

**МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
Фармацевтичний факультет
Кафедра соціальної фармації**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**на тему: «ВИВЧЕННЯ АСОРТИМЕНТУ ІРИГАТОРІВ ДЛЯ ДОГЛЯДУ
ЗА РОТОВОЮ ПОРОЖНИНОЮ В АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДАХ»**

Виконала: здобувачка вищої освіти

групи Фм21(4,10д)-02

спеціальності: 226 Фармація, промислова фармація

освітньо-професійної програми Фармація

Дарина МАЗУРЕЦЬ

Керівник: доцент закладу вищої освіти кафедри

соціальної фармації, к.фарм.н., доцент Тетяна ДЯДЮН

Рецензент: професор закладу вищої освіти кафедри

менеджменту, маркетингу та забезпечення якості у

фармації, д.фарм.н., проф. Тетяна КРУТСЬКИХ

АНОТАЦІЯ

У роботі представлені результати дослідження фармацевтичного ринку медичних виробів (іригаторів) як ефективного для догляду за ротовою порожниною. Основний принцип цього догляду полягає від правильної профілактики захворювань та застосування ефективних методів догляду за організмом. Проведено аналіз різних торгових марок виробників та технічних характеристик що впливають на попит. Визначено ключові тенденції розвитку ринку медичних виробів для профілактики порожнини рота.

Робота представлена на 56 сторінках, складається зі вступу, експериментальної частини, загальних висновків, 32 літературних джерела, з яких 19 – іноземні, 3 таблиці, 21 рисуноків.

Ключові слова: іригатор, ротова порожнина, карієс, медичний виріб, захворювання пародонту.

ANNOTATION

The paper presents the results of a study of the pharmaceutical market of medical devices (oral irrigators) as effective products for oral cavity care. The main principle of such care is based on proper prevention of diseases and the use of effective methods of personal healthcare. An analysis of various manufacturers' brands and technical characteristics influencing consumer demand was conducted. The key trends in the development of the market for medical devices intended for oral disease prevention were identified.

The thesis is presented on 56 pages and consists of an introduction, an experimental part, general conclusions, and 32 references, including 19 foreign sources. The work contains 3 tables and 21 figures.

Keywords: oral irrigator, oral cavity, dental caries, medical device, periodontal diseases.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ЛІКУВАННЯ ТА ПРОФІЛАКТИКИ ЗАХВОРЮВАНЬ ПОРОЖНИНИ РОТА.....	8
1.1. Актуальність проблеми та епідеміологія.....	8
1.2. Основні види захворювань порожнини рота.....	11
Висновки до першого розділу.....	18
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАГАЛЬНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ІРИГАТОРІВ	19
2.1. Визначення, принцип роботи та основні функції іригаторів.....	19
2.2. Класифікація та вимоги до іригаторів.....	21
2.3. Переваги та недоліки іригаторів.....	31
Висновки до другого розділу.....	36
РОЗДІЛ 3 РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДУМОК СПОЖИВАЧІВ І ПОПИТУ НА ІРИГАТОРИ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ АНКЕТУВАННЯ.....	37
3.1. Результати оцінювання думок споживачів стосовно використання медичних виробів для профілактики ротової порожнини	37
3.2. Аналіз попиту за даними анкетування.....	40
Висновки до третього розділу.....	53
ВИСНОВКИ	55
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	57
ДОДАТКИ.....	61

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

ВООЗ – Всесвітня організація охорони здоров'я

ЗЗПР – запальні захворювання порожнини рота

СОПР – слизова оболонка порожнини рота

ЄС – Європейський Союз

МОЗ – Міністерства охорони здоров'я України

ВСТУП

Актуальність теми. На сучасному етапі розвитку медицини запальні захворювання порожнини рота (ЗЗПР) залишаються однією з найбільш поширених і актуальних проблем стоматології та охорони здоров'я загалом. Вони характерні для різних вікових груп населення та мають суттєвий вплив не лише на стоматологічний статус, а й на загальний стан організму, якість життя пацієнтів і їх соціальну адаптацію.

За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, стоматологічні захворювання діагностуються у 74–95 % дітей і практично у 100 % дорослого населення, що свідчить про їх надзвичайно високу поширеність та недостатній рівень профілактики [17]. Важливим чинником запобігання розвитку ЗЗПР є належний рівень гігієни ротової порожнини, який передбачає не лише регулярне використання традиційних засобів (зубна щітка, зубна паста), але й застосування додаткових методів очищення. У цьому контексті особливого значення набуває використання іригаторів як сучасних медичних виробів, що забезпечують ефективне видалення зубного нальоту, залишків їжі та патогенної мікрофлори з важкодоступних ділянок ротової порожнини.

Застосування іригаторів сприяє зниженню рівня запальних процесів у тканинах пародонту, покращенню мікроциркуляції та підвищенню ефективності профілактичних заходів. Таким чином, дослідження споживчих властивостей, асортименту та ефективності іригаторів є актуальним напрямом сучасного товарознавчого та медичного аналізу.

Метою дослідження у кваліфікаційній роботі було вивчення асортименту іригаторів для догляду за ротовою порожниною в аптечних закладах та їх ефективного використання для запобігання захворювання ротової порожнини.

Згідно з метою кваліфікаційної роботи встановлені наступні **завдання дослідження:**

1. Провести літературний аналіз по темі, проаналізувати підходи до лікування та профілактики захворювання порожнини рота
2. Охарактеризувати іригатори як сучасний засіб для гігієни ротової порожнини, визначити їх принцип роботи
3. Дослідити технічні характеристики.
4. Проаналізувати правила експлуатації, особливості застосування й заходи безпеки.
5. Узагальнити переваги і недоліки іригаторів.
6. Провести аналіз асортименту представленого на ринку України.
7. Оцінити думки та потреби споживачів щодо використання медичних виробів для догляду за ротовою порожниною.
8. Узагальнити отримані результати.

9. **Об'єкт дослідження:** іригатори як медичні вироби для догляду за ротовою порожниною, які представлені в асортименті аптечних закладів.

Предмет дослідження: нормативно-законодавчі документи, наукові публікації з обраної тематики, статистична інформація Фармстандарт/PharmXplorer компанії «Моріон», анкети споживачів, які були створені за допомогою гугл форми.

При дослідженні у ході виконання кваліфікаційної роботи були використані **методи:** системного аналізу, анкетування, порівняльний аналіз, статистичний та метод узагальнення інформації.

Практичне значення отриманих результатів: полягає у тому, що воно відображає актуальні тенденції в сучасній медицині та фармації, зокрема можливості використання для підвищення ефективності вибору та раціонального застосування іригаторів як медичних виробів для догляду за ротовою порожниною.

Апробація результатів дослідження та публікації: за результатами виконання кваліфікаційної роботи опубліковано тези (Додаток) та отримано сертифікат (Додаток), Мазурець Д.Є., Дядюн Т.В. Вивчення асортименту

іригаторів для догляду за ротовою порожниною в аптечних закладах. *Формування національної лікарської політики: питання освіти, теорії та практики: матер:* VIII Всеукр. наук. - освітньої конф. з міжнар. участю, м. Харків, 27 листоп. 2025 р. / ред. кол. : А. В. Волкова та ін. – Х. : Вид-во НФаУ, 2025. С. 142. https://socpharm.nuph.edu.ua/wp-content/blogs.dir/10/files/2025/12/8-nlp-zbirka-2025_27-lystopada.pdf

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи традиційно складається з вступу, огляду літератури, експериментальної частини, загальних висновків, переліку використаних літературних джерел, додатків. Робота викладена на 56 сторінках, наочно матеріал представлено у 3 таблицях й 21 рисунках, а також 32 літературних джерел (19 з яких іноземні).

РОЗДІЛ 1. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ЛІКУВАННЯ ТА ПРОФІЛАКТИКИ ЗАХВОРЮВАНЬ ПОРОЖНИНИ РОТА

1.1 Актуальність проблеми та епідеміологія

Захворювання порожнини рота належать до найбільш поширених неінфекційних патологій у світі та становлять значний тягар для системи охорони здоров'я. За даними міжнародних досліджень, близько 3,7 мільярда людей страждають на ті чи інші стоматологічні захворювання, свідчить про їх глобальне поширення [4]. Незважаючи на те, що більшість захворювань порожнини рота є попереджуванними та ефективно лікуються на ранніх стадіях, їх поширеність залишається високою, що зумовлено низьким рівнем профілактики, обмеженим доступом до стоматологічної допомоги та соціально-економічними чинниками [20, 21].

Етіологічною основою запальних захворювань порожнини рота є мікробний фактор, зокрема формування зубного нальоту та біоплівки, що містять умовно-патогенні та патогенні мікроорганізми [20]. Бактерії продукують ферменти та токсини, які спричиняють деструкцію тканин та розвиток запальної реакції [15,21]. Порушення мікробіоценозу порожнини рота, зниження місцевого імунітету та зміни фізико-хімічних властивостей слини є ключовими патогенетичними механізмами розвитку захворювань.

Оральні біоплівки (зубний наліт) є одним із ключових етіологічних чинників розвитку більшості захворювань порожнини рота, зокрема карієсу зубів і запальних захворювань пародонту. Формування біоплівки розпочинається вже через 1 годину після гігієнічного очищення порожнини рота, а її повне дозрівання відбувається протягом приблизно 72 годин. Динаміка формування та мікробний склад біоплівки залежать від низки факторів, включаючи характер харчування та стан імунної системи організму [25,28]. Зі збільшенням об'єму та складності структури біоплівки, а також за наявності сприятливих умов з боку макроорганізму, відбувається активація

патогенних механізмів, що призводить до розвитку захворювань порожнини рота. Хронічне запалення ясен сприяє порушенню регуляції імунної відповіді, внаслідок чого імунна система реагує на мікробний дисбіоз із розвитком пошкодження тканин пародонту, що зрештою призводить до пародонту [23]. Доведено, що пародонт є наслідком тривалого перебігу хронічної бактеріальної інфекції [14,26,27]. У фізіологічних умовах мікробіота оральної біоплівки представлена переважно грампозитивними факультативними анаеробами, такими як *Streptococcus spp.* Однак при патологічних станах відбувається зсув мікробного складу в бік грам негативних облігатних анаеробів, зокрема *Porphyromonas*, *Treponema* та *Tannerella spp.*, які формують так званий «червоний комплекс» пародонтпатогенів [14]. Щодо розвитку карієсу зубів, встановлено, що ключову роль відіграє зміна мікробного складу біоплівки у бік ацидогенних та кислотостійких мікроорганізмів. До них належать *Streptococcus mutans*, лактобацили та інші бактерії, здатні активно продукувати органічні кислоти, що призводить до де мінералізації емалі [18, 32]. Дисбіоз оральної мікробіоти є визначальним фактором розвитку як запальних захворювань пародонту, так і карієсу зубів. Початкові прояви включають зміну кольору ясен, їх набряк та кровоточивість, що свідчить про розвиток гінгівіту та подальше прогресування патологічного процесу [18, 32]. У зв'язку з цим ефективно видалення біоплівки є основним напрямом профілактики та лікування стоматологічних захворювань. Найбільш доступним і поширеним методом є механічне очищення зубів [22].

Механічне очищення зубів із використанням зубних щіток і допоміжних засобів дозволяє суттєво зменшити кількість патогенних мікроорганізмів у складі біоплівки, порушуючи її структурну цілісність при збереженні нормальної мікрофлори. Саме тому механічне очищення вважається «золотим стандартом» гігієни порожнини рота [4]. Водночас ефективність традиційного чищення зубів є обмеженою, за даними

досліджень, воно забезпечує видалення лише 42–60 % загальної маси біоплівки. Це пов'язано як із технічними труднощами виконання процедури, так і з наявністю важкодоступних ділянок (міжзубні проміжки, пародонтальні кишені) [4]. У зв'язку з цим важливого значення набуває застосування додаткових засобів гігієни порожнини рота та проведення належного інструктажу щодо техніки чищення зубів [12,13].

Якісний догляд за порожниною рота є критично важливим для попередження та лікування захворювань пародонту [19]. Попри те, що традиційні засоби (мануальні щітки, нитки, обполіскувані) тривалий час залишалися стандартом, вони мають обмежену ефективність у видаленні нальоту з важкодоступних міжзубних та під ясенних ділянок [19]. Сучасні інноваційні інструменти розроблені для подолання цих недоліків, завдяки ергономічному дизайну вони забезпечують кращу точність очищення, ефективніше видаляють наліт і зменшують запалення ясен [19].

Сучасним доповненням до традиційних методів гігієни є використання іригаторів порожнини рота, які забезпечують очищення за допомогою пульсуючого струменя рідини. Такий механізм дії дозволяє ефективно видаляти біоплівки з важкодоступних ділянок, включаючи міжзубні проміжки та пародонтальні кишені [19].

Клінічні дослідження демонструють, що застосування іригаторів сприяє:

- ✓ зменшенню глибини пародонтальних кишень;
- ✓ зниженню кровоточивості ясен при зондуванні (BOR);
- ✓ зменшенню кількості зубного нальоту;
- ✓ зниженню рівня запальних цитокінів [19].

Іригатори можуть використовуватися як із водою, так і з лікувально-профілактичними розчинами, що підвищує ефективність місцевої терапії. Вони зарекомендували себе як безпечні та ефективні засоби для підтримки гігієни порожнини рота та профілактики запальних захворювань [19].

1.2. Основні види захворювань порожнини рота

Стоматологічні захворювання, зокрема карієс та патології пародонту, визнані найбільш масовими неінфекційними хворобами [23]. Вони не лише погіршують якість життя через втрату зубів, а й мають глобальний економічний вплив: станом на 2015 рік сукупні витрати на них перевищили 544 млрд доларів [27,29]. Сучасні дослідження також підтверджують негативний вплив хвороби ротової порожнини на системне здоров'я організму [14, 26].

Згідно з клінічною класифікацією, запальні захворювання порожнини рота поділяють на:

- ✓ *одонтогенні* (карієс, пульпіт);
- ✓ *пародонтальні* (гінгівіт, пародонтит, періодонтит);
- ✓ *неодонтогенні* (стоматити, ураження слинних залоз) [18].

Лікування запальних захворювань порожнини рота ґрунтується на комплексному підході, що включає:

- ✓ *етіотропну терапію* (елімінація мікробного фактору);
- ✓ *патогенетичну терапію* (вплив на механізми запалення);
- ✓ *симптоматичне лікування* (зменшення болю, набряку, дискомфорту).

До найбільш поширених патологій належать [7]:

- ✓ карієс зубів;
- ✓ захворювання пародонта;
- ✓ повна або часткова втрата зубів;
- ✓ онкологічні захворювання порожнини рота;
- ✓ стоматологічні травми;
- ✓ вроджені аномалії (ущелини губи та піднебіння);
- ✓ тяжкі інфекційні ураження, зокрема нома.

