

Налетай – подделка!

Н. В. Брагарева

Добрый день, уважаемые коллеги! Я специально назвала статью именно так, чтобы привлечь к ней ваше внимание. Я, как лектор, провела опрос своих слушателей, и оказалось, что многие из них даже не подозревают, с какими проблемами могут столкнуться в своей практике. Речь идет о поддельных материалах и инструментах и последствиях, которые обязательно возникнут при их применении. Ну и, разумеется, о том, как предотвратить покупку недоброкачественной продукции.

Итак, с юридической точки зрения мы, стоматологи, не только оказываем медицинскую помощь, но и являемся исполнителями услуги. И прекрасно знаем, что в качестве исполнителя должны довести до сведения пациента сроки службы и сроки гарантии для выполненной работы – в виде информации на стенде, либо в виде записи в медицинской карте, либо в виде записи в договоре. Напомню, что если вы не сделаете этого, то срок годности и срок гарантии работы считается неустановленным и составляет 10 лет. Ну а срок службы определяется внутренними положениями клиники о гарантиях, и чем он больше, тем лояльнее пациент будет к клинике. Информационные технологии развиваются стремительно, и пациенты уже не идут в близлежащую стоматологию, а готовы платить деньги в проверенной клинике, и в основном по совету. Поэтому вам решать: регулярно менять место работы или же позаботиться о сроке службы вашей работы. А сколько прослужит ваша работа, будет зависеть от факторов, которые мы обсудим ниже. Также не стоит забывать о том, что юридическая грамотность пациентов растет, следовательно, мы должны продумать все риски, которые могут уменьшить срок службы наших работ и привести к неприятностям.

Будучи не только ортопедом с 25-летним стажем работы, но и руководителем сети клиник, я знаю, что такое ответственность за работу каждого специалиста твоего предприятия и чем это может грозить. В данной статье речь пойдет именно об ортопедических конструкциях. На мой взгляд, наиболее эффективным будет проанализировать все основные этапы работы и описать возможные опасные моменты, которые могут привести к сокращению срока службы конструкции.

Итак, начнем. Врач-стоматолог решил внедрить в практику, например, безметалловые конструкции, прошел нужные курсы и начинает закупку необходимых инструментов и материалов. Часто это происходит на выставках, когда в общей суете врачи и не задумываются, какими характеристиками должен обладать материал и у какой организации его нужно приобретать. Врач (или его доверенное лицо, например, медсестра) подходит со списком к стенду, видит, что некоторые материалы более дешевые, чем на другом стенде, срабатывает нейромаркетинг,

и закупается. Или другая ситуация: дается задание администратору клиники, который обзванивает все фирмы и ищет наиболее выгодные предложения. Это рынок, и это нормально. Но, на мой взгляд, это неприемлемо для тех товаров, которые влияют на здоровье людей. Я как-то видела телепередачу с реальной съемкой, как китайцы делают яйца из полимера. Яйца можно разбить, из них жарят яичницу. Они выглядят абсолютно натурально! Наверное, вы удивлены? Становится не по себе от «качества» таких подделок. И тем более нельзя допускать подделки в медицине – это попросту опасно для жизни, не говоря уже о том, что юридически наказуемо. Будем надеяться, что случаи с полимерными продуктами одиночные и не найдут широкого распространения.

Но вернемся к изготовлению ортопедических конструкций. Говоря о первом этапе работы – эндодонтической подготовке и препарировании зубов, особое внимание нужно уделить файлам и борам. Файлы должны быть оригинальными, известного бренда, и вы должны быть уверены, что это не подделка. На фото (рис. 1) – подделка. Такой конусности не существует! Боры должны быть новыми, хорошо центрованными; такие уберегут не только зубы пациента, но и наконечник вашей стоматологической установки. Поломки инструментов в корневых каналах – вам это нужно? Препарирование в пределах эмали поддельными нецентрованными борам может привести к избыточному препарированию, перегреву и обнажению дентина, что может значительно ухудшить фиксацию конструкции. В данной статье я буду говорить о продукции компании GC (Япония), официальным дистрибьютором которой является компания Kraftway. Эта продукция не нуждается в рекламе, она уже давно занимает премиум сегмент по качеству. И, на мой взгляд, еще до начала работы нужно проанализировать, на каких этапах мы можем сэкономить, а на каких экономия приведет к тому, что вы потратите нервы и время для припасовки конструкции и выяснения отношений с техниками, ну а потом, при наихудшем сценарии, и в суде с пациентом.



