

ЗЪБОЛЕКАРИ ЗА ПРОМЯНА

Дентални фирми, партньори на Сдружението на българските зъболекари

- | | | |
|-----------------------|--------------------------|---------------------|
| ■ „Булдент“ ООД | ■ „Крис 95“ ЕООД | ■ „Патриция“ ООД |
| ■ „Дентатехника“ ЕООД | ■ „МБ Консулт 2000“ ООД | ■ Pierre Fabre |
| ■ „KerrHawe“ | ■ „Медикал депо РИК“ ООД | ■ „Роми Дент“ ООД |
| | | ■ W&H Bulgaria Ltd. |

Медийни партньори на Сдружението на българските зъболекари

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

July morning 2015

На 1 юли 2015 г., вече години наред, в България се празнува този ден - символ на свободния дух, на красотата и на идващото с пълна сила лято. От години наред Uriah Heep е част от рок-фестивала на Камен бряг, а популярната песен е емблема. Сигурно знаете, че тази година Кен Хенсли и Джон Лоутън (авторите на песента) пяха едновременно, но единият в гр. Тутракан, а другият до Каварна. Скарани били, не си говорели от години. Мислех си, дали са заразени от българското „единачество“ и разделение или ние - българите, поради това сме си избрали тази песен и тази група. Знаете, че този празник се отбелязва само в България и двамата автори, а и цялата група, с учудване разбрали впоследствие този факт.

Сдружението на българските зъболекари за пореден път събра членове и приятели, този път в курорта Албена. Приятна изненада беше, че се включиха още много колеги, които не са членове на сдружението. Смятам че Uriah Heep може да вземе пример от нас - когато има ясни цели, а не противопоставяне, има бъдеще и сигнал за работа в отбор. В стоматологичните среди има вече много дружества със собствен живот и физиономия. В този ред на мисли задължителното членство вече звучи смешно. На младите колеги вече почти нищо не им говори „Член първи“ от преди 10 ноември 1989 г., но той съществува още в някои от нас - синини от бича, следи от теглото.

Но нека бъдем по-позитивни - лято е, а събитията в Албена по повод срещата бяха чудесни. Няма да изреждам, че партньорите на събирането, фирмите „Елана“, „Роми Дент“ и „Крис-95“ се включиха с презентации, а много колеги споделиха проблеми и интересни факти от практиката си. Няма да навлизам в подробности и защо колегите искат да са заедно и да обменят знания и идеи, а не някой (докога с този няКОЙ?) да определя техния живот и техните правила. Но не мога да не споделя, че за променяне на статуквото са готови малко колеги. Може би те не осъзнават факта, че професионалните проблеми в държавата се решават от самите професионалисти, но заедно.

4

ОТКРИТО ПИСМО

до д-р Петър Москов,
Министър на здравеопазването на Р България

7

8 За философията на лечението



П. В. Полупан*, аспирант*, стоматолог,
лицево-челюстен хирург

На фона на многобройните рекламно-клинични статии в стоматологичните издания, бих искал да погледнем на работата на зъболекаря от друга страна и да поговорим за философията на лечението.

Когато прочетат тази статия, много от лекарите няма да се съгласят с мен, други, ослабяйки се на собствения си опит, ще се замислят, ще си направят заключения и може би ще променят нещо в практиката си. На тях посвещавам тази статия.

**ЕЛАНА ФОНД
МЕНИДЖМЪНТ
представи най-
награждаваните
български
фондове
по време на
празника на СБЗ
July Morning**

5

Какво друго, ако не култура

Тази година КПД „Родно Лудогорие“ организира 30-ия юбилеен поход „По стъпките на четата на Таньо войвода“. Годишнина, надхвърляща годините на повечето участници от 22 населени места от Кърджали, София, Силистра, Тутракан, Исперих, Търговище, Разград и Попово. Интересът към похода отново е голям: 540 ученици от цялата страна участваха за петте походни дни (от 29 май до 2 юни), а над 10 000 човека се включиха в походната колона през определени участъци.

И тази година за пореден път походът беше организиран със съдействие на Сдружението на българските зъболекари. Лично на похода присъстваха 32 зъболекари, което говори, че интересът на колегията нараства. Родил се идея от догодина да проведем профилактични учебни занятия по време на походните мероприятия - да помогнем в обучението на българските деца, правилно да поддържат устната си хигиена. Към тази ни инициатива се надявам да се включат и търговски фирми. Използвам случая да провокирам колегите и партньорите за съдействие.

За нас е чест, че походът се провежда под високия патронаж на вицепрезидента на Република България и г-жа Маргарита Попова отново се присъедини към нашето начинание. Надяваме се, че политиките на България (въпреки едnodневките на политическия небосклон вече може да се твърди, че в страната ни има хора, които могат да бъдат наречени политици) рано или късно (дано не е твърде късно!) ще се простят с държавническото безхаберие и ще стигнат

**КАРТА
НА ПЪТЯ НА
ЧЕТАТА НА ТАНЬО ВОЙВОДА**



до прозрението, че културата (а не симулацията на култура) е жизненоважна за оцеляването ни като народ. Дано осъзнаят, че културата е в основата на всяка човешка дейност, без значение дали става дума за прокаране на магистрала, за строеж на газопроводи или

за туризъм. Защото културата е цялостен модел за човешко поведение! Културата е самоосъзнаването ни като индивиди! Културата е нещото, което ни прави хора и ни разграничава от видовете, оцеляващи по пътя на естествения отбор.



