

→ вых форумах. Как раз наш план на следующий год и на 2017-й интегрироваться в такие мероприятия и попробовать наших спикеров в абсолютно разных странах. Плюс у нас будет глобальный конгресс в Нью-Йорке, на котором впервые должны будут выступить российские клиницисты. На основной сцене. Это один момент.

И второе направление. Нам нужно делать свои клинические исследования, свои разработки, свои идеи патентовать. Если этого не будет, мы всегда будем оставаться только лишь потребителями.

На сегодняшний день мы в имплантологии ничего не придумали. На сегодняшний день мы просто потребляем. Кто-то придумывает это, разрабатывает, изготавливает. А мы этим пользуемся. Что, конечно, не так мало.

BG: Но уже недостаточно?

A. С.: Жизнь не стоит на месте. Я уверен, что у нас есть очень большой ресурс для развития в России. Интеллектуальный, материальный, человеческий. Все у нас есть. Просто нужно перейти на следующий этап. Я уверен, что вот этот следующий шаг для того, чтобы мы стали более заметны на карте мировой стоматологии, мы сейчас должны сделать.

ГДЕ УЧАТ ЗАВТРАШНЕМУ ДНЮ

BG: Чтобы появилась стоматология завтрашнего дня, должны быть стоматологи, которые этот завтрашний день создадут сегодня. Какими должны быть эти стоматологи, кто, где и как их научит? Каким должно быть это образование?

A. С.: Три составные части должны присутствовать в таком образовании, чтобы появились стоматологи будущего.

Во-первых, нужно постоянно готовить профессорско-преподавательский состав. Это не должно быть пущено на самотек. Нужно быть уверенным в том, что эти люди получают всю самую современную информацию, а желательно практически ею пользуются, то есть являются практикующими докторами.

Второй момент. Нужно иметь высокий уровень оснащения в процессе обучения. Чтобы студенты могли отрабатывать практические навыки в нормальных, достойных, приближенных к реалиям условиях. Могли бы руку поставить правильно.

И третье, это информационные технологии, которые должны быть интегрированы в образовательный процесс. **BG:** Стоматолог завтрашнего дня — это прежде всего функционально заточенный под одну процедуру или это универсал?

A. С.: Я не очень верю в модель работы, когда каждый занимается какой-то отдельной узконаправленной процедурой. Безусловно, такие специалисты будут. Потому что есть очень сложная хирургия. И будут люди, которые будут заниматься только хирургической стоматологией. Но в базовой ортопедии много стандартных ситуаций.

Поэтому я думаю, востребованы будут прежде всего специалисты, выполняющие в совершенстве по несколько манипуляций, умеющие совмещать хирургию и ортопедию. Это 100% будет.

BG: Возможно ли совмещение премиальной имплантологии и страховой медицины?

A. С.: Никогда задача такая не стояла. Поэтому тут даже прокомментировать нечего. Это есть в небольшом числе стран. Например, в Швеции, и то со своими нюансами.

BG: Каким представляется значение, роль имплантологии в стоматологии?

A. С.: Я думаю, что имплантология будет все большее место занимать в стоматологии. Возможно, лет через десять станет настолько же естественной процедурой, как современная ортопедия. Сложно об этом судить сейчас. Десять лет назад имплантология была таким уникальным делом. Сейчас имплантология — это общее место.

BG: Ставятся ли задачи по внедрению в стоматологию стандартов имплантологического лечения? Почему их не удалось решить прежде?

A. С.: Задачи такие ставились, но сделать ничего не удалось, абсолютно. Не получился диалог на уровне российских стоматологических ассоциаций.

Хотя мне кажется, что именно качественной стандартизации не хватает для начинающих специалистов. Возможно, такой процесс вновь нужно будет инициировать посредством создания ассоциации имплантологов России, которая хотя бы на первых порах разработала бы какие-то клинические рекомендации, в том числе и по

использованию разнообразных продуктов, инструментария и технологий. Такие рекомендации очень нужны. В ассоциацию вошли бы несколько сотен ведущих имплантологов страны, которые стали бы платформой, основанием такой ассоциации. Но этого пока нет, пока мы от этого далеки.

Но у нас есть идея в следующем году провести в России клиническую конференцию, где бы мы обсудили такой проект.

В идеале профессиональное сообщество должно в том числе в той или иной степени выявлять и стараться воздействовать на своих представителей, которые отходят или нарушают стандарты. Но пока этого нет.