Рисунок 1

После препарирования встает вопрос о выборе слепочного материала. И здесь нужно понимать, что С-силиконы (материалы конденсационного типа, Condensation) сами по себе дают значительную усадку в процессе реакции конденсации, а если они еще и поддельные... Если вы купили материал у неофициального дистрибьютора, то никто не может гарантировать, соблюдался ли температурный режим при хранении и перевозке товара, не был ли товар перегрет или подморожен. Поэтому либо покупаем С-силиконы только у надежных поставщиков, либо останавливаемся на А-силиконах, имеющих реакцию присоединения (Addition) и обладающих наименьшей усадкой, что даст нам наиболее качественный слепок. Например, слепочный материал Exaflex (GC) – отличный материал, который можно применять без корректирующего слоя (здесь можно сэкономить, и он даст прекрасный результат).

Следующим важным этапом является регистрация окклюзии и наложение лицевой дуги. Материал для регистрации окклюзии должен иметь жесткость по Shore 85–90; если же материал поддельный или нарушались условия его хранения, должной жесткости не будет, и четко позиционировать модель на вилке не получится (рис. 2). Чтобы не рисковать и не сталкиваться в работе с подобными недостатками, я предпочитаю использовать материал для регистрации окклюзионных соотношений GC Exabite.

И, конечно, еще один из важнейших этапов работы – фиксация конструкции. Главное здесь – получить максимально тонкую пленку фиксирующего материала и максимально точную припасовку конструкции. Материалы для фиксации производства компании GC формируют очень тонкую пленку – от 10 до 50 мкн; если же в работе применялся поддельный материал, то точности посадки врач не получит, и,



Рисунок 2



Рисунок 3

соответственно, не стоит ожидать ни хорошей силы сцепления, ни долговечности выполненной работы. Стоит отметить, что слой цемента в 50 мкн не виден глазу (рис. 3).

На стоматологических выставках, на стендах компаний, продающих в основном китайскую продукцию, можно встретить материал, похожий на Fuji I за 2000 руб. Некоторые стоматологи, улыбаясь, проходят мимо, а некоторые покупают. Нужно ли говорить, что к покупке стоматологических материалов следует подходить, имея представление о диапазоне реальных цен на оригинальные материалы, и знать, как распознать подделку.

В рамках борьбы с распространением поддельных стоматологических материалов наиболее эффективным методом является коммуникация практикующих врачей с официальным дистрибьютором Kraftway, которая дает возможность сообщать о выявлении недобросовестных продавцов и поддельные материалы.

В 2011 году компания Kraftway запустила программу защиты оригинального товара, которую обойти невозможно: проверка подлинности товара по индивидуальному коду, скрытому под защитной полосой. Уникальный код можно проверить на сайте компании www.kraftwaydental.ru или позвонить в офис. В 2021 году этой программе исполнится 10 лет, она успешно работает, на данный момент можно безошибочно определить по защитному коду подлинность товара, произведенного компанией GC и компанией Mani.

На периодически возникающий вопрос, есть ли продукция GC и Mani, не оклеенная стикерами с проверочным кодом, ответ один: НЕТ! Абсолютно вся вышеупомянутая продукция до поступления в продажу оклеивается стикерами. Если вы видите в продаже товары GC или Mani без стикера с защитным кодом – это подделка с высокой долей вероятности, что бы ни говорил вам продавец. Сама по себе низкая цена на товар не несет в себе никакой угрозы: компания Mani, к примеру, дает беспрецедентно низкую цену на свою продукцию компании Kraftway, своему российскому дилеру, а компания Kraftway, в свою очередь, предлагает своим дилерам спецпредложения с очень выгодной ценой. А вот отсутствие на упаковке защитного стикера – повод отказаться от покупки товара, вступление на территорию неконтролируемого качества и незащищенной подлинности.

Если вы убедились, что приобретенное вами изделие не оригинал, сдайте товар туда, где вы его купили, не платите свои деньги за сомнительного происхождения товар. Компания Kraftway дает потребителю реальную возможность не быть обманутым, теперь выбор за стоматологом.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что, выбирая качественный, оригинальный товар в компаниях с хорошей репутацией, мы проявляем заботу как о своих пациентах и их благополучии, так и о репутации своей клиники и лично себя как профессионала.

Как говорится, предупрежден – значит вооружен! И помните: покупка товара без стикера – это риск выплаты штрафа за использование контрафактной и несертифицированной продукции при проверке клиники. Использование поддельных медицинских изделий влечет за собой не только административную, но и уголовную ответственность!