Більшість із зазначених захворювань мають хронічний перебіг і значною мірою впливають на якість життя пацієнтів. Основні клініко-етіологічні характеристики захворювань порожнини рота наведені в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Клініко-етіологічна характеристика основних захворювань порожнини рота

Захворювання	Клінічні прояви	Етіологічні чинники	Можливі ускладнення (за відсутності лікування)
Карієс зубів	Початкові білі крейдоподібні плями, підвищена чутливість до температурних і хімічних подразників, утворення каріозних порожнин	Дія ацидогенних бактерій (зокрема <i>Streptococcus mutans</i>), надмірне споживання вуглеводів, недостатня гігієна порожнини рота	Пульпіт, періодонтит, абсцес, втрата зуба
Гінгівіт	Гіперемія та набряк ясен, кровоточивість при чищенні зубів, дискомфорт	Накопичення зубного нальоту, порушення гігієни, зміни гормонального фону	Пародонтит, прогресуюче ураження тканин пародонта
Пародонтит	Формування пародонтальних кишень, гнійні виділення, галітоз, рухливість зубів	Хронічний гінгівіт, патогенна мікрофлора (анаеробні бактерії), системні фактори (цукровий діабет, куріння)	Резорбція кісткової тканини, втрата зубів (адентія)

Продовження таблиці 1.1

Стоматит	Виразкові або ерозивні ураження слизової оболонки, біль, печіння, утруднене приймання їжі	Інфекційні агенти (віруси, бактерії, гриби), травматичні чинники, імунодефіцитні стани	Хронізація процесу, поширення ураження слизової оболонки
Онкологічні захворювання порожнини рота	Тривало незагоювані виразки, лейкоплакія (білі плями), кровоточивість, біль	Тютюнопаління, вживання алкоголю, інфікування вірусом папіломи людини (ВПЛ)	Метастазування, ураження прилеглих тканин і органів, летальний наслідок

Карієс є найпоширенішим стоматологічним захворюванням, що розвивається внаслідок демінералізації твердих тканин зуба під впливом органічних кислот, які утворюються в результаті метаболізму вільних цукрів бактеріями зубного нальоту.

Основними факторами ризику є:

- ✓ надмірне споживання вільних цукрів;
- ✓ недостатнє надходження фтору;
- ✓ незадовільна гігієна порожнини рота.

Прогресування карієсу може призводити до болю, інфекційних ускладнень та втрати зубів.

Пародонтальні захворювання охоплюють патологічні процеси в тканинах, що оточують зуб. Клінічно вони проявляються кровоточивістю ясен, набряком, болем і галітозом. У тяжких випадках відбувається руйнування зв'язкового апарату зуба та альвеолярної кістки, що призводить

до втрати зубів. За оцінками, понад 1 мільярд людей у світі страждає на тяжкі форми пародонтиту.

Основними факторами ризику є:

- ✓ незадовільна гігієна порожнини рота;
- ✓ тютюнопаління;
- ✓ системні захворювання (зокрема цукровий діабет).

Повна втрата зубів є кінцевим результатом тривалого перебігу стоматологічних захворювань, передусім карієсу та пародонту. За глобальними оцінками, поширеність едентулізму становить близько 7% серед дорослого населення та досягає 23% серед осіб віком понад 60 років.

Втрата зубів має значні функціональні, психологічні та соціальні наслідки, включаючи порушення жування, мовлення та зниження якості життя.

Онкопатології порожнини рота, включаючи рак губи та ротоглотки, займають провідні позиції серед злоякісних новоутворень. У 2022 році було зареєстровано близько 389 846 нових випадків та 188 438 смертей.

Основними етіологічними чинниками є:

- ✓ тютюнопаління;
- ✓ вживання алкоголю;
- ✓ інфікування вірусом папіломи людини (ВПЛ).

Стоматологічні травми є поширеною проблемою, особливо серед дітей (до 20% у віці до 12 років). Вони можуть бути спричинені як анатомічними особливостями, так і зовнішніми факторами (травми, ДТП).

Особливе місце займає нома - тяжке гангренозне захворювання, характерне для соціально незахищених груп населення, з високим рівнем летальності (до 90% без лікування). До вроджених патологій належать ущелини губи та піднебіння, що потребують комплексного медичного втручання.

Захворювання порожнини рота мають спільні фактори ризику з іншими неінфекційними захворюваннями:

- ✓ надмірне споживання цукру;
- ✓ тютюнопаління;
- ✓ вживання алкоголю;
- ✓ незбалансоване харчування.

Доведено взаємозв'язок між пародонтом і цукровим діабетом, а також між споживанням цукрів, ожирінням і карієсом. Існує чітка кореляція між рівнем соціально-економічного розвитку та поширеністю стоматологічних захворювань. Найбільш уразливими є малозабезпечені верстви населення, що обумовлено обмеженим доступом до стоматологічної допомоги, низьким рівнем гігієнічної культури та несприятливими умовами життя.

Профілактичні заходи включають:

- ✓ зменшення споживання вільних цукрів;
- ✓ регулярну гігієну порожнини рота (двічі на день із використанням фторвмісних зубних паст);
- ✓ відмову від тютюну та алкоголю;
- ✓ використання засобів індивідуального захисту при заняттях спортом;
- ✓ забезпечення достатнього надходження фтору.

Нерівномірний розподіл стоматологічних ресурсів, висока вартість лікування та відсутність страхового покриття значно обмежують доступ до стоматологічної допомоги, особливо в країнах із низьким рівнем доходу. У 2021 році Всесвітня асамблея охорони здоров'я прийняла резолюцію щодо охорони здоров'я порожнини рота, яка передбачає перехід від лікувальної моделі до профілактичної. У 2022 році затверджено Глобальну стратегію, а у 2023 році план дій на 2023-2030 роки. У 2024 році прийнято Бангкокську декларацію «Немає здоров'я без здоров'я порожнини рота», яка підкреслює

необхідність інтеграції стоматологічної допомоги у систему первинної медико-санітарної допомоги.

У фармацевтичній практиці широко застосовуються:

- ✓ антисептичні засоби (хлоргексидин, мірамістин);
- ✓ протизапальні препарати;
- ✓ регенеративні засоби;
- ✓ комбіновані лікарські форми (розчини, гелі, спреї, пасти).

Особливого значення набувають лікарські засоби місцевої дії, які забезпечують безпосередній вплив на вогнище запалення та мінімізують системні побічні ефекти.

У сучасній фармацевтичній та стоматологічній практиці значна увага приділяється немедикаментозним засобам профілактики, серед яких важливе місце займають *іригатори порожнини рота*. Іригатори є медичними виробами, призначеними для очищення міжзубних проміжків і пародонтальних кишень за допомогою пульсуючого струменя рідини.

Основні фармацевтичні значущі аспекти застосування іригаторів:

- ✓ ефективне видалення зубного нальоту та біоплівки;
- ✓ зменшення бактеріального навантаження;
- ✓ покращення мікроциркуляції у тканинах ясен;
- ✓ зниження проявів гінгівіту та пародонтиту;
- ✓ підвищення ефективності місцевих лікарських засобів (при використанні лікувальних розчинів).

Іригатори можуть використовуватися як із водою, так і з антисептичними або лікувально-профілактичними розчинами, що розширює їх функціональні можливості та інтегрує їх у фармацевтичну практику. Особливо доцільним є їх застосування у пацієнтів із ортодонтичними конструкціями, імплантатами та захворюваннями пародонту.

Профілактика запальних захворювань порожнини рота базується на комплексному підході, що включає:

- ✓ дотримання індивідуальної гігієни порожнини рота;
- ✓ використання сучасних засобів гігієни (зубні щітки, іригатори);
- ✓ регулярні профілактичні огляди у стоматолога;
- ✓ раціональне харчування;
- ✓ усунення шкідливих звичок.

Важливим завданням є забезпечення населення якісними, ефективними та безпечними медичними виробами [1,11,13] і засобами догляду за порожниною рота, що сприяє зниженню рівня стоматологічної захворюваності та покращенню загального стану здоров'я населення. Особливе значення при цьому має відповідність продукції встановленим вимогам якості, безпечності та функціональної ефективності, що регламентуються національними та міжнародними стандартами. Раціональне формування асортименту засобів гігієни ротової порожнини, зокрема іригаторів, у аптечних закладах дозволяє забезпечити доступність сучасних технологічних рішень для профілактики та допоміжного лікування стоматологічних захворювань. Важливою складовою є також проведення товарознавчого аналізу, який включає оцінку споживчих властивостей, технічних характеристик, ергономічності, надійності та умов експлуатації медичних виробів.

Висновки до першого розділу

1. Захворювання порожнини рота охоплюють близько 3,7 млрд осіб у світі, що підтверджує їх глобальну поширеність і значний вплив на систему охорони здоров'я. Основним етіологічним чинником є оральна біоплівка, яка формується вже через 1 годину після очищення зубів і досягає зрілості протягом 48–72 годин. Традиційне механічне очищення зубів забезпечує видалення лише 42–60 % зубного нальоту, що свідчить про його обмежену ефективність у важкодоступних ділянках.
2. Використання додаткових засобів гігієни, зокрема іригаторів, дозволяє значно підвищити ефективність очищення та знизити клінічні показники запалення (зменшення кровоточивості, глибини пародонтальних кишень).
3. Проблема стоматологічної захворюваності залишається актуальною та потребує впровадження комплексних профілактичних заходів. Стоматологічні захворювання, зокрема карієс і патології пародонта, займають провідне місце серед неінфекційних захворювань і суттєво впливають на якість життя населення.
4. Основними факторами ризику є незадовільна гігієна порожнини рота, надмірне споживання цукрів, тютюнопаління, вживання алкоголю та наявність супутніх системних захворювань. Захворювання порожнини рота мають спільні фактори ризику з іншими неінфекційними захворюваннями, що підкреслює їх системний характер.
5. Лікування базується на комплексному підході, який включає етіотропну, патогенетичну та симптоматичну терапію. Важливу роль відіграють засоби місцевої дії та немедикаментозні методи профілактики, зокрема сучасні засоби гігієни, серед яких іригатори займають важливе місце. Профілактика є ключовим напрямом зниження стоматологічної захворюваності та повинна включати як індивідуальні, так і популяційні заходи.

РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАГАЛЬНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ІРИГАТОРІВ

2.1. Визначення, принцип роботи та основні функції іригаторів

Іригатор порожнини рота є сучасним функціональним медичним виробом, призначеним для забезпечення належного рівня індивідуальної гігієни ротової порожнини та профілактики стоматологічних захворювань. Принцип дії іригатора базується на використанні гідродинамічного впливу пульсуючого струменя рідини, який подається під регульованим тиском через спеціалізовану насадку [6,10,12,31]. Функціонування пристрою забезпечується наявністю насосно-компресорного механізму, що формує струмінь рідини з визначеними параметрами тиску та пульсації. У більшості сучасних моделей діапазон робочого тиску становить від 200 до 800 кПа, що дозволяє адаптувати інтенсивність очищення відповідно до індивідуальних потреб користувача та клінічного стану тканин пародонту [28,31]. Гідродинамічний струмінь забезпечує ефективне видалення м'якого зубного нальоту, залишків їжі, мікроорганізмів і продуктів їх життєдіяльності з важкодоступних ділянок ротової порожнини, зокрема міжзубних проміжків, зубоясеневих борозн, поверхонь ортодонтичних і ортопедичних конструкцій, а також спинки язика. Крім того, пульсуючий характер струменя сприяє масажу ясен, що позитивно впливає на мікроциркуляцію крові та трофіку тканин пародонту, знижуючи ризик розвитку запальних процесів [10,24]. Важливою перевагою іригаторів є можливість використання різних типів рідин, включаючи воду, антисептичні, протизапальні, дезодоруючі та мінералізуючі розчини, що розширює функціональні можливості пристрою та підвищує ефективність профілактичних і лікувальних заходів [30].

Технологічний процес функціонування іригатора включає такі основні етапи:

✓ *Забір рідини* - наповнення резервуара робочим розчином; у проточних моделях подача води здійснюється безпосередньо з водопровідної системи.

✓ *Формування тиску* - створення необхідного рівня тиску за допомогою насосно-компресорного механізму.

✓ *Подача струменя* - транспортування рідини через систему каналів до насадки з формуванням спрямованого потоку.

✓ *Гідродинамічний вплив* - механічне очищення поверхонь ротової порожнини та стимуляція тканин пародонта за рахунок дії пульсуючого струменя.

Іригатор є ефективним засобом додаткової гігієни ротової порожнини, який забезпечує комплексний механічний та фізіологічний вплив на тканини, сприяючи підвищенню якості догляду та профілактиці стоматологічних захворювань.

Основні функції та призначення іригатора ротової порожнини можна сформулювати у науково-узагальненому вигляді наступним чином:

✓ Іригатор забезпечує гідродинамічне видалення залишків їжі, зубного нальоту та мікроорганізмів, зокрема з важкодоступних ділянок (міжзубні проміжки, пародонтальні кишень, пришийкові зони), де традиційні засоби гігієни (зубна щітка, флос) є менш ефективними.

✓ Пульсуючий струмінь рідини сприяє стимуляції мікроциркуляції крові у тканин пародонту, що підвищує їх трофіку, зміцнює ясна та сприяє профілактиці пародонтальні захворювань.

✓ Іригатор ефективно очищує елементи брекет-систем, коронок, мостоподібних протезів, імплантатів та інших конструкцій, забезпечуючи належний рівень гігієни у складних для доступу зонах.

✓ Використання пульсуючого струменя у поєднанні зі спеціальними розчинами (антисептичними, протизапальними) сприяє

зменшенню проявів запального процесу у тканин пародонту, що є доцільним при гінгівіті, пародонту та інших запальних захворюваннях.

✓ Регулярне застосування іригатора сприяє зменшенню кількості патогенних і умовно-патогенних мікроорганізмів у ротовій порожнині, що запобігає формуванню хронічних осередків інфекції.

✓ Гідромасажний ефект сприяє активації функції слинних залоз, що є важливим для профілактики ксеростомії (сухості ротової порожнини).

✓ Усунення бактеріального нальоту та використання спеціальних рідин забезпечує зниження інтенсивності галітозу (неприємного запаху з рота).

✓ Застосування функціональних розчинів дозволяє регулювати рН середовища, що сприяє ремінералізації емалі, профілактиці карієсу та зменшенню гіперчутливості зубів.

2.2 Класифікація та вимоги до іригаторів

Сучасний фармацевтичний ринок пропонує розгалужену номенклатуру іригаторів, системна класифікація яких обумовлена стрімкою технологічною еволюцією та необхідністю максимальної персоналізації терапевтичного впливу. Одним із ключових критеріїв диференціації цих пристроїв є тип енергоспоживання.

