на основании установленных требований и достоверных количественных показателей.

Структура системы управления качеством и безопасностью

Описание структуры СКиБ предлагается рассматривать по стандартизованной схеме «ВПРОК» (см. рисунок), содержащей перечень рекомендованных действий СО в определенной последовательности, где начальные буквы в центре обозначают:

- В — выбор, который делает руководитель, принимая ответственное решение по внедрению новой системы управления СКиБ в своей СО;
- П — планирование деятельности;
- Р — работа СО в условиях внедренной СКиБ;
- О — оценка деятельности СО, эффективности СКиБ;
- К — корректировка МТП, рисков, СКиБ.

Ниже приведен перечень основных разделов СКиБ, поэтапное выполнение которых обеспечит возможность внедрения базовой модели СМК в СО.

1. Планирование деятельности СО.
   - Анализ внешней и внутренней среды.
   - Определение стратегических целей организации. Имея краткое описание направлений самого высокого уровня — миссии, видения и стратегии — организация разрабатывает стратегические цели и задачи, понятные каждому сотруднику.
   - Определение и анализ рисков. Планирование деятельности при разработке СКиБ в СО предполагает внедрение системы управления рисками, компонентом которой должно быть своевременное выявление потенциального нежелательного события или опасной ситуации.
   - Анализ инфраструктуры (обеспечение ресурсами).
   - Анализ производственной среды, с учетом требований безопасности.
2. Работа (медицинская деятельность и оказание медицинской помощи), включая:
   - Определение функциональных направлений деятельности (ФНД) в организации. В различных СО перечень ФНД может быть разным, в зависимости от поставленных целей и задач.
   - Обеспечение качества и безопасности выполнения ФНД. Следующим шагом при внедрении СКиБ является определение перечня МТП, необходимого для качественного и результативного выполнения каждого ФНД. Обеспечение качества возможно при выполнении требований во всех МТП и на всех этапах оказания стоматологической услуги. Используемый процессный подход позволяет сотрудникам, участвующим в выполнении МТП, иметь четкие ответы на вопросы: «кто делает», «что делает» и «как делает». Именно таким образом выстраивается работа по 11 обязательным для внутреннего контроля направлениям, которые отражены в Требованиях приказа Минздрава России от № 381н и реализованы в Практических рекомендациях.
   - Мотивация персонала. В организации должна быть разработана понятная и прозрачная система оплаты труда сотрудников, учитывающая в обязательном порядке качественные показатели.
3. Оценка качества медицинской помощи и медицинской деятельности.
   - Формирование системы сбалансированных показателей (ССП). ССП — это важнейший элемент стратегического управления организацией на основе измерения и оценки. Осуществляется с помощью оптимально подобранных показателей, отражающих все аспекты деятельности СО: финансовые, медицинские, маркетинговые, управленческие и т. д. Участие пациента в управлении качеством происходит через оценку тех МТП, которые включают в себя объективные и ясные для пациента контрольные точки измерения.
4. Корректировка, реализация мероприятий по устранению и предупреждению нарушений, отклонений.
   - Мониторинг оценочных показателей ССП, работа с несоответствиями.
   - Анализ функционирования СКиБ.
   - Корректировка рисков, внесение улучшений в МТП, СОПы, алгоритмы.

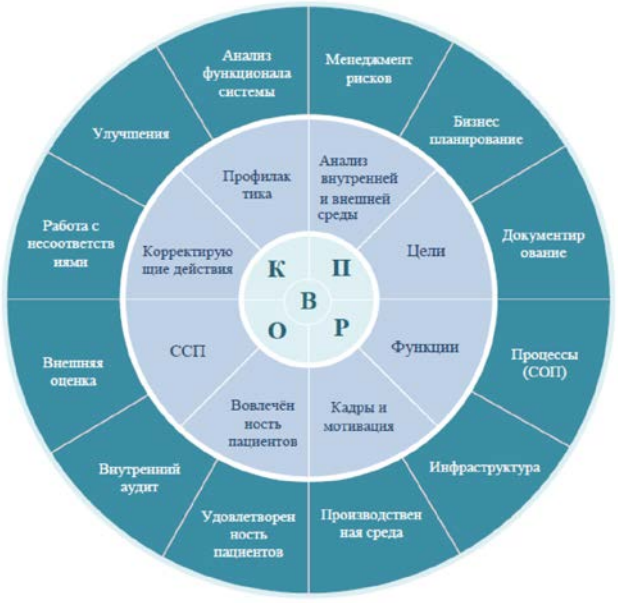


Схема «ВПРОК»