ИЗДАВА: СДРУЖЕНИЕТО
НА БЪЛГАРСКИТЕ ЗЪБОЛЕКАРИ

Адрес на редакцията:

1000 София, ул. „Цар Калоян“ № 6
тел: (02) 987 5792, моб: 0887 483891

e-mail: abdentist@abv.bg

www.abdentist.com



намерете ни във:
facebook

Водещ броя:
д-р Анатолий Кънев
Редакционен съвет:
д-р Венцислав Стоев
д-р Анатолий Кънев
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

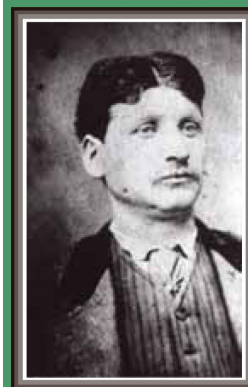


Сигурно защото отдавна сме осмислили значението на културата, вече 30 години водим нашата скромна битка за спечелване на сърцата и умовете на младите, вече 30 години разпръскваме семената на родолюбието, семената на добросъседството, доверието и истината. През всичките тези години семената попадаха кога на плодородна, кога на

камениста почва, имаше суша, но имаше и живителен дъжд. Поколенията се сменяха, някои от нас си отиваха, други идваха да заемат местата им. Защото всички изповядваме едно верую, което основоположникът на похода Борис Илиев предаде в два прекрасни стиха:
*„Където минеш сей,
 все някой ще пожъне!“*



ИСТОРИЧЕСКА СПРАВКА



Таньо Стоянов Куртев, наричан още Домусчиев, Уйгунсуза и Диарбекирски, е роден на 5 април 1846 г. в гр. Сливен. Израства в заможна и многочислено семейство. Този свободолюбив

младеж става член на основания от Левски революционен комитет през 1871 г. в родния му град. Именно Левски го определя за апостол в Търговишко, Омурташко, Котленско и Добричко. Той го снабдява с пълномощно на 15 ноември 1872 г. Скоро обаче Таньо е арестуван и откаран в Цариград, а след това заточен в Диарбекир. Възползвайки се от обстоятелството, че е калейбент и може свободно да се движи в града, той избягва на 14 февруари 1875 г. Добира се до Цариград, а оттам с кораб - до Сулина и Браила. През август 1875 г. е извикан в Букурещ и определен за апостол в Сливенско. Стига до Варна, където го чакат поп Харитон и Стоил войвода. През Тутраканско се прехвърлят в Олтеница и се срещат с Панайот Хитов.

По предложение на Никола Обретенов и Христо Ботев, Таньо отвежда момците от Турну Магуреле в Олтеница, където застава начело на втората емигрантска чета със знаменосец Велко Дачев Тишев, писар Петър Иванов Русков и водачи на четата Стефан Заралията и Йовчо Кеяпенчев. Те преминават в България едновременно с Ботевата чета на 17 май 1876 г. Шест часа преди Козлодуйския десант един каяк с 28 души акостира при с. Пожарево - Тутраканско. Съдбата на двете чети е сходна - първоначален ентузиазъм, момент на съмнения, лутане, сражения и разгром. Двамата войводи загиват, за да осветят два върха от историята на България - Околчица и Керчан баир.

July morning

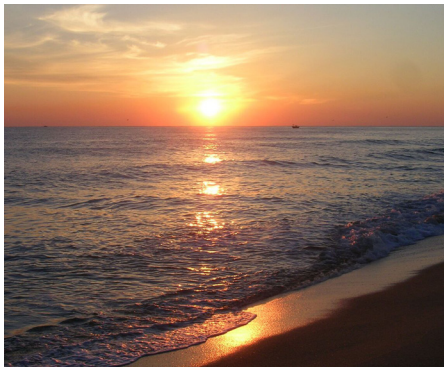
(Продължение от стр. 1)

Гледането само в собствения кабинет или клиника народопсихолозите отдавна са нарекли „дуварно мислене“. Давам ви пример: вместо да говорят за това открито, колегите обсъждат на групички какво се е случило в районните колегии. Други (за съжаление, между тях съм и аз) не знаят изобщо за съюзния живот. Теми-те, които коментираха представителите на фирма „Елана“ и Чавдар Косев, бяха интересни, но не стигнаха до всички. Не че лекторите бяха слаби, просто колегията не е добре информирана, а и все още като че ли думата „бизнес“ е срамна. Винаги е имало и ще има водещи в определени микроколективи и групи - въпросът е те да са професионалисти и думичката морал за тях да не е чужда. Другото е лесно - нарича се доверие. Среща се в нашите среди и именно в СБЗ. Видях го в разговорите, в интересите на колегите, свързани с история и културология.

Като цяло бяхме в района на Добруджа - люлката на българската държава, посетихме град Балчик и двореца. Убедих се, че ние, българите, сме историчен народ и интересът към произхода ни е искрен. Голяма част от зъболекарите знаят, че Клио е муза и даже се опитват да флиртуват с нея. Познанията им по история са по-големи, отколкото за реформата в здравеопазването. Всички се замислихме над факта, че Балчик е освободен от румънска окупация през 1940 г., но дворецът на реджина Мария минава в български ръце чак през 1961 г. - пак някой решава вместо нас (и пак кой е този ня-КОЙ?). Не е ли така и сега - в частност с проблемите в здравеопазването?

Разбира се, имаше и купон. Дали защото фирма „Крис-95“ обяви награди за най-добре танцуващи, но дансингът бе обсаден. Въпреки че в този момент в Гърция положението бе „драматично“, узо имаше и само отсъстващите не танцуваха и не купонясваха. Колегите умеят да работят и умеят да се веселят. И така дойде 5:25 ч. - изгревът и любимата песен... И дали защото Жоро и Коце го докараха с лодката или заради общото настроение, но да посрещнеш изгрев на морето с приятели и съмишленици е емоция, която препоръчвам на всеки.

Убеден съм, че подобни събирания имат смисъл - призовавам ви!



