

ЦЕНА КАЧЕСТВА

ХИРУРГИЧЕСКАЯ СТОМАТОЛОГИЯ НЕ СТОИТ НА МЕСТЕ, ОСОБЕННО В НАПРАВЛЕНИИ ИМПЛАНТАЦИИ ЗУБОВ. КАК РАБОТАТЬ С САМЫМИ СЛОЖНЫМИ СЛУЧАЯМИ, ДОСТИГАТЬ КАЧЕСТВЕННОГО ЭФФЕКТА ПРИЖИВЛЕНИЯ И ПРИ ЭТОМ ДЕРЖАТЬ ОБЪЕКТИВНУЮ ЦЕНОВУЮ ПОЗИЦИЮ, РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ **BUSINESS GUIDE** АЛЛЕ МИХЕЕНКО ХИРУРГ-ИМПЛАНТОЛОГ-ОРТОПЕД, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ И ОСНОВАТЕЛЬ ЦЕНТРА СТОМАТОЛОГИИ **SDS CLINIC** **ДЕНИС СУЧКОВ**.

BUSINESS GUIDE: Вы участвуете в симпозиумах и международных конференциях. Насколько, на ваш взгляд, сейчас российская стоматология конкурентоспособна по сравнению с западной по качеству материалов, уровню предоставляемых услуг?

ДЕНИС СУЧКОВ: Я посетил более 80 мероприятий в разных странах, таких как США, Португалия, Германия, Италия, Франция, Южная Корея. В качестве лектора за последние десять лет провел 50 обучающих мероприятий. Полагаясь на этот опыт, могу сказать, что российская стоматология — на высоком уровне и практически ничем не уступает зарубежной. Например, в нашей клинике используются материалы и оборудование ведущих мировых производителей, аналогичные тем, что присутствуют в клиниках Америки и стран Европы. Новые наработки и методики, которые мы черпаем на международных симпозиумах. Но наша стоматология выигрывает за счет сервиса. Зачастую пациенты приезжают с комплексом проблем, которые обычно приходится решать в нескольких учреждениях. В SDS Clinic сочетаются возможности проведения диагностики и лечение по всем направлениям стоматологии.

BG: Клиника достаточно молодая — ей всего два года. Каков круг ваших клиентов, высока ли доля постоянных?

Д. С.: Я начинал работать 25 лет назад под руководством преподавателя кафедры челюстно-лицевой хирургии в одной из крупных клиник Петербурга, спустя годы ушел в сетевые структуры, где побывал на правах и главврача, и соучредителя, так что на сегодняшний день могу оценить разные модели работы частных клиник. SDS Clinic пока представлена одним учреждением в Санкт-Петербурге. Но допускаю, что через год при стабильном экономическом росте мы будем рассматривать расширение подразделения. Клиника в целом обслуживает 3,5–4 тыс. пациентов, из них 50% — постоянные. Круг клиентов разный. К нам приходят и местные жители, приезжают и из регионов страны, а также из-за рубежа: США, Италии, Франции, Германии, Белоруссии, Украины, Румынии.

BG: Среди важнейших факторов выбора клиники — не только качество, но и цена.

Д. С.: Это совокупность качества и сервиса. Цена, думаю, входит в понятие сервиса. Придерживаясь грамотной экономики, мы можем позволить удерживать цены, а в иных случаях и снизить стоимость лечения, что немаловажно для наших пациентов, особенно сегодня. Сейчас во многих клиниках цены растут, где-то исчезает товар. У нас есть все необходимое для проведения лечения по мировым стандартам за счет хорошо укомплектованного собственного склада. Это создает определенный комфорт для пациента и доктора. Например, клиенту потребовалось срочно во время операции заменить имплантаты. Мы это можем сделать. В иных случаях доктор покупает под конкретного пациента имплантаты, а во время операции, если что-то пошло не так, он не может закончить ее по намеченному плану.