В настоящее время со стороны государства формируется мотивационная поддержка организаций, внедряющих современные формы менеджмента, гарантированно обеспечивающих высокий уровень качества и безопасности медицинской помощи и медицинских услуг. Эти гарантии для пациента должна подтверждать объективная и независимая система добровольной сертификации, осуществляемая ФГБУ «Национальный институт качества» Росздравнадзора. Эта работа уже активно ведется в регионах и на информационно-образовательном портале для стоматологов «Элестом» размещена необходимая информация о порядке сертификации, перечень сертифицированных стоматологических организаций, реестр экспертов.

На базе Медико-стоматологической академии, на основании заключенного соглашения с ФГБУ «Национальный институт качества» Росздравнадзора, создан Центр компетенций в стоматологии, разработаны образовательные программы для обучения руководителей СО и специалистов по качеству основам менеджмента в соответствии с Практическими рекомендациями. После обучения Центр оказывает консалтинговую помощь руководителям по внедрению СКиБ в деятельность стоматологических организаций с последующей сертификацией.

СЕДАЦИЯ В СТОМАТОЛОГИИ

Широкое внедрение в практическую стоматологию в последнее время новых методов и средств обезболивания позволяет в амбулаторных условиях проводить большинство вмешательств безболезненно с минимальным дискомфортом для пациента. Однако при высоком уровне тревожности и напряжения у пациента применение даже самых современных местных анестетиков будет неэффективно без коррекции психоэмоциональной сферы больного. Пациенты, посещающие стоматологическую клинику, испытывают не только физиологический стресс, обусловленный болью, неудобным положением, применением яркого света, длительным открыванием рта. Нередко у них возникают отрицательные эмоции, сопровождающиеся стрессом, обострением болевых ощущений, а также вегетативной симптоматикой в виде одышки, потливости, сердцебиения, повышения артериального давления.

С.А. Рабинович,
д.м.н., профессор, зав. кафедрой обезболивания в стоматологии, МГМСУ им. А.И. Евдокимова

Л.А. Заводиленко,
к.м.н., ассистент кафедры обезболивания в стоматологии, МГМСУ им. А.И. Евдокимова

Ю.Л. Васильев,
к.м.н., доцент кафедры оперативной хирургии и топографической анатомии, Первый МГМУ им. И.М. Сеченова

В последние годы в нашей стране благодаря внедрению в практическую стоматологию карпульной технологии и артикаинсодержащих местных анестетиков значительно снизилось количество пациентов в состоянии тревоги, ожидания боли и страха перед стоматологическими вмешательствами. Улучшение эмоционального состояния после снятия или предупреждения болевого синдрома местными анестетиками отмечают у многих пациентов, испытывавших дистресс. Однако фармакологическое действие местноанестезирующих препаратов не имеет самостоятельного купирующего влияния на эмоции человека. Для комфортного и безопасного лечения не всегда достаточно преодолеть болевую чувствительность, в некоторых случаях необходимо использовать седативные фармакологические средства. Для этого пациентам в амбулаторной стоматологии при соблюдении определенных условий доступны все возможности современной анестезиологии.