Страници 1 - 4 подготви
д-р Анатолий Кънев

ЕЛАНА ФОНД МЕНИДЖМЪНТ представи най-награждаваните български фондове по време на празника на СБЗ July Morning

Една от най-старите компании за управление на инвестиции, ЕЛАНА Фонд Мениджмънт участва в лекционната част на традиционното мероприятие на Сдружението на българските зъболекарски - July Morning - на 27 юни 2015 г. в курортен комплекс „Албена“.

Ивайло Пенев, член на Съвета на директорите на ЕЛАНА Фонд Мениджмънт, ще представи ползите от най-награждаваните български взаимни фондове при управление на спестяванията.



- Интересът към ползване на взаимните фондове като форма на спестяване нараства с високи темпове в последните години, след като лихвените нива по банковите депозити бележат спад, посочи Ивайло Пенев.

- За 2014 г. фондовете ни постигнаха доходност от 4 до 14% при нисък и балансиран риск. Ниско рисковият ни ЕЛАНА Фонд Свободни Пари, който е един от най-успешните от началото на кризата насам, добавя доход от 52% при 7 години инвестиция. Отделно предлагаме персонализирана услуга за управление на инвестиционни портфейли според личните цели на спестителите, където възможностите за доходност са по-гъвкави, добави Пенев.

Консултантите на ЕЛАНА Фонд Мениджмънт ще бъдат на разположение с информация и безплатни финансови консултации специално за членовете на СБЗ по време на мероприятията на 27 юни 2015 г.

ЕЛАНА Фонд Мениджмънт е едно от първите лицензирани управляващи дружества в България, което създава преди 13 години един от първите взаимни фондове и поддържа позиция в лидерския топ 5 на индустрията. Компанията има 8 национални и международни награди, както и редица челни места в класации в страната, и в чужбина.

ПРЕДИМСТВА НА ВЗАИМНИ ФОНДОВЕ ЕЛАНА

- Без ограничен достъп до вложените пари - теглите и внасяте, когато искате.
- Възможност за по-висок доход от традиционните спестовни средства.
- Не се плаща данък върху дохода.
- Ниски разходи.
- Най-награждаваните български фондове се управляват от професионални лицензирани инвестиционни консултанти, които имат международна сертификация.

Disclaimer: Информираме настоящите и потенциални инвеститори, че стойността на финансовите инструменти и доходът от тях може да се понижат. Не се гарантират печалби и съществува риск за инвеститорите да не си възстановят пълния размер на вложените средства. Инвестициите във взаимни фондове, както и инвестициите на самия фонд, не са гарантирани от гаранционен фонд или с друг вид гаранция. Всеки работен ден между 9:00 и 17:30 ч. инвеститорите могат да получат документа с ключова информация, проспекта, правилата/устава на КИС в офисите на ЕЛАНА Фонд Мениджмънт, както и на www.elana.net.

ПОСТИЖЕНИЯ И НАГРАДИ НА ЕЛАНА ФОНД МЕНИДЖМЪНТ

• Четири фонда на ЕЛАНА Фонд Мениджмънт заеха втори и трети места по доходност в различни категории на годишната класация на най-добрите взаимни фондове за 2014 г. на финансовия пътеводител Moitepari.bg.

• ЕЛАНА Балансиран EUR Фонд и ЕЛАНА Високодоходен Фонд заеха второ място в своите категории в годишната класация на най-добрите фондове в Централна и Източна Европа за 2014 г. на сп. Business New Europe.

• Награда за Най-добър балансиран фонд в Централна и Източна Европа 2013 г. от сп. Business New Europe за ЕЛАНА Балансиран EUR Фонд (за годишна доходност от 18.5%).

• Награда за Най-добър ниско рисков фонд в Централна и Източна Европа за 2009 г. от сп. Business New Europe за ЕЛАНА Фонд Свободни Пари.

• ЕЛАНА Еврофонд застана на второ място с 5.3% доходност в годишната класация на най-добрите фондове в Централна и Източна Европа за 2013 г. на сп. Business New Europe.

• Награда „Инвестиционен продукт на 2007 г.“ за ЕЛАНА Фонд Свободни Пари на Международното финансово изложение „Банки, инвестиции, пари“, а в края на 2008 г. фондът завърши с най-добрата доходност на българския пазар (7.6%).

• Награда „Финансов продукт на годината за 2003 г.“ за ЕЛАНА Еврофонд на Международното изложение „Банки, Инвестиции, Пари“.

• ЕЛАНА Фонд Мениджмънт получава награди за „Управляващо дружество на годината“ от в. „Банкеръ“ четири години подред (2006, 2007, 2008, 2009 г.)

НАЙ-НАГРАЖДАВАНИТЕ БЪЛГАРСКИ ФОНДОВЕ

Business New Europe:
Най-добрият балансиран фонд в Централна и Източна Европа 2013 г.



Business New Europe:
Най-добрият ниско рисков фонд в Централна и Източна Европа 2009 г.



Банки, Инвестиции, Пари:
Български инвестиционен продукт 2007 г.



Банки, Инвестиции, Пари:
Български финансов продукт 2003 г.



W&H България навърши 20 години

На 16 май т.г. в София - ресторант „Скай Плаза“, W&H България отбелязва 20 години от учредяването си.

По време на тържествената вечеря, на която присъстваха около 150 гости - партньори и приятели, г-жа Маргарита Тотева (управител на W&H България) описа пътя на утвърждаването на марката на W&H на българския пазар.

Търговските отношения между W&H и нашата страна датират още от 1946 г. Но официален договор за представителство у нас се подписва едва през 1980 г. W&H България е една от първите, получили правото на фирмен сервиз към Министерството на здравеопазването. Фирмата, такава каквато я познаваме днес, е учредена през 1995 г.

Празникът протече под мотото „Дарение вместо цветя!“ и бе съпътстван от благотворителна изложба.

Гостите закупиха картички, ръчно изработени от деца сираци. Събраните средства в размер на 2165 лв. ще подпомогнат каузите на НФ „Св. Никола“, който се грижи за 1100 деца в неравностойно положение.

