



## ORIGINAL ARTICLE

## OPEN ACCESS

## Feasibility of Implementing Digital Dentistry Section in Dental Clinic of a Military Centre

Peyman Faghih Fard<sup>1 MD</sup>, Ahmad Hasani<sup>2 \* MD</sup>, Saeed Reza Maleki<sup>3 MD</sup>, Seyyed Amin Mousavinezhad<sup>1 PhD</sup>

<sup>1</sup> Department of Identity Recognition & Medical Sciences, Faculty of Intelligence & Criminal Investigation Science & Technology, Amin Police University, Tehran, Iran.

<sup>2</sup> School of Dentistry, Shahid Beheshti University of Medical Sciences, Tehran, Iran.

<sup>3</sup> Imam Ali Dental Center, Naja, Tehran, Iran.

### ABSTRACT

**AIMS:** Digital dentistry is not the wave of the future, it is happening now. Whether a dentist embraces the new technology determines the quality of treatment and possibly his future; for this reason, dentists and medical centers have no choice but to use and become familiar with digital dentistry. The present study aimed to investigate the cost-effectiveness of setting up a digital dental laboratory for a dental clinic and ultimately use its results to make better decisions about setting up this department.

**MATERIALS AND METHODS:** The present cross-sectional-analytical study was conducted with the participation of 10 dental laboratory technicians and dental equipment stores, as well as 108 dentists and other dental department staff of several military centers in Tehran in 2024. In the first stage, a briefing plan for a prosthetic department with a digital approach was developed. Then, a questionnaire was developed based on the study of Bowen et al. to assess the opinions of dentists and dental department officials, and its validity and reliability were evaluated by 10 general dentists or dental prostheses specialists. Then, after reading the summary of the briefing plan, the participants answered the questions of the standardized questionnaire. Data were analyzed using SPSS 27.0.01 software and independent t-test. Before performing statistical tests, the assumption of normality of the total score distribution was examined using Shapiro-Wilk and Kolmogorov-Smirnov tests.

**FINDINGS:** In the prepared justification plan, the investment cost required to launch a digital dental department was estimated at 10 billion Tomans, and then profitability indicators were calculated, and all indicators were assessed as appropriate (accumulated profit and loss of the first to fourth year in terms of million Rials, 16,096 and 58,059 and 140,239 and 276,621, respectively, as well as an internal rate of return of 60 percent and a payback period of 3 years). In the survey, participants predicted a high need for this department (76.8 percent of people) and a high use of the services provided by dentists in this center (86.4 percent). On the other hand, based on the participant's perspective, technical ability (65.7 percent of people), the ability to provide the necessary environment (60.9 percent of people), and the ability to provide financial resources for the initial investment (52.8 percent of people) were the limitations in launching a digital dental department, respectively.

**CONCLUSION:** Based on the developed plan, a review of service statistics, and then calculating the cost-income ratio, financial indicators assess the appropriateness of establishing such a center.

**KEYWORDS:** Dentistry; CAD/CAM system; Dental Implant.

#### How to cite this article:

Faghih Fard P, Hasani A, Reza Maleki S, Mousavinezhad SA. Feasibility of Implementing Digital Dentistry Section in Dental Clinic of a Military Centre. J Police Med. 2024;13:e16.

#### \*Correspondence:

Address: Matin Doctors Building, 18/2 Imam Khomeini Street, Taybad city, Iran,  
Postal Code: 9591763197  
Mail: [hasani.ahmad@yahoo.com](mailto:hasani.ahmad@yahoo.com)

#### Article History:

Received: 18/06/2024  
Accepted: 25/07/2024  
ePublished: 31/07/2024

## INTRODUCTION

Digital advances in dentistry have three main focuses: CAD/CAM systems, digital imaging, and data management and storage systems [1]. The history of digital dentistry can be traced back to the 1970s when the first computed tomography (CT) scanner was introduced [2]. Digital radiography, first introduced in the late 1980s, revolutionized the imaging field, increasing image quality and evolving from phosphor plate imaging to cone beam computed tomography (CBCT) and new generations of intraoral scanners [3]. With intraoral scanners and images on the screen, explaining treatment options to patients has become simpler. The patient and dentist are more comfortable in the data collection process. Plaster casts/spatial models are replaced by digital files that are easily archived, and the data can be reused at any time for various reasons [4].

In the 1980s, the first CAD/CAM system for dental prostheses was introduced, allowing for computer-aided design (CAD). CEREC was the first commercial CAD/CAM system that allowed for the delivery of restorations on the same day of treatment in the office [5]. CAD/CAM systems revolutionized the design and manufacture of prostheses, models, and other devices. Early systems could only produce inlays. Today, there seems to be no limit to the types of prostheses that can be produced, from simple inlays to complete edentulous dentures, orthodontic appliances, implant-related components, and simple and complex surgical guides [6].

Office and clinic management software allows for recording patient demographics, scheduling appointments, interacting with insurance companies, initiating and tracking billing, and generating reports. In parallel, electronic patient records provide a digital version of patient-centered clinical information, changes, and tracking of patients' health, facilitating care assessments, and extracting data for research [7]. Mirani et al. conducted a study to examine the barriers to establishing and expanding electronic health records in Iran. According to respondents, technical barriers are the most important of all barriers to establishing and implementing electronic health records. Financial barriers and ethical-legal barriers are ranked second and third, respectively, and individual and organizational barriers are ranked fourth and fifth, respectively [8]. Prager et al. studied digital workflows in dental schools in the United States and Canada. In this study, which included 54 schools, 50 schools used CAD/CAM, while all schools used intraoral scanners. The extent of CAD/CAM use varied among students, largely due to the limited number

of these machines [9].

Muhlemann et al. conducted a study to investigate the use of digital technology in dentistry in Switzerland. After sending a questionnaire to all dentists, 40% of dentists responded, of which 23% used CAD/CAM. The study found that the use of digital technologies was directly related to the following: the dentist's young age, the time of opening the practice, the extent of expansion of the treatment area, and the size of the practice or clinic [10]. Yoshiki Ishida et al. examined the use of CAD/CAM systems in the fabrication of complete and partial dentures at dental schools in the United States. Of the 52 universities studied, 54% of the general department and 65% of the specialized department used these systems for complete dentures, while the percentages were 37% and 47% for partial dentures. The most important limitations in the use of these systems for these dentures were budget, resources, time, and expertise, respectively [11].

In recent years, digital systems in dentistry have advanced rapidly, to the point that some countries, such as Japan, have included services provided with these systems in insurance coverage since 2014 [12]. The move towards digital dentistry will happen to every dentist sooner or later [13]. Since the use of digital systems does not conflict with traditional systems and many dentists do not currently provide their services with digital systems, it was decided that in this plan, the launch of a complete prosthetic department with a digital approach that can also traditionally provide services should be investigated. One of the methods of measuring financial performance is the use of key financial performance indicators. Financial performance indicators are used to ensure the performance of the company and also to compare similar companies in the industry or to compare industries or sectors in the entire market [14].