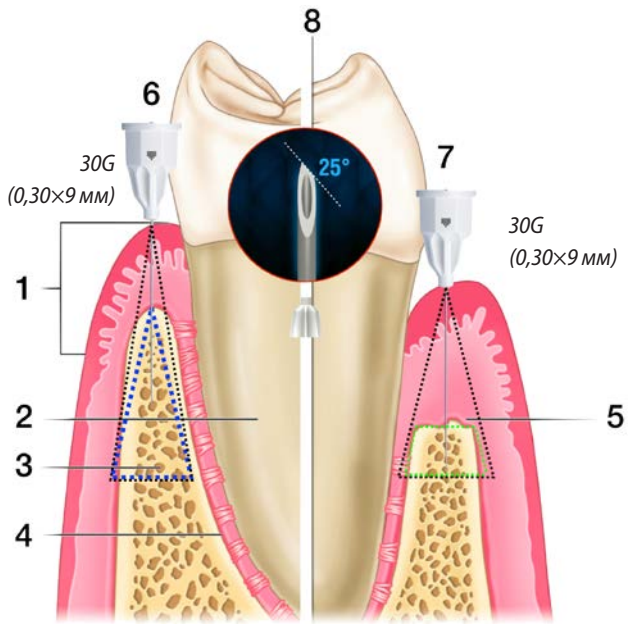
В тех случаях, когда действия местноанестезирующих препаратов недостаточно (например, при дистрессе) или проведение местной анестезии вообще невозможно (например, при подтвержденной поливалентной аллергии на местные анестетики, в раннем детском возрасте, при наличии психических и неврологических заболеваний с ментальными нарушениями), лечение проводят под общим обезболиванием (наркозом) или прибегают к седации, которая, являясь компонентом методики общего обезболивания, сегодня приобрела право на самостоятельное существование и прочно закрепила свои позиции в амбулаторной стоматологии.

Коррекцию эмоционального фона пациента во время стоматологического лечения врачи-стоматологи рассматривают как неотъемлемый компонент безопасной анестезии. Пациенты в состоянии седации чувствуют себя комфортно благодаря снижению уровня сознания, при сохраненных адекватном дыхании и защитных глоточных рефлексах. Немаловажно, что с помощью седации можно добиться антероградной амнезии, когда события, происходившие в период действия седативных препаратов, не остаются в воспоминаниях пациента. Следует также упомянуть о том, что эмоциональный комфорт в стоматологическом кресле позволяет пациенту безопасно перенести длительные и травматичные вмешательства.

По глубине влияния на центральную нервную систему выделяют минимальный (анксиолизис), умеренный и глубокий уровень угнетения сознания. Седативные препараты вводят перорально, ингаляционно, внутримышечно или внутривенно. Назначение седативных средств внутрь удобно и имеет высокую степень приятия пациентами. Анксиолизиса можно добиться седативными средствами в составе пероральной премедикации. Для коррекции стоматофобии (собирательное понятие о повышенной тревожности и страхе пациентов перед стоматологическим лечением) этот метод по-прежнему популярен.

В комплексе своей многогранной подготовки врач-стоматолог должен большое внимание уделять изучению проблемы обезболивания, профилактики и лечения неотложных и экстренных состояний. Каждому врачу, независимо от его специализации, необходимо приобрести компетенции в данных вопросах, поскольку приказ № 227н Министерства труда и социальной защиты «Об утверждении профессионального стандарта «Врач-стоматолог» от 10 мая 2016 г. обязывает специалиста назначать медикаментозную терапию при заболеваниях в соответствии с имеющимися медицинскими показаниями, учитывая фармакодинамику и фармакокинетику лекарственных средств.

Согласно приказу № 1175н МЗ РФ от 20 декабря 2012 г., регламентирующего порядок назначения и выписывания лекарственных препаратов, обоснование назначения лекарственного препарата определяется трудовыми функциями специалиста в зависимости от нозологии. Так, для обеспечения комфортных и безопасных условий стоматологических вмешательств врач-стоматолог может использовать безрецептурные растительные, синтетические и комбинированные препараты, руководствуясь принципами доказательной медицины и действующим законодательством Российской Федерации. Наилучшего анксиолизиса можно добиться с помощью препаратов бензодиазепинового ряда. Однако, согласно постановлению № 681 Правительства РФ «Об утверждении перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации» от 30 июня 1998 г., производные бензодиазепина включены в список III «Перечня наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров» и подлежат ограниченному обороту (хранение, применение), предметно-количественному учету и особому контролю в соответствии с законодательством РФ. Медицинские организации стоматологического профиля, согласно постановлению № 1085 Правительства РФ «О лицензировании деятельности по обороту наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, культивированию наркосодержащих растений» от 22 декабря 2011 г. (с изменениями и дополнениями), могут использовать бензодиазепины только при наличии лицензии на деятельность по обороту наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров.