Празненството бе изпълнено с мого настроение и танци. Представители на Сдружението на българските зъболекари - д-р В. Стоев, д-р Г. Цалов, д-р Иван Антикаджиев също уважиха юбилея на фирмата.



Гърци масово лекуват зъбите си в Момчилград и Кърджали

Наплив на гръцки пациенти в последните месеци отчитат зъболекарите в Източните Родопи, съобщава 24godori.com.

След отварянето на граничния пункт „Маказа - Нимфея“ преди две години все повече гърци лекуват зъбите си в Момчилград, Кирково и Кърджали.

Съседите ни избират наши стоматолози преди всичко заради по-ниските цени на услугите, коментират зъболекари от района. За да привлечат гръцките пациенти обаче, те се стремят да осигурят и добро обслужване, пише „Новинар“.

„Пазарната икономика не признава граници. У нас се формира така да се каже медицински туризъм“, коментира зъболекарят Фикири Гюлестан от Мом-

чилград. Той посочи, че по желание гърците плащат ту в евро, ту в левове. И въпреки че не проявяват капризи, много често се опитват да се пазарят със зъболекарите в опит да намалят цената, разказа още д-р Гюлестан.

Тенденцията гърците да се лекуват у нас е следствие и от продължаващата икономическа криза в южната ни съседка. Затова и освен хранителните продукти, медицинските услуги у нас също се оказват по-евтини. Така например докато в Гърция ваденето на зъб струва между 50-60 лв., то на частно у нас е с около 20-30 лв. по-евтино.

Над 1000 евро пък струва поставянето на долен зъбен мост, цените на пломбите също са няколко пъти по-високи.



Москов предлага по-висока здравна вноска за хората без профилактичен преглед. Пациенти, които не ходят на редовни профилактични прегледи,

да бъдат санкционирани. При когото се установи, че има пропуски в годишните профилактични прегледи или да плаща по-висока здравна осигуровка, или ако се разболе, да си заплати лечението.

Това предложи здравният министър д-р Петър Москов по време на здравен форум, който се проведе в Народното събрание.

На световния пазар се появи четката за зъби Reinast - може би най-скъпата четка, продавана в момента с цена на комплекта от 3200 евро. Дръжката ѝ е от титан и се предлага в различни цветове, ако искате да си имате няколко, които да подхождат на тоалетите ви.

Някои професии са свързани с високо ниво на лично щастие. Но само 65% от лекарите и зъболекарите се смятат за щастливи. Следват адвокатите - 64%, медицинските сестри - 62% и т.н., съобщава The Sydney Morning Herald. Според професор Пол Долан, британски икономист и бихейвиорист, най-щастливите са градинарите и цветарите. 9 от 10 цветари (87%) и градинари заявява, че е щастлив. За сравнение, сред банкерите щастливи са само 44% - малко от половината!

Проучването „Нагласи към бащинството сред населението в България“, направено онлайн от Витоша Рисърч по поръчка на Асоциация Родители и Фондация ПИК, сочи, че някои бащи никога не водят детето си на лекар или на зъболекар (16%). Бащата много често осигурява финансова издръжка на детето (62%), закриля детето в случай на заплаха (55%), прегръща и целува детето (35%), насърчава го да води здравословен живот (42%), играе с детето (31%). В същото време обаче някои бащи никога не четат на детето (22%), никога не посещават училищни или спортни участия на детето (15%), не ходят на родителски срещи (23%).

На вниманието на
д-р Петър Москов,
Министър на здравеопазването на Р България



Уважаеми г-н Министър,

Поздравяваме Ви за избора и смелостта да бъдете министър на здравеопазването в този труден за страната момент.

Ние от Сдружението на българските зъболекари в България – една от доброволните организации на съсловieto, бихме искали да Ви помогнем да се ориентирате в тежкото състояние на българските граждани в областта на денталното им здраве и обслужване, както и да Ви предложим идеи за решение.

В момента средствата, които се определят в бюджета на касата за дентално лечение, са в размер на 120 млн. лева.

Това са изключително малко средства предвид високата заболяемост и обеззъбяване на населението от кариес и усложненията му, която е над 96%.

Едва 8.31% от децата до 19 г. са без кариес, като при възрастните процентът рязко намалява.

Провежданото здравно дентално осигуряване след 15 години практически е с негативни резултати, а пациентите са разочаровани от минималния обем на услугите, които почти винаги са с доплащане. Те често избират екстракциите като единствена възможност за лечение и това води до обеззъбяване на населението.

Голяма част от българите предпочитат да търсят дентална помощ само в краен случай на разрушаване на зъбите или болка.

Като резултат от това 20% от пенсионерите или 383 902 души са без зъби, а 30% от тях или 531 317 са с обеззъбена изцяло горна или долна челюст.

При децата ситуацията също е много тежка. По данни от изследването на проф. Милена Пенева от Факултета по дентална медицина в София при децата до 19 г., които са 1 244 293 се откриват 4,176 млн. кариеса и техните усложнения.

Поради всички тези причини, според нас трябва принципно да се промени моделът на финансиране на денталната помощ.

Предлагаме средствата, които в момента се заделят от ЗОК за дентална помощ, да бъдат предоставяни за цялостното (без ортодонтия) лечение и профилактика на децата, юношите до 19 г. заедно с бременните, както и за спешна дентална помощ на останалото население без изключение. За целта зъболекарите да сключват договор с НЗОК само за лечение на деца и ученици.

Важно е да се предвидят средства за спешна стоматологична помощ на всички.

Според статистическите данни на СЗО спешните дентални случаи са около 300 на 100 000 души, което за България означава над 22 000 случая през годината.

Друг вариант е Министерството на здравеопазването да се ангажира с финансирането на спешната помощ и профилактиката предвид конституционните отговорности на държавата.