Setting up a digital dentistry department in dental centers requires a feasibility study and review of the facilities and equipment required to set up a digital department in a dental treatment center, as well as an assessment of the cost-effectiveness and cost-effectiveness of setting up this department. A feasibility study is generally referred to as a study that helps researchers enter into a full-scale intervention based on it [9]. In other words, a feasibility study shows whether an intervention is suitable for the next stages or not. In this study, to obtain the answer to this question, 8 basic dimensions were mentioned that should be examined in a feasibility study: acceptability, feasibility, demand, practicality, compatibility, integration, scalability, and limited effectiveness

[15].

Emilie Møller et al. conducted an observational feasibility study to investigate the feasibility of implementing a new technology called OR Black Box in Danish hospitals. In this study, eight dimensions were examined: acceptability, feasibility, demand, practicality, adaptability, integration, scalability, and limited effectiveness [16].

It seems that the launch and use of modern CAD/CAM systems in the dental department of police medical centers is not without merit and can help improve the medical services provided and the satisfaction of patients and therapists working in these centers. In this study, a justification plan for launching a digital dental department was written based on the services provided in previous years. The following questions are the basis of feasibility studies: Is it technically possible to carry out the project? Is it possible to implement the project given the resources available or absorbable in the organization? In economic terms, will the income from research and implementation of the project exceed its costs and the cost of not using other projects, and is it fundamentally economical? Will the organization be able to implement and benefit from the project within the desired timeframe? Therefore, it can be said that by asking these questions, the feasibility of the selected projects was assessed in terms of technology, economy, legality, operation, and time.

## MATERIALS & METHODS

This study is a cross-sectional study that was conducted in an observational-analytical manner in several military centers in Tehran in 1403. In the first stage, with the help of prosthetic technicians and dental equipment sales centers, a justification plan for a prosthetic department with a digital approach was written. Then, a questionnaire based on the study by Bowen et al. [15] was developed to assess the opinions of dentists and dental department officials, and its validity and reliability were conducted by 10 general dentists and dental prosthetic specialists.

To quantitatively examine the content validity, two coefficients of content validity (CVR) and content validity index (CVI) were used. To determine the CVR, the questionnaire was provided to 10 experts and experts and they were asked to evaluate each item based on a three-point Likert scale of "necessary", "useful but not necessary" and "not necessary". In this study, based on the number of experts was 10, and questions with a CVR higher than 0.6 were kept and the rest were deleted. CVI was evaluated based on Waltz and Bausell's content validity index. The questionnaires were

administered to 10 dental professionals and experts on the research topic and they were asked to rate the questionnaire questions on three criteria (relevance, simplicity, and clarity) and a four-point Likert scale (irrelevance, somewhat relevance, relevance, and complete relevance). To calculate CVI for each question, first, the total number of agreeable scores (i.e., the sum of ratings 3 and 4) for each criterion (relevance, simplicity, and clarity) was divided by the total number of voters, and then the average of the numbers obtained was calculated. Finally, questions with CVI values higher than 0.79 were kept and the remaining questions were removed from the set of questions. To assess reliability, Cohen's Kappa coefficient method was used and 10 participants answered the questions one week apart. Finally, questions that received a coefficient of more than 0.6 remained in the answer sheet. Finally, participants answered the standardized questionnaire questions after reading the summary of the explanatory plan. The present study was conducted with the participation of 108 dentists and other dental department staff.

**Ethical considerations:** This project was reviewed and approved by the Deputy of Health, Relief and Treatment of the Police Command of the Islamic Republic of Iran - Shahid Beheshti University of Medical Sciences with the ethics code IR.SBMU.TEB.POLICE.REC.1403.014, and all ethical considerations were taken into account.

**Statistical analysis:** The data collected in the feasibility study were analyzed using the Comfar software. The data collected in the survey were analyzed using the SPSS 27.0.01 program. The independent t-test was used in inferential statistics.

## FINDINGS

**Financial indicators of the investment plan**

The total investment cost of the project was estimated at 178,871 million rials, of which about 90,000 million rials were fixed investment and about 88,871 million rials were working capital. Of the total project cost of 178,871 million rials, about 106,131 (the sum of the fixed investment of the first 6 months of the project and the working capital of the first year of operation) was required at the beginning of the investment, and the rest will be provided in the following years through the accumulated profit of the project. The estimated cost of this project is included in [Table 1](#).

According to statistics, prosthetic services were provided in 2023 in three dental centers affiliated with this military center in Tehran, including Imam Ali Dental Center, Ghaem Clinic, and the dental department of Vali Asr Hospital, a total of 20

4 Feasibility of Implementing Digital Dentistry Section in Dental Clinic of a Military Centre

thousand services were performed in these three centers (Table 2). Services provided include: PFM crowns for teeth or implants, zirconia crowns for teeth or implants, post casting, cobalt-chromium (Co-Cr) removable partial dentures, dentures, and implant-based overdentures.

Table 1) Estimated investment costs of the project (amounts in million rials)

| Row | Description                      | Total investment |
|-----|----------------------------------|------------------|
| 1   | Office mortgage                  | 30,000           |
| 2   | Machinery and equipment          | 47,000           |
| 3   | Vehicles                         | 800              |
| 4   | Office furniture and fixtures    | 1,700            |
| 5   | Miscellaneous and unforeseen     | 8,500            |
| -   | Total fixed assets               | 88,000           |
| 6   | Before operation                 | 2,000            |
| -   | Total fixed investment           | 90,000           |
| 7   | Working capital during operation | 88,871           |
| -   | Total investment                 | 178,871          |

Table 2) Prosthetic services provided in dental centers

| Row | Medical Center         | Service Name                         | Number of Services |
|-----|------------------------|--------------------------------------|--------------------|
| 1   | Imam Ali Dental Clinic | PFM veneer (base and pontic)         | 4635               |
| 2   |                        | Casting post                         | 2914               |
| 3   |                        | Dental half-handpiece                | 266                |
| 4   |                        | Cobalt chrome                        | 307                |
| 5   |                        | Implant prosthesis (base and pontic) | 2805               |
| 6   | Qaem Clinic            | Overdenture                          | 28                 |
| 7   |                        | PFM veneer (base and putty)          | 4018               |
| 8   |                        | Casting post                         | 2064               |
| 9   |                        | Dental half-handpiece                | 186                |
| 10  |                        | Cobalt chrome plate                  | 131                |
| 11  | Vali Asr Hospital      | Implant prosthesis (base and pontic) | 477                |
| 12  |                        | Overdenture                          | 3                  |
| 13  |                        | PFM veneer (base and putty)          | 938                |
| 14  |                        | Casting post                         | 631                |
| 15  |                        | Dental half-handpiece                | 36                 |
| 16  | Total                  | Cobalt chrome plate                  | 24                 |
| 17  |                        | Implant prosthesis (base and pontic) | 182                |
| 18  |                        | Overdenture                          | 0                  |
| 19  | Total                  |                                      | 19645              |

The annual production period costs for these services, including direct and indirect costs, for the first year of operation at 40% of the operating capacity were estimated at 72,355 million rials, in the second year of operation at 58% of the operating capacity at 125,338 million rials, and finally in the fifth year of operation at 100% of the operating capacity at 366,244 million rials, as shown in Table 3.

