

Зъболекари за промяна

Дентални фирми, партньори на Сдружението на българските зъболекари

- | | | |
|-----------------------|--------------------------|---------------------|
| ■ „Булдент“ ООД | ■ „KerrHawe“ | ■ „Патриция“ ООД |
| ■ „ВиталДенс“ ЕООД | ■ „Консидент“ ООД | ■ Pierre Fabre |
| ■ „Дентаком“ ООД | ■ „Крис 95“ ЕООД | ■ „Ромиидент“ ООД |
| ■ „Дентакон“ ЕТ | ■ „МБ Консулт 2000“ ООД | ■ W&H Bulgaria Ltd. |
| ■ „Дентатехника“ ЕООД | ■ „Медикал депо РиК“ ООД | |

Медийни партньори на Сдружението на българските зъболекари

- В. „Дентал Трибюн“
- Сп. „Инфодент“
- В. „Стоматологичен свят“

Д-р Анатолий Кънев пред „Български зъболекар“:

Ако се занимаваме с по-общочовешки въпроси, ще станем и по-добри медици

Кой е д-р Анатолий Кънев? Разговаряме и трудно можем да обхванем личността му, размаха на дейността. Разбираме, че към неговата клиника са създадени издателска къща „Гутенберг“ и културно-просветно дружество „Лудогорие“. Той организира и спонсорира два исторически похода, на които води деца от цялата страна. От 30 май до 2 юни е походът по пътя на четата на Таньо войвода, съратник на Христо Ботев, който д-р Кънев води от 17 години. От известно време „тази прекрасна национална идея“, както я нарича той, се осъществява със съдействието на Министерството на образованието. Вторият поход - Силистра, Дулово, Исперих и Разград - (винаги първият понеделник на ноември) е по дирите на Бедреддин, мистик на исляма, който през 14 век достига до идеята за обединяване на религиите. Д-р Кънев уточнява, че „успоредно с него в католическия свят това го прави Кузански, в православния - Трапезунски. Тримистици, едни от най-учените за времето си хора, достигат до едни и същи идеи, които са страшно нужни на днешно време“. По време на този поход издателската къща „Гутенберг“ и културно-просветното дружество „Лудогорие“ презентират книгите и списанията, които са издали през годината. На 7 април в Художествената академия клиниката дава годишни стипендии.

Какво мисли д-р Кънев за културата, българщината, за единството и съсловието ще прочетете в интервюто, публикувано на стр. 6



Началото на едно партньорство

ЕДНА ПО-РАЗЛИЧНА ИСТОРИЯ

Когато се запознаваме с някого лично, етикетът по тези географски ширини изисква да си стиснем ръцете. Когато сключваме сделка - също. Тогава ръкостискането бележи края на беглото познание и поставя началото на ползотворното сътрудничество.

Сега представете си как се запознаха „Булдент“ и Сдружението на българските зъболекари.

Стр. 4

В БРОЯ

ОТЗВУК

Новата инициатива
на сдружението:
July Morning
- празник на
зъболекарското
изкуство

ПРЕДСТАВЯМЕ ВИ

Имплантите „Мираж“ -
най-продаваната
имплантна система в
Италия

СТАТИСТИКА

- Една пета от българите не могат да си позволят да отидат на зъболекар

КОНКУРС

- Четвъртото издание на конкурса „Мениджър на дентална практика“

ЗА ПРАКТИКАТА

- Приложима ли е хипнозата в денталната практика?

XV отчетна конференция на СБЗ

Уважаеми колеги,
Информираме Ви за решението на 36-ото заседание на УС на СБЗ.

I. XV отчетна конференция на СБЗ ще се проведе на **15 декември 2012 г., събота, в хотел „Рила“ - зала „Адакта“ от 11.00 ч.** при следния дневен ред:

- | | |
|------------------|---|
| 9.30 - 10.30 ч. | Регистрация |
| 10.30 - 11.30 ч. | Отчет за дейността на УС през 2012 г. |
| 11.30 - 12.15 ч. | Обсъждане и приемане на програма за работа на СБЗ през 2013 г. |
| 12.15 - 13.00 ч. | Д-р Анатоли Кънев
„Културата е поведение, а не дума в речника“ |
| 13.00 - 13.30 ч. | Дискусия по проблеми в практиката и организацията |

II. Коледният бал на СБЗ ще отпразнуваме същия ден традиционно в **хотел „Рила“, ресторант „Враня“ от 20.00 ч.**

Одобреният от УС куверт за тържеството е на стойност 60 лв.

Ресторантът предлага и постни менюта за спазващи коледните пости.

За тези от вас, които не са от София, предлагаме възможност за нощувка в хотела.

Цените за една нощувка са:

Единична стая с включена закуска - 66.00 лв.

Двойна стая с включена закуска - 86.00 лв.

Подготвяме програма с изключително интересни участници и изненади.

Надяваме се да посрещнем заедно новата и по-успешна 2013 г.!

Присъствието ви ще бъде удоволствие и чест за нас!

УС на СБЗ

ПОКАНА

Уважаеми колеги,

Каним Ви на традиционния Коледен бал на Сдружението на българските зъболекари, който ще се състои на 15.12.2012 г. от 20.00 ч. в ресторант „Враня“- хотел „Рила“, София, ул. „Калоян“ №6. Присъствието Ви ще бъде удоволствие и чест за нас!

За контакти тел:

0887 483 891

Издава



Адрес на редакцията:

ул. „Цар Калоян“ №6,

София 1000,

тел: (02) 987 5792

моб: 0887 483891

www.abdentist.com,

e-mail: abdentist@abv.bg

facebook



ABD

Сдружение

на българските

зъболекари

Редакционен съвет:

д-р Венцислав Стоев

д-р Георги Цалов

д-р Иван Антикаджиев

д-р Георги Коновски

д-р Иван Велинов

Банкова сметка:

УниКредит Булбанк,

клон пл. „Света Неделя“

Сдружение

на българските зъболекари

IBAN:

BG16 UNCR 7630 1012 4841 09

BIC: UNCRBGSF

Стоматолог с картинна галерия в кабинета си

Стоматолог от столицата направил картинна галерия в кабинета си, за да предразположи и успокои пациентите си преди да седнат на стоматологичния стол, съобщават пловдивските медии. Те се позовават на думите на д-р Нелия Михайлова, зам.-председател на Асоциацията на денталните мениджъри в България. „Интересният подход на д-р Анатолий Кънев впечатлил журито от стоматолози, които пътували из страната, за да се запознаят на място с участниците в конкурса „Мениджър на денталната практика“, уточняват пловдивските журналисти.

Родители от Източна Европа се връщат в родните си страни, за да заведат децата си на зъболекар

Родители от Източна Европа се връщат в родните си страни, за да заведат децата си на лекар или зъболекар, тъй като във Великобритания им се налага да чакат твърде дълго за подобни услуги. Това сочат данните от изследване за децата на имигрантите във Великобритания.