Пока мы от этого далеки, пока пациент находится наедине с самим собой. В лучшем случае у него есть какие-то ресурсы в интернете, на которых он может почерпнуть знания или воспользоваться сарафанным радио. Но консолидированного мнения профессионального сообщества сейчас нет.

BG: Есть ли альтернатива? Сейчас, сегодня?

A. С.: У нас есть программа сертификации, когда мы сертифицируем клинику-партнера в качестве центра клинического мастерства. Таких клиник, которые являются центрами нашего клинического мастерства в России и СНГ, — 105.

BG: Это не более чем 1% от всех клиник?

A. С.: Небольшой процент, очень небольшой процент.

И СТАЛИ ПЕРВЫМИ



ИМПЛАНТОЛОГИЯ В РОССИИ ПЕРЕСТАЛА БЫТЬ ЭКЗОТИКОЙ ИЛИ УДЕЛОМ БОГАТЫХ И РАСПРОСТРАНИЛАСЬ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ



Российское представительство Nobel Biocare Russia действует с января 2006 года.

2006–2007 годы — период наиболее быстрого развития и интенсивного роста. На порядок вырастают продажи оборудования, инструментов и материалов, получают развитие обучающие программы, начинается партнерство с медицинскими и стоматологическими университетами. Формируется прослойка российских имплантологов, владеющих самыми современными технологиями. Передовые решения стали доступны не только жителям Москвы и Санкт-Петербурга, но и распространились по всей стране. Российские стоматологи стали постоянными участниками международных конференций и симпозиумов. В 2008 году компания выводит на российский рынок революционное технологическое решение в области имплантологии NobelProcera, организует масштабные мероприятия по информированию общественности о его возможностях. С сентября 2009 года Nobel Biocare Russia запустила ряд масштабных программ, в частности программу маркетинговой поддержки стоматологических клиник через информирование пациентов о современных возможностях стоматологии и программу поддержки российского образования. На сегодняшний день Nobel Biocare в России занимает 40–45% рынка оборудования для имплантологии. Российские инициативы в области сервиса и маркетинговой политики начинают внедряться на международном уровне, что становится уникальным прецедентом в индустрии. За последние шесть лет Россия в лице Nobel Biocare Russia четыре раза — в 2008, 2009, 2011 и 2012 годах — получила звание «Страна года», став лучшим в мире региональным представительством Nobel Biocare.

Ежегодно в России с помощью имплантатов конструкции Nobel пролечивается около 25–30 тыс. пациентов (в среднем на одного пациента приходится три-четыре имплантата). По стране около 10% российских стоматологических клиник активно предлагают пациентам продукцию компании. В премиум-сегменте компания занимает около 30–35% рынка имплантатов.

ГЛОБАЛЬНЫЙ МЕНЕДЖЕР



Александр Смирнов уже четырнадцать лет трудится в компании Nobel Biocare.

При его активном участии сформировался единый рынок имплантологии и эстетической стоматологии в России. Много лет уже работают исправно проекты обучения российских стоматологов новейшим технологиям. В Россию постоянно наведываются зарубежные звезды мировой стоматологии. С 2006 года коммерческий директор только что созданной Nobel Biocare Russia. С 2008 года — генеральный директор компании. В том же году на ежегодной конференции Nobel Biocare в Цюрихе признан лучшим региональным менеджером компании. С 2011 года — руководитель представительства компании в России и странах СНГ. С осени 2015 года вице-президент EDM & Russia - Nobel Biocare.

ОСКАЛ КОНТРАФАКТА

BG: Увеличилось количество компаний, паразитирующих на рынке, который вы созидаете и разогреваете на протяжении уже многих лет?

A. С.: Да. Я не могу сказать, что в геометрической прогрессии. И все же на рынке растет число компаний, паразитирующих на низменных чувствах специалистов, которым предлагаются подделки по более низкой цене.

Но это медицина. Мы и наши конкуренты торгуем не одеждой или сумками, которые можно подделать и затем продавать этот контрафакт. В стоматологии недопустимо поставить качественный имплантат, а потом сверху поставить дешевый контрафакт, потому что это скажется на здоровье пациента, когда у него начнутся проблемы. Печально это, когда коммерция застигает мозги и совесть.

Но поскольку рынок имплантологии очень сильно разогрет, объем контрафакта растет.

BG: Может быть, это все же следствие кризиса. У пациентов, у клиник стало меньше денег?