The required manpower of the project was estimated as shown in Table 4. The number of manpower required in the first year was estimated

to be about 7 people with a salary of 42,968 million rials, and finally in the fifth year of operation, about 14 people with a salary of 217,834 million rials. The company's sales plan forecast during the years of operation is shown in Table 5. Accordingly, in the first year of operation, about 96,200 million rials were estimated, in the second year of operation, about 187,506 million rials, and finally, in the fifth year of operation, about 619,921 million rials were estimated as shown in the table below. The net profit from the operation of the project was estimated to be about 16,096 million rials in the first year of operation, about 41,964 million rials in the second year of operation, and finally in the fifth year of operation, about 171,231 million rials as shown in Table 6. The accumulated profit from the operation of the project in the third year of operation was estimated to be 140,239 million rials and in the fifth year of operation, it was estimated to be 447,852 million rials. Table 6 provides further details of the project's profit and loss over the years of operation.

Table 3) Estimated annual production costs (amounts in million Rials)

| Description  | Years of operation |         |         |         |         |
|--|--------------------|---------|---------|---------|---------|
|  | 1                  | 2       | 3       | 4       | 5       |
| Cost of raw materials, auxiliary materials, packaging      | 14,523             | 28,919  | 50,974  | 82,833  | 107,683 |
| Cost of energy   | 1,000              | 1,200   | 1,440   | 1,728   | 2,074   |
| Cost of maintenance and spare parts                        | 2,227              | 3,006   | 3,908   | 5,080   | 6,604   |
| Cost of personnel  | 42,968             | 76,898  | 124,124 | 181,528 | 217,834 |
| Cost of other unforeseen expenses - 5 percent              | 3,036              | 5,501   | 9,022   | 13,558  | 16,710  |
| Costs of production  | 63,754             | 115,524 | 189,468 | 284,728 | 350,904 |
| Costs of administration and organization                   | 1,511              | 2,374   | 3,479   | 4,789   | 6,484   |
| Costs of operation   | 65,265             | 117,898 | 192,947 | 289,517 | 357,389 |
| Costs of depreciation                                      | 6,090              | 6,090   | 6,090   | 6,090   | 5,890   |
| Costs of financing   |                    |         |         |         |         |
| Total costs of production                                  | 71,355             | 123,988 | 199,037 | 295,607 | 363,279 |
| Costs of marketing and advertising, distribution and sales | 1,000              | 1,350   | 1,755   | 2,282   | 2,966   |
| Total cost of products                                     | 72,355             | 125,338 | 200,792 | 297,889 | 366,244 |

The results of the studies conducted on the project, if the project construction operations are carried out according to the schedule and the project is commercially operated from the first to the fifth year of operation, are presented in Table 7. Table 7 below presents the economic indicators of

the project from the perspective of total investment and the perspective of shareholders' investment.

Survey findings

In this study, the respondents to the survey

Table 4) Human Resources

| Row | Description                    | Required educational qualification | Salary and benefits per person per month - Rials |  |   |
|-----|--------------------------------|------------------------------------|--|--|---|
|     |                                |                                    | Average number of monthly services performed     | Average number of monthly services performed | Average number of annual services performed |
| 1   | Technical Manager              | Bachelor of Prosthetics            | -  | 450  | -   |
| 2   | Pick                           | Not important                      | -  | 120  | -   |
| 3   | Small Molding                  | Diploma and higher                 | 1,000  | 25 thousand tomans per jaw                   | 12,000                                      |
| 4   | Investment and Casting         | Diploma and higher                 | 1,000  | 50 thousand tomans per jaw                   | 12,000                                      |
| 5   | Ditch and Wax-Up (Design) Work | Bachelor of Prosthetics            | 800  | 90 thousand tomans per jaw                   | 9,600                                       |
| 6   | Powdering                      | Bachelor of Prosthetics            | 400  | 150 thousand tomans per jaw                  | 4,800                                       |
| 7   | Motion Technician              | Bachelor of Prosthetics            | 100  | 500 thousand tomans per jaw                  | 1,200                                       |

Table 5) Revenue from sales

| Row | Description                  | Price | Number of services |        |        |        |        | Total income |         |         |         |         |
|-----|------------------------------|-------|--------------------|--------|--------|--------|--------|--------------|---------|---------|---------|---------|
|     |                              |       | 1                  | 2      | 3      | 4      | 5      | 1            | 2       | 3       | 4       | 5       |
| 1   | Dental PFM Veneer            | 8.0   | 3,500              | 5,250  | 7,000  | 8,750  | 8,750  | 28,000       | 42,000  | 56,000  | 70,000  | 70,000  |
| 2   | Dental Zirconia Veneer       | 12.8  | 1,500              | 2,250  | 3,000  | 3,750  | 3,750  | 19,200       | 28,800  | 38,400  | 48,000  | 48,000  |
| 3   | Implant PFM Veneer           | 12.5  | 1,000              | 1,500  | 2,000  | 2,500  | 2,500  | 12,500       | 18,750  | 25,000  | 31,250  | 31,250  |
| 4   | Implant Zirconia Veneer      | 15.0  | 500                | 750    | 1,000  | 1,250  | 1,250  | 7,500        | 11,250  | 15,000  | 18,750  | 18,750  |
| 5   | Casting Post                 | 4.5   | 3,000              | 4,000  | 6,000  | 7,500  | 7,500  | 13,500       | 18,000  | 27,000  | 33,750  | 33,750  |
| 6   | Half Dental Handpiece        | 27.5  | 200                | 300    | 400    | 500    | 500    | 5,500        | 8,250   | 11,000  | 13,750  | 13,750  |
| 7   | Chrome Dental Handpiece      | 50.0  | 200                | 300    | 400    | 500    | 500    | 10,000       | 15,000  | 20,000  | 25,000  | 25,000  |
|     | Aggregate - Non-inflationary |       | 9,900              | 14,350 | 19,800 | 24,750 | 24,750 | 96,200       | 142,050 | 192,400 | 240,500 | 240,500 |
|     | Aggregate - Inflationary     |       | 9,900              | 14,350 | 19,800 | 24,750 | 24,750 | 96,200       | 187,506 | 322,539 | 499,936 | 619,921 |

Table 6) Estimated profit and loss statement of the project during the years of operation (amounts in million Rials)

| Description                                    | Total income |         |         |         |         |
|--|--------------|---------|---------|---------|---------|
|  | 1            | 2       | 3       | 4       | 5       |
| Gross sales                                    | 96,200       | 187,506 | 322,539 | 499,936 | 619,921 |
| Less: Variable costs                           | 57,770       | 104,842 | 172,218 | 259,467 | 320,977 |
| Profit margin                                  | 38,430       | 82,664  | 150,321 | 240,469 | 298,943 |
| Less: Fixed costs                              | 14,585       | 20,495  | 28,574  | 38,422  | 45,267  |
| Operating profit margin                        | 23,845       | 62,168  | 121,747 | 202,047 | 253,676 |
| Less: Financing costs (facility interest)      |              |         |         |         |         |
| Gross operating profit                         | 23,845       | 62,168  | 121,747 | 202,047 | 253,676 |
| Less: Corporate income tax                     | 5,961        | 15,542  | 30,437  | 50,512  | 63,419  |
| Net profit                                     | 17,884       | 46,626  | 91,311  | 151,536 | 190,257 |
| Less: Shareholders' profit (10% of net profit) | 1,788        | 4,663   | 9,131   | 15,154  | 19,026  |
| Retained earnings                              | 16,096       | 41,964  | 82,179  | 136,382 | 171,231 |
| Percentage of gross sales                      | 17           | 22      | 25      | 27      | 28      |
| Annual earnings                                |              | 16,096  | 58,059  | 140,239 | 276,621 |
| Accumulated earnings                           | 16,096       | 58,059  | 140,239 | 276,621 | 447,852 |

questions were dentists and other influential staff in the decision to launch a digital dental department. The survey was conducted in three dental centers: Imam Ali Center (AS), Qaem Clinic (AS), and Vali Asr Hospital (AS). Of the 108 participants, 88 (88.5%) were men. 80 (77.1%) had a general dentistry degree, 7 had a doctorate in dentistry, and the rest were non-dentists (Table 8).