Изследването показва, че много семейства са запазили силни връзки с родните си страни и дори все още имат свой лекар и зъболекар. Родители от страни като Полша, Румъния и България често се опасяват, че училищата във Великобритания не уморяват техните деца, прекалено свободни са и не дават на учениците достатъчно домашни, пише вестник „Дейли телеграф“.

Заклученията се съдържат в уникално проучване, продължило 2,5 г, за децата от Източна Европа, чиито родители са дошли във Великобритания след разширяването на ЕС.

Посочва се, че родителите са дошли там в търсене на по-добър живот за своите деца, но много от децата се сблъскват с изолация и страдат от разделянето си с близки и роднини. В някои случаи децата страдат от сериозни емоционални проблеми.

Новата инициатива на сдружението: July Morning - празник на зъболекарското изкуство

След 12 години честване на July Morning Сдружението на българските зъболекари се опита са даде нов смисъл на своя празник. „Опитът“ бе успешен, защото през юли 2012 година в Троянския балкан, село Чифлика, видяхме с очите си, че идеята Джулянт да се превърне в празник на зъболекарското изкуство има потенциал.

ИСТОРИЯТА

По времето на комунизма посрещането на изгрева е било като посрещането на едно ново начало и по-добро бъдеще за първоначалните участници. Едва ли това може да се каже за честването на July Morning по време на демокрацията през 2000 г. от СБЗ. Тогава то бе свързано с началото на здравната реформа. Участниците в него, макар че посрещнаха изгрева, не предвещаха „по-добро бъдеще“ за нашето здравеопазване чрез тази реформа. И познаха. Празникът обаче продължи през годините в съчетание с първите научни форуми, сериозни дебати по съсловни въпроси и др. Традиционно купонът и посрещането на изгрева слагаха точка на Джулята. До следващия.

JULY MORNING 2012

През тази година почти същият „дневен ред“ предхождаше юлския изгрев над Троянския балкан и село Чифлика. Но този път дебатът по съсловни въпроси бе изместен от темите за благотворителността, българското изкуство, култура, българската история, меценатството, изграждане на позитивен имидж на сдружението в обществото.

July Morning 2012 носеше белезите на различното, защото имаше творчески заряд. Основният спонсор „Булдент“ изненада с атрактивно шоу - бодипейтинг (изкуството да се рисува върху голо тяло). С участието на присъстващите, които демонстрираха своите художествени умения върху телата на две момичета (по бански, разбира се...). Подробности за партньорството между СБЗ и фирма „Булдент“ ще прочетете в статията „Началото на едно партньорство“ на стр. 4

ТВОРЦИТЕ

Той е личност, която се откроява - нарича се д-р Анатолий Кънев. В сп. „Път“, издание на Сдружение „Родно Лудогорие“, д-р Кънев пише: „Когато се види, че културата като поведение и различност не е порок, се диша по-лесно“. Тази философия бе базата, върху която д-р Кънев разви и представи идеите си пред членовете на сдружението. (Интервю с д-р Кънев - на стр. 6).

Д-р Кънев е едно, както го наричат поетите, „попадение“. Достатъчно е да споменем, че организира провеждащия се за 27-и път от 30 май до 2 юни поход по пътя на четата на Таньо войвода. Научихме от него и факта, който малцина знаят, че през 1930 г. зъболекарското и лекарското сдружение във Враца са подарили на царя стопанисвания и организиран от тях поход на Ботев.

Ако вечерта преди юлския изгрев няма име, можем да я наречем д-р Елизабет Павлова. Заслужава си да прочетете и чуete нейните стихове. Тя го направи:

„Абе колко му трябва на някой си влюбен поет! Но пък, виж - /аз дали ще науча след време с любов да засри-

чам,/ че „целувка“, е не просто кръгъл, белтъчен сладкиш,/ а „целувка“, да кажем, е висш пилотаж по обичане.”

Из „Гробище за домашни любимци“

„Целувката, която не е просто сладкиш, а висш пилотаж по обичане“, показва че д-р Павлова, която по професия е зъболекар, има и друг талант - не „засрича“ просто стихове, а ги пише с майсторство и с истинско поетично вдъхновение.

„Абе колко му трябва“ още български зъболекари да се поканят, за да разкрият таланта си пред колегите. Ако July Morning се превърне в „Празник на зъболекарското изкуство“, тяхното място ще бъде там. А и времето до изгрева ще бъде тяхно. А и след него. Изкуство преди изгрева - изкуство след изгрева.

Не е трудно да си го представите.

За да стане това факт обаче, е нужно някой да се запали и да приеме идеята присърце. Така вратите пред таланта на българския зъболекар всяка година в точното време и място ще бъдат широко отворени.

„Абе колко му трябва...”



Стихове от Елизабет Павлова

*Някой ден аз ще стъпя на пръсти
и ще вдигна с поглед тавана,
ще закърпя крилете откъснати,
излитайки, сякаш „дим да ме няма“.*

*Закачливо ще дърпам олуците -
в ритъм на „Тръгнал кос...“ да попеят.
И всички хремави, ланини капчуци
след припева знам, че ще онемаят.*

*...Ще драскам с песен, вече пресипнала,
всеки стих, който сте омърлушили.
Усмивка, казвате, не ви стига ли?
Е, аз пък „Тръгнал кос...“ ще послушам.*

*С капки дъжд днес играем на вързано,
те, естествено, винаги губят.
Но, извинете, сега ще побързам -
това ще се случи, ако се влюбя.*

Началото на едно партньорство

ЕДНА ПО-РАЗЛИЧНА ИСТОРИЯ

Когато се запознаваме с някого лично, етикетът по тези географски ширини изисква да си стиснем ръцете. Когато сключваме сделка - също. Тогава ръкостискането бележи края на беглото познание и поставя началото на ползотворното сътрудничество.

Сега представете си как се запознаха „Булдент“ и Сдружението на българските зъболекари. Преди личната си среща всяка страна познаваше отсрещната поради идентичната сфера на работа, поради ежедневните си контакти с хора и организации от бранша. И въпреки това, не само работата свързваше двете организации по пътя на тяхното развитие, но и желанието да бъдат полезни с идеите и продуктите си на българския зъболекар.

Нека започнем тази история както всяка една друга - с кратко представяне.

От страна на предприемачеството и бизнес духа - „Булдент“. Млада компания на денталния пазар с бързо развитие, основано на модерния и ентузиазизиран екип от специалисти в лицето на търговски, маркетинг, счетоводен и финансов отдел, да не забравяме и телемаркетинг и обслужване на клиенти.

Управител на „Булдент“ е г-н Пламен Бижев. Немски възпитаник, финансов аналитик и инвеститор с доказан успех във всяко бизнес начинание.

От другата страна е СБЗ. Организация на свободомислещите, добре познаващи миналото, успешни в настоящето и ориентирани към бъдещето съвременни български дентални медици. Лицето ѝ - не по-малко вдъхновяващият и уважаван д-р Венцислав Стоев.