За цією ознакою виокремлюють *стаціонарні іригатори* - пристрої, що функціонують виключно від електромережі. Дана категорія характеризується високими показниками потужності, розширеним функціоналом (варіативність режимів та спеціалізованих насадок) та наявністю інтегрованого резервуара великої місткості. Завдяки своїм конструкційним особливостям стаціонарні моделі є оптимальними для тривалої експлуатації в домашніх умовах кількома користувачами (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Іригатор PANASONIC, модель EW1611W520

Портативні (індивідуальні) іригатори - це пристрої, що функціонують від автономних джерел живлення (акумуляторів або батарейок). Основними конструктивними особливостями даного сегмента є компактність, ергономічний дизайн та інтегрований резервуар для рідини невеликого об'єму. Портативні моделі розраховані на індивідуальне використання та є оптимальними для експлуатації в умовах подорожей або за відсутності прямого доступу до електромережі. Попри нижчі показники потужності порівняно зі стаціонарними аналогами, сучасні мобільні пристрої забезпечують достатній рівень гідралічного тиску для ефективної гігієни ротової порожнини (рис. 2.2).



Рис. 2.2 Іригатор PANASONIC, модель EW-1411-H321

Проточні іригатори - це категорія пристроїв безмоторного типу, що інтегруються безпосередньо у водопровідну мережу (приєднуються до змішувача за допомогою спеціальних перехідників-адаптерів). Дана група приладів не потребує зовнішніх джерел електроживлення, оскільки функціонує за рахунок кінетичної енергії та тиску води у системі водопостачання. Основними перевагами проточних моделей є компактність, простота конструкції та необмежений об'єм робочої рідини. Проте, на відміну від стаціонарних та портативних аналогів, вони мають обмежений функціонал щодо регулювання потужності струменя та не дозволяють використовувати спеціалізовані антисептичні розчини (Рис. 2.3).



Рис. 2.3 Іригатор ротової порожнини на водопровідний кран ProZone, модель FaucetJet

Механічні – пристрої, що працюють портативно, без електроенергії, за допомогою механічних натискань на грушу або спеціальний поршень, потужність регулюється складно, тиск непостійний. Наразі, майже не зустрічаються, за тією самою причиною, що і механічні іригатори (Рис. 2.4).



Рис. 2.4 Іригатор для ротової порожнини Power Floss, модель PRO
Портативний очищувач зубів механічний 50мл, Білий

Класифікація іригаторів за технологією формування струменя (принципом дії) Ефективність гідродинамічного очищення ротової порожнини значною мірою залежить від фізико-технічних характеристик робочого струменя. За цим критерієм виокремлюють три основні типи пристроїв:

✓ *Монопотокові іригатори* - реалізують технологію безперервного тонкого струменя води під стабільним тиском. Це базовий тип конструкції, що забезпечує механічне видалення нальоту та залишків їжі, проте має найнижчий показник терапевтичної ефективності порівняно з інноваційними аналогами.

✓ *Пульсуючі іригатори* - функціонують шляхом створення мікропульсацій (зазвичай від 1200 до 2000 імпульсів на хвилину). Короткочасні перепади тиску створюють ударні мікрохвилі, що дозволяє значно ефективніше руйнувати структуру бактеріального нальоту та здійснювати стимулюючий гідромасаж ясен, покращуючи мікроциркуляцію крові в тканинах пародонту.

✓ *Мікробульбашкові іригатори* - представляють найбільш технологічний сегмент. Принцип дії базується на змішуванні водяного

поток з повітрям у спеціальному насосі-компресорі, в результаті чого утворюється аерована суміш, насичена мікробульбашками кисню. Під час контакту з поверхнею бульбашки лопаються, створюючи мікрровибухи, які не лише механічно очищують важкодоступні ділянки (наприклад, пародонтальні кишені), а й чинять бактерицидну дію на анаеробну мікрофлору [31].

Іригатори поділяють за призначенням:

✓ Стаціонарні (сімейні) – призначені для застосування всіма членами родини, характеризуються великим резервуаром (від 500 мл), великою потужністю, обширним функціоналом, різноманітними насадками та режимами роботи, живляться від мережі.

✓ Портативні (індивідуальні) – призначені для індивідуального використання, характеризуються невеликим розміром, вбудованим резервуаром (150 – 300 мл), меншою потужністю, живлення від батарейок або акумулятору [19].

Додатково, іригатори класифікують на:

✓ Одноканальні – можна віднести до традиційної моделі, подача рідини відбувається через одне сопло.

✓ Мультиканальні – інноваційна модель, рідина подається одночасно через численні отвори у насадці, рівномірно омиваючи одразу всю ротову порожнину. Обладнані функцією всмоктування, синхронізовану з викидом рідини, яка дозволяє видаляти використану рідину разом із забрудненнями. Рекомендовані для людей похилого віку, осіб з обмеженими рухами, інвалідністю й хворобою Альцгеймера, оскільки запобігають аспірації. Аналогічно до одноканальних іригаторів здатні зменшувати наліт і запалення [16,27]. (Рис 2.5).

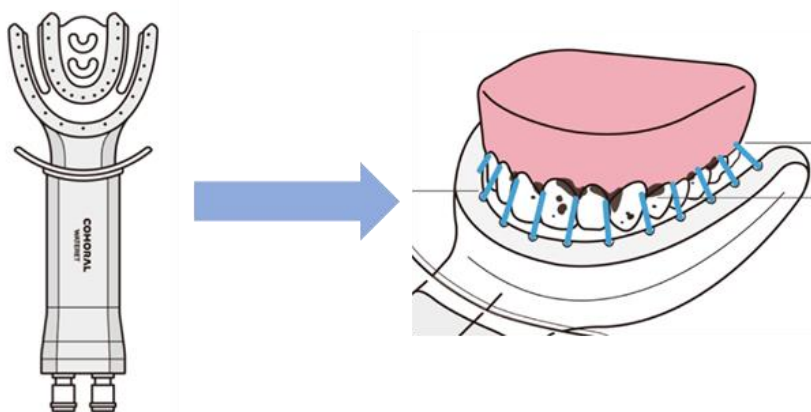


Рис. 2.5 Багатоканальний оральний іригатор

Технічні характеристики іригатора це збірка параметрів, яка визначає ефективність, продуктивність, довговічність, вартість і комфорт застосування. Моделі мають широкий функціонал і велику кількість технічних характеристик, що дозволяє обрати оптимальний варіант згідно особистих потреб.

До технічних характеристик іригатора відносять:

✓ Ємність резервуара – параметр, що визначає час, який іригатор буде здатен працювати безперервно, для проведення однієї процедури іригації в середньому достатньо близько 200 мл рідини. Портативні моделі мають вбудовані резервуари 150 - 300 мл, що є достатнім обсягом для однієї чистки зубів, а стаціонарні моделі мають великі резервуари ємністю 500 – 1000 мл, що робить можливим проводити декілька циклів іригації без доливання рідини.

✓ Тиск струменя – ключовий параметр, що забезпечує ефективність очищення зубів, міжзубних проміжків, язика та масажування ясен. Тиск іригації вимірюється у кіло Паскалях (кПа) та варіюється від 100 до 900 кПа, в залежності від моделі та регулювання. Прийнято вважати, що стаціонарні іригатори мають найвищий тиск 300 – 900 кПа, що забезпечує якісне та глибоке вимивання забруднення, однак потужність сучасних портативних моделей, в свою чергу, майже не поступається та може сягати 200 – 800 кПа.

Важливим аспектом є можливість користувача регулювати тиск струменя у більшості пристроях відповідно до потреб, це особливо корисно для людей з чутливістю зубів, ясен й ортодонтичними конструкціями.

✓ Пульсація струменя – параметр, що має місце в найбільш популярних, наразі, іригаторах з пульсуючим потоком рідини, який зазначався в класифікації. Комфортна й ефективна пульсація складає 1200 імпульсів на хвилину, проте є моделі з пульсацією до 2000 імпульсів на хвилину, що значно підвищує гідродинамічний ефект.

✓ Режими роботи – дозволяють адаптувати роботу іригатора під індивідуальні потреби, можливість їх зміни робить прилад універсальним. У різноманітних моделях режими роботи можуть значно відрізнятися, наприклад, портативний іригатор RZTK Dental Pro має такі режими: «Стандартний режим» (нормальний режим очищення, що дозволяє ефективно очищати ротову порожнину), «Точковий режим» (створює м'який масаж ясен), «Імпульсний режим» (забезпечує імпульсний масаж ясен, що сприяє покращенню кровообігу) [8].

Також, іригатор може мати декілька видів насадок, а саме:

✓ Класична насадка – використовують для повсякденного дбайливого очищення ротової порожнини, створюючи спрямований потік рідини, корисна для ясен.

✓ Ортодонтична насадка – застосовують для догляду за конструкціями стаціонарними та які знімаються ортодонтичними, наприклад, брекет-системи, коронки, протези, імпланти. Насадка включає вбудовану м'яку щетину, що сприяє додатковому механічному очищенню, і тонкий струмінь води.

✓ Пародонтологічна насадка – призначена для чищення зубоясенневих складок. Силіконовий наконечник створює тонкий струмінь з невеликим тиском, що здатен обережно й глибоко проникати у пародонтичну кишеню.

✓ Очищувач язика – видаляє бактеріальний наліт з поверхні язика, внаслідок чого прибирає неприємний запах. Дуга по колу кінчика насадки широкої форми розподіляє струмінь рідини по всій поверхні, яка потребує очищення.

✓ Насадка для видалення зубного нальоту – призначена для видалення зубного нальоту й полірування емалі, струмінь рідини в тандемі з щіткою ефективно видаляють плями.

✓ Насадка-щітка – очищає зуби аналогічно електричній зубній щітці й додатково масажує поверхню ясен, її можна поєднувати із звичайними зубними пастами.

✓ Насадка для промивання носоглотки – використовують для промивання носа.

Комплекс заходів догляду за ротовою порожниною на першому етапі має обов'язково включати чищення зубів за допомогою ручної зубної щітки й зубної пасти. Тільки після цього рекомендується додаткова іригація з використанням різноманітних насадок, вибір і порядок яких залежить від наявності, кількості та складності стоматологічних проблем (рис. 2.6) [8,19,30].



Рис. 2.6. Насадки для іригатора PESHAM.

1.Очищувач язика, 2.Насадка для промивання носоглотки 3.Класична насадка, 4.Пародонтологічна насадка, 5.Ортодонтична насадка 6.Насадка для видалення зубного нальоту 7 Насадка-щітка

Доведено, що іригатори є безпечними інструментами для поліпшення здоров'я ротової порожнини [16]. Даний пристрій може бути асоційовано з тимчасовою кровоточивістю ясен, без супроводження болем і підвищенням чутливості дентину. Зазвичай, чим більший тиск, тим більша ймовірність виникнення травматичних пошкоджень ясен, варто враховувати наявні стоматологічні захворювання або особливості стану ротової порожнини. Наприклад, для пацієнтів з гінгівітом безпечний та комфортний тиск є в межах 250 - 600 кПа [30].

Правила безпечного використання іригаторів порожнини рота:

Забезпечення ефективності та безпечності використання іригаторів порожнини рота безпосередньо залежить від дотримання користувачами встановлених рекомендацій щодо їх експлуатації. Недотримання правил використання може призводити до травматизації тканин пародонту, розвитку або загострення запальних процесів, а також до зниження терапевтичної ефективності пристрою. Перед початком експлуатації іригатора необхідно ретельно ознайомитися з інструкцією виробника, оскільки технічні характеристики, режими роботи та допустимі параметри тиску можуть суттєво відрізнятися залежно від моделі приладу. Особливу увагу слід приділяти первинному використанню пристрою, яке рекомендовано здійснювати на мінімальному рівні тиску з поступовим його підвищенням у процесі адаптації тканин ротової порожнини до гідродинамічного впливу.

Важливим аспектом є індивідуалізація режиму роботи іригатора. Регулювання тиску струменя рідини повинно здійснюватися з урахуванням клінічного стану ясен, наявності стоматологічних захворювань та рекомендацій лікаря-стоматолога. Зокрема, при гінгівіті, пародонті або підвищеній чутливості ясен доцільно використовувати щадні режими з пониженим тиском для запобігання додатковому травмуванню тканин.

Іригатор призначений виключно для гігієнічного догляду за ротовою порожниною. Використання пристрою для інших цілей допускається лише за

наявності спеціалізованих насадок (наприклад, для іригації носоглотки) та відповідних рекомендацій. Під час проведення процедури необхідно дотримуватися правильного положення насадки, її слід розміщувати під кутом, наближеним до 90° відносно поверхні зубів і ясен, уникаючи надмірного тиску на тканини, що дозволяє забезпечити ефективне очищення без механічного пошкодження. Особливу увагу слід приділяти реакції тканин пародонту на використання іригатора. Помірна кровоточивість ясен у перші 7–14 днів використання може розглядатися як адаптаційна реакція, однак її збереження протягом тривалого часу є підставою для припинення використання пристрою та звернення за консультацією до лікаря-стоматолога.

З метою забезпечення гігієнічності та профілактики перехресного інфікування кожен користувач повинен використовувати індивідуальну насадку. Крім того, необхідно дотримуватися правил догляду за приладом, що включають регулярне очищення резервуара, насадок і зовнішніх поверхонь, а також контроль технічного стану пристрою. Використання іригатора за наявності механічних пошкоджень або технічних несправностей є недопустимим. Застосування іригатора має певні обмеження для окремих категорій користувачів. Зокрема, особи з обмеженими фізичними, сенсорними або когнітивними можливостями повинні використовувати пристрій лише під наглядом відповідальних осіб. Дітям віком до 6 років застосування іригатора дозволяється виключно під контролем дорослих.

Окремим протипоказанням до використання є наявність відкритих ран, незагоєних післяопераційних швів або гострих запальних процесів у ротовій порожнині, оскільки гідродинамічний вплив може призвести до ускладнення перебігу патологічного процесу. Таким чином, дотримання правил експлуатації іригатора, індивідуальний підбір режимів роботи та належний технічний догляд за пристроєм забезпечують його ефективне та безпечне

використання, сприяючи підвищенню рівня гігієни ротової порожнини та профілактиці стоматологічних захворювань.

2.3 Переваги та недоліки іригатору.

Іригатори порожнини рота як сучасні медичні вироби для індивідуальної гігієни мають ряд переваг і обмежень, що обумовлені їх конструктивними особливостями та механізмом дії. Ефективність застосування іригаторів підтверджена численними клінічними дослідженнями, які демонструють їх позитивний вплив на стан тканин пародонту, рівень зубного нальоту та бактеріальне навантаження [2,3,5,8,9,16,19,24,28,30].