In examining the limitations of setting up a digital dental department, 65.7% of participants considered the technical ability to set up this department to be average or lower. Also, 52.8%

of people assessed the ability to finance this department and 60.9% of participants assessed the ability to provide the independent space required for this department as average or lower. On the other hand, 56.5% of participants believed that dentists' adaptability to this department would be high or very high. Regarding the possibility of expanding the department after the initial launch, 53.7% of participants in the study selected the option high or very high. According to the results obtained, the average of determining the limitations was 16.44±3.10. The average of determining the limitations in the dentist group



was  $16.56 \pm 3.20$  and in the non-dentist group was  $15.90 \pm 2.60$ . The results of the independent t-test showed that although the mean of setting restrictions in the dentist group was higher than in the non-dentist group, this difference was not statistically significant ( $p=0.385$ ) (Table 9).

**Table 7)** Profitability indicators

| Results   | Basics | Amount  |
|---|--------|---------|
| Net present value under 30% discount rate - million rials                           | 30%    | 110,369 |
| Internal rate of return - percent   |        | 60.60%  |
| Adjusted rate of return with 30% reinvestment rate and 38% borrowing rate - percent |        | 48.55%  |
| Normal payback period - years   |        | 3.04    |
| Discounted payback period under 30% rate - years                                    |        | 4.03    |

**Table 8)** Comparison of the opinions of dentists and non-dentists regarding the necessity of setting up a digital dentistry department

| Description        | Number | Average | Standard deviation | Independent t-test score | p     |
|--------------------|--------|---------|--------------------|--------------------------|-------|
| Total Participants | 108    | 6.95    | 1.21               |                          |       |
| Dentist Group      | 87     | 6.94    | 1.55               |                          |       |
| Non-Dentist Group  | 21     | 7.00    | 1.44               | -0.194                   | 0.846 |

**Table 9)** Comparison of the opinions of the two groups regarding the necessity of setting up a digital dentistry department

| Description        | Number | Average | Standard deviation | Independent t-test score | p     |
|--------------------|--------|---------|--------------------|--------------------------|-------|
| Total Participants | 108    | 16.44   | 3.10               |                          |       |
| Dentist Group      | 87     | 16.56   | 3.20               |                          |       |
| Non-Dentist Group  | 21     | 15.90   | 2.60               | 0.468                    | 0.385 |

The analysis of the collected data shows that 62% of the participants assessed the possibility of starting a digital sector in the event of a lack of basic needs such as human resources, the necessary environment, or the required budget as medium or lower. Regarding the possibility of limited starting of this sector for further investigation, approximately 50% of the participants assessed this possibility as high or very high, and 50% as medium or lower. Based on the results of the independent t-test, it can be concluded that the difference in the mean of providing the basic needs between the two groups of dentists and non-dentists was statistically significant (Table 10). In other words, according to the evidence obtained, the mean of providing the basic needs of starting in the dentist group was significantly higher than in the non-dentists group ( $p=0.04$ ).

**Table 10)** Comparison of two groups regarding the preliminary needs for launching a digital sector

| Description        | Number | Average | Standard deviation | Independent t-test score | p    |
|--------------------|--------|---------|--------------------|--------------------------|------|
| Total Participants | 108    | 6.36    | 1.39               |                          |      |
| Dentist Group      | 87     | 6.54    | 1.21               |                          |      |
| Non-Dentist Group  | 21     | 5.62    | 1.85               | 0.003                    | 0.04 |

## DISCUSSION

The purpose of this paper was to assess the feasibility of setting up a digital dentistry department in a dental clinic of a military organization. After developing a feasibility study and evaluating various financial indicators, the customers' opinions on the implementation of this plan were also examined. The questionnaire examined six dimensions of acceptance, need, implementation, adaptability, development possibility, and the possibility of implementing the project with limited effectiveness. After developing a feasibility study and evaluating various financial indicators, the participants' opinions on the implementation of this plan were also examined. In the questionnaire questions, six dimensions of acceptance, need, implementation, adaptability, development possibility, and the possibility of implementing the project with limited effectiveness were examined. Møller et al. also conducted an observational feasibility study to examine the feasibility of implementing a technology called OR Black Box in Danish hospitals, which examined eight dimensions of acceptance, implementation, use, practicality, compatibility, integration, development possibility, and the possibility of evaluating limited effectiveness [16]. From the participants' perspective, the need for digital dentistry departments in the center and the acceptance of dentists were high, which was consistent with the assumptions used in the rationale, because based on the statistics of the services provided, the need for clinics was considered more and also within 4 years, the majority of dentists wanted to use this department. Prager et al. examined the digital workflow in dental schools in the United States and Canada in their studies. In this study, which was conducted with the participation of 54 schools, 50 schools used CAD/CAM. While all schools had intraoral scanners. This study also shows the spread of these centers [9]. For the post-implementation survey, participants were asked about the technical, financial and provisioning characteristics of the required environments. In all three cases, more than 50% of the participants predicted these experiences to be average or below average. Nader Miran and colleagues conducted a study to

investigate the creation and expansion of electronic health records in Iran, which included technical and most important financial projects before the projects [8]. Technical participation in this project was mentioned as the most important limitation before the implementation of the project. In this regard, a software training course was developed in the form of a video because the most important technical aspect of this section was the use of digital design software. Regarding the practicality of setting up this section, participants agreed that this section would be involved in the operational aspects of human resources, environment, or financial resources of this section. Also, from the perspective of about half of the participants, the possibility of developing this section of the setup was high. Considering the prosthetic treatment services provided in the dental study centers, the need for an independent center to manufacture these prostheses in this hospital center is felt. Since these services have been digitized in recent years and every medical center is moving towards using this method, whether they want to or not, it is better to consider setting up this center with digital services. In developing the justification plan, due to fluctuations in equipment prices and also limiting the options for many digital equipment, this study may be affected. Uncertainty about the launch environment of this section was another factor in developing the justification plan. A summary of the justification plan was attached to the questionnaire, and the full link to the plan was also included so that survey participants could answer the question with complete information after studying this plan, but less than 10 percent of participants viewed the plan link. On the other hand, the conditions of requiring survey participants to answer questions during office hours and while performing medical work, these two factors may reduce the accuracy of the recorded answers. In the survey, the most important link was stated to be technical implementation. One of the most important differences between the digital and traditional sectors was in the software for designing prosthetics in a digital way, which is why a video training course is the most important software for designing the use cases of centers. Financing and the environment required for an independent digital sector was something that the participants in the survey in the publication were not entirely favorable. In order to reduce costs, Faraja can first launch this sector in a limited manner at a lower cost in one center and then make decisions for other centers by examining the efficiency of this sector. If such a sector is measured, a better way forward can be to compare digital and traditional,

their differences and various studies. For a more detailed study, it is suggested that a meeting be held with the managers and dentists of the prosthetics department of each center and their opinions be heard in person.