„За мен е чест и радост „Булдент“ да се радва на доверието на Сдружението на българските зъболекари, защото и двете организации са градени с много труд, постоянство и желание за по-добро обслужване и модерно развитие“, споделя г-н Бижев.

„И двете вървят по различни пътища, но са устремени към една и съща цел. Сега си подадоха ръка, за да са по-успешни“, допълва г-н Велислав Андреев, търговски мениджър в „Булдент“ ООД.

И така... За какво си стиснаха ръцете „Булдент“ и Сдружението на българските зъболекари.

След изпълнението на успешни съвместни проекти, включително сключената договореност между сдружението и световния лидер Johnson&Johnson за съвместна ре-

кламна дейност под егидата на „Булдент“, стана ясно, че в едно дългосрочно партньорство се виждат много перспективи. Невероятното посрещане на July Morning в Троянския балкан даде повод за последваща бизнес среща.

И ръководствата на двете организации се срещнаха и намериха общ език. Но не само те - но и техните цели и движещи мотиви. Резултатът беше естествен и ясен.

С две думи, „Булдент“ и Сдружението на българските зъболекари се споразумяха за едно по-добро бъдеще на членовете и партньорите си. Сключената договореност гарантира на всеки един член на сдружението преференциално клиентско обслужване в „Булдент“ в множество аспекти - конкурентни цени, информираност по всяко време, възползване от най-модерното в денталната общност при атрактивни условия, партньорска подкрепа при организация на различни мероприятия.

Сега всеки член на сдружението може да се обади в „Булдент“ или на търговския си представител и по всяко време да напазарува необходимите материали по преференциалната си ценова група и с това да спести ВРЕМЕ, УСИЛИЯ И ПАРИ.



По време на Джулия основният спонсор „Булдент“ изненада с атрактивно шоу - бодипейнтинг (изкуството да се рисува върху голо тяло)

По постигната договореност, членовете на СБЗ се ползват още с преференциални цени не само на стоматологичните материали, но и на иновативни услуги - например „MediCloud” - невиджана досега софтуерна платформа за управление на денталната практика.

„И понеже целта е да превърнем пазаруването от необходимост в удоволствие, не само свалихме на-

прежението с атрактивните цени, но и предлагаме още бюджетна подкрепа за организирания от СБЗ мейнстрийм, като възнаграждение на гласуването ни доверие. Сега знаете, че не само спестявате, докато пазарувате, но и печелите“ - споделя г-н Бижев.

А сега да дадем думата на ръководителите с това кратко блиц интервю.



Пламен Бижев, управител на „Булдент” ООД

- **Опишете се с няколко думи.**
- Успешен, семеен, амбициозен.
- **Представете партньорите си на нашите читатели?**
- СБЗ е организация на съвременните дентални специалисти, родена в зората на новото време и обединяваща не просто зъболекари, а хора със сърца и мечти.
- **Къде виждате успеха на това сътрудничество?**

- Заедно ставаме по-силни и можем да постигнем повече.
- **Кои са положителните страни на това партньорство за вашата организация?**
- Че имаме удоволствието да работим с хора, които знаят какво искат и са устремени към това да го постигнат.
- **А за вашите партньори?**
- Че можем да им предложим всичко, от което имат нужда, без излишни усилия и условия. Те вече са доказали, че са не само добри, но и мотивирани специалисти.
- **Как виждате развитието на това партньорство?**
- С подписването на споразумението, според което членовете на СБЗ се ползват с преференциални условия за пазаруване, положихме само основите, над които ще градим. Нужно беше за начало да се обединим всички, да сплотим усилията си, да си вярваме. Сега възможностите са неограничени, колкото необятно е въображението на специалистите от нашите организации.
- **Какво искате да кажете на членовете на СБЗ?**
- Чисто човешки - радвайте се на живота и превърнете пазаруването на стоматологични материали от грижа в удоволствие.

Д-р Венцислав Стоев, председател на УС на СБЗ



- **Опишете се с няколко думи.**
- Отговорен, амбициозен.
- **Представете партньорите си на нашите читатели.**
- Коректна, доказала себе си фирма, с млад и перспективен екип. Далновидно и предприемчиво ръководство с ясна стратегия за бъдещето.
- **Къде виждате успеха на това сътрудничество?**
- В реализацията на поставените задачи в договора, постоянната обратна връзка и съвместното решаване на проблемите.
- **Кои са положителните страни на това партньорство за вашата организация?**
- Възможността за закупуване на качествени материали на преференциални цени за членовете на сдружението и бързите срокове за доставка.
- **А за вашите партньори?**
- Разширяването на кръга клиенти, които са качествени професионалисти със сериозни възможности, каквито са всички членове на СБЗ.
- **Как виждате развитието на това партньорство?**
- Във времето и в делата, които да бъдат полезни и за двете страни.
- **Какво искате да кажете на членовете на СБЗ?**
- Успехите са с нас и пред нас!

Една пета от българите не могат да си позволят да отидат на зъболекар

Мнозинството от пълнолетните българи са посещавали зъболекар за последен път преди повече от 1 година. Данните са от национално представително проучване ТНС ББСС по темата, проведено по поръчка на в. „Класа” в края на летните отпуски.

Макар и специалистите да препоръчват всеки човек да посещава зъболекар за профилактичен преглед поне веднъж годишно, дори да няма никакви оплаквания, мнозинството от пълнолетните българи заявяват, че не са ходили на зъболекар в последната година.

Общо 42% от българите спазват препоръките за профилактичен преглед веднъж в годината. По 21% от българите казват, че са посетили зъболекар съответно в последните 6 месеца или преди повече от 6 месеца, но в рамките на последната една година.

Процентът на редовните пациенти е значително по-висок сред висшистите и българите на възраст 18-25 г. – около 60% от представителите на тези две групи са ходили на преглед или лечение при зъболекар в последните 12 месеца.

Сред по-редовните в посещенията си при зъбен специалист са и жителите на столицата, както и жителите на областните градове – 53% от живеещите в София и 51% от живеещите в областните градове са прегледали зъбите си в последната една година.

Що се отнася до причините за непосещаване на зъболекар, те се делят на две основни групи – такива, които не са имали оплаквания и проблеми със зъбите си и такива, които са имали оплаквания, но не са могли да си го позволят. Един от трима българи, непосещавали зъболекар в последната една година, казва че не е имал оплаквания и е решил, че няма нужда от консултация със специалист. 39% от българите, които не са ходили на зъболекар в последната година (или около 22% от общото пълнолетно население) казват, че са имали оплаквания и нужда от зъболекарска помощ, но не са имали средствата, за да си платят лечението. Този процент е по-висок във възрастовата група 41-55 г., сред жителите на малките градове, както и сред българите с основно и по-ниско образование. Безработните българи също са сред българите, лишени в по-голяма степен от зъболекарска помощ по финансови причини.

Изследването е проведено през първите дни на септември, национално представително – 1000 избиратели чрез пряко интервю по домовете. Максималното стандартно статистическо отклонение при 50% дялове е $\pm 3\%$.