До основних переваг іригаторів належить їх здатність забезпечувати глибоке очищення ротової порожнини за рахунок гідродинамічного впливу пульсуючого струменя рідини. Встановлено, що іригатори сприяють ефективному видаленню над'ясенного та неприкріпленого зубного нальоту, а також залишків їжі з важкодоступних ділянок, зокрема міжзубних проміжків [19,24,30]. Це, у свою чергу, знижує ризик розвитку карієсу та утворення зубного каменю [28]. Важливою перевагою є позитивний вплив на тканини пародонту, іригатори сприяють зменшенню запальних процесів, кровоточивості та набряку ясен, що пов'язано зі зниженням рівня протизапальних цитокінів і покращенням мікроциркуляції [19,24]. Додатково встановлено, що технології мікробульбашкової іригації (мікровибухів) підвищують ефективність у зниженні бактеріального навантаження та покращенні клінічних показників при пародонту [16,31]. Іригатори демонструють високу ефективність при догляді за ортодонтичними та ортопедичними конструкціями, включаючи брекет-системи, імпланти та коронки, де традиційні засоби гігієни є недостатньо ефективними [28]. Крім того, можливість використання спеціалізованих рідин (антисептичних,

протизапальних, ремінералізуючих) значно розширює функціональні можливості пристрою [28].

Разом із тим, іригатори мають певні недоліки (табл. 2.1), зокрема, при неправильному використанні або надмірному тиску струменя можливі побічні реакції у вигляді кровоточивості ясен, больових відчуттів або гіперчутливості дентину [30]. Деякі моделі, особливо проточні, характеризуються складністю регулювання тиску, що може знижувати комфорт і безпечність використання [28]. Суттєвим обмеженням є відносно висока вартість іригаторів порівняно з традиційними засобами гігієни ротової порожнини. Крім того, більшість моделей потребують доступу до електроживлення та джерела води, що обмежує їх мобільність. Важливо підкреслити, що іригатор не може повністю замінити механічне очищення зубів щіткою, оскільки не забезпечує достатнього видалення щільно прикріпленого нальоту.

Таблиця 2.1

Порівняльна характеристика переваг і недоліків іригаторів

Переваги	Недоліки
Ефективне видалення зубного нальоту та залишків їжі [19,24,30]	Можливі індивідуальні реакції (кровоточивість, біль) [30]
Профілактика карієсу та утворення зубного каменю [28]	Складність регулювання тиску в окремих моделях [28]
Зменшення запалення ясен і покращення мікроциркуляції [19,24]	Висока вартість
Зниження бактеріального навантаження [31]	Потреба в електроживленні та воді
Ефективність при ортодонтичних конструкціях [28]	Обмежена мобільність
Можливість використання лікувальних розчинів [28]	Не замінює зубну щітку

Продовження таблиці 2.1

Делікатний вплив на тканини без травматизації [30]	Потреба у навичках використання
Висока комплаєнтність користувачів [28]	
Універсальність та широкий функціонал	

Таким чином, іригатори порожнини рота є ефективним допоміжним засобом гігієни, що забезпечує комплексний вплив на стан ротової порожнини, включаючи очищення, профілактику захворювань та покращення стану тканин пародонту. Їх ефективність підтверджується клінічними дослідженнями та позитивною оцінкою користувачів. Водночас, наявність певних обмежень, зокрема вартості, технічних особливостей і необхідності правильного використання, обумовлює доцільність застосування іригаторів як доповнення до традиційних засобів гігієни, а не як їх повну альтернативу. Вибір конкретної моделі та режиму використання повинен базуватися на індивідуальних потребах користувача та рекомендаціях лікаря-стоматолога.

TOWS-матриця є розширеним аналітичним інструментом, що дозволяє сформувати стратегічні напрями розвитку на основі поєднання внутрішніх (сильних і слабких сторін) та зовнішніх факторів (можливостей і загроз). На відміну від класичного SWOT-аналізу, TOWS-матриця не лише визначає перелік чинників, які впливають на товар або ринок, але й дає можливість встановити взаємозв'язки між ними та сформувати практичні стратегічні рішення щодо розвитку продукції, підвищення її конкурентоспроможності та адаптації до потреб споживачів.

Для ринку іригаторів порожнини рота використання TOWS-матриці є особливо актуальним, оскільки дана категорія медичних та гігієнічних виробів характеризується швидким розвитком технологій, розширенням асортименту, зростанням попиту на засоби профілактики стоматологічних захворювань та підвищенням уваги населення до індивідуальної гігієни порожнини рота. Аналіз внутрішніх і зовнішніх факторів дозволяє визначити

перспективи розвитку асортименту іригаторів в аптечних закладах, оцінити конкурентні переваги продукції та сформувати рекомендації щодо вдосконалення реалізації та просування даної групи товарів.

Таблиця 2.2

Таблиця – TOWS-матриця іригаторів

	Можливості (O)	Загрози (T)
Сильні сторони(S)	SO-стратегії	ST-стратегії
	1.Використання високої ефективності іригаторів для популяризації профілактичної стоматології. 2.Розширення асортименту за рахунок інноваційних моделей (smart-технології, Bluetooth). 3.Активне просування через рекомендації стоматологів і фармацевтів. 4.Використання клінічно доведеної ефективності у маркетингових комунікаціях.	1.Підвищення якості продукції для протидії дешевим аналогам. 2.Формування брендової довіри через сертифікацію та стандарти якості. 3.Розвиток сервісного обслуговування для утримання клієнтів. 4.Диференціація продукції (преміум, середній сегмент).

Продовження таблиці 2.2

Слабкі сторони (W)	WO-стратегії	WT-стратегії
	1.Зниження вартості продукції за рахунок оптимізації виробництва. 2.Проведення освітніх	1.Мінімізація витрат для збереження конкурентоспроможності. 2.Контроль якості для

	кампаній щодо правильного використання іригаторів. 3.Розширення доступності через аптечні мережі та онлайн-канали. 4.Розробка компактних і доступних моделей.	запобігання появі неякісної продукції. 3.Зниження залежності від імпортерних поставок. 4.Розробка бюджетних моделей для умов економічної нестабільності.
--	--	---

Аналіз показує, що найбільш перспективними є *SO-стратегії*, які передбачають активне використання сильних сторін іригаторів (ефективність, інноваційність) для реалізації можливостей ринку, зокрема зростання попиту та популяризації профілактичної стоматології.

WO-стратегії спрямовані на подолання існуючих обмежень, зокрема високої вартості та недостатньої обізнаності споживачів, шляхом розширення доступності продукції та проведення освітніх заходів.

ST-стратегії дозволяють мінімізувати вплив зовнішніх загроз через підвищення якості, розвиток брендів та посилення конкурентних переваг.

WT-стратегії є захисними та спрямовані на зниження ризиків, пов'язаних з економічною нестабільністю та конкуренцією.

ВИСНОВКИ ДО ДРУГОГО РОЗДІЛУ

1. Визначено, що іригатори функціонують на основі гідродинамічного впливу пульсуючого струменя рідини, який забезпечує очищення важкодоступних ділянок ротової порожнини, зменшення бактеріального навантаження та покращення стану тканин пародонта. Основними функціями іригаторів є очищувальна, профілактична, масажна та допоміжна терапевтична.
2. Проаналізовано класифікацію іригаторів за конструкцією, принципом дії та функціональним призначенням, що дозволяє систематизувати їх асортимент та полегшити вибір відповідно до індивідуальних потреб споживачів. Встановлено, що важливими вимогами до іригаторів є безпечність, ефективність, ергономічність, надійність та відповідність стандартам якості.
3. Узагальнення переваг і недоліків показало, що іригатори характеризуються високою ефективністю у видаленні зубного нальоту, профілактиці захворювань ясен та догляді за ортодонтичними конструкціями. Водночас встановлено наявність певних обмежень, зокрема вартості, необхідності правильного використання та залежності від технічних умов експлуатації.
4. Результати TOWS-аналізу засвідчили, що іригатори мають значний потенціал розвитку на ринку медичних виробів завдяки інновації, зростанню попиту та розширенню асортименту. Водночас визначено необхідність підвищення обізнаності споживачів, оптимізації цінової політики та забезпечення контролю якості продукції.

РОЗДІЛ 3. РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ДУМОК СПОЖИВАЧІВ І ПОПИТУ НА ІРИГАТОРИ ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ АНКЕТУВАННЯ

Було розроблено гугл анкету (дод. В), метою якої було проведення опитування серед (взяли участь 46) респондентів для вивчення споживчих уподобань, рівня обізнаності, мотиваційних чинників і практичного досвіду використання медичних приладів для профілактики ротової порожнини (зокрема іригаторів).

3.1. Результати оцінювання думок споживачів стосовно використання медичних виробів для профілактики ротової порожнини

Показник «розподіл респондентів за статтю» (рис. 3.1) характеризує гендерну структуру вибірки учасників опитування, проведеного з метою дослідження споживчої поведінки при виборі та використанні медичних виробів для профілактики захворювань ротової порожнини. Аналіз цього показника дозволяє визначити співвідношення жінок і чоловіків серед опитаних, а також оцінити можливі гендерні відмінності у вподобаннях щодо вибору іригаторів, частоті їх застосування та рівні обізнаності про функціональні особливості й різновиди даних виробів.

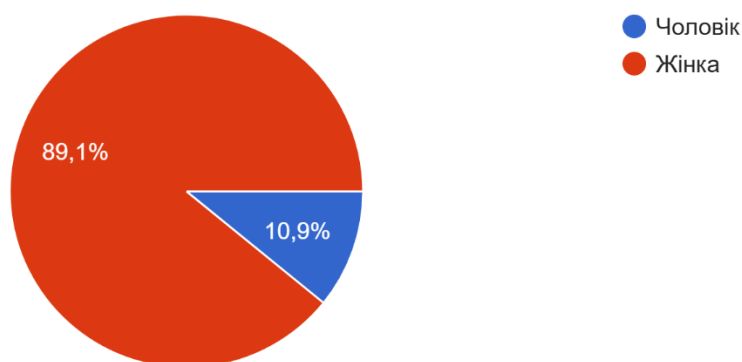


Рис. 3.1. Розподіл респондентів за статтю

У межах дослідження ринку медичних виробів для профілактики захворювань ротової порожнини було проведено анкетування, у якому взяли участь 46 респондентів. Аналіз гендерної структури вибірки показав суттєву перевагу жінок серед опитаних, їх частка становила 89,1 %, тоді як чоловіки склали лише 10,9 %. Отримані результати можуть свідчити про вищий рівень зацікавленості жінок питаннями збереження здоров'я, гігієни ротової порожнини та профілактики стоматологічних захворювань. Жінки, як правило, більш активно залучені до вибору засобів догляду, приділяють більше уваги профілактичним заходам та демонструють вищий рівень обізнаності щодо сучасних гігієнічних засобів, зокрема іригаторів. Таке домінування жіночої аудиторії серед респондентів також може впливати на результати дослідження, зокрема на оцінку споживчих властивостей іригаторів, частоту їх використання та рівень довіри до даної категорії медичних виробів. Водночас це підкреслює необхідність врахування гендерних особливостей споживчої поведінки при аналізі ринку та формуванні рекомендацій щодо використання іригаторів.

Показник вікового складу респондентів (рис. 3.2) відображає розподіл учасників опитування за віковими категоріями та дозволяє проаналізувати вплив віку на особливості використання іригаторів порожнини рота. Отримані дані свідчать про нерівномірну структуру вибірки з переважанням молодшої вікової групи.

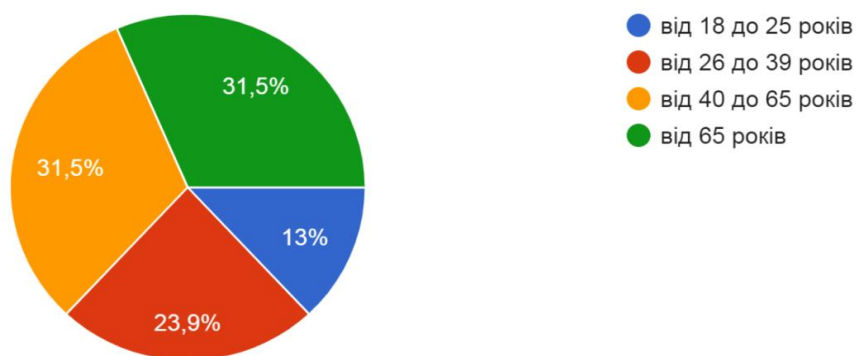


Рис. 3.2. Розподіл респондентів за віком

Зокрема, найбільшу частку респондентів становлять особи віком 18–25 років – 73,9 %, що вказує на високу активність цієї категорії у дослідженні та потенційно більшу зацікавленість у сучасних засобах гігієни ротової порожнини. Частка респондентів віком 26–35 років становить 8,7 %, тоді як група 36–45 років представлена 13 % опитаних. Найменшу частку складають особи віком 46–60 років 4,3 %. Отриманий розподіл може свідчити про те, що молодші вікові групи є більш залученими до використання інноваційних засобів догляду за ротовою порожниною, зокрема іригаторів, що може бути пов'язано з вищим рівнем обізнаності, доступом до інформації та орієнтацією на профілактику. Водночас менша представленість старших вікових груп може впливати на узагальнення результатів дослідження та вказує на доцільність подальшого вивчення особливостей використання іригаторів серед різних вікових категорій населення.

Показник розподілу респондентів за родом занять (рис. 3.3) був досліджений з метою визначення соціально-професійної структури вибірки та виявлення можливого впливу професійної діяльності на обізнаність, вибір і використання іригаторів порожнини рота. Аналіз даного показника дозволяє оцінити, наскільки рівень знань і практичне застосування засобів гігієни ротової порожнини можуть залежати від освіти, професійної підготовки та способу життя респондентів.