A. С.: Это следствие того, что не работают общественные профессиональные институты, оформленные в виде, например, профессиональных ассоциаций. Поэтому нет общественного контроля со стороны профессионального сообщества, нет адекватной реакции в профессиональной среде.

BG: Кто производитель этого контрафакта?

A. С.: Разные компании, в основном компании из Израиля, Кореи, предлагающие на рынке поддельную продукцию, в частности под Nobel. Редко это поддельные имплантаты, чаще это абатменты (звено между имплантатом и коронкой). И это совершенно недопустимо. Поскольку не случайно наши продукты называются целостно — системой Nobel Biocare, в которой все технологически подогнано. Все компоненты системы просчитаны. И если в одном месте чуть-чуть будет изменен угол, например в месте соединения абатмента с имплантатом, всего на градус, то это может привести к увеличению до сотни раз коэффициентов нагрузки на имплантат, на десну, на кость. Что в свою очередь может привести к негативным последствиям для пациента.

Но недобросовестные специалисты хотят сэкономить, заработать, говоря при этом, мол, внешне контрафакт ничем не отличается от подлинника.

BG: Под какими брендами идут на рынок подделки?

A. С.: По-разному, выдумывают свои, а есть просто контрафакт в чистом виде.

BG: Как ввозится контрафакт, как регистрируется?

A. С.: По-разному. И в личном багаже. Даже мне порой приходят сообщения в фейсбуке или на электронную почту с предложением о покупке всех систем имплантатов.

BG: Это уголовное...

A. С.: Мы проводили исследования. Делали анализ этих подделок, показывали докторам срезы контрафактных продуктов под микроскопом. Показывали, в чем разница. Ну на кого-то это действует. На кого-то это абсолютно не действует. Многим людям абсолютно наплевать. Потому что контрафакт стоит в 2–2,5 раза дешевле и внешне не отличить.

BG: И какова на рынке доля чистого контрафакта и подделок?

A. С.: Точной статистики нет. Думаю 50 на 50.

BG: И о каком количестве пациентов идет речь, которым поставили подделки?

A. С.: Сложно сказать, не могу ответить на этот вопрос. Статистики нет. Думаю, речь идет о тысячах человек.

Конечно, каждый человек сам хозяин своей жизни. Но человека надо информировать о том, что ему делают. Что ему ставят какую-то израильскую или корейскую подделку. Должны объяснить, почему это делается. Если он на это согласен, то это его выбор. В противном случае это уголовное.

СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ТУРИЗМ

BG: В прошлом году нижняя ценовая граница имплантатов Nobel в России была около 40 тыс. рублей.

A. С.: Да. 35–40 тыс.

BG: С тех пор курс рубля изменился сильно. Каковы цены этого года?

A. С.: Повышение могло быть на 10–30%, но не повсеместно. Но важно: цена в валюте снизилась, невозможно было идти вслед за ростом курса рубля. Потому что доходы населения не повысились в два раза в связи с изменением курса доллара. Понятно ведь, что если цена расходного материала выросла на 50%, то при всем желании ты не можешь сохранять ту же самую цену на окончательную стоимость лечения. Вопрос, какой у тебя процент в твоей цене приходится на материал, какой на услугу. И вот тут ты можешь поиграть. Во-вторых, технологии стали более доступными. Но то, что цены изменились и еще изменятся, это несомненно.

BG: Такой разумный в данных обстоятельствах подход может привести, если не привел уже, к технологической стагнации отечественной стоматологии?

A. С.: Я так не думаю. Но каждый, как и прежде, решает для себя сам: купить лучшее оборудование, которое стало в два раза дороже, или сэкономить и купить дешевое.

Поэтому мы сейчас не исключаем того, что люди из других стран поедут в Россию лечить зубы. Такие примеры в Восточной Европе уже есть. В Венгрии, где есть неплохая стоматология, очень развит стоматологический туризм, пациенты приезжают из других стран на лечение.

BG: То есть Россию ждет волна стоматологического туризма?

A. С.: Если бы у нас не было визовых ограничений, то это движение уже бы началось. Потому что сейчас в России в валютном эквиваленте стоматология стоит, конечно, дешевле, чем в Европе, причем в премиальном сегменте ничем не уступая и даже превосходя по качеству аналогичные услуги европейских стран.

Беседовал **ВЛАДИСЛАВ ДОРОФЕЕВ**