За протезиране на обеззъбените възрастни хора предлагаме да бъдат разработени програми съвместно с Министерството на труда и социалните грижи.

Според нас с развитието на доброволните частни фондове ще е реална възможността да поемат изцяло лечение на възрастните, каквато е практиката в повечето държави.

Това би имало изключително значение за подобряване на денталното здраве на населението.

На разговор с Вас сме готови, да Ви запознаем и с нашите инициативи и проект за създаване на профилактичен фонд за лечение на денталните заболявания.

Като общ извод категорично смятаме, че в България трябва да бъде приет Закон за оралното здраве, подобен на този в Дания, където след 15 години от прилагането му достигат до намаление на общата заболяемост от кариес с над 54%, което има сериозно здравно и икономическо значение. Готови сме да участваме на експертно ниво в подготовката на законопроекта.

От друга страна, се наблюдават негативни тенденции в следдипломното обучение и специализация на зъболекарите, което се отразява на нивото на оказваната лечебна помощ и развитието на професията.

Според СБЗ правото на собствена практика от зъболекарите, както и на договор с касата, трябва да се добива след 2 години практика под контрола на лицензирани за това кабинети и клиники в цялата страна. Такава е практиката в повечето водещи европейски страни, както и в други регулирани професии в България.

Това ще повиши рязко общото ниво на оказваната дентална помощ.

За да се преодолеят сегашните негативи на съществуващата система за СДК на зъболекарите, а и на лекарите, смятаме за много перспективно и реално възстановяването на съществуващата в миналото практика на ИСУЛ - Института за специализация и усъвършенстване на лекарите, който да бъде самостоятелно юридическо лице и в него да има само преподаватели, които обучават завършили и практикуващи лекари.

Причината за това предложение е, че съществува известна специфика в обучението на студенти и практикуващи и това се доказва в годините, когато лектори от факултетите преподават еднакви лекции на студенти и специалисти, а самите те не се квалифицират.

Затова според нас ще бъде полезно да бъде върната практиката на хонорованите преподаватели, които могат да използват знанията от практиката си при преподаването.

Лицензирането на всички зъболекари е важно да бъде правено на всеки 5 години, като всеки практикуващ да има собствен електронен файл, където да се включват всички негови участия в теоретични и практически курсове, публикации, абонаменти, дисертации, книги, които да имат различно кредитно значение.

Всички направени от нас предложения са сериозно обсъдени на форуми на сдружението в цялата страна и се подкрепят от членовете ни, които са зъболекари със сериозен опит и практика.

София, 24.07.2015 г.

С уважение:

д-р Венцислав Стоев, Председател на УС на СБЗ

**Уважаеми колеги,
очакваме Вашите мнения и коментари за позицията
на Сдружението по основните теми за съсловието**



За философията на лечението

П. В. Полупан, аспирант*, стоматолог, лицево-челюстен хирург

*Катедра по лицево-челюстна хирургия и хирургична стоматология ГБУЗ МО „Московский областной научно-исследовательский клинический институт им. М. Ф. Владимирского“ (МОНИКИ), Москва

ЗА ФИЛОСОФИЯТА

На фона на многобройните рекламно-клинични статии в стоматологичните издания, бих искал да погледнем на работата на зъболекаря от друга страна и да поговорим за философията на лечението. Както е известно, философията е нееднозначна наука, по точност е отдалечена от медицината и нито един от нейните аргументи не може да бъде доказан (само опроверган). Заедно с науката, религията, изкуството и интуицията, това е един от начините за познание на света. Впрочем, всички те са приложими за медицината.

Когато прочетат тази статия, много от лекарите няма да се съгласят с мен, други, осланяйки се на собствения си опит, ще се замислят, ще си направят заключения и може би ще променят нещо в практиката си. На тях посвещавам тази статия.

ЗА ВЪПРОСИТЕ

Както се казва, правилната диагноза е половин успех. Диагнозата започва с анамнеза - правилно събраната анамнеза е вече половин диагноза.

Първата от нашите грешки се крие в първата среща с пациента: невнимание, нежелание да се потопим в проблема, неразбиране на проблемите на пациента. Липсата на време за общуване е честа грешка дори при опитните зъболекари. Тук не трябва да пестим време. Ние винаги бързаме, никога не ни стига то, но нали за лечението все пак намираме време?

Първият разговор с пациента е целенасочен (има конкретна цел) и доверителен диалог (може да го назовем интервю). Именно до такъв диалог много често не достигат зъболекарите.

Бързането, липсата на време или просто на желание да поговорим с пациента, е една от причините за неуспех на лечението като цяло. И това е първата тайна на лечебното изкуство.

При първото интервю ние си съставяме психологичен портрет на пациента, което е не по-малко важно от клиничния преглед. Тези, прости на пръв

поглед неща, определят целия успех на нашата работа (съвсем не техническото изпълнение). Когато владеят изкуството да общуват, много лекари са твърде успешни, дори и да не владеят техническо майсторство.

Освен за традиционните оплаквания, anamnesis vitae / morbi, научете повече за изискванията и очакванията. Много е важно да разберем очакванията на пациента: в стоматологията, като практическа наука, възможностите за лечение са много повече от медицинската необходимост, ето защо оплакванията, очакванията, желанията и финансите влияят много на плана на лечение. Един и същи проблем, например, може да бъде решен по няколко начина, различаващи се в пъти по време (стойност). Добре е отрано да съпоставим нашите възможности и желанията на пациента, тъй като понякога те не съвпадат.

Разговорът също е добър край на цялото лечение.