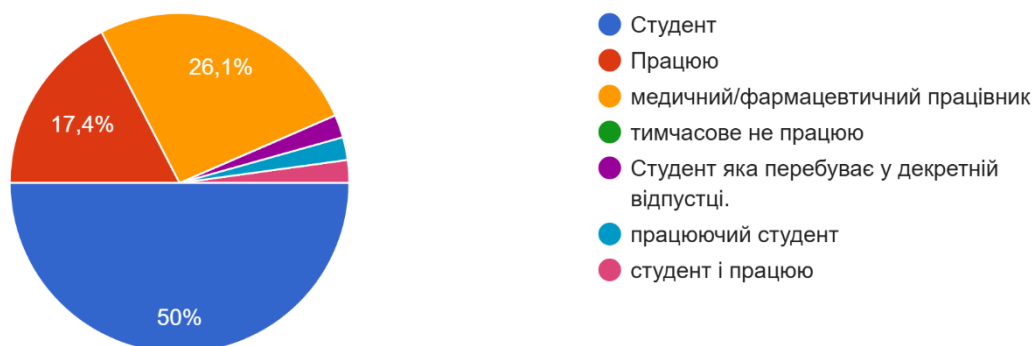


Рис. 3.3. Розподіл респондентів за родом занять

За результатами дослідження встановлено, що найбільшу частку опитаних становлять студенти – 50 %, що свідчить про активну участь молоді у дослідженні та їх зацікавленість у питаннях гігієни ротової порожнини. Значну частку також складають медичні та фармацевтичні працівники – 26,1 %, що є важливим з огляду на їх професійну обізнаність щодо сучасних засобів профілактики стоматологічних захворювань. Частка працюючих респондентів становить 17,4 %. Інші категорії, зокрема тимчасово непрацюючі, студенти, які перебувають у декретній відпустці, працюючі студенти та особи, які поєднують навчання і роботу, представлені незначною мірою (сукупно близько 6–7 %).

3.2. Аналіз попиту за даними анкетування

Показник розподілу думок респондентів щодо частоти проведення гігієни ротової порожнини (рис. 3.4) досліджувався з метою оцінки рівня сформованості гігієнічних звичок та відповідності поведінки опитаних сучасним рекомендаціям щодо догляду за ротовою порожниною. Аналіз даного показника дозволяє визначити регулярність виконання гігієнічних процедур і оцінити ступінь їх впровадження у повсякденне життя.

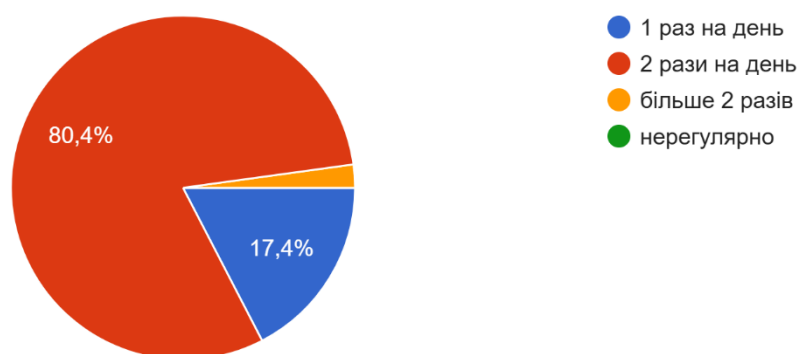


Рис. 3.4. Розподіл думок респондентів щодо частоти проведення гігієни ротової порожнини

За результатами опитування встановлено, що більшість респондентів (80,4 %) здійснюють гігієну ротової порожнини 2 рази на день, що відповідає загальноприйнятим стоматологічним рекомендаціям і свідчить про належний рівень гігієнічної культури. Частка осіб, які проводять гігієнічні процедури 1 раз на день, становить 17,4 %, що може вказувати на недостатню регулярність догляду. Незначна частина опитаних (близько 2 %) зазначила, що проводить гігієну більше 2 разів на день, тоді як випадки нерегулярного догляду практично відсутні.

Показник розподілу думок респондентів щодо частоти відвідування стоматолога (рис. 3.5) досліджувався з метою оцінки рівня профілактичної поведінки опитаних та їх ставлення до регулярного стоматологічного контролю. Аналіз цього показника дозволяє визначити, наскільки респонденти дотримуються рекомендацій щодо профілактичних оглядів, а також виявити потенційні ризики пізнього виявлення стоматологічних захворювань.

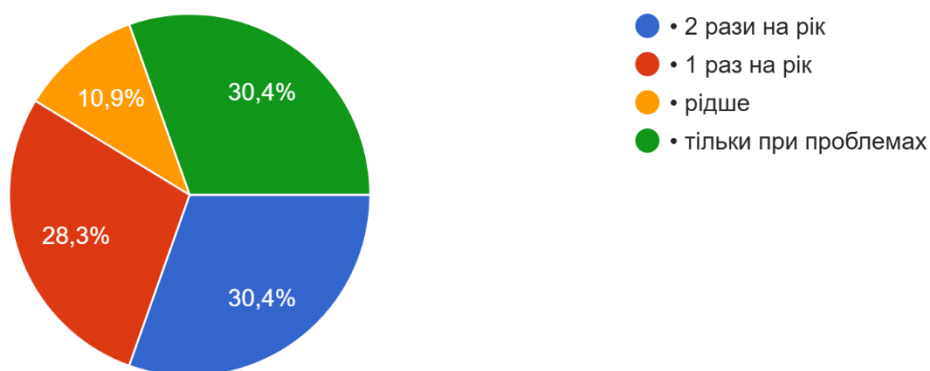


Рис. 3.5. Розподіл думок респондентів щодо частоти відвідування стоматолога

За результатами дослідження встановлено, що 30,4 % респондентів відвідують стоматолога 2 рази на рік, що відповідає сучасним профілактичним рекомендаціям. Водночас 28,3 % опитаних звертаються до стоматолога 1 раз на рік, що також можна вважати відносно задовільним

рівнем профілактичної активності. Разом із тим, 30,4 % респондентів зазначили, що відвідують стоматолога лише при виникненні проблем, що свідчить про недостатній рівень профілактичної свідомості та орієнтацію на лікування, а не попередження захворювань. Найменша частка опитаних (10,9 %) відвідує стоматолога рідше ніж раз на рік, що може бути фактором ризику розвитку ускладнених стоматологічних патологій.

Дослідження, результати якого відображені на (рис. 3.6), проводилося для досягнення декількох ключових цілей. Визначення того, які саме засоби гігієни є базовими для опитаних, а які сприймаються як допоміжні. Дослідження показує, наскільки респонденти володіють навичками комплексного догляду (використання нитки, ополіскувача, іригатора), а не лише механічного чищення зубів щіткою. Оцінка готовності споживачів використовувати сучасні гаджети, такі як електричні щітки та іригатори, що важливо для розуміння динаміки ринку або ефективності рекомендацій стоматологів. Виявлення засобів із найменшим рівнем популярності дозволяє зрозуміти, які аспекти гігієни (наприклад, очищення міжзубних проміжків за допомогою іригатора) потребують додаткової популяризації серед пацієнтів або споживачів.

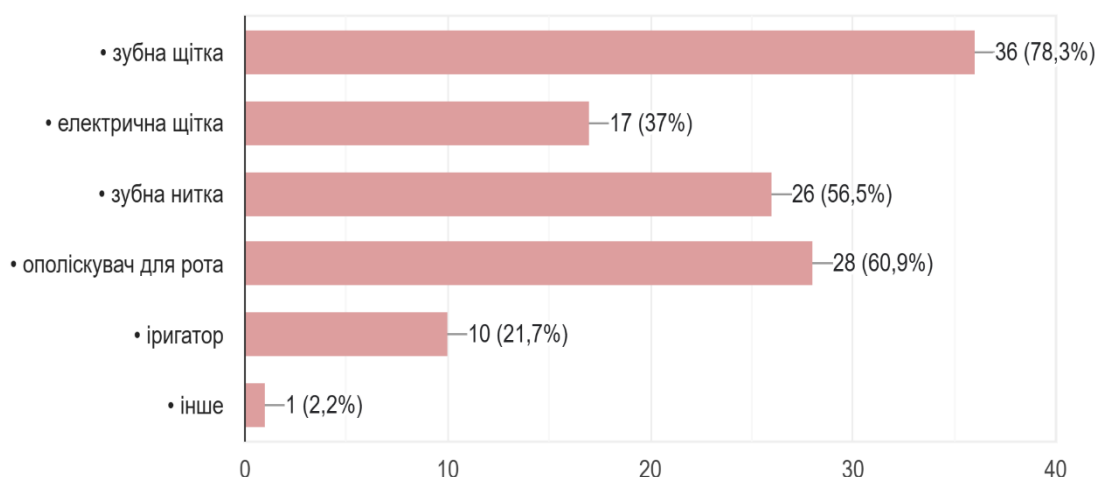


Рис. 3.6. Розподіл думок респондентів щодо використання засобів для ротової гігієни

Найбільш масовим засобом є традиційна зубна щітка, яку використовують 78,3% опитаних (36 осіб). Понад половина респондентів також користуються ополіскувачем для рота (60,9%) та зубною ниткою (56,5%), що свідчить про високу увагу до комплексного очищення. Електрична щітка має середній показник популярності - її обрали 37% респондентів. Найменш вживаним серед спеціалізованих пристроїв виявився іригатор, яким користуються лише 21,7% (10 осіб). Лише 2,2% опитаних вказали альтернативні засоби догляду, сума відсотків перевищує 100%, оскільки респонденти могли обирати кілька варіантів одночасно. Це підтверджує, що більшість опитаних не обмежуються одним засобом, а використовують комбінований підхід до гігієни.

Метою аналізу на (рис.3.7.) було для того, щоб оцінити регулярність використання іригатора серед тих респондентів, хто вже має цей пристрій. Головна мета - зрозуміти, чи став іригатор частиною щоденної рутини споживачів, чи він використовується лише епізодично. Це дозволяє оцінити рівень прихильності пацієнтів до сучасних методів профілактики стоматологічних захворювань.

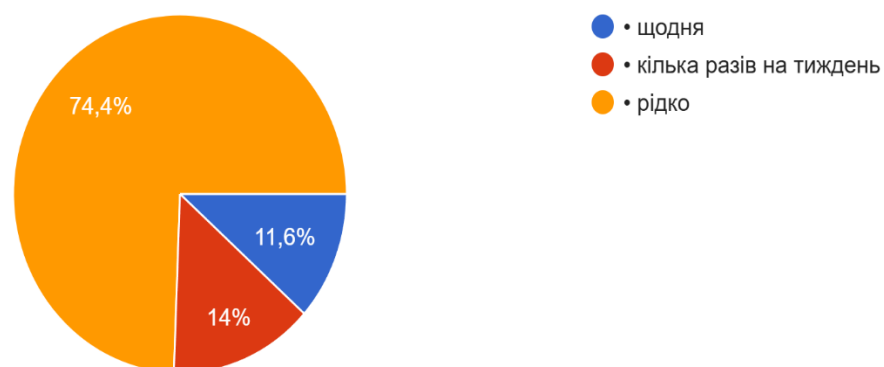


Рис. 3.7. Розподіл думок респондентів щодо частоти використання іригатора

Переважає більшість опитаних 74,4% зазначили, що користуються іригатором «рідко». Це може свідчити про те, що пристрій не сприймається

як обов'язковий елемент щоденного догляду. 14% респондентів використовують прилад кілька разів на тиждень, що є непоганим показником, але все ще не відповідає стандартам професійної гігієни. Лише 11,6% опитаних користуються іригатором *щодня*, саме ця група людей отримує максимальний терапевтичний ефект від приладу. Попри наявність іригатора, більшість респондентів використовують його безсистемно, це вказує на необхідність додаткової мотивації з боку лікарів-стоматологів щодо важливості щоденного очищення міжзубних проміжків.

Дослідження за даними (рис. 3.8) проводилося для вивчення основної мотивації та цілей використання іригатора серед споживачів. Основне завдання - з'ясувати, що саме спонукає людей застосовувати цей пристрій, функціональна потреба (очищення), медичні рекомендації чи специфічні умови (наявність брекетів або конструкцій), це дозволяє визначити цільові групи користувачів та їхні пріоритети в догляді.

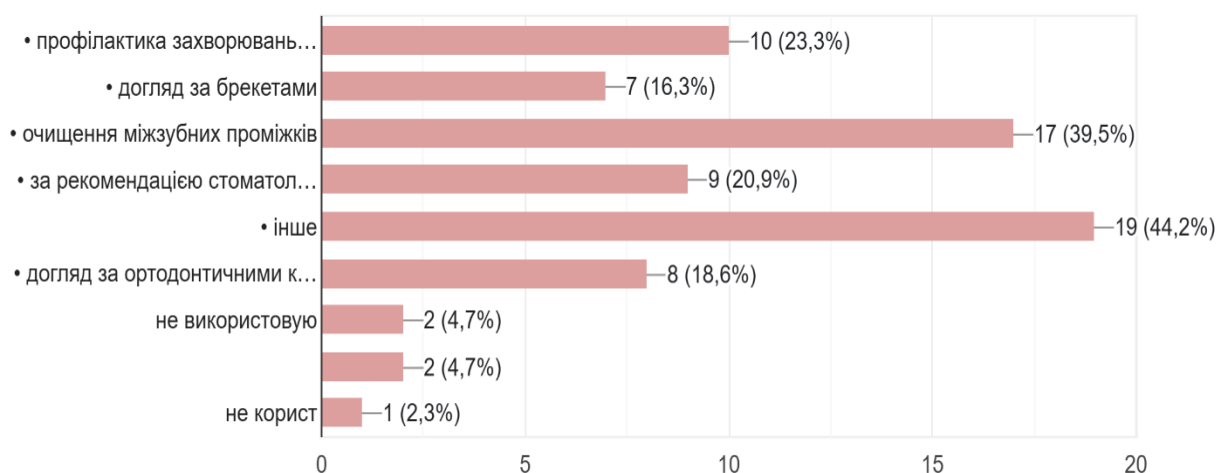


Рис.3.8. Розподіл думок респондентів щодо мети використання іригатора

Найчастіше користувачі обирають варіант «інше» (44,2%), що вказує на наявність індивідуальних або комбінованих мотивів. Серед конкретних функціональних завдань лідирує очищення міжзубних проміжків, яке зазначили 39,5% опитаних. Для профілактики захворювань іригатор

використовують 23,3% респондентів, а 20,9% прислухалися до прямої рекомендації стоматолога. Значна частина аудиторії використовує прилад через наявність ортодонтичних конструкцій, 18,6% для догляду за конструкціями та 16,3% - безпосередньо для догляду за брекетами. Незначна частка респондентів (сумарно близько 7-11%) вказали, що не використовують пристрій взагалі або припинили користування. Основним рушієм використання іригатора є прагнення до якісного очищення важкодоступних місць (міжзубних проміжків) та професійні рекомендації лікаря, пристрій також є незамінним для людей з ортодонтичними системами.

Метою опитування на рис.3.9. було проведення для визначення фінансової спроможності та цінових очікувань потенційних споживачів. Основна мета з'ясувати, який бюджет респонденти вважають прийнятним для придбання іригатора, що дозволить визначити найбільш затребуваний ціновий сегмент ринку.

