

# ПУБЛИЧНЫЙ АСПЕКТ ЗДОРОВЬЯ

## РАЗВИТИЕ ИМПЛАНТОЛОГИИ В РОССИИ СТАЛО ВО МНОГОМ УНИКАЛЬНЫМ ОПЫТОМ: СИЛАМИ КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЙ БЫЛА СОЗДАНА ЦЕЛАЯ ОТРАСЛЬ МЕДИЦИНЫ, НАПРАВЛЕННАЯ НЕ ТОЛЬКО НА ИЗВЛЕЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ, НО И НА РЕАЛЬНОЕ ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ.

МАРИЯ РОГАЧЕВА

Сегодня каждая третья клиника зазывает пациентов скидками на имплантацию, но, представьте себе, всего 15 лет назад в стране не было ни одного русскоязычного издания по эстетической стоматологии и имплантологии, а имплантация была запрещена до 1987 года.

«Когда имплантацию разрешили, действовал советский принцип вседоступности и дешевизны: все доктора стали устанавливать пластинчатые имплантаты, мало кто выезжал за границу на обучение, мало кто из зарубежных специалистов приезжал к нам. Пять-семь лет выживаемости для пластинчатых имплантатов считалось хорошо. Но после того как конструкции приходили в негодность, даже съемные протезы поставить было нельзя — настолько оседали мягкие и твердые ткани», — вспоминает Александр Герасимов, челюстно-лицевой хирург, старший хирург клиники «Райден», один из первых докторов, начавших внедрение в России имплантологии в ее современном виде.

В 1995 году, спустя восемь лет после официального разрешения имплантации в стране, в России начал действовать Чикагский центр современной стоматологии. Этот год принят в профессиональном сообществе за точку отсчета становления в России современной имплантологии и пародонтологии (область стоматологии, занимающаяся тканями вокруг зуба).

В 1995 году ведущие доктора-стоматологи Университета Чикаго провели первые образовательные мероприятия в России, в процессе которых знакомили отечественных специалистов с новейшими технологиями в области пародонтологии и ортопедической стоматологии. В том же году к образовательным программам присоединились клинические эксперты различных медицинских компаний-производителей, среди них — международные менторы Nobel Biocare, компании, которая начала финансирование исследований профессора Бранемарка и ввела имплантаты ученого на массовое производство, получив статус основателя мировой имплантологии.

Так в России на постоянной основе стали проходить образовательные курсы для стоматологов под руководством международных менторов. Это были не просто опытные специалисты в области имплантологии и пародонтологии, это были люди, работавшие совместно с профессором Бранемарком над развитием его технологий. То есть специалисты, имевшие исключительные подготовку и знания.

**Ментор** — учитель, наставник. Имя мифологического персонажа, воспитателя Телемаха, сына Одиссея, часто употребляется как нарицательное. Ментор Nobel Biocare — обязательно практикующий стоматолог.

Возможность обучаться у основоположников отрасли — уникальное явление в отечественной медицине. Однако профессиональному сообществу предстояло решить сложную и долгосрочную задачу. Освоением технологии занимались лишь единицы, причин тому было несколько, в том числе консерватизм стоматологов и высокая цена внедрения технологий в практику. Тем не менее было понятно, что методику необходимо распространять. В 2004 году Чикагский центр современной стоматологии совместно с компанией Nobel Biocare провел в Ялте первый международный конгресс для стоматологов России и стран СНГ. Впер-

**РАЗВИТИЕ ИМПЛАНТОЛОГИИ В РОССИИ ВО МНОГОМ — УНИКАЛЬНЫЙ ОПЫТ, КОТОРЫЙ СОСТОИТ В ТОМ, ЧТО СИЛАМИ КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЙ БЫЛА СОЗДАНА ЦЕЛАЯ ОТРАСЛЬ МЕДИЦИНЫ, НАПРАВЛЕННАЯ НЕ ТОЛЬКО НА ИЗВЛЕЧЕНИЕ ПРИБЫЛИ, НО И НА РЕАЛЬНОЕ ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ.**



### ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА

**ИНСТИТУТ МЕНТОРОВ СЫГРАЛ ВАЖНЕЙШУЮ РОЛЬ, МИРОВЫЕ, А ЗАТЕМ И ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ЭКСПЕРТЫ ПОМОГЛИ РОССИЙСКИМ ДОКТОРАМ ОСВОИТЬ ПРАКТИЧЕСКУЮ ИМПЛАНТОЛОГИЮ**



NOBEL BIO CARE RUSSIA

вые на территории СНГ в научной конференции приняли участие все специалисты, интересующиеся современной имплантологией, а также известнейшие мировые лекторы.

С этого момента началась активная работа с российскими врачами, готовыми внедрять технологии в практику — к 2006 году компания Nobel Biocare завершила формирование корпуса российских менторов.

Цель образовательных курсов под руководством менторов компании — познакомить коллег на теоретическом и практическом уровнях с методиками и технологиями восстановления зубов на основе собственных работ, рассказать об основных мировых тенденциях развития эстетической стоматологии.