Методика выполнения остеоцентральной интрасептальной анестезии: 1 — зубодесневой сосочек; 2 — корень зуба; 3 — костная ткань; 4 — периодонт; 5 — снижение высоты кости; 6 — остеоцентральная анестезия при здоровом пародонте; 7 — остеоцентральная анестезия при снижении высоты костной ткани; 8 — центральная ось зуба

Допустимые для применения седативные препараты обладают успокаивающим действием, не имеют значимого влияния на дыхание и гемодинамику, не вызывают развития привыкания при условии корректного их назначения в соответствии с рекомендациями производителя.

Пероральный прием фармакологических средств не всегда позволяет обеспечить желаемый уровень седации — нельзя исключать возможность ее недостаточного или избыточного уровня, что обусловлено индивидуальными особенностями пациента. Только ингаляционная и внутривенная седация управляемы, которые позволяют на фоне стабильных показателей дыхания и гемодинамики за короткий период получать необходимый седативный эффект и обеспечить различную степень угнетения сознания от анксиолизиса, не нарушая контакта с пациентом, до умеренной седации с сохраненным сознанием, гарантирующей легкое его пробуждение. Современные ингаляционные препараты (севофлуран, закись азота, ксенон) удобны для обеспечения анксиолизиса. Внутривенное введение диазепама, мидазолама и/или пропофола позволяет эффективно и безопасно проводить управляемую седацию. Методика управляемой седации в сочетании с различными вариантами местного обезболивания помогает проводить лечение пациентов с соматическими заболеваниями, избегая их декомпенсации и возможных при этом осложнений. Однако необходимо уточнить, что управляемую седацию, как компонент анестезиологического пособия, может проводить только врач-анестезиолог-реаниматолог, находящийся в штате стоматологической организации.

Для проведения стоматологического лечения в условиях седации предусмотрено соблюдение ряда обязательных условий и ограничений, направленных на обеспечение безопасности. Так, у пациентов во время лечения в обязательном порядке необходимо непрерывно контролировать степень угнетения сознания (BIS-мониторинг), показатели дыхания и гемодинамики (кардиомониторинг), а также обязательно обеспечивать пациенту медицинское, в том числе мониторное, наблюдение после проведенного вмешательства до того момента, когда он будет готов к безопасной выписке. Проводить седацию можно только при условии наличия в учреждении необходимого оборудования и медикаментов для проведения неотложной и экстренной медицинской помощи, включая сердечно-легочную реанимацию.

◄ *(Продолжение со с. 1)*

стоматологических организаций, координации совместной работы по бесперебойному снабжению медицинских организаций, формированию совместно с банками и органами исполнительной власти антикризисных схем и продуктов финансовой помощи стоматологическим организациям при закупках и других производственных процессах.

Ассоциация «Стоматологическая Индустрия» неоднократно обращалась с письмами в Администрацию Президента, в Правительство РФ с целью включения деятельности предприятий, производящих медицинские изделия, в перечень отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях распространения новой коронавирусной инфекции.

Мы доказывали, что для сохранения организаций, осуществляющих производство и поставку стоматологических медицинских изделий в медицинские организации, и обеспечения возможности быстрого запуска отрасли после снятия всех ограничительных мер и недопущению банкротства большинства участников рынка требовались прямые меры государственной поддержки участников сферы производства и обращения медицинских изделий для стоматологии.

К сожалению, положительного решения так и не получили.

Сегодня ситуация постепенно нормализуется. Несмотря на вероятность пессимистического прогноза, мы научились работать в изменившихся условиях и продолжаем приобретать новые навыки для дальнейшей работы. В зависимости от развития событий, Ассоциация готова оперативно реагировать и приложит все возможные усилия для защиты интересов наших участников.