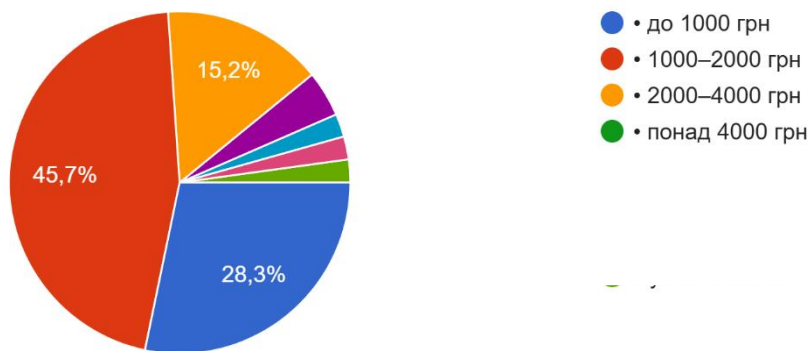


Рис. 3.9. Розподіл респондентів за оцінкою впливу ціни на вибір товар

Найбільш затребуваний сегмент 45,7%, більшість опитаних готові витратити на іригатор від 1000 до 2000 грн., це вказує на те, що середня цінова категорія є найбільш привабливою для масового споживача, який шукає баланс між якістю та ціною. Бюджетний сегмент (28,3%): Значна частина респондентів орієнтується на суму до 1000 грн. Це може свідчити

про бажання придбати базову модель або про обмежений бюджет на додаткові засоби гігієни. Середній та преміум сегмент (15,2%): Частка людей, готових віддати за прилад 2000–4000 грн, є порівняно невеликою. Це категорія споживачів, які, імовірно, шукають розширений функціонал або відомі бренди. Мінімальна кількість респондентів вказали суму понад 4000 грн або зазначили, що сума для них не є важливою чи вони взагалі не планують покупку. Ринок іригаторів для даної аудиторії зосереджений у діапазоні 1000–2000 грн. Товари, що перевищують цю цінову межу, можуть сприйматися як занадто дорогі, що потребуватиме від виробників додаткового обґрунтування їхньої вартості.

Проведене дослідження на (рис.3.10.) було для виявлення фактичного розподілу наявних у користувачів пристроїв за ціновим сегментом. Основне завдання з'ясувати, пристрої якої вартості вже придбали респонденти, та оцінити рівень обізнаності споживачів щодо позиціонування їхніх іригаторів на ринку, що дозволяє порівняти реальні покупки з попередньо задекларованими фінансовими можливостями.

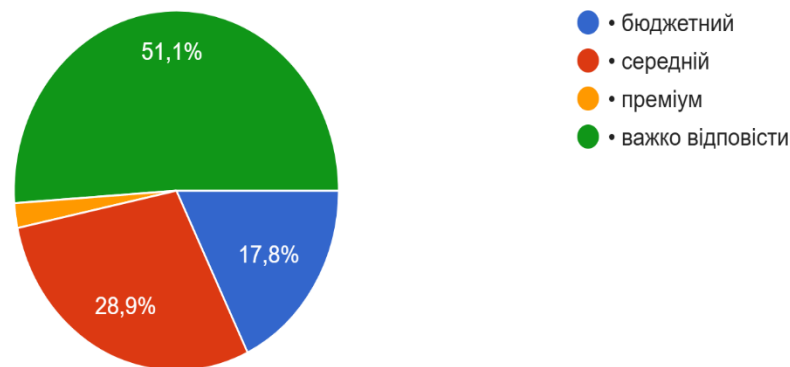


Рис. 3.10. Розподіл думок респондентів до якої цінової категорії належить їхній іригатор

Найбільша група респондентів 51,1% обрали варіант «важко відповісти», що може свідчити про те, що для половини користувачів цінове позиціонування бренду не є пріоритетним або ж іригатор був отриманий як

подарунок/рекомендація без акцента на цінній категорії. Майже третина опитаних 28,9% віднесли свій пристрій до середньої цінової категорії, що підтверджує тенденцію до вибору «золотої середини» між функціональністю та вартістю. 17,8% респондентів користуються пристроями, які вони класифікують як бюджетні. Найменша частка користувачів лише 2,2% володіють пристроями преміум-класу. Понад половина користувачів не ідентифікують свій іригатор із конкретним ціновим сегментом, серед тих, хто визначився, переважає середній клас пристроїв, що робить його ключовим для ринка.

Наступне дослідження було проведено для визначення основного місця придбання іригаторів (рис.3.11.) серед споживачів. Такий розподіл дозволяє з'ясувати, яким торговим майданчикам респонденти довіряють найбільше (спеціалізованим закладам чи загальним магазинам), що дозволяє оцінити доступність товару та ефективність різних точок продажу.

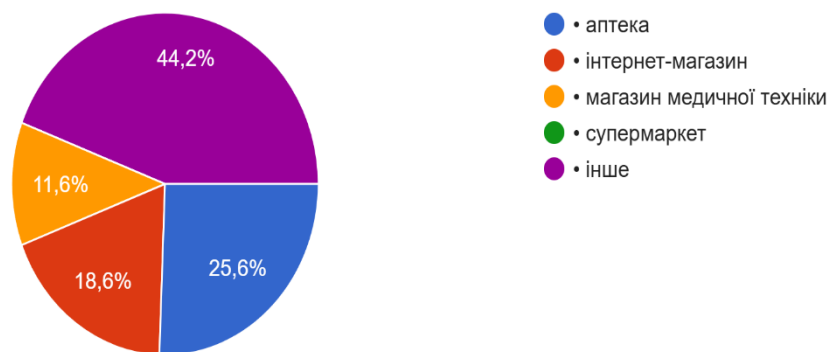


Рис. 3.11. Розподіл думок респондентів щодо вибору міста купівлі іригатора

Категорія «Інше» 44,2 %, майже половина опитаних обрала цей варіант, що може вказувати на специфічні способи отримання приладу, наприклад, купівлю безпосередньо у стоматологічних клініках, отримання у подарунок або замовлення через закордонні маркетплейси. Аптечна мережа 25,6 %, чверть респондентів придбали іригатор в аптеці, що свідчить про високу довіру до аптек як до надійного джерела товарів для здоров'я. Інтернет-магазини 18,6 %, популярність онлайн-шопінгу зумовлена зручністю

порівняння характеристик та цін, хоча цей показник дещо поступається аптечним продажам. Магазины медичної техніки 11,6 %, спеціалізовані магазини займають меншу частку ринку, попри їхню вузьку спрямованість на професійне обладнання. Супермаркети 0 %, згідно з графіком, іригатори не купуються у звичайних супермаркетах, що підтверджує сприйняття цього приладу як спеціалізованого медичного приладу, а не товару широкого вжитку. Пріоритетними офіційними каналами продажу іригаторів є аптеки та онлайн-майданчики, проте високий відсоток варіанту «інше» потребує додаткового уточнення для повного розуміння логістики споживачів.

Дослідження на рис.3.12. показало визначення ключових факторів, які впливають на вибір приладу споживачами. Основна мета з'ясувати, які чинники є вирішальними при купівлі, технічні характеристики, фінансові обмеження чи зовнішні рекомендації.

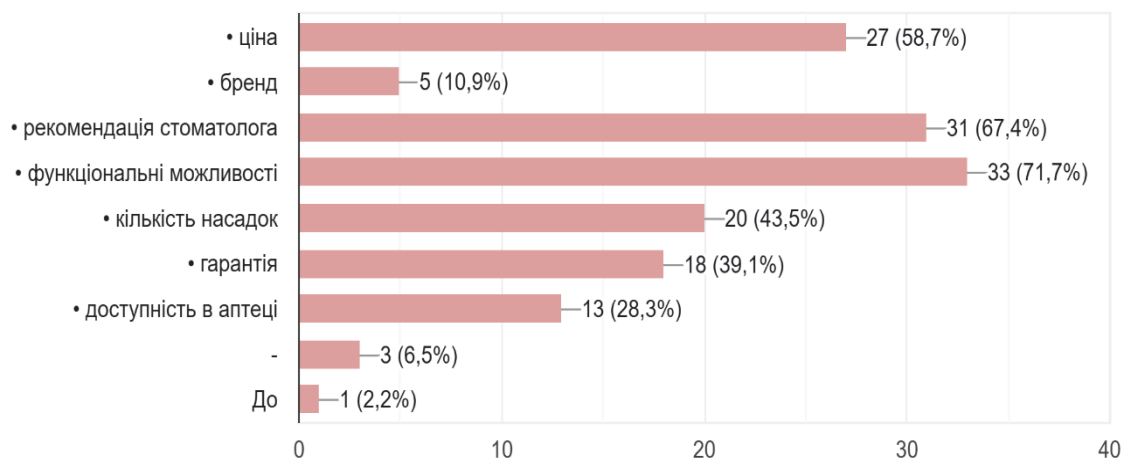


Рис. 3.12. Розподіл респондентів за оцінкою факторів які впливають на вибір товару

Респонденти могли обрати кілька варіантів одночасно. Пріоритети розподілилися таким чином: найважливішим фактором для більшості є функціональні можливості пристрою 71,7 %; майже на одному рівні з ними стоїть рекомендація стоматолога 67,4 %, що підкреслює високу довіру пацієнтів до професійної думки фахівця; ціна залишається важливим

критерієм для 58,7 % опитаних, що корелює з даними попередніх графіків про популярність середнього цінового сегмента; важливість кількості насадок відмітили 43,5 % респондентів, а наявність гарантії на прилад 39,1 %; доступність в аптеці є важливою для 28,3% опитаних; найменш значущим фактором виявився бренд лише 10,9 % звертають на нього увагу, що свідчить про те, що споживачі більше цінують ефективність та поради лікаря, ніж назву виробника. Основну роль при виборі іригатора відіграє функціональність приладу та експертна думка лікаря, споживач орієнтований на результат і якість, хоча фактор ціни також суттєво впливає на фінальне рішення.

Дане опитування (рис.3.13.) проводилося для оцінки ефективності цифрового маркетингу та визначення найпопулярніших платформ, через які споживачі отримують інформацію про іригатори. Мета дослідження була з'ясувати, які соціальні мережі є найбільш результативними каналами комунікації між виробником (або брендом) та потенційним клієнтом, а також виявити рівень «інформаційного вакууму» (часту людей, не охоплених рекламою).

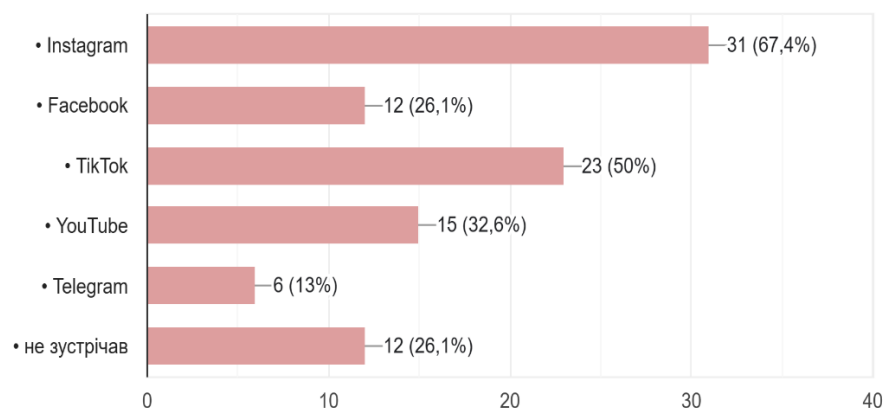


Рис. 3.13. Відповіді респондентів щодо реклами іригаторів в соціальних мережах

Згідно з отриманих даних, найбільш помітною реклама є в мережі Instagram, де її бачили 67,4 % опитаних. Високу ефективність також демонструє TikTok 50,0 %, що підтверджує тренд на споживання короткого

відеоконтенту про товари для здоров'я. На платформі YouTube рекламу зустрічали 32,6 % респондентів. Показники Facebook 26,1 % та Telegram 13,0 % є значно нижчими, що може свідчити про меншу активність брендів у цих сегментах або іншу специфіку аудиторії. Важливо зазначити, що 26,1 % опитаних взагалі не бачили реклами іригаторів у соціальних мережах, це вказує на те, що для чверті потенційних споживачів соцмережі не стали джерелом інформації про прилад. Соціальні мережі з візуальним контентом (Instagram та TikTok) є ключовими інструментами просування іригаторів, водночас значна частка респондентів, які не бачили реклами, підкреслює важливість поєднання цифрового маркетингу з традиційними методами, такими як професійні рекомендації лікарів.

Дане опитування (рис.3.14.) проводилося для оцінки рівня екологічної свідомості респондентів та їхнього розуміння зв'язку між зовнішнім середовищем і станом організму. Основна мета було з'ясувати, чи пов'язують споживачі стан здоров'я своєї ротової порожнини з екологічними факторами (якістю води, повітря, харчування тощо), це важливо для розуміння того, наскільки комплексно люди підходять до питань профілактики.

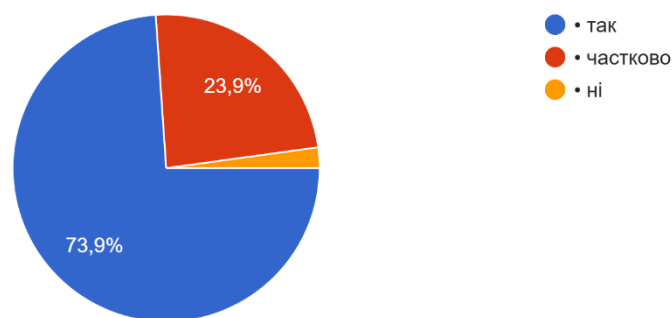


Рис. 3.14 Відповіді респондентів чи вважають вони що екологічні фактори можуть впливати на здоров'я ротової порожнини

Результати свідчать про дуже високий рівень визнання впливу довкілля на здоров'я. Переважають більшість опитаних 73,9 % однозначно вважають, екологічні фактори впливають на здоров'я ротової порожнини, ще 23,9 %

респондентів вважають, що такий вплив існує частково, і ліше мінімальна частка опитаних близько 2,2 %, вважає, що екологія не має впливу на стан зубів та ясен. Сумарно майже 98 % респондентів усвідомлюють роль навколишнього середовища у підтримці здоров'я ротової порожнини, що вказує на готовність аудиторії до сприйняття рекомендацій, що стосуються не лише гігієни, а й загального способу життя та екологічної безпеки (наприклад, фільтрація води чи вибору якісних продуктів).

Дослідження за даними (рис. 3.15) проводилося для деталізації уявлень респондентів про зовнішні та поведінкові чинники, які впливають на стан зубів та ясен. Метою було з'ясувати, які саме аспекти екології та повсякденного життя люди вважають найбільш загрозливими або значущими для здоров'я ротової порожнини, це дозволяє визначити рівень обізнаності аудиторії щодо комплексного підходу до профілактики.