Д-р Кънев, по професия ви сте зъболекар, но страстта ви е културата. Защо?

Ще се върна към това, което на правихме в с. Чифлика на среща със Сдружението на българските зъболекари. Разговорът тръгна от там, че медицинската култура е поведение, а не думичка в речника. Културата има много определения. Коренът на думата идва от Цицерон. Когато древният Рим превзема Гърция, голяма част от младите хора на Рим бяхат в Гърция, почват да свирят на цитри или да се занимават с изкуство. И няма кой да отбранява Рим, няма войници. Тогава императорът изпраща новоизлюпуващия се Цицерон да разгадае защо става така. Той прави един поетиен апарат. Според него думата „цивилизация“ означава изкуството да живееш в град - разликата между цивилното и военното население. „Култура“ означава поведение. Той не е могъл да преведе сложния поетиен апарат на гръците и го превежда така, че Рим да го приеме. Това са силни времена за Римската империя, затова и този поетиен апарат остава и до ден днешен. Знаем че има селскостопанска култура, техническа култура, медицинска и т.н. Заниманието ми с култура за мен е потребност. Давам пример - повечето мои приятели са художници. На 7 април, докторския празник, с един колега медик правим конкурс в Художествената академия - графика, скулптура, живопис - с децата там. Това ме радва, допълва моето отношение към медицината и света. Любимият ми културолог е Александър Фол. Когато той почина, направо осиротях... Фол казваше, че „Тесният специалист е идиот в широкия смисъл на думата“. Това не са само лафове. Така се чувствам много по-жив, тъй като нашата професия

Ако се занимаваме с по-общочовешки въпроси, ще станем и по-добри медици

е тежка и ощетяваща. Не става дума само за стругаро-фрезистката й част, а и като отношение. Ние сме и мениджъри, стругаро-фрезисти, анестезиолози, хора, които разговарят с пациента. Положението ни от гледна точка на връзка с държавата е много тежко - бюрокрацията ни смазва. Единственият изход човек да оцелява в духовен план е да се занимава с култура, с тази част на света, която го свързва с другите хора по един малко по-приятен начин. Не само, когато говорим за по-тесната си специалност, а и за света, който ни заобикаля. Обичам една шопска поговорка - „Светът е убав, оти е шарен“.

- Как се вписва в този шарен свят идеята на скружението Джулая да се превърне в празник на зъболекарското изкуство?

- Би било страхотно, стига сега ние като сдружение - защото не бива да си поставяме по-големи цели за повече хора - да можем да издържим на думичката традиция. Да бъдем отбор, който дава заразен пример. Разбира се, да говорим за народопсихология след Иван Хаджийски е почти несериозно, но трябва да си признаем за нашето единичество - на българина. Да не говорим за нас, стоматолозите, „забити“ в един кабинет, в който работим, да кажем 6-8 часа, но трябва нови 2 часа и за друга дейност - с търговски фирми, с касата, ако някой работи с нея, с банка и пр. Работният ден е минимум 10-часов. Ето защо казвам, че, за да оцелее Джулая, трябва самите ние да си говорим.

- Това проблем на съсловието ли е?

- Според мен един от проблемите на всяка една гилдия в България е, че нищо не зависи от гилдията. Те рядко се събират, рядко извършват професионални разговори, несвързани с тесния проблем, при нас - зъба и неговата дупка. Преди години бях във Франция и имах възможността да се запозная с един бивш техен зам.-министър на здравеопазването. Покърти ме това, че тяхното министерство се занимава с глобалните въпроси - тогава с птичия грип. С проблемите

още на СПИН, семейното планиране и пр. Тясно професионалната работа е поета само от гилдиите, дори и връзката с тяхната социална служба. Защото няма кой по-добре да разбира проблемите на хирурга, на терапевта, на ендодонтита от самите тесни специалисти. А Министерството на здравеопазването изпълнява главно парадни и контролни функции. Докато при нас няма сутрешен блок по телевизията, който да не се занимава със здравеопазване. Това, че се смениха вече четирима министри на здравеопазването в това правителство, показва че няма никаква политика в това отношение - тотално.

- Така сме си организирали държавата...

- Едно общество се измерва най-бързо по два главни критерия - единият е отношението към инвалидите, към хората в неравностойно положение, а другият - към образованието и здравеопазването. Много бързо може да се направи разрез на немското образование и здравеопазване и от там извод за уровен на Германия. Поглеждаме образованието и здравеопазването у нас и разбираме къде сме ние в Европа и в света.

В България уж от всичко разбираме, а в същото време не си довършваме образованието в определеното ниво, което ни трябва. Да кажем имаме и „София дентал мийтинг“, провеждат се какви ли не курсове, но голямата част от тях са безмислени или са повтаряеми. Даже част от тези лекции и конкретиката са неприложими за нас. Защо го казвам? Защото здравеопазването е нещо, което лесно можеш да разбиеш и да хвърлиш общественото мнение да не гледа в сериозните си проблеми. Също и образованието. Кажи на един народ, че ще вдигнеш заплатите на лекарите и 90% ще започнат да ги псуват. Масово в медиите се вижда едно: „Лекарите - тяхната мама“.

Няма добри предложения и от наша страна. Нужно е по-често да се събират колегите, да говорят на тези теми, защото това единичество ще ни изяде главите. Ставаме лесно уязвими от министерства, партии или държавни решения, които много често се използ-

ват като кьорфишек. Когато кажеш: „Лекарите - тяхната мама, учителите - тяхната мама“, обществото е много чувствително. Едва ли има и 1% специалисти в България, които да разбират проблемите на АЕЦ Белене, но всеки се чувства потърпевш и разбиращ от проблемите на реформата на здравеопазването. Ето защо референдуми като този за АЕЦ Белене са безсмислени. Но референдум в здравеопазването - колко данъци да се плащат за него, колко да ти удържат - е нещо реално. Но никой не иска да се заеме с него, защото, както се казва на политически език - това са непопулярни мерки, и защото това са огромни пари, които държавата предпочита да ги държи и самоманипулира.

Когато ние сме разединени и не участваме в този процес, всичко става ясно.

- Как културата ще помогне единството да бъде преодоляно?

- Във всички времена на човекознанието тя е обединявала по някакъв тип хората. Отделно, когато говорим за ЕС, никой не иска от нас да ставаме германци или французи - напротив. В началото на създаването на ЕС, когато ние не бяхме членове, уволниха първия министър на културата на ЕС, французин. Той каза: „Още не се е родил Негово Величество Европеца!“. Човек е първо германец, българин и т.н. Многообразието на Европа е нейната сила. А какво може да обедини една нация, освен на първо място културата като поведение. Да, културата не е думичка в речника. Не е дали знаем Шекспир наизуст. Как обаче аз ще направя зъби днес, как вие ще редактирате и публикувате това интервю - това е нашата култура. Когато има такива сетива, които ни обединяват, ние правим културата на един екип, наречен зъболекарски, медицински, национален. Неща, които ни обединяват, за да си говорим, за да може отношението ни към света да стане малко по-друго. Само чрез култура светът може да стане по-добър и между хората да има все по-малко напрежение. Няма ли нещо, което да обединява един народ, той се разпада и изчезва.

