



Доктор Илья Фридман

**Главный врач Немецкого
Стоматологического Центра,
г. Москва.**

Имплантолог.

**Член Международного
Имплантологического
Конгресса.**

ICOI. IPS.

**Член Израильской
Ассоциации**

Имплантологов IAOI

■ Когда Вы решили, что станете стоматологом?

– Мне было 10 лет, когда умер отец. Его завещанием стало для меня его пожелание, чтобы сын стал врачом. Помня об этом в 18 лет, мой выбор был только в том, что в Уральскую медицинскую академию я поступил именно на факультет стоматологии.

■ Как проходили Ваши студенческие годы?

– Это было бурное и увлекательное время. Я всегда был в гуще общественной жизни: комитет комсомола, строительные отряды, бардовские слёты, Знаменка, Чайф, Наутилус Помпилиус, Урфин Джюс, словом, учиться было некогда... Мы говорим сейчас про 1982–1984 гг. Так распорядилась судьба, что с 1984 г. по 1986 г. я прошёл срочную службу в рядах Советской Армии, на Дальнем Востоке. В ноябре 1986 г. вернулся к учёбе, но из-за изменений в учебной программе пришлось вновь начать с первых курсов. Поэтому, когда меня спрашивают, сколько лет я посвятил своему базовому образованию, честно отвечаю – девять, с 1982 г. по 1991 г., так как в армии я занимал должность начальника медицинского пункта ракетного дивизиона, где пришлось напрямую столкнуться с вопросами обеспечения здоровья бойцов, поэтому врачебному призванию не изменял. Ко времени окончания института уже образовалась семья, родился первый ребенок – дочь, кстати, сегодня она окончила уже 3-й курс стоматологического факультета ММА им. И.М. Сеченова. По линии супруги – это уже 5-е поколение стоматологов в династии.

■ Как начиналась Ваша карьера, чем Вы занялись после окончания института?

– По распределению я вернулся в свой город – Нижний Тагил. Там очень быстро – перестройка всё-таки, молодыми амбициозными докторами был образован первый хозрасчетный, как это тогда называлось, медицинский центр. Я, став в нём одним из организаторов, возглавил стоматологическую службу. Так случилось, что по истечении 2 лет судьба перевезла меня в Израиль, где образование продолжилось. Так, в 1996 г., после изнурительной учёбы и успешной сдачи экзаменов, я получил местную стоматологическую лицензию и право заниматься стоматологической практикой. В 1999 г., всерьёз полагая, что могу жить интереснее и профессионально развиваться эффективнее, впервые приехал в Москву из Тель-Авива с уверенным желанием имплантировать в одной из московских клиник. Здесь жизнь познакомила с активными, грамотными в области организации стоматологического бизнеса людьми, которые практически немедленно предоставили мне возможность расти и совершенствоваться в новых для меня российских условиях. Эта «сделка» была абсолютно взаимовыгодной, потому что в это время российская имплантология только начинала делать первые системные шаги в своём развитии, спрос на эту услугу среди пациентов начинал формироваться всё более и более уверенно, а я знал и умел в этой специальности уже тогда чуть больше других.

■ А почему именно имплантология?

– В 1996 г., когда я получил государственную лицен-



2005 г. Москва.
Практический курс
в Государственном
Медицинском Центре
Минздрава РФ

скольких сотен «страждущих»! Это было абсолютно в духе доктора Фромовича – так организовать учебно-практический процесс, чтобы пациенты с вечера занимали очередь «за чудом», а у курсантов от востребованности и успеха кружилась голова и дух захватывало от перспектив развития собственного дела! Потрясающий организатор!

Это был первый опыт Альфа-Био в организации подобных мероприятий. Впервые мы провели две недели в Себу-Сити в 1997 г., после этого в течение последующих

3 лет совершали эти вояжи уже с «миссионерскими», образовательными целями. Я фактически стал одним из помощников доктора Фромовича, демонстрировал слушателям на лекциях практически все то, что он преподавал, проводил показательные операции. За эти «труды» нас причислили к преподавательскому составу филиппинской академии имплантологии, базирующейся в Юго-Западном университете в Метро-Маниле, столице Филиппин, присвоили почётные звания Академиков Филиппинской Академии Имплантологии. С тех пор эта тема для меня – главное, что позволяет совершенствоваться профессионально, а рабочий энтузиазм – состояние духа.