Як ви вважаєте, які фактори можуть впливати на здоров'я ротової порожнини?
46 відповідей

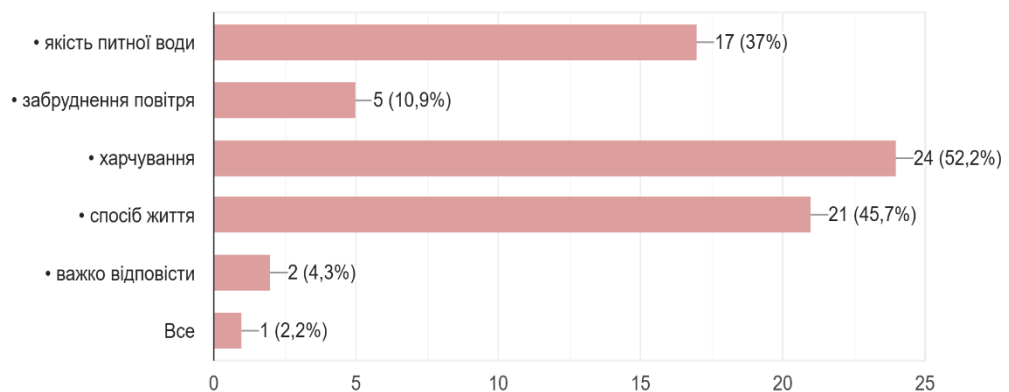


Рис. 3.15 Відповіді респондентів як вони вважають які фактори можуть впливати на здоров'я ротової порожнини

Оскільки питання передбачало можливість вибору кількох варіантів, результати відображають пріоритетність факторів у свідомості опитаних. Найбільший вплив на здоров'я респонденти пов'язують із харчуванням 52,2 % та способом життя 45,7 %, це свідчить про те, що більшість людей розуміє

пряму залежність стану ротової порожнини від власних звичок та раціону. Якість питної води вважають важливою 37 % опитаних, що є досить високим показником і вказує на розуміння ролі хімічного складу води у формуванні емалі. Про вплив забруднення повітря зазначили лише 10,9 % респондентів. Лише 4,3 % опитаних було важко відповісти на питання, а 2,2 % вважають, що на здоров'я впливають абсолютно всі перелічені фактори в комплексі. Респонденти демонструють високий рівень розуміння того, що здоров'я ротової порожнини залежить не лише від гігієни, а й від внутрішніх (харчування) та зовнішніх (вода) чинників.

Дослідження проводилося з метою комплексного аналізу звичок респондентів щодо догляду за ротовою порожниною, вивчення їхньої мотивації при виборі засобів гігієни, оцінки ефективності рекламних каналів та розуміння впливу екологічних факторів на здоров'я. У ході опитування було зібрано та проаналізовано відповіді 46 респондентів.

Висновки до третього розділу

1. За результатами анкетування, у якому взяли участь 46 респондентів, встановлено переважання жіночої аудиторії 89,1 %, тоді як частка чоловіків становила 10,9 %. Найбільш активною віковою категорією були особи 18–25 років 73,9 %, що свідчить про підвищену зацікавленість молоді сучасними засобами гігієни ротової порожнини. Частка респондентів віком 26–35 років становила 8,7 %, 36–45 років 13 %, а 46–60 років 4,3 %.

2. Встановлено, що основними причинами використання іригаторів є очищення міжзубних проміжків 39,5 %, профілактика стоматологічних захворювань 23,3 % та рекомендації стоматолога 20,9 %. Для догляду за ортодонтичними конструкціями іригатори використовують 18,6 % опитаних, а для догляду за брекетами 16,3 %. Це підтверджує значення іригаторів як ефективного допоміжного засобу профілактики та догляду за ротовою порожниною.

3. Аналіз факторів вибору іригаторів показав, що вирішальне значення для споживачів мають функціональність приладу, ефективність очищення, наявність різних режимів роботи, технічні характеристики та рекомендації лікаря-стоматолога. Водночас встановлено, що ціновий фактор також суттєво впливає на остаточне рішення щодо придбання виробу.

4. Дослідження особливостей придбання іригаторів засвідчило, що 25,6 % респондентів купують прилади в аптечних мережах, 18,6 % в інтернет-магазинах, а 11,6 % у магазинах медичної техніки. Водночас найбільшу частку відповідей становила категорія «інше» 44,2 %, що може свідчити про поширення альтернативних способів придбання, зокрема через стоматологічні клініки або закордонні онлайн-платформи. Супермаркети як місце купівлі не були зазначені жодним респондентом.

5. Узагальнення результатів анкетування дозволило встановити, що основними перевагами іригаторів споживачі вважають ефективне очищення

важкодоступних ділянок ротової порожнини, профілактику захворювань ясен, зручність використання при наявності ортодонтичних конструкцій та можливість покращення загальної гігієни порожнини рота. Водночас серед недоліків респонденти відзначали високу вартість окремих моделей, необхідність правильного підбору режимів роботи та потребу в регулярному догляді за пристроєм.

6. Аналіз попиту на іригатори показав, що найбільш популярними серед споживачів є сучасні багатофункціональні моделі середнього цінового сегмента, які поєднують ергономічність, мобільність та достатній набір функцій. Отримані результати свідчать про поступове зростання інтересу населення до медичних виробів для профілактики стоматологічних захворювань та підвищення культури індивідуальної гігієни ротової порожнини.

7. Встановлено, що найбільш ефективними каналами інформування про іригатори є соціальні мережі Instagram 67,4 % та TikTok 50,0 %. Рекламу на YouTube бачили 32,6 % респондентів, у Facebook 26,1 %, а у Telegram 13,0 %. Водночас 26,1 % опитаних зазначили, що взагалі не зустрічали реклами іригаторів у соціальних мережах. Це підтверджує важливість цифрового маркетингу для популяризації медичних виробів та необхідність поєднання онлайн-реклами з професійними рекомендаціями лікарів і фармацевтів.

ЗАГАЛЬНІ ВИСНОВКИ

1. Проведено аналіз наукової та нормативної літератури щодо сучасних підходів до профілактики захворювань ротової порожнини та використання іригаторів як медичних виробів для індивідуальної гігієни. Встановлено, що іригатори є ефективним додатковим засобом догляду за ротовою порожниною, особливо для осіб із ортодонтичними конструкціями, імплантатами та захворюваннями ясен.

2. Досліджено асортимент іригаторів, представлений на фармацевтичному ринку України. Встановлено, що ринок характеризується значним різноманіттям моделей, серед яких переважають портативні та стаціонарні іригатори іноземного виробництва. Найбільш поширеними є моделі торгових марок Waterpik, Panasonic, Soocas, Xiaomi, Philips та Oral-B, які відрізняються функціональними можливостями, кількістю режимів роботи, типами насадок і ціновим сегментом.

3. Проведено товарознавчий аналіз технічних характеристик іригаторів. Визначено, що найбільший вплив на споживчий попит мають потужність струменя, кількість режимів роботи, тип живлення, ергономічність конструкції, наявність змінних насадок, об'єм резервуара для води та мобільність пристрою.

4. Проаналізовано особливості реалізації іригаторів у аптечних закладах та інших каналах продажу. Встановлено, що значна частина споживачів надає перевагу придбанню іригаторів через аптечні мережі та інтернет-магазини, що пов'язано із доступністю асортименту, можливістю отримання консультації та зручністю вибору товару.

5. За результатами анкетування споживачів встановлено, що основними причинами використання іригаторів є очищення міжзубних проміжків, профілактика стоматологічних захворювань та рекомендації лікарів-стоматологів. Найбільш активною категорією користувачів є молодь

віком 18–25 років, що свідчить про підвищення рівня обізнаності населення щодо сучасних методів профілактики захворювань ротової порожнини.

6. Визначено основні переваги та недоліки іригаторів. До переваг віднесено ефективне очищення важкодоступних ділянок ротової порожнини, покращення стану ясен та зручність використання при ортодонтичних конструкціях. Основними недоліками є висока вартість окремих моделей, необхідність регулярного догляду за пристроєм та недостатня обізнаність населення щодо правил експлуатації.

7. Проведено TOWS-аналіз ринку іригаторів порожнини рота, який дозволив визначити перспективні напрями розвитку даної категорії медичних виробів. Встановлено, що основними можливостями розвитку є зростання попиту на засоби профілактики стоматологічних захворювань, популяризація культури гігієни ротової порожнини та розширення цифрових каналів просування продукції. Серед загроз визначено високу конкуренцію, економічну нестабільність та поширення дешевих аналогів низької якості.

8. Узагальнення результатів дослідження дозволило встановити, що іригатори є перспективною групою медичних виробів на фармацевтичному ринку України. Підвищення рівня інформованості населення, розширення асортименту в аптечних закладах, проведення інформаційно-просвітницьких заходів та активна консультативна роль фармацевтичних працівників сприятимуть зростанню попиту та раціональному використанню іригаторів у профілактиці захворювань ротової порожнини..

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. ДСТУ ISO 13485:2005. Вироби медичні. Системи управління якістю. Вимоги щодо регулювання (ISO 13485:2003, IDT). URL: http://online.budstandart.com/ua/catalog/docpage.html?id_doc=78893 (дата звернення: 23.03.2026).
2. Дядюн Т. В., Демченко Н. В. Медична техніка у фізичній терапії. Конспект лекцій : навч. посіб. : у 2 ч. Харків : НФаУ, 2024. Ч. 1. 124 с.
3. Дядюн Т. В., Тетерич Н. В., Сурікова І. О. Медична техніка у фізичній терапії : практикум. Харків : НФаУ, 2025. 79 с.
4. Захворювання ротової порожнини: що варто знати і як уберегтися / Центр громадського здоров'я МОЗ України. URL: <https://surl.lu/leeenu> (дата звернення: 23.03.2026).
5. Іригатор для порожнини рота, насадка для іригатора. URL: <https://tabletki.ua/uk/category/2427/lviv/> (дата звернення: 23.03.2026).
6. Іригатори для зубів. URL: <https://bt.rozetka.com.ua/ua/zubnye-schetki-i-irrigatory/c437994/77793=361671/> (дата звернення: 23.03.2026).
7. Клименко В. І., Смірнова І. В. Чинники ризику виникнення стоматологічних захворювань у населення працездатного віку великого промислового міста. *Запорізький медичний журнал*. 2014. № 4. С. 60–62.
8. Мазур І. П., Венцурик Ю. О., Мазур П. В. Роль інтердентальної гігієни в підтримці здоров'я порожнини рота. *Стоматологічне та загальне здоров'я*. 2022. Т. 3, № 4. С. 26–30.
9. Медична техніка у фізичній терапії : метод. рек. для самостійної роботи для здобувачів вищої освіти спец. «Фізична терапія, ерготерапія» / Т. В. Дядюн та ін. Харків : НФаУ, 2024. 37 с.
10. Медичні апарати. Іригатори : метод. рек. для аудиторної роботи для здобувачів вищої освіти спец. 226 «Фармація, промислова фармація», 227 «Фізична терапія, ерготерапія» та освітніх програм «Фармація», «Клінічна фармація» / І. І. Баранова та ін. Харків : НФаУ, 2020. 37 с.

11. ДСТУ EN 980:2007. Символи графічні для маркування медичних виробів. Офіц. вид. Чинний від 2008-02-01. Київ : Держспоживстандарт України, 2007. 24 с.
12. РЕЧАМ – професійний догляд за зубами вдома : офіційний сайт. URL: <https://pecham.ua/uk/?srsltid=AfmBOooZ7vJgQuf3W5AMf3T3qnr8tT6qZlya63obqErNh8XVmJFvI3ic> (дата звернення: 23.03.2026).
13. ДСТУ 3993-2000. Товарознавство. Терміни та визначення. Офіц. вид. Чинний від 2001-01-01. Київ : Держстандарт України, 2000. 28 с.
14. Association of Salivary TREM-1 and PGLYRP1 Inflammatory Markers With Non-communicable Diseases / A. Silbereisen et al. *Journal of Clinical Periodontology*. 2023. Vol. 50(11). P. 1467–1475. DOI: 10.1111/jcpe.13858.
15. Caymaz M. G., Buhara O. Association of oral hygiene and periodontal health with third molar pericoronitis: a cross-sectional study. *Biomed Res Int*. 2021. Vol. 2021. P. 6664434. DOI: 10.1155/2021/6664434.
16. Cleansing efficacy of an oral irrigator with microburst technology in orthodontic patients-a randomized-controlled crossover study / V. Wiesmüller et al. *Clin. Oral. Investig*. 2023. Vol. 27(5). P. 2089–2095. DOI: 10.1007/s00784-023-05003-4.
17. Data visualization tools for exploring the global cancer burden in 2022. URL: <https://gco.iarc.who.int/today> (Date of access: 22.03.2026).
18. Development of Formulas and Technology of Dental Elixirs with the Use of Plant Resources and Thermal Mineral Waters of Georgia / N. Abuladze1 et al. *International Journal of Recent Trends in Engineering Research (IJRTER)*. 2018. Vol. 04(5). P. 100–106.
19. Effect of a multichannel oral irrigator on periodontal health and the oral microbiome / Jin Man Kim et al. *Randomized Controlled Trial Sci Rep*. 2023. Vol. 13(1). P. 12043. DOI: 10.1038/s41598-023-38894-0.

20. Effects of an oral hygiene regimen on progression of gingivitis/early periodontitis: a randomized controlled trial / A. Zini et al. *Can. J. Dent. Hyg.* 2021. Vol. 55(2). P. 85–94.
21. Examining the impact of oral hygiene advice and/or scale and polish on periodontal disease: the IQuaD cluster factorial randomised controlled trial / J. Clarkson et al. *British Dental Journal*. 2021. Vol. 230. P. 229–235.
22. Global prevalence of cleft palate, cleft lip and cleft palate and lip: Comprehensive systematic review and meta-analysis / N. Salari et al. *J. Stomatol. Oral. Maxillofac Surg.* 2022. Vol. 123(2). P. 110–120. DOI: 10.1016/j.jormas.2021.05.008.
23. Global, Regional, and National Levels and Trends in Burden of Oral Conditions From 1990 to 2017: A Systematic Analysis for the Global Burden of Disease 2017 Study / E. Bernabe et al. *Journal of Dental Research*. 2020. Vol. 99(4). P. 362–373. DOI: 10.1177/0022034520908533.
24. Palanisamy S. Innovations in oral hygiene tools: a mini review on recent developments. *Front. Dent. Med.* 2024. Vol. 5. P. 1442887. DOI: |10.3389/fdmed.2024.1442887.
25. Nagy P., Kövér K., Gera I. Evaluation of the efficacy of powered and manual toothbrushes in preventing oral diseases (Systematic review with meta-analysis). *Fogorv. Sz.* 2016. Vol. 109. P. 3–22. DOI: 10.33891/FSZ.109.1.3-22.
26. Novel and Known Periodontal Pathogens Residing in Gingival Crevicular Fluid Are Associated With Rheumatoid Arthritis / D. Manoil et al. *Journal of Periodontology*. 2021. Vol. 92(3). P. 359–370. DOI: 10.1002/JPER.20-0295.
27. Righolt A. J., Jevdjevic M., Marcenes W. Global-, Regional-, and Country-Level Economic Impacts of Dental Diseases in 2015. *Journal of Dental Research*. 2018. Vol. 97(5). P. 501–507. DOI: 10.1177/0022034517750572.