Приглашаю всех, кто заинтересован в сотрудничестве, объединить усилия по дальнейшей консолидации стоматологического сообщества и развитию стоматологической отрасли России в целом.

В 2021 году «Дентима» расширяет географию: стоматологические выставки пройдут в Краснодаре и Ставрополье

«Дентима» расширяет географию

2020 год для всех стал настоящим испытанием на прочность. Из-за пандемии коронавирусной инфекции потребовалось в срочном порядке вносить коррективы во все сферы жизни. Огромное влияние пандемия оказала на выставочный бизнес: в большинстве регионов страны до сих пор сохраняются ограничительные меры на проведение массовых мероприятий, и даже в свободных от запретов регионах немногие организаторы решаются на проведение крупных мероприятий в текущих условиях напряженной эпидемиологической обстановки, когда риску может подвергнуться здоровье и безопасность людей. В связи с этим и во избежание рисков было принято решение о переносе самой крупной в России региональной стоматологической выставки «Дентима Краснодар» на 19—21 мая 2021 года. Выставка традиционно пройдет в выставочном комплексе «Экспоград Юг» и отметит 20-летний юбилей своей истории.

— Мы искренне благодарим профессиональное сообщество за понимание и поддержку, и будем счастливы встретиться с 19 по 21 мая 2021 года на 20-й Юбилейной выставке «Дентима Краснодар, — говорит руководитель выставки Элла Габехадзе, — Мы продолжаем работу по подготовке к следующей выставке. Все поданные заявки на участие переносятся на 2021 год с сохранением текущих условий, также мы принимаем новые заявки на участие от компаний, представляющих материалы и оборудование для стоматологов. Наша цель — сделать самую крупную региональную стоматологическую выставку России «Дентима Краснодар» еще интереснее и эффективнее для каждого участника и посетителя.

Юбилейный праздник в дружественной атмосфере на выставке «Дентима Краснодар 2021» — это отличная возможность встретиться с друзьями, коллегами и партнерами, и узнать, что нового на стоматологическом рынке. Производители и поставщики стоматологических материалов и оборудования продемонстрируют новинки и хиты продаж, проведут презентации новых технологий и предложат выгодные условия для стоматологов. В рамках выставки запланирована обширная деловая программа — более 100 мастер-классов, семинаров и конференций для стоматологов и зубных техников, для администраторов, управляющих, врачей, главных врачей и руководителей клиник.

Начиная с 2021 года, все преимущества и возможности выставки «Дентима» станут доступны стоматологам Северо-Кавказского региона. Компания MVK, постоянный организатор выставки «Дентима Краснодар», запускает новую выставку «Дентима Минводы». Она пройдет 24—26 марта 2021 года в Минеральных Водах, в МВЦ «МинводыЭКСПО», и предоставит стоматологам Северо-Кавказского региона возможность встретиться с производителями и поставщиками стоматологического оборудования, материалов и инструментов, получить новые знания и посмотреть на опыт лучших российских практиков в ходе обучающих семинаров и мастер-классов по разным направлениям (имплантология, пародонтология, хирургия, эндодонтия, ортопедия, детская стоматология).

Давайте чаще встречаться! Широко известная «Дентима Краснодар» и новая «Дентима Минводы» — это выставки для стоматологов, зубных техников, хирургов-имплантологов и медиков других специальностей, которые хотят быть в курсе всех новинок стоматологической индустрии и ищут надежных поставщиков материалов для своей практики. До встречи на выставках!