## CONCLUSION

According to the developed plan and review of service statistics and then calculating the cost-income of financial indicators, it is appropriate to establish a digital dentistry department in this military center.

**Acknowledgments:** We would like to thank the staff of the study centers for their cooperation in carrying out the research project.

## Clinical & Practical Tips in POLICE MEDICINE:

Considering the prosthetic treatment services provided in dental treatment centers, there is a need for an independent center to manufacture these prostheses. Since in recent years, the method of providing these services has moved towards digitalization and every treatment center, whether it wants to or not, will move towards using such services, it is better for military treatment centers to also consider setting up this center with a digital services approach.

**Conflict of interest:** Peyman Faghihfard, presented the idea and design of the study, data analysis; Ahmad Hasani, presented the idea and design of the study, data collection; Saeed Reza Maleki, presented the idea and design of the study, data collection; Seyed Amin Mousavinejad, presented the idea and design of the study, data analysis. All authors participated in the initial writing of the article and its revision, and all accept responsibility for the accuracy and completeness of the contents of the article with the final approval of the present article.

**Authors' Contribution:** The authors stated that there is no conflict of interest in the present study. Financial Sources: The sponsor of this research was the military center under study.



# نشریه طب انتظامی



دسترسی آزاد

مقاله اصیل

## امکان سنجی راه اندازی بخش دندانپزشکی دیجیتال در کلینیک دندانپزشکی یک سازمان نظامی

پیمان فقیه فرد<sup>۱</sup> MD، احمد حسنی<sup>۲</sup> MD\*، سعید رضا ملکی<sup>۳</sup> MD، سید امین موسوی نژاد<sup>۱</sup> PhD

<sup>۱</sup> گروه تشخیص هویت و علوم پزشکی، دانشکده علوم فنون اطلاعات و آگاهی، دانشگاه علوم انتظامی امین، تهران، ایران.

<sup>۲</sup> دانشکده دندانپزشکی، دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی، تهران، ایران.

<sup>۳</sup> مرکز دندانپزشکی امام علی (ع) ناجا، تهران، ایران.

### چکیده

**اهداف:** دندانپزشکی دیجیتال موج آینده نیست، بلکه هم‌اکنون در حال رخ دادن است. این که آیا دندانپزشک از فناوری جدید استقبال کند، کیفیت درمان و احتمالاً آینده او را مشخص می‌کند؛ به همین دلیل دندانپزشکان و مراکز درمانی، راه‌گزینی در استفاده و آشنایی با دندانپزشکی دیجیتال ندارند. مطالعه حاضر با هدف بررسی هزینه اثربخشی راه‌اندازی یک لابراتوار دیجیتال دندانپزشکی برای کلینیک دندانپزشکی و در نهایت استفاده از نتایج آن برای تصمیم‌گیری بهتر نسبت به راه‌اندازی این بخش انجام شد.

**مواد و روش‌ها:** مطالعه حاضر به صورت مقطعی-تحلیلی با شرکت ۱۰ نفر از تکنسین‌های لابراتوار دندانپزشکی و فروشگاه تجهیزات دندانپزشکی و همچنین ۱۰۸ نفر از دندانپزشکان و سایر کارکنان بخش دندانپزشکی چند مرکز نظامی در شهر تهران در سال ۱۴۰۳ انجام شد. در مرحله اول، طرح توجیهی مربوط به یک بخش پروتزی با رویکرد دیجیتال تدوین شد. سپس پرسش‌نامه‌ای بر اساس مطالعه بوون و همکاران به منظور ارزیابی نظر دندانپزشکان و مسئولان بخش دندانپزشکی نظر تدوین شد و روایی و پایایی آن توسط ۱۰ نفر از دندانپزشکان عمومی یا متخصص پروتزهای دندانی انجام شد. سپس شرکت‌کنندگان بعد از مطالعه خلاصه طرح توجیهی، به سؤالات پرسش‌نامه استانداردسازی شده پاسخ دادند. داده‌ها با استفاده از نرم‌افزار SPSS 27.0.01 و آزمون تی مستقل مورد آنالیز قرار گرفت. قبل از انجام آزمون‌های آماری، فرض نرمالیتی توزیع نمره کل توسط آزمون‌های شاپیرو ویلک و کولموگروف اسمیرنوف مورد بررسی قرار گرفت.

**یافته‌ها:** در طرح توجیهی تدوین‌شده هزینه سرمایه‌گذاری لازم برای راه‌اندازی یک بخش دیجیتال دندانپزشکی، ۱۰ میلیارد تومان برآورد شد و سپس شاخص‌های سودآوری محاسبه گردید که تمام شاخص‌ها مناسب ارزیابی شد (سود و زیان انباشته سال اول تا چهارم به ترتیب بر حسب میلیون ریال، ۱۶۰۹۶ و ۵۸۰۵۹ و ۱۴۰۲۳۹ و ۲۷۶۶۲۱ و همچنین نرخ بازده داخلی ۶۰ درصد و دوره بازگشت سرمایه، ۳ سال). در نظرسنجی انجام‌شده، شرکت‌کنندگان نیاز به این بخش را زیاد (۷۶/۸ درصد افراد) و استفاده دندانپزشکان از خدمات قابل ارائه در این مرکز را بالا پیش‌بینی کردند (۸۶/۴ درصد). از طرفی، بر اساس دیدگاه شرکت‌کنندگان، توانایی فنی (۶۵/۷ درصد افراد)، توانایی فراهم‌آوردن محیط لازم (۶۰/۹ درصد افراد) و توانایی فراهم‌آوردن منابع مالی برای سرمایه‌گذاری اولیه (۵۲/۸ درصد افراد) به ترتیب، محدودیت‌های موجود در راه‌اندازی یک بخش دیجیتال دندانپزشکی بودند.

**نتیجه‌گیری:** با توجه به طرح تدوین‌شده و بررسی آمار خدمات و سپس محاسبه هزینه درآمد شاخص‌های مالی تأسیس چنین مرکزی را مناسب ارزیابی می‌کنند.

**کلیدواژه‌ها:** دندانپزشکی، سیستم CAD/CAM، ایمپلنت

تاریخچه مقاله:

دریافت: ۱۴۰۳/۰۳/۲۹

پذیرش: ۱۴۰۳/۰۵/۰۴

انتشار: ۱۴۰۳/۰۵/۱۰

نویسنده مسئول\*:

آدرس: شهرستان تایباد، خیابان امام خمینی ۲/۱۸

ساختمان پزشکان متین، کد پستی ۹۵۹۱۷۶۳۱۹۷

پست الکترونیکی: hasani.ahmad@yahoo.com

نحوه استناد به مقاله:

Faghih Fard P, Hasani A, Reza Maleki S, Mousavinezhad SA. Feasibility of Implementing Digital Dentistry Section in Dental Clinic of a Military Centre. J Police Med. 2024;13:e16.