зию на работу в Израиле и открыл свою первую клинику, судьба свела меня со ставшим учителем и другом, основателем компании Альфа-Био, доктором Офиром Фромовичем. Мы стали не просто коллегами. Он буквально заразил меня своим энтузиазмом по отношению к имплантологии, сумасшедшей работоспособностью, готовностью к неожиданным бизнес-решениям, верой в преданность и честность в деловых отношениях. Согласитесь, такие люди – редкость. Я увлёкся!... Увлёкся так, что не могу выйти из этого состояния... да и не считаю нужным, потому что в этом – профессиональный кайф! Заниматься тем, что доставляет помимо достойного заработка ещё и удовольствие – это счастье. К тому же я оказался единственным из русскоязычных докторов в Израиле, кто прошёл настоящую практическую стажировку. Для этого пришлось уехать на Филиппины. Особенностью этого «путешествия» было то, что практические навыки отрабатывались не на фантомных моделях, а в непосредственном, можно сказать, не ограниченном контакте с пациентами. В течение двухнедельного практического курса было установлено фантастическое количество имплантов десяткам пациентов! Только представьте, очередь к имплантологу из не-

3 лет совершали эти вояжи уже с «миссионерскими», образовательными целями. Я фактически стал одним из помощников доктора Фромовича, демонстрировал слушателям на лекциях практически все то, что он преподавал, проводил показательные операции. За эти «труды» нас причислили к преподавательскому составу филиппинской академии имплантологии, базирующейся в Юго-Западном университете в Метро-Маниле, столице Филиппин, присвоили почётные звания Академиков Филиппинской Академии Имплантологии. С тех пор эта тема для меня – главное, что позволяет совершенствоваться профессионально, а рабочий энтузиазм – состояние духа.

■ Вы упомянули об Альфа-Био, почему выбор пал именно на эти продукты?



2005 г. Москва.
Теоретический курс
в Государственном
Медицинском
Центре Минздрава РФ



2005 г. 1-й Международный Медицинский Салон

– Я уже сказал: потому что доктор Фромович был основателем и владельцем этого бренда, а я – его фанат и последователь. Так все и началось. В дальнейшем я лишь убедился, что выбор мой абсолютно верен. Никогда не было, нет и не будет никакого смысла содер-

жать, именно содержать, несколько систем имплантации в клинике. Уверен в этом абсолютно. Дело в том, что Альфа-Био обеспечивает абсолютно все клинические потребности и с хирургической и с ортопедической точек зрения. А при том, что, помимо клинических достоинств, для рачительного владельца стоматологического бизнеса немаловажным является ещё и финансовый аспект владения имплантационной системой, то тем более, нечего было и думать в сторону какого-либо ещё бренда... Соотношения уникальность – универсальность, цена – качество, эргономика – экономичность, логистика – сервис в этой системе и у её представителей оптимальны! Нет никакого практического смысла искать лучшей доли. Предполагать выгоду в том, чтобы перейти на какую-то более бюджетную или «молодую» систему, тоже не целесообразно. Это вызывает необходимость очень многое менять в отлаженном производственном цикле. Я всем своим ученикам всегда говорю одно и то же: если вы предпочитаете какую-либо имплантационную систему другим, этот выбор осознан, обоснован и логичен, вас это полностью устраивает, спецы обучены и грамотны, они в совершенстве владеют отработанными технологиями, логистика налажена, пациенты довольны, а вы сами не обременены «неожиданными последствиями» – не стоит менять систему, даже если она, вероятно, дороже конкурентов!..