- Някой ще ви опонира и ще каже: Зъболекарите не са единаци - отдавна излязоха от кабинетите си - събират се, разговарят помежду си. БЗС ги обединява, прави много форуми...

- Първо - една голяма част от тях

отиват по задължение. Говорим за култура, интелего. Интелего означава „връзвам нещата“. Кой са нещата - ум, чувства, воля и морал. Един зъболекарски съюз в лицето на официоза не може да върже тези неща. По причина, че хората говорят на различни езици и се събират, от една страна, или да се видят, или да изпият по едно питие, или, както сме „със синини от бича и следи от теглото“ от предния режим, да не би да стане страшно. Но от кого ни е страх? Аз го наричам автоцензура. Тази автоцензура ни изяжда главата. Ролята на интелегото, в случая на доктора, е да заведе добичето до водата, но не може да го накара насилно да пие от нея. Официозът задължава да се пие от тази вода. Нека аз да си избира - може да е мътна, може да не ми харесва, може да не е мойта вода. Това е принципът.

Ако се предприемат инициативи като Джулая, на който се събират професионали и правят нещо заедно, те се срещат с приятели. Бях за първи път през тази година - видях колеги, видях, че те имат нуждата от подобни разговори. Например, когато си говорим за изкуство и култура, има голяма изложба на Людмила Живкова в Музея за чуждестранно изкуство. 90% от нещата са купувани с комунистически пари по нейно време. Няма лошо. Чудесно е, че България притежава таква богатство. Но единственото частно дарение е от зъболекар. Хората преди 9 септември, че и след него, са имали тази потребност - ние не откриваме топлата вода. Обаче как са се сдружавали - един път на приятелско-културни начала, втори път - на професионални. Не всички зъболекарски, разбира се, трябва да имат отношение към изобразително изкуство. Нормално е част от хората да си говорят на друга тема. Но е хубаво да се знае, че всеки индивид трябва да работи за каузата първо, че е българин, второ - ние не сме само тези, при които „хем боли, хем само вземат пари“. Човек трябва да се погрижи за собствения си имидж като цяло в обществото, а не само за личния си. Когато това не се осъзнава, не можеш да очакваш хората, които са извън твоя кръг, да имат добро отношение към теб. Също, когато цялостно гилдията не се е представила по някакъв начин пред обществото. Повтарям - ние не сме само онези, при които „хем боли, хем само вземат пари“, ние ратуваме за българщина, за култура като

поведение и като потребление. Едни от водещите спонсори в света са били медици - независимо дали лекари или зъболекарски. От там трябва да се тръгне, за да повишим нашия имидж.

- Какво послание ще отправите към своите колеги?

- Нека да бъдем малко по-широко кроени, не е нужно да правим револуции и въстания, а да имаме сетива за онова, което се случва около нас, често да се събираме и да говорим на такива теми, а не само на тясно професионални. Ако се занимаваме с по-общочовешки въпроси, ще станем и по-добри medici. Нашето отношение към света е да правим все по-добри зъби, да ставаме все по-добри професионалисти. Според мен, ние, като една малка частица от българското общество, сме по-напред от други гилдии.

Четвъртото издание на националния конкурс „Мениджър на дентална практика“ отличи д-р Анатолий Кънев със специална грамота „За вярата и усилията му да отстоява българските културни ценности и да ни възпитава в родолюбие“

В мотивите на журито бе написано:

*„По „Раковска“
на кратка разходка
изведе ме Ботев.
Като дръжка на своята сабя
ръката ми хвана,
за да не се изгубя в тълпата,
защото бях малък.
Не вярвах. Погледнах нагоре:
О, Боже, жив бе той!
Не бе умрял тоз, който ме води!“*

Едва ли такива стихове имат място в конкурси от типа на „Мениджър на дентална практика“. Но този конкурс има остро око - открива личности, които не се побират - непобираеми са. Ние срещнахме такава личност, която ведно с таланта на лечител, притежава таланта на духовен водач. Надарена е със способността да поведе хората по пътеките на българската история, култура, за да помнят от къде са, кои са, за да не се изгубят в тълпата“.

Д-р Кънев не присъства на церемонията по награждаването, защото се подготвяше отново да поведе хората на поход...

За да не се изгубят в тълпата.

Д-р Салваторе Перасоле и д-р Алдо Касти представят:

Имплантите „Мираж“ – най-продаваната имплантна система в Италия



Д-р Салваторе
ПЕРАСОЛЕ



Д-р Алдо КАСТИ

Д-р Салваторе Перасоле, управител на „Нова Рискърч“, доктор по медицина от 1986 г., специализация по пародонтология и имплантология в класа на проф. Каруси през 1993 г.

Д-р Алдо Касти, презентатор на „Нова Рискърч“, доктор по медицина от 1983 г., специализация по обща и челюстна хирургия - 1994 г. от Университета на Рим. Основател на Академия по пародонтология и имплантология.

- Представете, ако обичате, италианската фирма „Нова Рискърч“ като екип, опит, възможности и цели.

Д-р Салваторе Перасоле: „Нова Рискърч“ е компания, която се занимава с изследване и разработка на имплантни системи за приложение в денталната практика. На пазара сме от 19 г. със собствени системи импланти. Фирмата стартира от дружество, обединяващо лекари по дентална медицина, към които впоследствие се присъединиха инженери, механици, химици, преподаватели и търговци.

През тези 19 г. сме проектирали и създали голям брой имплантни системи, винаги базиращи се на практически опит на колегите и включващи иновативни идеи. Ние бяхме първите в Европа, които произведохме изцяло покрит с цирконий имплант за денталната практика. Практиката ни в държавните болници в Италия ни позволи да изпробваме много и различни дизайни и покрития на имплантите. Резултатът е над 100 000 поставени импланта от екипа ни, достигнахме до изключително иновативния дизайн и микропорестата повърхност на последната имплантна система на „Нова Рискърч“ - имплантите МИРАЖ.

- Какво е мястото на „Нова Рискърч“ в италианската и европейската дентална практика?

Д-р Перасоле: До 2010 г. компанията ни произвеждаше и доставяше импланти изключително за държавните болници в Италия и няколко големи частни дентални клиники в Италия, Словения и Унгария. Държавните поръчки ни осигуряваха стабилен и сигурен пазар, което ни позволи да наблегнем сериозно на качеството на процеса на производство. Така успяхме да извадим продукта МИРАЖ, който е позициониран във висок клас имплантни системи в Европа.

- С какво успявате да привличате зъболекарите в Италия и Европа?

Д-р Алдо Касти: Нашите козове са:

1. Изключително високо качество и надеждност;

2. Имплантите ни са с опростен протокол за поставяне. Вземали сме предвид всяка препоръка от екипа имплантолози, работещи в компанията. Ние сме компания от имплантолози преди всичко и затова се гордеем с факта, че нашите импланти са продукт на самите имплантолози, а не на екип научни работници, затворени в своите лаборатории.