است، در ۵۰ دانشکده از CAD/CAM استفاده می‌شد، در حالی که تمام دانشکده‌ها از اسکنر داخل دهانی استفاده می‌کردند. میزان استفاده از CAD/CAM در بین دانشجویان مختلف، متفاوت بوده و دلیل مهم آن محدودیت در تعداد این ماشین‌ها بوده است [۹].

Muhlemann و همکاران مطالعه‌ای برای بررسی میزان استفاده تکنولوژی دیجیتال در دندانپزشکی در کشور سوئیس انجام داده‌اند. بعد از ارسال پرسش‌نامه برای تمام دندانپزشکان، ۴۰ درصد دندانپزشکان پاسخ داده‌اند که در میان آنها ۲۳ درصد از CAD/CAM استفاده می‌کردند. در این مطالعه مشخص شده که میزان استفاده از تکنولوژی‌های دیجیتال با موارد زیر رابطه مستقیم دارد: سن کم دندانپزشک، زمان افتتاح مطب، میزان گسترش حوزه درمان و میزان بزرگی مطب یا کلینیک [۱۰]. Yoshiki و Ishida و همکاران به بررسی میزان استفاده از سیستم‌های CAD/CAM در ساخت پروتزهای کامل و پارسیل دندانی در دانشکده‌های دندانپزشکی آمریکا پرداخته‌اند. ۵۲ دانشگاه مورد مطالعه قرار گرفتند که برای پروتزهای کامل، ۵۴ درصد بخش عمومی و ۶۵ درصد بخش تخصصی از این سیستم‌ها استفاده می‌کردند، برای پروتزهای پارسیل این درصد به صورت ۳۷ درصد و ۴۷ درصد است. مهم‌ترین محدودیت‌ها در استفاده این سیستم‌ها برای این پروتزها به ترتیب بودجه، منابع، زمان و نیروی تخصصی بوده است [۱۱].

در سال‌های اخیر، سیستم‌های دیجیتالی در دندانپزشکی سرعت پیشرفت بسیار زیادی داشته‌اند، به طوری که برخی کشورها مانند ژاپن از سال ۲۰۱۴ خدمات ارائه‌شده با این سیستم‌ها را در پوشش بیمه قرار داده‌اند [۱۲]. حرکت به سمت دندانپزشکی دیجیتال، دیر یا زود برای هر دندانپزشکی اتفاق خواهد افتاد [۱۳]. از آنجا که استفاده از سیستم‌های دیجیتال تناقضی با سیستم‌های سنتی ندارد و دندانپزشکان زیادی در حال حاضر خدمات خود را با سیستم‌های دیجیتال انجام نمی‌دهند، در این پژوهش، راه‌اندازی یک بخش کامل پروتزی با رویکرد دیجیتال که قابلیت انجام خدمات به صورت سنتی نیز داشته باشد، بررسی شد. یکی از روش‌های سنجش عملکرد مالی، استفاده از شاخص‌های کلیدی عملکرد مالی است. از شاخص عملکرد مالی به منظور اطمینان از عملکرد شرکت و همچنین مقایسه شرکت‌های مشابه در صنعت یا مقایسه صنایع یا بخش‌ها در کل بازار استفاده می‌کنند [۱۴].

راه‌اندازی بخش دندانپزشکی دیجیتال در مراکز دندانپزشکی نیاز به امکان‌سنجی و بررسی امکانات و تجهیزات لازم برای راه‌اندازی بخش دیجیتال در مرکز درمانی دندانپزشکی و نیز ارزیابی مقرون‌به‌صرفه بودن هزینه اثربخشی راه‌اندازی این بخش دارد. یک مطالعه امکان‌سنجی به صورت کلی به مطالعه‌ای اطلاق می‌شود که به محققین کمک کند بر اساس آن، وارد یک مداخله در مقیاس کامل شوند [۹]. به عبارت دیگر،

## مقدمه

پیشرفت‌های دیجیتال در دندانپزشکی سه کانون اصلی دارد: سیستم‌های CAD/CAM، تصویربرداری دیجیتال و سیستم‌های مدیریت و ذخیره اطلاعات [۱]. تاریخچه دندانپزشکی دیجیتال را می‌توان در دهه ۱۹۷۰ ردیابی کرد، زمانی که اولین اسکنر توموگرافی کامپیوتری (CT) معرفی شده است [۲]. رادیوگرافی دیجیتال که اولین بار در اواخر دهه ۱۹۸۰ معرفی شد، زمینه تصویربرداری را متحول کرد، کیفیت تصاویر افزایش یافت و تصویربرداری با فسفر پلیت تا توموگرافی کامپیوتری با پرتو مخروطی (CBCT) و نسل‌های جدید اسکنرهای داخل دهانی تکامل یافت [۳]. با اسکنرهای داخل دهانی و وجود تصاویر بر روی صفحه نمایش، توضیح فرصت‌های درمانی برای بیماران ساده شده است. بیمار و دندانپزشک در فرآیند جمع‌آوری داده‌ها راحت‌تر هستند. گجبری‌ها/مدل‌های فضایی با فایل‌های دیجیتالی که به راحتی بایگانی می‌شوند، جایگزین می‌شوند و داده‌ها را می‌توان در هر زمان به دلایل مختلف دوباره استفاده کرد [۴].

در دهه ۱۹۸۰، اولین سیستم CAD/CAM برای پروتزهای دندانی معرفی شد که امکان طراحی به کمک کامپیوتر (CAD) پروتزهای دندانی را فراهم می‌کرد. CEREC اولین CAD/CAM تجاری بود که امکان تحویل رستوریشن در همان روز انجام درمان در مطب را فراهم می‌کرد [۵]. سیستم‌های CAD/CAM انقلابی در طراحی و ساخت پروتزها، مدل‌ها و سایر وسایل به وجود آوردند. سیستم‌های اولیه فقط می‌توانستند اینله بسازند. در حال حاضر، به نظر می‌رسد هیچ محدودیتی در انواع پروتزهای قابل تولید وجود ندارد، از اینله‌های ساده گرفته تا پروتزهای کامل بی‌دندانی، دستگاه‌های ارتودنسی، اجزای مرتبط با ایمپلنت و راهنمای جراحی ساده و پیچیده [۶]. نرم‌افزارهای مدیریت مطب و کلینیک، امکان ثبت اطلاعات جمعیتی بیمار، برنامه‌ریزی قرار ملاقات، تعامل با شرکت‌های بیمه، شروع و پیگیری صورتحساب و ایجاد گزارش‌ها را فراهم می‌کند. به طور موازی، سوابق الکترونیکی بیمار، نسخه دیجیتالی اطلاعات بالینی بیمارمحور، تغییرات و پیگیری سلامت بیماران، تسهیل ارزیابی‌های مراقبتی و استخراج داده‌ها برای تحقیق را فراهم می‌کنند [۷]. میرانی و همکاران مطالعه‌ای برای بررسی موانع ایجاد و گسترش پرونده الکترونیک سلامت در ایران انجام داده‌اند. از نظر پاسخ‌دهندگان، درجه اهمیت موانع فنی در ایجاد و بکارگیری پرونده الکترونیک سلامت از همه موانع بیشتر است. موانع مالی و موانع اخلاقی-قانونی به ترتیب در درجه دوم و سوم اهمیت و موانع فردی و سازمانی به ترتیب در رتبه‌های چهارم و پنجم قرار دارند [۸]. Prager و همکاران در مطالعه‌ای، گردش کار دیجیتال در دانشکده‌های دندانپزشکی آمریکا و کانادا را بررسی کرده‌اند. در این مطالعه که با مشارکت ۵۴ دانشکده انجام شده