■ **Как Вы стали главным врачом столь авторитетного лечебного учреждения?**

– В 2004 г. учредители Немецкого Стоматологического Центра сделали мне это деловое предложение. Я с благо-



2005 г. 1-й Международный Медицинский Салон.
Демонстрационные операции (live surgery)

2006 г. Тюменская Медицинская Академия. Практический курс по имплантологии. Интервью каналу ОРТ



кадров. Учитывая статус заведения и пациентуры, права на ошибку у меня при этом практически нет. А это очень изнурительно, работать и отвечать за происходящее, не имея права на ошибку. Профессионалы меня поймут, ведь каждый доктор просто обязан иметь это право, иначе «творчество», которое так необходимо в нашем деле, становится невозможным. Прежде всего поэтому, чтобы руководитель был успешен со своим коллективом, последний должен состоять исключительно из интеллигентных, образованных, преданных, честных и честлюбивых

дарностью и ответственностью его принял по двум причинам, во-первых – это честь, а во-вторых, потому что понимал, что только, если возглавлять подобное медицинское предприятие, можно авторитетно и убедительно развивать и популяризировать «мою тему» – дентальную имплантацию. Немаловажным явилось и то, что Немецкий Стоматологический Центр к этому времени абсолютно чётко определился с основным стратегическим направлением своего развития – имплантологией. Именно поэтому главным врачом учреждения должен был стать имплантирующий доктор. Я благодарен судьбе за знакомство с владельцами Центра, потому что совместное ведение дела и дружба с этими незаурядными личностями позволила мне стать сегодня «доктором Фридманом», а Немецкому Стоматологическому Центру – одним из лидеров отрасли.

■ **Что вызывает у Вас наибольшие трудности в руководстве коллективом, в управлении клиникой в целом?**

– Трудности в руководстве коллективом нет, если это коллектив. Невозможно сотрудничество со случайными людьми. Исходя из этого, самая сложная задача – это подбор

энтузиастов, которых можно было бы, не кривя душой, считать единомышленниками и строить рабочие отношения, руководствуясь сознанием этого.

■ **То есть, кого Вы предпочитаете принимать на работу: молодых и одаренных или уже успешных заслужить авторитет специалистов?**

– И тех, и других. Существует ядро команды – врачи, владеющие непререкаемым авторитетом, которые в состо-



2006 г. Москва.
Немецкий
Стоматологический
Центр.
Очередной учебный цикл



2006 г. Презентация Немецкого Стоматологического Центра. Московский Медицинский Салон. Манеж

нося тем самым пользу компании. Это, как я уже сказал, обязательно грамотные, образованные, интеллигентные эрудиты, энтузиасты своего дела, искренне желающие быть полезными.

Возьму на себя смелость сказать, что на сегодняшний день точно знаю, как должен быть организован и управляем эффективно работающий стоматологический бизнес. Именно бизнес! Чётко структурированная бизнес-модель, в соответствии с которой предприятие живёт и развивается. Это должно происходить по заранее опре-

янии учить и поддерживать молодых докторов, помогать внедрять новые инициативы или технологии, рационально распоряжаться пациентом, воспитывать коллегиальность как в принятии клинических решений, так и в разделении ответственности за их реализацию, и многое другое... Вторая составляющая – молодые доктора, главным критерием которых на момент принятия на службу является желание профессионально развиваться, при-

деляемым годовым планам, с бюджетным обеспечением всех сфер деятельности, со своими программами развития, рекламными кампаниями, отшлифованной кадровой политикой, отлаженной работой с массивами пациентов, с выстроенными партнёрскими отношениями с различными отечественными и иностранными медицинскими предприятиями, страховыми компаниями и представителями академических кругов. В Немецком Стоматоло-



2007 г. Москва. Учебный центр. Учебно-практический цикл на основе системы имплантации Альфа-Био

гическом Центре отлажен и формализован комплексный процесс, обеспечивающий все эти цели.

Эффективный и, подчеркну, легальный стоматологический бизнес в России на сегодняшний день возможен не только теоретически. Рабочая практика нашего предприятия — тому свидетельство. Мы на виду и стоматологической общественности, и контролирующих органов. Хотя бы только поэтому у нас соблюдены все требования, всех министерств, ведомств, всевозможных регулирующих служб: налоговой, пожарной, санитарно-эпидемиологической и проч. Все фискальные и надзорные условия можно соблюсти и выполнить. Ничего сверхестественного в этом нет. Не существует ни одного непреодолимого барьера, если хотите создать бизнес таким, каким он должен быть выгоден для всех!