Клиничният преглед е втората половина на диагнозата. Само след него можем да проведем допълнителни методи на изследване. Не е необходимо да започваме разговора с пациента, като

го изплатим на томография - може и да няма нужда от това допълнително излагане на радиация. След поставянето на точната диагноза, се изготвя план на лечение. А добрият план и високото ниво на техническо изпълнение са втората половина на успеха. Успехът в нашата работа - това е липсата на жалби, събднати очаквания, надеждно (дълготрайно) възстановяване на функцията и естетиката.

ЗА ЛЕЧЕНИЕТО

Както често се случва в областта на медицината, практиката изпреварва теорията. Условно можем да разделим лекарите на „учени“ и „практици“. „Практиците“ се опитват да опростят лечението, да съкратят срока му, да намалят себестойността. „Учените“ често усложняват хирургичните намеси, ортопедичните конструкции и целия план на лечение като цяло.

Истината, както винаги, е някъде по средата.

Опитът се състои не толкова в количеството (сложността) на извършените манипулации, но и в наблюдението на резултатите от тях, а още по-добре - в продължителното проследяване на едни и същи пациенти. Опитът - това е липса на излишни движения, това е рационалност и ефективност. Като правило, повечето опитни зъболекари се стремят към простота. Смята се, че най-правилното и надеждно решение трябва да бъде и много сложно. Ето защо, уменията да се намерят простите и надеждни решения, е втората тайна на лечебното изкуство.

Друг подход, разпространен в клиниките, работещи основно с първични пациенти, дошли благодарение на рекламата, е продаването на голям обем услуги и необосновано скъпо лечение. Аргументират това с нови технологии, материали и т.н. Това е игра на доверие: да продават скъпи материали и технологии, а не своята компетентност, е много по-лесно. Но нали можем да направим всичко „най-най“ и никога да не видим как работи.

Трябва да търсим най-ефективните (прости и правилни) решения, като се опираме на своите знания и опит. Опитът на всеки е уникален.

Оставайки насаме с пациента, можем да разчитаме само на своите знания, умения и опит, а не на материали и оборудване (виж фигурата). Но...

Както правилно казва един колега „трудно е да съхраним трезв разсъдък сред хиляди изображения на прекрас-



Схема на ключовите характеристики на лечебното изкуство

ни усмивки и безкрайна реклама“. Примамват ни с невиджани резултати хиляди продавачи на щастие, а вниманието на лекаря се отклонява от усъвършенстването на личните умения и осъзнатост към материалите и технологиите. При кого от нас няма да се намерят няколко кутии с инструменти, апаратура и материали, които не използваме?

Мисля, че принципът на достатъчния минимум е модел в медицината. Идеалната медицина трябва да бъде минимално инвазивна, а да продаваме по-добре нашите знания, опит и умения (т.е. своето време).

С какво промиваш (запълваш) кореновия канал? Какъв материал за пломби използваш? Какви импланти поставяш? Това е още една грешка на лекаря.

Която и да е технология е добра в ръцете на автора, а да търсим тайната само в материалите и технологиите е безполезно. Винаги е по-лесно да търсим причините за неуспеха извън нас - в имплантите, в материалите, т.е. в това, което използваме, за да лекуваме. А те се крият в нас, в това как лекуваме. Резултатите от лечението зависят повече от нашите умения, отколкото от използ-

ваните материали и дори технологии. И това е третата тайна на лечебното изкуство.

Несъмнено прогресът не спира и настъплението на технологиите е неизбежно. Цивилизацията променя нас и нашата работа, както времето неусетно променя лицата ни и улиците на градовете. Но без ръцете и интелекта на лекаря нито една технология не работи. Не забравяйте да ги добавяте към нашите скъпи „играчки“.

ПОСЛЕСЛОВ ЗА ГРЕШКИТЕ И ЩАСТИЕТО

Както е известно, не греша само този, който не работи. Грешки се случват и те могат да доведат до усложнения. Цял живот ние работим над грешките си и се учим да не грешим.

Грешките се крият в общуването, в планирането, в техническите умения. Те не ни позволяват да получим удовлетворението, което може да ни даде работата. Щастие от работата (японците го наричат „икигай“) можем да постигнем само когато:

- умеем да работим и това не ни е в тежест
- обичаме работата си
- тя ни носи пари

Аз, например, съм щастлив, че най-накрая го почувствах и осъзнах. Което желая и на вас. Благодаря ви за отделеното време!

Авторът изказва огромната си благодарност на родителите си, на всичките си учители и лично на проф. А. А. Никитин за вдъхновението.





Една от най-коментираните теми на фейсбук страницата „Зъболекари за промяна“ бе „НЗОК си купува коли със съмнителен конкурс“.

Предлагаме ви част от публикацията, както и свързаните с нея коментари във фейсгрупата.

„На 25 май т.г. Надзорният съвет на здравната каса предлага да се намалят с 12% цените на клиничните пътеки заради искания от лечебни заведения за допълнителни средства.

Отчетен е преразход в размер на 124 млн. лева за 4 месеца.

Това обаче е едва точка 2 от дневния ред. Точка 1 е „Откриване на процедура за възлагане на обществена поръчка с предмет: „Доставка на леки автомобили за нуждите на НЗОК“.

Заделяната сума е 660 000 лева.

Здравната каса е обявила поръчка за закупуването на общо 20 автомобили от шест вида - луксозен седан и луксозно комби, автомобили среден клас, съответно седан и комби, мини ван и бус. Това показва справка в регистъра на обществените поръчки.

Справка с официалните каталози на производителите показва, че поне 2/3 от марките коли, представени у нас, отпадат с елементарен и законен финт - изискване на поръчката всичките 6 вида автомобили да са на един производител и вносител. Бусове, ванове и луксозни коли с подобни параметри едновременно произвеждат само 5 производители - три френски марки и две германски.

Четири от потенциалните петима участници обаче не могат да се включат в конкурса заради дребни, но задължителни условия за участие. Като например - минимално разстояние между осите на колите, обем на двигателя в тесни параметри.