Одним из первых российских клиницистов, самостоятельно проводивших курсы для коллег в России, стал Александр Герасимов: «Я никогда не забуду своих впечатлений от этого первого курса — так было страшно... Первым городом был Сургут. Имея ограниченный опыт, не сравнимый с опытом специалистов, которые нас обучали, мы не могли чувство-

вать себя спокойно. Но нашей задачей было в общем-то не научить, а скорее воодушевить идей, чтобы отечественные стоматологи услышали о технологии, об опыте ее применения, на родном языке могли задать вопросы и полноценно обсудить все нюансы. Поэтому первые курсы проходили скорее в форме бесед. Люди были очень заинтересованы, кто-то что-то слышал, но им хотелось получить информацию о технологии от тех, кто из одной обоймы с ними».

По словам экспертов компании Nobel Biocare, выбор в отечественные менторы людей из числа практикующих стоматологов, а не из преподавательского сообщества был сознательным.

«Стоматология — это практическая специальность, и чтобы один специалист научил чему-то другого, он должен сам уметь это делать на самом высоком уровне, постоянно совершенствовать свои навыки», — поясняет Ольга Иванова, директор по маркетингу Nobel Biocare Russia.

Для решения главных проблем — преодоления боязни выступать перед публикой и развития преподаватель-

ских навыков — была внедрена многоступенчатая система подготовки менторов. Врачей учили проводить качественные фотосъемки клинических случаев, подсказывали, как нагляднее составить презентации, для них были организованы курсы ораторского искусства. Кроме того, клинические эксперты первыми получали доступ к новой информации о внедряемых технологиях, оценивали их, опробовали на практике и информировали о результатах компанию-производителя. Эта система поддержки и развития менторов действует и по сей день, поскольку состав экспертов постепенно меняется, появляется новое поколение стоматологов, готовых предлагать собственное видение вариантов имплантологического лечения.

«В 2013 году я впервые вышел к большой аудитории. И очень волновался — как себя вести, как воспримут. Но сегодня я ясно понимаю, что лекторская деятельность напрямую отражается на моей практике. Подготовка клинических случаев для коллег помогает мне реально оценивать качество собственной работы с пациентами. С другой стороны, постдипломное образование — это возможность личного общения с лекторами, клиницистами, имеющими иногда отличную от моей точку зрения — без этого невозможно профессионально расти», — говорит Гамлет Мкртчян, кандидат медицинских наук, хирург-имплантолог.

По прошествии нескольких лет становится совершенно ясно, что на этапе зарождения имплантологии в России институт менторов сыграл важнейшую роль: мировые, а затем и отечественные эксперты эстетической стоматологии стали проводниками методики, помогли российским врачам освоить практическую имплантологию.

Стандарт, заданный Чикагским центром современной стоматологии и компанией Nobel Biocare, стал основой для создания в России широкой и разветвленной системы постдипломного образования стоматологов.

В этой связи доктор Герасимов отмечает: «Рано или поздно постдипломная система обучения должна была появиться. Университетское образование уже давно начало регрессировать. Сейчас все более отчетливо становится понятно, что это связано с нехваткой кадров. Если раньше было престижно остаться в университете, то сейчас науке себя посвящают те люди, кто, как правило, не находит себя в практике. Поэтому не получая адекватного образования, даже просто общемедицинских знаний, для стоматологов это единственный выход — самообразовываться таким путем». ■

### ЧЕТЫРЕ УСЛОВИЯ

- Формирование корпуса менторов происходит в Nobel Biocare по четырем ключевым параметрам:
1. Ментор должен быть активно практикующим врачом, работающим в большом объеме.
  2. Ментор должен постоянно заниматься совершенствованием, не прекращать самообразование и обязательно применять на практике современные знания.
  3. Навыки и склонности к публичным выступлениям.
  4. Лояльность к имплантации.

### ПРОВОДНИКИ НОВОГО ЗУБА

Сознательно выбранный изначально подход к подбору менторов как лидеров мнений на профессиональных национальных рынках сохранился в компании по сей день. Например, и сейчас среди менторов Nobel Biocare мировые звезды имплантологии, основатели новых направлений в имплантологии.

Бернар Туати, основатель Французского общества эстетической стоматологии, экс-президент Европейской академии эстетической стоматологии. Доктор Туати один из первых заговорил о необходимости уделять внимание не только самой установке имплантата, но и мягким тканям (десне) вокруг зуба. «Мы никогда не должны противопоставлять красоту и здоровье», — утверждает доктор Туати. — Если раньше казалось естественным обточить соседний зуб, чтобы восстановить утраченный, то сейчас мы стремимся к щадящим, малоинвазивным методикам. Важен не только сам имплантат, но и сопутствующие манипуляции. Когда мы сажаем дерево, мы учимся приносить воду, удобрять почву... Так и здесь: поставив имплантат, необходимо заниматься регенерацией пародонта: добавить костные или мягкие ткани — создать благоприятную естественную среду для нового зуба». В числе признанных авторитетов — Джек Хаан, разработчик имплантата корневидной формы, известного для стоматологов как система NobelReplace. На сегодняшний день каждый второй имплантолог мира использует разработку Джека Хаана. Среди авторитетных менторов и Патрик Палаччи, руководитель Центра остеointеграции имени профессора Бранемарка — подобных центров на территории всей Европы насчитывается всего 12.