Собственное зуботехническое производство логично замыкает технологическую цепочку, позволяя оптимизировать расходы и совершенствовать уровень качества продуктов, которые мы предлагаем пациентам и партнёрам. Это очень важная составляющая общей эффективности работы Центра.

■ Как Вы оцениваете развитие отечественной стоматологии?

— Российской стоматологии и стоматологам сегодня завидует весь мир! Знаю это не «по-наслышке».

Во-первых, фантастическое количество потенциальных пациентов. В России очень много людей, нуждающихся в стоматологической помощи. Рынок — огромен! Это первый повод для зависти, зависти в хорошем смысле.

Во-вторых, стоматология в России в очень выгодном положении. В силу своего исторически сложившегося отставания от мировой практики, сложившегося в силу известных причин, в том числе политических, сегодня рос-



2007 г. Москва. Операционный блок Немецкого Стоматологического Центра. Рабочие будни. Практическое занятие

сийской стоматологии фактически не нужно «изобретать велосипедов», «открывать америк», «носить круглое и катать квадратное». За нас этот путь прошли иностранные коллеги. Всё что необходимо — это просто понять и принять накопленное и наработанное мировой стоматологической практикой. Легально перенести на свою территорию и эффективно пользоваться в своё и пациентов удовольствие. Главное, чтобы бюрократические препоны не мешали этому процессу.

Законы должны быть лабильны и лояльны к новым технологиям, методам лечения, аппаратуре. Сегодня грех жаловаться, стоматологическое изобилие полнейшее, отечественный дентальный рынок насыщен отличными системами



имплантации, передовыми методиками и материалами абсолютно для всех отраслевых дисциплин и специалистов. Другое дело, что не всегда они легально ввозятся на территорию Российской Федерации. Тут уж надо быть бдительными самим докторам, слишком уж разрушитель-



2008 г. Израиль. Клиника д-ра Фридмана «БариДент».
Один из выездных практических курсов для российских коллег

ными могут быть последствия использования контрафактных продуктов.

В-третьих, в силу первых двух причин, стоматология в России развивается семимильными шагами и очень быстро догоняет мировую. А это уже объективный комплимент российским стоматологам с их потрясающей тягой к передовому знанию, стремлением к отходу от ремесленничества в специальности. Ведь современная стоматология – это весьма наукоёмкая область медицинского знания. Высок образовательный уровень наших докторов. Я имею в виду не базовую академическую подготовку, а именно последипломное образование, приобретаемое, как правило, самостоятельно. Все организуемые симпозиумы востребованы, посещаемы. Столько иностранных лекторов, сколько приезжает в Россию, не видит сегодня ни один стоматологический конгресс! Ни одна стоматологическая ассоциация, ни в одном государстве не может этим похвалиться! Реально здесь и сейчас происходит фантастический всплеск интереса ко всем стоматологическим дисциплинам. Профессиональный уровень коллег растёт, материально-техническая база укрепляется. Нам остается сейчас только одно – воспитывать у потенциальных пациентов потребность в наших услугах. Фактически мы должны заниматься развитием стоматологической грамотности населения. Когда мы окончательно сформируем у пациентов потребность в качественных передовых стоматологических услугах, можно будет считать гармонию отношений «пациент-врач» наступившей.

Считаю, что помогать нам в этом в первую очередь должно государство, для благородной миссии рекламных кампаний зубных паст это было бы ощутимой поддержкой.

■ **А что могла бы, по Вашему мнению, делать СТАР в масштабах страны, кроме того, что уже делается?**

– Полагаю, что СТАР уже много лет как раз делает достаточно. Она и создана, в том числе для того, чтобы заниматься развитием стоматологической грамотности. В идеале, должен быть государственный орган, регулятор, тоже Министерство здравоохранения, который бы на уровне государственной программы, в масштабах страны систематически занимался бы пропагандой качественного образа жизни с точки зрения стоматологии. Можно сказать, что стоматологи и стоматология в России развиваются быстрее, нежели качество спроса на наши услуги. Не количество, а именно качество! Хочется, чтобы спрос был адекватен предложению в этом смысле.