مطالعه امکان‌سنجی نشان می‌دهد که آیا یک مداخله برای مراحل بعدی مناسب هست یا خیر. در این مطالعه برای به دست آوردن جواب این سؤال، به ۸ بعد اساسی اشاره شد که باید در یک مطالعه امکان‌سنجی این ابعاد بررسی شود: مقبولیت، قابلیت اجرا، تقاضا، عملی‌بودن، سازگاری، یکپارچه‌سازی، امکان گسترش، امکان بررسی اثربخش محدود [۱۵]. Emilie Møller و همکاران برای بررسی امکان‌سنجی پیاده‌سازی تکنولوژی جدیدی به نام OR Black Box در بیمارستان‌های دانمارک، مطالعه امکان‌سنجی به صورت مشاهده‌ای انجام داده‌اند. در این مطالعه ۸ بعد مقبولیت، قابلیت اجرا، تقاضا، عملی‌بودن، سازگاری، یکپارچه‌سازی، امکان گسترش و امکان بررسی اثربخش محدود مورد بررسی قرار گرفت [۱۶].

به نظر می‌رسد، راه‌اندازی و استفاده از سیستم‌های نوین CAD/CAM در بخش دندانپزشکی مراکز درمانی فراخالی از لطف نبوده و بتواند در بهبود خدمات درمانی ارائه‌شده و رضایت‌مندی بیماران و همچنین درمانگران شاغل در این مراکز، کمک‌کننده باشد. در این پژوهش، طرح توجیهی برای راه‌اندازی یک بخش دیجیتال دندانپزشکی بر اساس خدمات ارائه‌شده در سال‌های گذشته نوشته شد. پرسش‌های ذیل اساس مطالعات امکان‌سنجی است: آیا از حیث فنی انجام پروژه ممکن است؟ آیا با توجه به منابع موجود یا قابل جذب در سازمان، امکان اجرای پروژه وجود دارد؟ آیا به لحاظ اقتصادی، درآمدهای حاصل از تحقیق و اجرای پروژه بر هزینه‌های آن و هزینه عدم استفاده از پروژه‌های دیگر فزونی می‌یابد و اساساً اقتصادی هست یا خیر؟ آیا سازمان در زمان‌بندی موردنظر قادر به اجرای و بهره‌مندی از پروژه خواهد بود؟ لذا می‌توان گفت که با طرح این پرسش‌ها امکان‌پذیری پروژه‌های انتخابی به لحاظ فنی، اقتصادی، قانونی عملیاتی و زمانی، مورد سنجش قرار گرفت.

### مواد و روش‌ها

این مطالعه، یک مطالعه مقطعی است که به صورت مشاهده‌ای-تحلیلی در سال ۱۴۰۳ در چند مرکز نظامی در شهر تهران اجرا شد. در مرحله اول با کمک تکنسین‌های پروتز و مراکز فروش تجهیزات دندانپزشکی، طرح توجیهی مربوط به یک بخش پروتزی با رویکرد دیجیتال نوشته شد. سپس پرسش‌نامه‌ای بر اساس مطالعه بوون و همکاران [۱۵]، به منظور ارزیابی نظر دندانپزشکان و مسئولان بخش دندانپزشکی تدوین شد و روایی و پایایی آن توسط ۱۰ نفر از دندانپزشکان عمومی و متخصص پروتزهای دندانی انجام شد.

برای بررسی روایی محتوایی به شکل کمی، از دو ضریب نسبی روایی محتوا (CVR) و شاخص روایی محتوا (CVI)، استفاده شد. برای تعیین CVR، پرسش‌نامه در اختیار ۱۰ نفر از افراد متخصص و صاحب نظر قرار گرفت

و از آنان درخواست شد تا هر آیتم را بر اساس لیکرت سه قسمتی «ضروری است»، «مفید است ولی ضرورتی ندارد» و «ضرورتی ندارد» بررسی نمایند. در این تحقیق بر اساس اینکه تعداد کارشناسان ۱۰ نفر بود و طبق جدول لاوشه، سوالاتی که CVR آنها بالاتر از ۰/۶ بود، نگه داشته شد و بقیه حذف شدند. بررسی CVI بر اساس شاخص روایی محتوای Waltz و Bausell انجام شد. بدین صورت که پرسش‌نامه‌ها مجدداً به ۱۰ نفر از افراد متخصص دندانپزشکی و صاحب‌نظر در رابطه با موضوع تحقیق داده شد و از آنان خواسته شد که سوالات پرسش‌نامه را در مورد سه معیار (مربوط‌بودن، ساده‌بودن و واضح‌بودن) و بر اساس طیف لیکرت چهارتایی (غیرمرتبط، تا حدودی مرتبط، مرتبط و کاملاً مرتبط) اظهارنظر نمایند. به منظور محاسبه CVI برای هر سؤال، ابتدا مجموع امتیازات موافق (یعنی مجموع رتبه‌های ۳ و ۴) برای هر یک از معیارها (مربوط‌بودن، ساده‌بودن و واضح‌بودن) بر تعداد کل رأی‌دهندگان تقسیم شد و بعد از آن میانگین اعداد به‌دست‌آمده، محاسبه شد. در نهایت سوالاتی که CVI آنها بالاتر از ۰/۷۹ بود، نگه داشته شدند و بقیه سوالات از مجموعه سوالات حذف شدند. جهت بررسی پایایی از روش ضریب کاپای کوهن استفاده شد و ۱۰ شرکت‌کننده به فاصله یک هفته سوالات را پاسخ دادند. در نهایت سوالاتی که ضریب بالای ۰/۶ دریافت کردند، در پاسخنامه باقی ماندند. در نهایت شرکت‌کنندگان بعد از مطالعه خلاصه طرح توجیهی به سوالات پرسش‌نامه استانداردسازی شده، پاسخ دادند. مطالعه حاضر با شرکت ۱۰۸ نفر از دندانپزشکان و سایر کارکنان بخش دندانپزشکی انجام شد.

ملاحظات اخلاقی: این طرح در معاونت بهداشت، امداد و درمان فرماندهی انتظامی جمهوری اسلامی ایران- دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی، بررسی و با شناسه اخلاق IR.SBMU.TEB.POLICE.REC.1403.014 مصوب شد و تمام ملاحظات اخلاقی درنظر گرفته شد.

تجزیه و تحلیل آماری: داده‌های جمع‌آوری‌شده در طرح توجیهی با استفاده از نرم‌افزار کامفار تحلیل شد. داده‌های جمع‌آوری‌شده در نظرسنجی با برنامه SPSS ۲۷/۰/۰۱ تحلیل شد. در آمار استنباطی از آزمون تی مستقل استفاده شد.