Лимузината на едната френска марка има 9 сантиметра по-късо разстояние между осите от поставеното в условията и така всички коли от марката отпадат. Така остават 3.

6 сантиметра по-малко разстояние между осите на едната германска марка също я лишава от право да участва.

Условията за бензинов двигател с не по-малко от 1550 кубически сантиметра и не повече от 1750 см³, съчетано с условие за 115 конски сили и повече, изхвърля от играта и другите производители. Остава един.

На условията за максимум 1300 кубика двигател в съчетание с минимум 110 конски сили също отговаря само един възможен производител и вносител. Критерият за конкретен обем на багажника, плъзгаща врата отдясно на буса и други, правят критериите за участие доста сходни с каталога на една конкретна марка автомобили.

Крайният срок за подаване на офертите бе 29 юни.

• ДО КОГА ТЕЗИ ЧИНОВНИЦИ ЩЕ БЕЗОБРАЗНИЧАТ!?

• Е, няма да ходят пеша, я.
• Аз когато нямам пари да нахраня децата си, не си купувам лека кола!? Но явно за касата пациентите са само едно досадно бреме!? ЩЕ ХОДЯТ ПЕША!?

АКО ТРЯБВА И НА РЪЦЕ ЩЕ ХОДЯТ, ЩОМ ПАЦИЕНТИТЕ СА В НЕВОЛЯ!

• Добре казано, но какво от това. И вие очаквате от тези съвест и морал? Никога, докато сме послушковци и само мрънкаме във фейс-а.
• А кой ще ги сложи в ред? Кой ще сло-

жи цялата ни объркана държава в ред? Ако има държава въобще...

• ПОВЕЧЕТО КОЛЕГИ СА НЕ ПОСЛУШКОВЦИ, А ЕГОИСТИ, КОИТО ГЛЕДАТ САМО НА ТЯХ ДА ИМ Е ДОБРЕ, А ПАЦИЕНТИТЕ ДА МРАТ! ТАМ Е ПРОБЛЕМЪТ!

• Е, тогава?
• Няма спасение! Няма промяна! Няма реформа! А името на групата да се сменят на „Зъболекари за застой!“

• Ако зависеше от хората в групата, отдавна да е станала промяната. Тук са хората с различно мнение за статуквото, които не искат блатото да остане. Или поне така смятам. Аз лично се надявам хората, които искат промяна не само в здравеопазването, да станат повече. Касата е само един от примерите за корупция и безхаберие спрямо здравето на хората. Тя е политическа измислица за създаване на удобен резерв на бюджета и популистко финансиране на здравеопазването чрез създаване на нов данък през 2000 г. България има нужда от пълна промяна на модела и отделяне на ЗОК и финансирането на лечението от държавата, която трябва да поеме отговорност само за профилактиката и спешната помощ. Всичко друго досега е имитация на реформа, страх и популизъм.

• Уважаеми колеги! Моля, много моля, да се запознаете с „Планът Ран-Ът“, създаден с активното действие на Луканов и други подобни нему рушители на съвременна България и тогава, ако не сте разбрали, продължете да се надявате. Най-добре е да се хванете за работа и да подобрявате положението на вас и пациентите. Спомнете си гениите Илф и Петров какво са казали за даещите се.

• Надеждата умира последна, защото няма кого повече да умори.

• С нашите пари!!!

• В „Планът Ран-Ът“ е предписано, че на хората трябва да се ОСИГУРИ МИНИМАЛНО ЗДРАВЕОПАЗВАНЕ, храна и друго от първа необходимост, за да се избегнат брожения! Така и стана!

• Тоя план Ран е измислица на болни мозъци... Разберете, че никой няма интерес ние да сме гладни, болни и бедни. И малко на брой. Напротив, всеки има интерес да сме здрави, богати и много на брой! Дори и такива икономически паразити като НЗОК, които си правят техни сметки с нашите пари.

• Добре сте написали за планът и минималното здравеопазване. Точно така, МИНИМАЛНО! А от тук нататък - изводите са, че... трябва да сме бедни, гладни и болни, за да сме послушковци. Умните отдавна са извън България. България вече е едно мътно географско понятие

• Този план е действителен! Нонеемясното тук да го обсъждаме! [https://www.](https://www.youtube.com/watch?v=y4NAYtPRSe4)

[youtube.com/watch?v=y4NAYtPRSe4](https://www.youtube.com/watch?v=y4NAYtPRSe4)

• То няма какво да го обсъждаме - ПЛАНЪТ ДЕЙСТВА и няма кой да го спре! Приет е от Парламента...

• ЛЪЖАТА НА ВЕКА и ВЕКЪТ НА ЛЪЖАТА беше, че опорочената икономическа и политическа система в края на 80-те години, тази, която червеният елит я наричаше „социализъм“ и „комунизъм“, а по начина на функциониране (по съдържание) си беше като икономика ДЪРЖАВЕН КАПИТАЛИЗЪМ, така бе подготвена основата за ЛЕГАЛНОТО унищожение на страната, с преминаване към либерален капитализъм, под прикритието на същите тези дегенерати комунисти и техни марионетки в Народното събрание, наричащи се „демократи“, „социалисти“, „националисти“, „монархисти“ и „депесари“, „синдикалисти“ и тям подобни партийци. Така всички те гласуваха еднодушно, като „депутати“ УНИЩОЖИТЕЛНИЯ за страната ПЛАН „Ран-Ът“ и го приеха с ръкопляскания в т.нар. Народно събрание, заедно със секретните, достъпни само за „депутатите“ СЕКРЕТНИ КЛАУЗИ и ЗАДАЧИ...

• Абе, хора, не вярвайте на писаници на болни мозъци! Никой няма интерес да уморява българския народ от глад и болести! Като четете подобни безумия и им вярвате, вие сами си вкарвате автогол. Защото човек си изгражда един пораженчески начин на мислене, който му става символ - верую и дори работата му започва да страда!