28. Oral Irrigation Devices: A Scoping Review / F. Sarkisova et al. *Clinical and Experimental Dental Research*. 2024. Vol. 10(3). P. e912. DOI: 10.1002/cre2.912.

29. Stenman J., Wennström J. L., Abrahamsson K. H. A brief motivational interviewing as an adjunct to periodontal therapy-A potential tool to reduce relapse in oral hygiene behaviours. A three-year study. *Int. J. Dent Hyg*. 2018. Vol. 16(2). P. 298–304. DOI: 10.1111/idh.12308.

30. The Efficacy and Safety of Oral Irrigator on the Control of Dental Plaque and Gingivitis: A Randomized, Single-Blind, Parallel-Group Clinical Trial / Xiaolin Ren et al. *Int. J. Environ. Res. Public. Health*. 2023. Vol. 20(4). P. 3726. DOI: 10.3390/ijerph20043726.

31. The study of the product range of modern oral care devices – irrigators / S. M. Zaporozhska et al. *Соціальна фармація в охороні здоров'я*. 2021. Т. 7, № 2. С. 73–79. DOI: 10.24959/sphhcj.21.219.

32. Valm A. M. The Structure of Dental Plaque Microbial Communities in the Transition from Health to Dental Caries and Periodontal Disease. *Journal of Molecular Biology*. 2019. Vol. 431(16). P. 2957–2969.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК А



МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА СОЦІАЛЬНОЇ ФАРМАЦІЇ

СЕРТИФІКАТ

Мазурець Даріна Євгеніївна

брав (ла) участь у VIII Всеукраїнській науково-освітній конференції з міжнародною участю
«**ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЛІКАРСЬКОЇ ПОЛІТИКИ: ПИТАННЯ ОСВІТИ, ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ**»

за програмою обсягом 3 години / 0,1 кредити ЄКТС

Досягнуті результати навчання: використання у професійній діяльності знань основних принципів Національної лікарської політики як складової ефективної сфери охорони здоров'я, а також підходів щодо сприяння раціональному призначенню та використанню лікарських засобів



Ректор НФаУ, проф.

Олександр КУХТЕНКО

27 листопада 2025 р., м. Харків, Україна

ДОДАТОК Б
ДОДАТОК В
ДОДАТОК



МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА СОЦІАЛЬНОЇ ФАРМАЦІЇ



**«ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЛІКАРСЬКОЇ ПОЛІТИКИ:
ПИТАННЯ ОСВІТИ, ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ»**

МАТЕРІАЛИ
VIII Всеукраїнської науково-освітньої конференції
з міжнародною участю

27 листопада 2025 року



Харків
НФаУ
2025

УДК: 615.1:614.2:378

С 69

Редакційна колегія: А. В. Волкова, Г. Л. Панфілова, В. І. Назаркіна,
Т. В. Дядюн, В. І. Міщенко

*Посвідчення Українського інституту науково-технічної експертизи та
інформації від 26 грудня 2024 р. №853*

**Формування національної лікарської політики: питання
С 69 освіти, теорії та практики:** матер. VIII Всеукр. наук. - освітньої конф.
з міжнар. участю, м. Харків, 27 листоп. 2025 р. / ред. кол. : А. В. Волкова
та ін. – Х. : Вид-во НФаУ, 2025. – 272 с.

Збірник містить матеріали VIII Всеукраїнської науково-освітньої конференції з міжнародною участю, в яких розглянуті питання трансформації пріоритетів Національної лікарської політики, проблеми забезпечення доступності й раціонального застосування лікарських засобів в Україні, перспективи розвитку публічного управління у фармації та національної системи оцінки медичних технологій. Особлива увага у збірнику приділяється розгляду питань щодо підготовки та професійного розвитку фахівців медичного та фармацевтичного профілю в умовах реформування вітчизняної охорони здоров'я, удосконалення викладання організаційно-економічних і управлінських освітніх компонент у підготовці фармацевтичних кадрів, організації ефективної роботи аптечних закладів та фармацевтичних працівників у сучасних умовах тощо.

Матеріали подаються мовою оригіналу.

За достовірність матеріалів відповідальність несуть автори.

Редколегія не завжди поділяє погляди авторів.

УДК: 615.1:614.2:378

- © А.В. Волкова, Г.Л. Панфілова,
В.І. Назаркіна, Т.В. Дядюн, В.І.
Міщенко, 2025
- © Національний фармацевтичний
університет, 2025

VIII Всеукраїнська науково-освітня конференція з міжнародною участю
«ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЛІКАРСЬКОЇ ПОЛІТИКИ:
ПИТАННЯ ОСВІТИ, ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ»

**ВІВЧЕННЯ АСОРТИМЕНТУ ІРИГАТОРІВ ДЛЯ ДОГЛЯДУ ЗА
РОТОВОЮ ПОРОЖНИНОЮ В АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДАХ**

Мазурець Д.С., Дядюн Т.В.

Національний фармацевтичний університет, м. Харків, Україна

trunovacommodity@gmail.com

У сучасних умовах розвитку фармацевтичного ринку зростає попит на засоби для підтримання гігієни ротової порожнини, серед яких особливе місце займають іригатори. Прилади які забезпечують глибоке очищення міжзубних проміжків, профілактику гінгівітів, пародонтозу та карієсу, а також ефективно доглядання за зубними протезами, брекетами та ортодонтичними конструкціями.

Метою дослідження було здійснити аналіз асортименту іригаторів для догляду за ротовою порожниною, представлених у аптечних закладах України, визначити їх класифікаційні ознаки, конструктивні особливості, технічні параметри, виробників і споживчі переваги.

Матеріалами дослідження були іригатори різних типів і торгових марок, що реалізуються в аптечних мережах. Дослідження проводилось із використанням товарознавчих, аналітичних і маркетингових методів.

У результаті проведеного дослідження встановлено, що асортимент іригаторів в аптеках України представлений стаціонарними, портативними та комбінованими моделями. Найбільшу частку ринку займають портативні іригатори (200–600 кПа, акумулятор, компактні розміри). Стаціонарні моделі відзначаються високою потужністю (до 800 кПа), великим резервуаром (500–1000 мл) та кількома режимами. Основні бренди: Oral-B, Philips, Panasonic, AquaJet, Revyline, B.Well, Jetpik. Більшість моделей мають режими очищення (стандартний, м'який, пульсуючий) та змінні насадки (ортодонтичні, пародонтальні, язикові, для брекетів). Дослідження підтверджує: іригатори це важливий засіб гігієни ротової порожнини, а їх асортимент постійно розширюється, орієнтуючись на потреби споживачів.



**МІНІСТЕРСТВО ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ФАРМАЦЕВТИЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
КАФЕДРА СОЦІАЛЬНОЇ ФАРМАЦІЇ**



**VIII Всеукраїнська науково-освітня конференція
з міжнародною участю**

**«ФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЛІКАРСЬКОЇ ПОЛІТИКИ:
ПИТАННЯ ОСВІТИ, ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ»**

Програма конференції

27 листопада 2025 р.

Харків, 2025

Продовження ДОДАТКУ Б

*«Борітеся – поборете!
Вам Бог помагає!
За вас правда, за вас слава
І воля святая!»*

Т.Г. Шевченко

РЕГЛАМЕНТ ПРОВЕДЕННЯ КОНФЕРЕНЦІЇ

09:50 – 10:00	Ресстрація учасників
10:00 – 10:15	Відкриття конференції: привітання від організаторів та гостей конференції
10:15 – 12:45	Пленарне засідання
13:00 – 14:30	Науково-практичний семінар та презентація стендових доповідей учасників конференції
14:30 – 15:00	Обговорення та прийняття резолюції, закриття конференції

Робочі мови конференції: *українська, англійська.*

Конференція передбачає онлайн виступи з використанням платформи ZOOM meeting.

Посилання на підключення до Zoom:

<https://us02web.zoom.us/j/83659412353?pwd=MAFjJHvmNgilbmNNZlJOOWk0k0w3aavIB9Z.1>

Ідентифікатор: 836 5941 2353

Код доступу: 2711

РЕГЛАМЕНТ ДОПОВІДЕЙ:

- ✓ доповідь – 10 хвилин;
- ✓ питання до доповідача- до 3-х хвилин;
- ✓ виступ в обговоренні до 5-х хвилин.

Продовження ДОДАТКУ Б

ВИВЧЕННЯ АСОРТИМЕНТУ ПРИЛАДІВ ДЛЯ ВИМІРЮВАННЯ АРТЕРІАЛЬНОГО ТИСКУ В АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДАХ Дядюн Тетяна , Щирова Вікторія, Національний фармацевтичний університет, Україна
ОЦІНКА І УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ОСНОВІ УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ Бондарєва Ірина, Воронцова Наталя, Національний фармацевтичний університет, Україна
УДОСКОНАЛЕННЯ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИКОЮ ЗАКЛАДУ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я Малий Володимир, Логвінов Дмитро Національний фармацевтичний університет, Україна
ВИВЧЕННЯ АСОРТИМЕНТУ ІРІГАТОРІВ ДЛЯ ДОГЛЯДУ ЗА РОТОВОЮ ПОРОЖНИНОЮ В АПТЕЧНИХ ЗАКЛАДАХ Дядюн Тетяна, Мазурець Даріна, Національний фармацевтичний університет, Україна
АНТИКРИЗОВІ МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ ТА ЦИФРОВА ТРАНСФОРМАЦІЯ ЯК ОСНОВА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ГАЛУЗІ Гура Ніна, Малініна Наталя, Національний фармацевтичний університет, Україна
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДОМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НА ЗАСАДАХ КОНЦЕПЦІЇ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ Бондарєва Ірина, Оврах Тамара, Національний фармацевтичний університет, Україна
РОЗШИРЕННЯ ВИРОБНИЦТВА МАЗІ «ЛЕВОСИН»: ТЕРАПІЯ СУЧАСНОЇ БОЙОВОЇ ТРАВМИ Гордієнко Юлія, Національний фармацевтичний університет, Україна
ОЦІНКА ЯКОСТІ НАДАННЯ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ У ПРИВАТНІЙ ЛАБОРАТОРІЇ Малініна Наталя, Національний фармацевтичний університет, Україна
РОЛЬ ФАРМАЦЕВТА В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РАЦІОНАЛЬНОГО ЗАСТОСУВАННЯ АНТАЦИДІВ ПРИ СИМПТОМАТИЧНОМУ ЛІКУВАННІ ПЕЧІЇ Встрова Катерина, Національний фармацевтичний університет, Україна
АНАЛІЗ РОЛІ СОЦІАЛЬНИХ ІНІЦІАТИВ У ФОРМУВАННІ БРЕНДУ АПТЕЧНОЇ МЕРЕЖІ Бабічева Ганна, Національний фармацевтичний університет, Україна

ДОДАТОК В

Анкета

Шановні відвідувачі аптечних закладів, Національний фармацевтичний університет, кафедра «Соціальної фармації» проводить опитування, з метою аналізу щодо ознайомлення споживачів з асортиментом виробів медичного призначення для профілактики ротової порожнини. Просимо приділити увагу та декілька хвилин Вашого часу і дати відповіді на наступні запитання:

1. Вкажіть Вашу стать?

☐ чоловіча

☐ жіноча

2. До якої вікової категорії Ви відноситесь?

☐ від 18 до 25 років

☐ від 26 до 39 років

☐ від 40 до 65 років

☐ від 65 років

3. Ваш рід занять?

☐ Студент

☐ Працюю

☐ Медичний/фармацевтичний працівник

☐ Тимчасове не працюю

☐ Інше

4. Як часто Ви чистити зуби?

☐ 1 раз на день

☐ 2 рази на день

☐ Більше 2 разів

☐ нерегулярно

5. Як часто Ви відвідуєте стоматолога?

☐ 2 рази на рік

☐ 1 раз на рік

☐ рідше

☐ тільки при проблемах

6. Які засоби гігієни ротової порожнини Ви використовуєте?

☐ Зубна щітка

☐ Електрична щітка

☐ Ополіскувач для рота

☐ Іригатор

☐ Інше

7. Чи користуєтесь Ви іригатором?

☐ Так

☐ Ні

☐ Планую придбати

8. Якщо користуєтесь – як часто?

☐ Щодня

☐ Кілька разів на тиждень

☐ Не часто

9. З якою метою Ви використовуєте іригатор?

☐ Профілактика захворювань ясен

☐ Догляд за брекетами

☐ Очищення міжзубних проміжків

☐ Догляд за ортодонтичними конструкціями

☐ Інше

10. Яку суму Ви готові витрати на іригатор?

☐ До 1000гр.

☐ 1000-2000гр.

☐ 2000-4000гр.

☐ Понад 4000гр.

11. До якої цінової категорії належить Ваш іригатор?

☐ Бюджетний

☐ Середній

- ☐ Преміум
- ☐ Важко відповісти

12. Де Ви придбали свій останній іригатор?

- ☐ В аптеці
- ☐ В магазині медичної техніки
- ☐ В інтернет-магазині
- ☐ Отримав у подарунок
- ☐ За рекомендацією лікаря
- ☐ В супермаркеті
- ☐ Інше

13. Які фактори для Вас важливі при виборі іригатора?

- ☐ Ціна
- ☐ Бренд
- ☐ Рекомендації стоматолога
- ☐ Функціональні можливості
- ☐ Кількість насадок
- ☐ Гарантія
- ☐ Доступність в аптеці
- ☐ Інше

14. Чи покращився стан ротової порожнини після використання іригатора?

- ☐ так
- ☐ ні
- ☐ важко сказати

15. Чи рекомендували Ви іригатор іншим?

- ☐ так
- ☐ ні

16. У яких соціальних мережах Ви зустрічали рекламу іригаторів (можна кілька варіантів)?

- ☐ Instagram

- ☐ Facebook
- ☐ TikTok
- ☐ YouTube
- ☐ Telegram
- ☐ не зустрічав

17. Чи вважаєте Ви, що екологічні фактори можуть впливати на здоров'я ротової порожнини?

- ☐ Так
- ☐ Частково
- ☐ Ні

18. Як ви вважаєте, які фактори можуть впливати на здоров'я ротової порожнини?

- ☐ Якість питної води
- ☐ Забруднення повітря
- ☐ Харчування
- ☐ Спосіб життя
- ☐ Важко відповісти