Надеюсь, наступит день, когда нашим пациентам станут интересны в первую очередь профессионализм доктора, качество лечения и долгосрочные положительные прогнозы предлагаемых услуг, а не скорость лечебного процесса и финансовая доступность.

■ **Как Вы оцениваете качество стоматологического образования, которое получают сегодняшние студенты в вузах? Каков уровень знаний их выпускников?**

– Исходя из того, что я вижу и слышу от самих же

выпускников, мне кажется, что качество преподавания в вузах не изменилось с тех пор, как учился я. Ничего не изменилось в плане материально-технического обеспечения. Имею в виду обеспеченность современными расходными материалами, технологиями, оборудованием. Учебники, по которым сейчас учатся, – это те же самые учебники, по которым учились мы. Я уже сказал, что одна из дочерей готовит из себя стоматолога. Я вижу, что она делает и что она учит. Увы, это не современное знание.

Делаю такой вывод ещё и потому, что всё, что она видит, приходя к отцу в клинику, находясь в операционной, посещая зуботехническую лабораторию, наблюдая за работой других докторов Центра, администраторов, среднего медицинского персонала вызывает у неё либо изумление, либо недоумение. В любом случае она свои выводы уже сделала и заключаются они в том, что после получения диплома она «начнёт учиться». Это говорит о том, что учебные планы не менялись десятилетиями. Безусловно, классическое знание будущие врачи должны получать, но кто же их научит работать по-современному, поможет освоить все те виды работ, которые им потом придётся изучить самостоятельно и достаточно срочно?! Учиться после окончания ВУЗа! Если этого не делать, врач моментально теряет (или не находит, что одно и то же) главное конкурентное преимущество – он не может профессионально состояться. Время требует передового знания, а не античного.

Применительно к дентальной имплантации, мне бы очень хотелось, чтобы современная имплантология преподавалась уже на четвертых-пятых курсах и не в качестве факультатива, а как обязательная дисциплина. Причем знания должны преподноситься на современном уровне. Буду рад, если в этой области мой скромный опыт и возможности будут каким-либо образом востребованы. В этом случае всё, что знаю и умею, мог бы передавать будущим докторам.

Начиная с 2001 г., являюсь одним из представителей системы имплантации Альфа-Био на территории Российской Федерации, обеспечиваю академическую поддержку пользователям системы. Вхожу в состав команды тренеров, практических инструкторов компании, веду учебные курсы, организуемые компанией Н.Селла, которая является генеральным официальным представителем Альфа-Био в России. Курсы организованы в Немецком Стоматологическом Центре. Для этого создан учебный отдел, в операционной установлены камеры и обеспечена возможность транслирования операций в реальном времени. Видео с голосовым сопровождением передаётся в учеб-

ный класс. Сейчас мы проводим первый опыт по трансляции репортажа из Москвы для русскоязычных врачей в Израиле. То есть, возвращаясь к теме развития стоматологии в России, пытаемся создать прецедент, когда не из другого государства в Россию передаётся знание, а наоборот! Как только это будет сделано, мы собираемся предоставить стоматологической общественности отчёт.

За 8 лет подготовлена уже 61 группа врачей. Таким образом, уже приблизительно полторы тысячи докторов только нашими силами обучено за это время и все они являются активными пользователями системы имплантации Альфа-Био. Это – источник моего вдохновения и энтузиазма. Я на собственном опыте, благодаря доктору Фромовичу понял, насколько важно, чтобы был такой человек, который возьмёт твою руку в свою и поможет сделать «первый шаг» – первый раз подготовить имплантное ложе, вселив тем самым уверенность в то, что ты это



2009 г. Москва. Немецкий Стоматологический Центр. Специализированный курс для врачей одной из сетей стоматологических клиник