BG: В свое время вы стояли у истоков развития концепта All-on-4 в России (технология позволяет восстановить зубы одной челюсти на четырех имплантатах за один день). Тогда это было ноу-хау. Сейчас какие прорабатываются инновационные методы?

Д. С.: Методику All-on-4 я изучал непосредственно у самого автора Пало Мало, создателя метода, в институте Лис-



ДЕНИС СУЧКОВ, ХИРУРГ-ИМПЛАНТОЛОГ-ОРТОПЕД, ГЛАВНЫЙ ВРАЧ И ОСНОВАТЕЛЬ ЦЕНТРА СТОМАТОЛОГИИ SDS CLINIC



сабона, а обучение проходил в его клинике. За последние десять лет эта методика менялась за счет изменения материала (имплантатов) и подхода к лечению. Расширились показания, мы можем к еще большему количеству пациентов применять данный протокол. Сегодня в стоматологии активно используются цифровые технологии, которые помогают улучшить качество лечения и скорость. Например, в навигационной хирургии мы виртуально планируем установку имплантатов. Визуальные изображения в 3D-формате позволяют пациенту увидеть, какой будет результат, а не просто поверить доктору на слово. Далее изготавливается хирургический шаблон, по которому четко, беспрепятственно, без повреждений анатомических образований устанавливаются по заданному пути имплантаты. Цифровой протокол позволяет смоделировать будущую улыбку пациента и до хирургических вмешательств обсудить, к каким результатам стремиться в лечении.

BG: Одна из ключевых проблем — приживление имплантата. От чего зависит успех этого процесса и как с этим работать?

Д. С.: Приживление имплантата держится на «трех китах»: состояние здоровья пациента, качество имплантата

и опыт хирурга, потому что имплантат не просто шуруп, который мы вкручиваем в деревяшку, а биоинертный материал, который мы должны качественно интегрировать в систему организма человека. Есть пациенты с патологиями, например, заболеванием щитовидной железы. В этом случае мы должны скорректировать его состояние, и, конечно, нам в помощь приходят врачи-эндокринологи. Что касается качества имплантата, сегодня на рынке очень много систем, предлагаемых разными производителями. По сути, везде присутствуют титановые имплантаты, но качество зависит от многих составляющих. Мы используем только высокотехнологичные имплантаты, которые благодаря многочисленным исследованиям доказали свою эффективность и приживляемость.

Есть болезни, при которых имплантация противопоказана, и клиники отказывают в лечении. Например, с сахарным диабетом, с заболеваниями иммунной системы, такими как ревматоидный артрит. В определенном периоде я оперировал этих пациентов, и они до сих пор пользуются конструкциями. Очень сложная группа пациентов с онкологией. Химиотерапия



накладывает свой отпечаток на способность костной структуры к заживлению. В определенных условиях с определенной медикаментозной поддержкой мы можем реабилитировать этих людей. Например, сейчас у меня проходит реабилитацию девушка из Екатеринбурга после удаления фрагмента верхней челюсти из-за онкологии. Мы смогли ей помочь. В работе со сложными пациентами действительно нужны колоссальный опыт и знания. Я черпал знания из лекций израильского и лондонского университетов, чтобы получить методики гарантированного приживления имплантатов и в целом способы работы со сложными случаями.

BG: Расскажите про работу вашего собственного учебного центра.

Д. С.: За столько лет накопленных знаний, собранных по крупицам, появился ряд наработок, патентов, инструментов, которыми хочется поделиться. Да и сами специалисты высказывают желание повысить свою квалификацию. Например, только за ноябрь мы провели три курса, при котором более 70 докторов разного возраста и из разных регионов усовершенствовали свои навыки. С прошлого года мы обучаем на биоматериале, используя кафедру анатомии в Первом Санкт-Петербургском государственном медицинском университете им. акад. Павлова. Совместно мы проводим обучение, приближенное к боевым условиям по сложным методикам. Очень приятно, когда доктора после твоего курса спустя одну-две недели показывают результаты. Это дорогого стоит. ■