3. Имплантите МИРАЖ са приложими в над 90% от конкретните ситуации, налични в ежедневната дентална практика.

4. Иновативният дизайн на имплантите МИРАЖ обединява предимствата на коничните и цилиндричните имплантни системи, наложени от практиката. Имплантът е така проектиран и изпълнен, че във финалния етап на завиването постига своята максимална тракционна устойчивост и потенцираща регенеративните възможности на естествената кост компресия.

5. За разлика от другите подобни системи в Европа и света, при нас микропорестата повърхност се постига освен с нормалния процес на микроплазменоструене и с процес на горещо-плазмена киселинна обработка на повърхността.

6. Изброените до момента предимства ни позволяват да имаме един имплант с възможности за ранно (имедиатно) и нормално отложено натоварване.

- Защо решихте да продавате вашите продукти в България?

Д-р Перасоле: България не е самоцел за нас. Компанията ни излиза на по-широк европейски пазар в момент, в който се чувстваме достатъчно стабилни и с натрупан опит в Италия. За разлика от много други компании, ние предлагаме един вече доказал себе си продукт, а не продукт, търсещ своето утвърждаване. България е една от нашите цели и защото смятаме, че тя е атрактивна за дентален туризъм страна, а нашият продукт съчетава в себе

си имплант от високо качество и цените на имплант от средно ценово равнище. Това би дало възможност на българските лекари по дентална медицина да формират конкурентни цени, като в същото време се подплатят с една лесна за приложение и сигурна имплантна система.

- В България навлизат много и от всякакъв ценови вид импланти, защо смятате, че МИРАЖ може да заеме сериозен пазарен дял?

Д-р Перасоле: В България ние ще маркетингаме нашата продукция по начин, по който тя да достигне до нормалния зъболекарски кабинет, до зъболекарите, които до момента не са се решили сами да предлагат тази услуга на пациентите си. Имплантите МИРАЖ са създадени за тази цел! Те са лесни за приложение, в комплекта на импланта влиза всичко необходимо - вътрекостната част (същинският имплант), трансферен елемент и надстройка. По този начин няма да е нужно зъболекаря, който поставя малък брой импланти - да поддържа наличност на излишни количества допълнителни елементи за имплантологията, които осъщават процеса.

- Как ще бъде организирана търговската дейност на компанията у нас?

Д-р Перасоле: От 1 януари 2013 г. имплантите МИРАЖ в България ще се дистрибутират от фирма „Медикал депо“. Продуктите ни ще се популяризират чрез поредица от лекции и практически курсове с помощта на официалните презентатори д-р Стоев и д-р Бързаши.

- Какъв брой импланти МИРАЖ се поставят в Италия годишно?

Д-р Касти: Средно годишно в Италия продаваме между 120 000 и 180 000 импланта. Това е над 15% пазарен дял от всички поставени в Италия импланти. За ориентировка ще спомена, че само италианските имплантни системи на пазара ни са над 60 и още толкова са европейските.

За нас този процент е истинска гордост. Реално има само една фирма, чието име няма да споменавам, която има по-голям пазарен дял от нас в Италия.

- Един личен въпрос, д-р Касти - колко импланта сте поставили вие лично до момента?

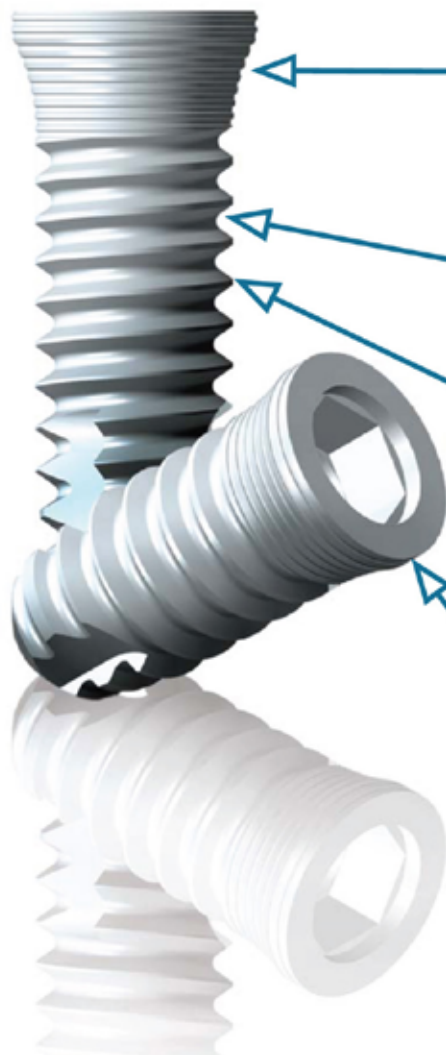
Д-р Касти: В началото на 2009 г. пръв статистика по искане на ваши колеги от Германия. Тогава бройката беше малко над 13 000. Към момента може би надхвърлят 15 000. Като поне 10 000 от тях са производство на „Нова Рискърч“.

ИМПЛАНТОЛОГИЧНА СИСТЕМА MIRAGE®

анатомичен дизайн с гаранция за по-голяма и сигурна интеграция

Имплантът има геометрична форма, която позволява да се комбинират предимствата на имплантите с конична форма с тези с цилиндрична такава. Спазени са напълно последните изисквания на имплантологията и костната интеграция.

Хирургията е опростена, с възможност за имедиатно въвеждане след екстракция или съединяване с костна присадка. Освен това, благодарение на своята иновативна геометрия се прилага добре и при методиката на незабавното поставяне.



Характеризира се с платформа с по-голям диаметър, в сравнение с тялото на импланта, която позволява да се подобри затварянето на имплантираното място, намалявайки чувствително риска от проникване на бактерии и възникване на потенциални възпаления.

Повърхността е от титаниева сплав без външни субстанции, със средна нагънатост, за да се стимулира костната регенерация.

Елементът, характеризиращ оригиналността на импланта Мираж е всъщност резбата на цилиндричната част: стъпката, височината и геометрията на „нареза“ са избрани така, че да се оптимизират функционалните изисквания на импланта и поточно първоначалното задържане, усилието при въвеждане, бързината и ефикасността на костната интеграция.

Протезното свързване се извършва чрез вътрешен шестоъгълник и специална „призматична система за центриране“, която гарантира антиротационен ефект и перфектно свързване с компонентите на протезната система. Това води до чувствително намаляване на вторичната костна резорбция, довеждайки впоследствие, и до по-голяма стабилизация на меките тъкани.



ЛЕКЦИОННИ КУРСОВЕ

Майсторски курс на тема „Костна регенерация с био- материали преди и по време на имплантологична операция“ с лектор Д-р Алдо Кастри

Рим (Италия)	25-27 Януари	2013 г.
София - Изложба Buldental	15-17 Май	2013 г.