• „Уморяването“ е въпрос на интерпретация и тълкуване! Ама жилав народ сме, а? С 500-годишна тренировка!?

• Добре, така е. С тренировка сме. Но никой не иска да ни уморява и избива - престанете с този пораженчески начин на мислене!

• В България има достатъчно мозъци, работещи само за личен интерес, за да трябва да бъдат и външни. Системата за лечение, а не за здравеопазване, е сгрешена поради конкретни политически и лични интереси. Този конкурс в ЗОК е също пример за това. Хиляди са обществените поръчки, направени по този начин. И този закон е сбъркан поради лобистки интереси.

• Ама те, вътрешните, забогатяват чрез външните, така че и те си трябва!?

• Оф, стига. Стига с тези приказки как някой забогатява за ваша сметка и ви ограбва, че аман!

• Нищо ново под слънцето. България си плаща данък некомпетентност и лип-

са на гражданско общество

• Съгласна съм, че планът действа с пълна сила, но това няма да е за дълго... Нещата ще се оправят, хора, имайте вяра в нашите деца, те са по-различни, по-добри, по-висши същества от нас... И не напускайте България, това е свята земя, тя ще се възроди отново, обърнете се към духовното в себе си и ще откриете един нов свят. Аз се радвам, че живея тук и сега, в тази страна - БЪЛГАРИЯ!

• Блажени са верующите, защото ще е тяхно царството небесно!?

• Мили Боже, все още има хора които се радват, че живеят точно сега в тази държава, наречена България. Да бе, България - по-скоро Циганария.

• Вие в България ли живеете или...? Нищо няма да се оправи, защото нашата „икономика“ продължава да се храни от бюджета, както през социализма. Например: ние сме частна компания от 1992 г. и произвеждаме дентална апаратура. Зъболекарите инвестират в такава апаратура, когато получат парите от НЗОК. НЗОК се захранва основна от държавния бюджет. Мога още много да пиша, но не искам да губя време, а само да ви кажа, че НАШАТА ПАРТИЯ управлява като направи много клонинги!

• Колеги, осъзнавам, че написаното от мен внася смут във вас. Не желая да влизам в спор с който и да е, това е моето мнение и никой не може да го промени, както и аз вашето, всъщност! Не ми е и това целта! Повярвайте, щастието на човека не е свързано с това колко парични единици са влезнали в семейния бюджет този месец! Няма да отговарям повече на коментари, който има отворено сърце и душа, ще разбере...

• Аз съм съгласен с вас и смятам, че има надежда. Останах тук, както и двете ми деца. Синът ми е зъболекар и се реализира успешно. Дъщеря ми също има добра работа. И двамата не искат да живеят в чужбина. Това е техният избор. Смятам, че добрите промени са пред нас и зависят от нас.

• Ами защото живеете и се реализирате в София или няколкото по-големи града на България. От там на татък властта простотия и еснафщина...

• Имам добри приятели в Дряново, Търново, Хасково, Девин, Велинград, Пазарджик, Ловеч, Плевен и още много с добри практики и възможности.

• Подкрепям, защото и аз имам приятели в тези градове - истински професионалисти.

ЗАЩОТО ЗАСЛУЖАВАШ НЕЩАТА ДА СТАВАТ ПО ТВОЯ НАЧИН

Уважаеми дами и господа,

Знаем, че вашата работа като стоматолози изисква внимание, грижа и дълбоки познания. Ние, от Банка ДСК, считаме, че можем да бъдем в помощ на всеки един от Вас, като Ви предложим най-доброто – услугата „Частно банкиране“. Надяваме се да привлечем Вашето внимание, като Ви представим преимуществата на тази услуга, предназначена за отговорни и ангажирани хора, за които времето е ценно! Ставайки клиент „Частно банкиране“, Вие получавате пълно персонално банково обслужване от частен банкер, преференциални условия по продукти, професионални финансови и инвестиционни консултации и много други допълнителни услуги. Вашият личен консултант е винаги на Ваше разположение, готов да Ви предложи най-подходящото решение или съвет. Независимо колко специални са Вашите финансови нужди, пакетните ни предложения с продукти и услуги „Частно банкиране“ Ви осигуряват най-доброто решение.

С услугата „Частно банкиране“ Вие получавате множество удобства:

- Индивидуално обслужване от личен консултант, с когото можете да се свържете по всяко време, персонални визити в удобни за Вас време и място;
- Банковите Ви операции се осъществяват със съдействието на личния Ви консултант, а срещите Ви в Банката се провеждат в обособени зони и изградени центрове „Частно банкиране“, което гарантира бързо, комфортно, качествено и конфиденциално обслужване;
- До Вас достига своевременно информация за всички нови продукти и възможности;
- Можете да разчитате на професионално управление на Вашите финансови средства, чрез професионални консултации за инвестиционни продукти и вложения;
- Получавате безплатни услуги и специални условия по банкови продукти на Банка ДСК с пакетните предложения „Частно банкиране“.

Как да станете клиент на услугата „Частно банкиране“ на Банка ДСК?

Услугата „Частно Банкиране“ е достъпна за всеки български и чуждестранен гражданин, отговарящ на едно от следните условия:

- Има активи в Банка ДСК над 50 000 лева (под формата на депозитни и инвестиционни продукти);
- Ползва кредит над 150 000 лева от Банка ДСК;
- Има нетен месечен доход над 2 000 лева.

Не се колебайте да попитате във всеки клон на Банка ДСК или да се свържете с нас на посочените в сайта ни адреси за специализирани офиси „Частно банкиране“. Ние Ви гарантираме личен подход, високо ниво на обслужване, грижа и внимание, винаги стриктна конфиденциалност.



Частният банкер работи за теб.