можешь делать достойно. У каждого из нас должен быть кто-то надежный рядом, кто даёт тебе ТАКУЮ уверенность. Почти для полутора тысяч начавших имплантировать докторов в России я могу считать себя подобным наставником, человеком, к которому они могут обратиться по любому профессиональному поводу. Двадцать четыре часа в сутки я нахожусь на связи: интернет со всеми его возможностями, телефоны клиники, личные встречи – все что угодно. Так и выходит, что где бы я ни находился, процесс не останавливается. Всегда кто-то звонит, что-то спрашивает, присылает снимки, модели, пациентов, рассказывают о своих сложностях или, наоборот, о победах, кто-то приезжает «в гости», вместе со мной доктора присутствуют на операциях своих пациентов, сопровождая их и т.д. Таким образом, я и вся наша команда делится своими возможностями с коллегами.

Подобным образом удается совмещать популяризацию имплантологии вообще и Альфа-Био в частности на российском рынке с ежедневной работой. Это имеет максимальную результативность только при такой организации дела.

В своё время я понял, что недостаточно отлично научить человека разбираться в теории. В течение первого года самостоятельной работы новообразованного имплантолога необходимо поддерживать практически чуть ли не ежедневно. Только тогда он не дискредитирует для себя эту дисциплину, только тогда он сведет к минимуму и без того неизбежные ошибки. Только тогда можно надеяться, что имплантология станет для этого доктора своеобразной осью всей его врачебной практики. Осью, на которую будет нанизан весь бизнес-процесс клиники, начиная с подбора кадров и заканчивая методиками работы с пациентами. Только тогда практика станет ориентированной на имплантологию. Только тогда пациенты безоговорочно станут верить своему имплантологу – самое дорогое, что у них есть – здоровье и... деньги.

■ Есть ли у Вас какие-либо награды и регалии?

– Совершенно искренне полагаю, что для доктора главной наградой является признание пациентами и коллегами. Если ты добился уважения как человек и специалист у зависимых от тебя людей и независимых, у своих пациентов и в своём окружении, то какая же ещё нужна награда...

Являюсь членом Всемирного Имплантологического Конгресса ICOI с 2002 г. В то время в России это еще было редкостью, нас «таких» было – по пальцам пересчитать. Сегодня достаточное количество российских коллег являются членами этой уважаемой организации. Но это многих ни к чему не обязывает. Если действительно являться членом этой организации: участвовать в симпозиумах, публично обсуждать актуальную литературу, влиять на формирование



Дочь Юлия.
Будущий врач-стоматолог

профессионального мнения, активно развивать дентальную имплантацию и проч. – это одно, а если это делается просто для того, чтобы повесить на стену очередной диплом, как это сегодня принято, тогда в этом, на мой взгляд, нет смысла. В ICOI есть и ортопедическая секция IPS. С 2004 г. являюсь также и ее членом.

Для меня гораздо почетнее быть успешным руководителем успешной клиники, входящей в ТОП 10 лучших клиник Европы. В этой связи мы сейчас находимся в процессе получения европейского сертификата качества, проходим достаточно серьезные квалификационные проверки по этому поводу.

■ Как Вы проводите свое свободное время, какие у Вас есть интересы, помимо работы?

– Видимо, я счастливый человек,

потому что работа и увлечённость совпадают. Если верить своим ощущениям и умным книгам, это и есть – счастье. На самом деле так все и есть, потому что приходить на работу хочется, уходить в конце дня – нет. А значит все получается и меня понимают... Остаётся добавить только

радость за живущих в покое и тепле родителей, семейное благополучие, здоровых и дружных детей... Видите, не получилось быть оригинальным – всё те же простые «человеческие ценности»...

■ Ну и напоследок, чтобы Вы хотели сказать читателям нашего журнала?

– Почаще его читать..

Чтобы конкурировали между собой не в жестокой «борьбе на выживание», а в своем развитии, в совершенствовании своих знаний и возможностей. Чтобы ещё больше уважали своих пациентов, и не только за их платёжеспособность, но и за то, что они доверяют нам, когда обращаются за помощью.

А будущим коллегам – читателям журнала пожелание учиться стоматологии потому, что это прекрасная возможность помогать людям!

Удачи всем!



2010 г. Москва. Немецкий Стоматологический Центр. Кабинет главного врача