Лекция на тема „3 в 1 Импланти Mirage - Клиничен Опит и Възможности“ с лектори Д-р Стоев и Д-р Бързашки

Пампорово - Академия Родопи	16-17 Февруари	2013 г.
Хасково и Стара Загора	23-24 Март	2013 г.
Плевен и Велико Търново	20-21 Април	2013 г.
Бургас - Научен конгрес БЗС	14-16 Юни	2013 г.
Русе и Варна	13-14 Юли	2013 г.
Благоевград и Кюстендил	21-22 Септември	2013 г.
Пловдив - Изложба Dento	16-19 Октомври	2013 г.
Видин и Враца	16-17 Ноември	2013 г.



MEDICAL DEPOT R&K Ltd.



София кв. Овча Купел 1, бул. Президент Линкълн 52,
тел. 02/80 52 500, факс 02/956 03 99
Пловдив ул. Росица 5А, тел./факс 032/64 31 01
Варна ул. Любен Каравелов 77, тел./факс 052/65 50 35
e-mail: ddrk@911.bg
e-mail: office@medicaldepot-bg.com



Флуоридите - приятели или врагове

Дискусията относно ползата от флуоризация става все по-ожесточена. От една страна, флуоризацията е полезна за зъбите ни, от друга - тя може да нанесе вреди на общото ни здраве. Оправдан ли е такъв компромис?

ПОЛЕЗНА ФЛУОРИЗАЦИЯ

Свойството на флуоридите да предотвратяват зъбното разрушаване е било открито по експериментален път в началото на 1940 г. от д-р Basil Bibby. Той установил, че ако напои с малко флуорид памучен тампон и го постави върху болния зъб, то зъбът може да се запази. Флуоридите предотвратяват разрушението на зъбите, спирайки растежа на бактериите, продуциращи определени ферменти. Освен това способстват за реминерализацията на зъбния емайл. Лечебното действие на флуоридите се проявява при пряк контакт със зъбната тъкан. Мнението на по-голямата част от учените е, че само местното въздействие на флуоридите предотвратява зъбните разрушения. Установено е, че при деца, живеещи в райони с флуоризирана питейна вода и такива с нефлуоризирана, разпространението на кариеса на зъбите е еднакво. Пет изследвания, проведени в 2001-2002 г., са показали, че няма промяна в скоростта на зъбните разрушения при прекратяване на флуоризацията на водата.

ВРЕДНИ ФЛУОРИДИ

Обратно на положителното действие на флуоридите при локална флуоризация, ако ги приемаме през устата, те могат да имат системни негативни ефекти. Медицински изследвания го показват:

- Според изследване, публикувано в сп. Behavioral Brain Research, употребата на вода със съдържание на флуор в концентрация едно на милион (каквато е стандартната при флуоризация на водата) усилва абсорбцията на алуминий в мозъчната тъкан и предизвиква в нея изменения, подобни на тези при болестта на Алцхаймер.

- Флуоридите предизвикват нарушения в развитието на костната тъкан (по данни на New England Journal of Medicine and Journal of Bone and Mineral Research). Учените са открили, че високите терапевтични дози на флуориди водят до увеличаване на костната маса. Структурата на новообразуваната кост е недоразвита, което води до по-чести фрактури при подрастващите. Има основания за подозрение дори за това, че



дори минимални дози флуориди, приемани дълго време, могат да засилят костната чупливост. За този факт свидетелстват данни от 19 изследвания, проведени в последно време.

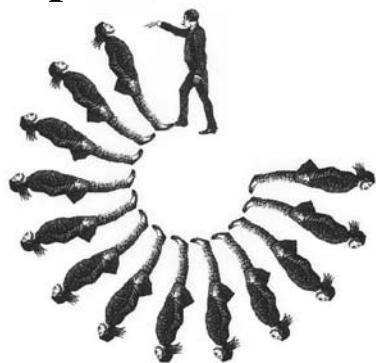
ФЛУОРИДИТЕ, БИЗНЕСЪТ И ПОЛИТИКАТА

Много от нас са приемали флуориди с питейната вода в продължение на години. В началото на 1930 г. алуминиевите магнати са се чудили какво да правят с натриевия флуорид, който се явява вреден продукт при обработката на алуминий. Когато фабрикантите разбрали за изследванията на д-р Tufts, започнала кампания, убеждаваща Американската дентална асоциация да одобри флуоридите като средство за профилактика на зъбите, което може да се добави в пастите за зъби. В 1950 г. службите за здравна профилактика са одобрили флуоризирането на водата като средство за здравна профилактика.

КАК ДА СВЕДЕМ ДО МИНИМУМ ВРЕДАТА ОТ ФЛУОРИДИТЕ

Ползвайте специална, пречистена вода и не гълтайте флуоризирани паста за зъби.

Приложима ли е хипнозата в денталната практика?



На 6 и 7 октомври т.г. в София се проведе първи модул от обучението по клинична хипноза за лекари и зъболекари с лектор д-р Румяна Пейновска, завеждащ Клиника по медицинска хипноза в онкологията в Charing Cross Hospital, Imperial College, University of London. Курсът на обучение се състои от три модула, като вторият е на 1 и 2 декември, а третият - на 2 и 3 февруари 2013 г.

Публикуваме анкета сред част от участниците за впечатленията им от първия модул, както и какво от наученото биха прилагали в практиката си.

■ **Д-р Богомил Димитров, София:** Реших да дойда на този курс, тъй като отдавна д-р Стоев ме въвежда в психологията, в психологическите моменти на комуникация между лекари и пациенти. Курсът е с такава насоченост, че да можем да практикуваме клиничната хипноза в нашата практика. Много съм доволен от видяното и наученото. Доста интересни неща бяха поднесени по един прекрасен начин от д-р Пейновска. Това е един метод, който, ако успеем да го овладеем, можем да го прилагаме и в по-широки граници, освен за анестезии. Също така и за по-добра комуникация с пациента, както и за по-добра работа с пациенти, които са със страхови неврози и т.н. Бих препоръчал на тези мои колеги, които имат такива влечения и които искат да доразвият уменията и практиката си, да посетят някои от следващите модули.

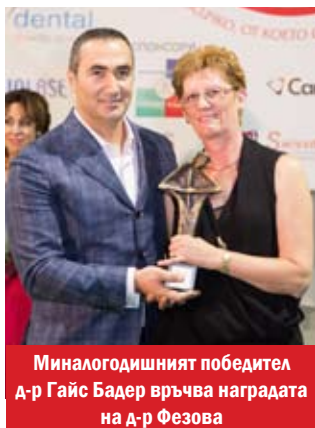
■ **Д-р Елена Калфелова, Хасково:** Изключително съм довольна от проведения курс. И в практиката си и в личния си живот ще прилагам наученото, защото го изпитах и върху себе си, видях че има ефект и върху други хора. Бих го препоръчала на всеки колега, защото изживяването наистина е невероятно. Понякога научаваме неща за себе си, които дори не сме предполагали, че съществуват. При мен това се получи. Не вярвах, че нещо мога да отключа, но в един момент се пренасях и почвах да преживявам неща, които мислиш, че въобще не са ти се отразили. Оказва се обратното. Никога не съм предполагала, че аз мога да бъда хипнотизирана и то толкова лесно. Явно с практика става все по-лесно. Няма да спирам да практикувам хипнозата. И за себе си и върху околните, защото така мога да помогна не само на пациентите си, но и на приятели, когато имат проблеми. Ще работя за усъвършенстване, за да ми се получават нещата както трябва. Адмирации за курса. Наистина много съм довольна от това, че се записах. Ще продължа да посещавам курса.