Все новости на сайтах
РоСИ: www.rosirf.ru
СтАР: www.e-stomatology.ru

ТРИ СВЕТОДИОДА

INSTAGRAM WH_TAIFUN
HTTPS://WH-TAIFUN.RU/

ВХ-ТАЙФУН

ISO 13485 MANAGEMENT SYSTEM РЕСВ CERTIFIED

НОВИНКА ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ «ВХ-ТАЙФУН»
НОВАЯ МОДИФИКАЦИЯ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОГО ТУРБИННОГО НАКОНЕЧНИКА НТКС-300 СД С ТРЕМЯ СВЕТОДИОДАМИ

СВЕТ, ИЗЛУЧАЕМЫЙ ТРЕМЯ СВЕТОДИОДАМИ - ПОПАДАЕТ В КАРИОЗНУЮ ПОЛОСТЬ ПОД БОЛЕЕ ПРАВИЛЬНЫМ И КОМФОРТНЫМ ДЛЯ РАБОТЫ УГЛОМ;

СВЕТ, ИЗЛУЧАЕМЫЙ ТРЕМЯ СВЕТОДИОДАМИ - ПРЕДЕЛЬНО БЛИЗОК К НЕЙТРАЛЬНОМУ БЕЛОМУ И, СЛЕДОВАТЕЛЬНО, НЕ НЕСЁТ ВРЕДА ЗРЕНИЮ ДОКТОРА;

СВЕТ, ИЗЛУЧАЕМЫЙ ТРЕМЯ СВЕТОДИОДАМИ - ИМЕЕТ БОЛЕЕ УЗКИЙ УГОЛ РАССЕИВАНИЯ, И РАСПРОСТРАНЯЕТСЯ МЕНЕЕ ДИФФУЗНО

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ООО «ВХ-ТАЙФУН» ТОРГОВЫЙ ДОМ «Т-МЕД», ГОРОД СЕРПУХОВ

E-MAIL: INFO@T-MEDSERP.RU
TEL: 8(4967)35-10-17

Костнозамещающие материалы для стоматологии

Гранулы, гели, мембраны, пластины, губки

ООО "НПК ПОЛИСТОМ"

105094, Москва, Семеновская набережная, дом 2/1, стр. 1
Тел.: 8(495) 737-68-92; (499) 922-35-36. E-mail office@polystom.ru

Эль·Дент
www.el-dent.ru

20 ЛЕТ НА ПЕРЕДОВОЙ СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИИ

стоматологические материалы
стоматологическое оборудование
стоматологические инструменты
зуботехнические материалы
эндодонтические инструменты

@eldentstom

ПОЧЕМУ ВЫБИРАЮТ НАС?

Мы выработали незыблемые принципы работы, которые уже два десятилетия являются нашими главными преимуществами:

- оригинальные товары, сертификаты;
- разумные цены и индвидуальный подход;
- профессионализм команды и сервис высочайшего уровня;
- широкая программа лояльности;
- бесплатная доставка. от 3000 ₽ по Москве и области

+7(800)775-87-39 +7(495)789-67-39 | www.el-dent.ru

Наши филиалы:
Владимир, Тула, Калуга, Рязань, Обнинск, Тверь

СТОМАТОЛОГИЯ РОССИИ
ОБЩЕНАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ГАЗЕТА

Тел: +7 (495) 933-06-92
E-mail: rosi-as@mail.ru
www.rosirf.ru

Главный редактор: В.П. Чуев
Зам. гл. редактора: И.В. Климачева
Шеф-редактор: М. В. Елисеева
Дизайн, верстка: А. А. Капитанников

Редакционный совет:
И.С. Бочковский, В.Д. Вагнер, Е.О. Данилов, П.В. Добровольский, С.С. Жданова, А.А. Кулаков, Л.Н. Максимовская, О.О. Янушевич

Учредители: Ассоциация российских торговых и промышленных предприятий стоматологии «Стоматологическая Индустрия» и Ассоциация общественных объединений «Стоматологическая Ассоциация России».
Адрес редакции и издателя: 119034, Москва, ул. Остоженка, д. 6, стр. 2
Газета зарегистрирована Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство ПИ № ФС 77-39731 от 30 апреля 2010 г.
Мнения редакции и авторов могут не совпадать. При перепечатке ссылка обязательна.
Номер подписан в печать 11.09.2020 г. Отпечатано в типографии ООО «Медиа-Гранд». Заказ № 839.
Тираж 5 000 экз. Распространяется бесплатно.