■ **Д-р Галя Пенкова, стоматолог, Плевен:** Курсът беше много интересен, богат и за два дни научих доста и ще го приложа в практиката си. Този курс дава възможност да обогатим себе си не само като специалисти, да се разгърнем не само в нашата тясна специалност - стоматологията, но и в много други области.

Имахме възможност да общуваме с водещите на курса - д-р Пейновска, която ни обясни как стоят нещата като лекар и с д-р Венцислав Стоев, с който разгледахме приложения при отделни клинични ситуации на стоматологичния стол. В много случаи аз не съм подозирала, че би могло да има ефект от хипнозата, но има - доказан от колега, който я е практикувал и го е виждал. Това е интересното и ценното. Много често пациентите, когато влизат в кабинета ми, преди да седнат на стола, казват: „Да ви предупредя, че ме е много страх“. Почти всеки втори пациент го казва. Ако ние можем да контролираме страха на пациента, нашата работа вече ще е лесна. Оказва се, че много пациенти с тежко състояние на зъбите, само защото не могат да преодолеят страха си, отлагат във времето посещението в нашите кабинети. Това е в техен ущърб, защото пречат на лечението си. С методите, на които тук ни обучават, можем да им помогнем да преодолеят този страх и да завършим успешно лечението.

За повече информация:
02/988 07 73, 0887 566 912,
e-mail: vestodent@gmail.com

Четвъртото издание на националния конкурс „Мениджър на дентална практика



Миналогодишният победител д-р Гайс Бадер връчва наградата на д-р Фезова

Голямата награда в четвъртото издание на конкурса „Мениджър на дентална практика“ спечели д-р Спаска Фезова от Благоевград. В приватизирания от нея последен етаж на градската стоматологичната поликлиника, превърнат в модерен дентален комплекс, намери своето място и статуетката „Творецът“. Тя е дело на зъболекаря д-р Ради Венков и е най-престижното отличие в националната надпревара, организирана от Асоциацията на денталните мениджъри в България, в. „Стоматологичен свят“ и Асоциацията на денталните дилъри в България.

По традиция официалната церемония по награждаването се състоя във Виенския павилион на Международен панаир Пловдив в рамките на Международната изложба „Медикус, Денто, Галения“. Над 160 представители на елита на денталното съсловие у нас, както и на много гости, се събраха на 19 октомври 2012 г. вечерта, за да

чуят имената на победителите.

В JFLD издание на българските зъболекарски „Оскари“ бе включена и една нова категория – за „Екипен дентален мениджмънт“. Същността ѝ е да определя всяка година по съответните критерии най-добре работещия екип между зъболекар и зъботехник в България.

Наградата „Мениджър на дентален кабинет“ бе присъдена на д-р Ели Бацелова, дентален кабинет „Д-р Ели Бацелова“, Пловдив. Д-р София Буджева – клиника „Бургасдент“, получи отличието „Мениджър на дентална клиника“. Бяха раздадени и наградите „Мениджър на зъботехническа лаборатория с персонал до трима души“, „Мениджър на зъботехническа лаборатория с персонал над трима души“, „Българска зъботехническа лаборатория с европейски измерения и технологии“, както и много допълнителни грамоти и отличия.

За първи път от името на Асоциацията на денталните мениджъри в България бе връчен призът „Ключ към успеха“. Негов носител стана д-р Михаил Далемски, София.

Наградата за „Екипен дентален мениджмънт“ получи екипът на дентален кабинет „Д-р Борислав Михов“, Сливен, и зъботехническа лаборатория „Станидент“ – Стоян Христов, Сливен.



Една от престижните награди в четвъртото издание на националния конкурс „Мениджър на дентална практика“ 2012 стана притежание на дентална клиника „Д-р Чаушев“, Варна. Тя взе наградата „Фамилната дентална практика – традициите раждат бъдещето“. Тази награда се оценява като „най-зъболекарската“, тъй като семейното онаследяване на професията зъболекар и нейните ценности е характерна черта за денталното съсловие у нас.

Д-р Петър Чаушев получи наградата заедно с плакет „Съвременна дентална практика“ от името на Асоциацията на денталните мениджъри в България. Председателят на Сдружението на българските зъболекари д-р Венцислав Стоев връчи от името на СБЗ икона на „Света Аполония“, закрилица на зъболекарите и на страдащите от зъбни болки.

■ **Общо 170 са заведените дела в Центъра за защита правата в здравеопазването от създаването му през 2007 г. до сега. Това съобщи в предаването „Клиника на шестия етаж“ на Дарик Цвета Маникатова от пловдивския екип на организацията.** Сред фрапиращите случаи в центъра са дело срещу зъболекар, извадил зъбите на пациент и поставил импланти, които впоследствие паднали.

■ **Не са малко училищата, които осигуряват стоматологична грижа на възпитаниците си,** пише „Монитор“.

Вестникът разкрива, че в 46 общински училища в София има зъболекарски кабинети, но 7 от тях не функционират.

Според кмета на общината Йорданка Фандъкова разкриването на зъболекарски кабинети е изключително важно за децата и тя апелира към районните кметове да съдействат за решаване на проблемите по места.

Във втория по големина жилищен комплекс в столицата „Младост“ няма нито едно училище със стоматологичен кабинет.

В училищата в най-големия комплекс – „Люлин“, работят най-много стоматологични кабинети – 9. В „Красна поляна“ стоматолозите са 5, а в „Сердика“ и „Възраждане“ са общо 4.

Намът, който стоматолозите плащат, е около 250 лв. месечно, оборудването е на училището, а ремонтът за сметка на наемателя, обяснява още Фандъкова.

Един от работещите в училище стоматолог – д-р Найденова от 12 СОУ, споделя пред изданието, че общо взето около половината деца минават на прегледи. Останалите предпочитат личен стоматолог или пък родителите просто не се доверяват на здравната грижа в училище.

■ **Броят на стоматолозите в Гърция, които решават да предложат своите услуги в чужбина, се увеличава все повече,** както и броят на пациентите, които искат по-евтини услуги в съседни страни. Още по-голям е броят на пациентите, които решават да отложат зъбната си хигиена, пише македонският вестник „Дневник“.

„С оглед на факта, че денталната хигиена е един от факторите, които показват колко е напреднала нацията, това показва какво влияние има икономическата криза върху гръцкото общество“, заявил Атанасиос Девлиотис, председател на Солунската асоциация на стоматолозите.