### یافته‌ها

#### شاخص‌های مالی طرح سرمایه‌گذاری

هزینه کل سرمایه‌گذاری طرح حدود ۱۷۸,۸۷۱ میلیون ریال برآورد شد که از این میزان حدود ۹۰,۰۰۰ میلیون ریال سرمایه‌گذاری ثابت و حدود ۸۸,۸۷۱ میلیون ریال سرمایه در گردش بود. از کل هزینه طرح معادل ۱۷۸,۸۷۱ میلیون ریال، حدود ۱۰۶,۱۳۱ (جمع سرمایه‌گذاری ثابت ۶ ماه ابتدایی طرح و سرمایه در گردش سال اول بهره‌برداری) در شروع سرمایه‌گذاری مورد نیاز بود و مابقی طی سنوات

سود خالص حاصل از بهره‌برداری طرح در سال اول بهره‌برداری حدود ۱۶,۰۹۶ میلیون ریال، در سال دوم بهره‌برداری حدود ۴۱,۹۶۴ میلیون ریال و نهایتاً در سال پنجم بهره‌برداری حدود ۱۷۱,۲۳۱ میلیون ریال به شرح **جدول ۶** برآورد شد. سود انباشته حاصل از بهره‌برداری طرح در سال سوم بهره‌برداری معادل ۱۴۰,۲۳۹ میلیون ریال و در سال پنجم بهره‌برداری معادل ۴۴۷,۸۵۲ میلیون ریال برآورد شد. در **جدول ۶** ادامه جزئیات سود و زیان طرح طی سنوات

بهره‌برداری ارائه شد.

نتایج بررسی‌های انجام‌شده روی طرح در صورت انجام عملیات ایجاد طرح مطابق برنامه زمان‌بندی‌شده و بهره‌برداری تجاری از طرح از سال اول تا پنجم بهره‌برداری مطابق **جدول ۷** ارائه شد. **جدول ۷** ذیل شاخص‌های اقتصادی، طرح را از دیدگاه کل سرمایه‌گذاری و دیدگاه سرمایه‌گذاری سهامداران ارائه می‌کند.

## یافته‌های نظرسنجی

در این مطالعه، پاسخ‌دهندگان به سؤالات نظرسنجی، دندانپزشکان و سایر کارکنان تأثیرگذار در تصمیم‌گیری برای راه‌اندازی یک بخش دیجیتال دندانپزشکی بودند. نظرسنجی در سه مرکز دندانپزشکی شامل مرکز امام علی (ع)، درمانگاه قائم (عج) و بیمارستان ولی عصر (عج) انجام شد. از ۱۰۸ شرکت‌کننده، ۸۸ نفر (۸۸/۵ درصد) آنان را آقایان تشکیل دادند. ۸۰ نفر (۷۷/۱ درصد) دارای مدرک دندانپزشکی عمومی و ۷ نفر دارای مدرک دکتری تخصصی دندانپزشکی و بقیه غیردندانپزشک بودند (**جدول ۸**)

جدول ۵) درآمد حاصل از فروش

| ردیف | شرح                   | قیمت  | تعداد خدمت |        |        |        |        | جمع درآمد |         |         |         |         |
|------|-----------------------|-------|------------|--------|--------|--------|--------|-----------|---------|---------|---------|---------|
|      |                       |       | ۱          | ۲      | ۳      | ۴      | ۱      | ۱         | ۲       | ۳       | ۴       | ۵       |
| ۱    | روکش پی اف ام دندان   | ۸/۰   | ۳,۵۰۰      | ۵,۲۵۰  | ۷,۰۰۰  | ۸,۷۵۰  | ۸,۷۵۰  | ۲۸,۰۰۰    | ۴۲,۰۰۰  | ۵۶,۰۰۰  | ۷۰,۰۰۰  | ۷۰,۰۰۰  |
| ۲    | روکش زیرکونیا دندان   | ۱۲/۸  | ۱,۵۰۰      | ۲,۲۵۰  | ۳,۰۰۰  | ۳,۷۵۰  | ۳,۷۵۰  | ۱۹,۲۰۰    | ۲۸,۸۰۰  | ۳۸,۴۰۰  | ۴۸,۰۰۰  | ۴۸,۰۰۰  |
| ۳    | روکش پی اف ام ایمپلنت | ۱۲/۵  | ۱,۰۰۰      | ۱,۵۰۰  | ۲,۰۰۰  | ۲,۵۰۰  | ۲,۵۰۰  | ۱۲,۵۰۰    | ۱۸,۷۵۰  | ۲۵,۰۰۰  | ۳۱,۲۵۰  | ۳۱,۲۵۰  |
| ۴    | روکش زیرکونیا ایمپلنت | ۱۵/۰  | ۵۰۰        | ۷۵۰    | ۱,۰۰۰  | ۱,۲۵۰  | ۱,۲۵۰  | ۷,۵۰۰     | ۱۱,۲۵۰  | ۱۵,۰۰۰  | ۱۸,۷۵۰  | ۱۸,۷۵۰  |
| ۵    | پست ریختگی            | ۴/۵   | ۳,۰۰۰      | ۴,۰۰۰  | ۶,۰۰۰  | ۷,۵۰۰  | ۷,۵۰۰  | ۱۳,۵۰۰    | ۱۸,۰۰۰  | ۲۷,۰۰۰  | ۳۳,۷۵۰  | ۳۳,۷۵۰  |
| ۶    | نیم دست دندان         | ۲۷/۵  | ۲۰۰        | ۳۰۰    | ۴۰۰    | ۵۰۰    | ۵۰۰    | ۵,۵۰۰     | ۸,۲۵۰   | ۱۱,۰۰۰  | ۱۳,۷۵۰  | ۱۳,۷۵۰  |
| ۷    | دست دندان کروم        | ۵۰/۰  | ۲۰۰        | ۳۰۰    | ۴۰۰    | ۵۰۰    | ۵۰۰    | ۱۰,۰۰۰    | ۱۵,۰۰۰  | ۲۰,۰۰۰  | ۲۵,۰۰۰  | ۲۵,۰۰۰  |
|      | جمع- غیر تورمی        | ۹,۹۰۰ | ۱۴,۳۵۰     | ۱۹,۸۰۰ | ۲۴,۷۵۰ | ۲۴,۷۵۰ | ۲۴,۷۵۰ | ۹۶,۲۰۰    | ۱۴۲,۰۵۰ | ۱۹۲,۴۰۰ | ۲۴۰,۵۰۰ | ۲۴۰,۵۰۰ |
|      | جمع- تورمی            | ۹,۹۰۰ | ۱۴,۳۵۰     | ۱۹,۸۰۰ | ۲۴,۷۵۰ | ۲۴,۷۵۰ | ۲۴,۷۵۰ | ۹۶,۲۰۰    | ۱۸۷,۵۰۶ | ۳۲۲,۵۳۹ | ۴۹۹,۹۳۶ | ۶۱۹,۹۲۱ |

|  |        |         |         |         |         |
|--|--------|---------|---------|---------|---------|
| سود و زیان انباشته                                     | ۱۶,۰۹۶ | ۵۸,۰۵۹  | ۱۴۰,۲۳۹ | ۲۷۶,۶۲۱ | ۴۴۷,۸۵۲ |
| جدول ۷) شاخص‌های سودآوری                               |        |         |         |         |         |
| نتایج  | مبانی  | مقدار   |         |         |         |
| خالص ارزش فعلی تحت نرخ تنزیل ۳۰ درصد- میلیون ریال      | ۳۰٪    | ۱۱۰,۳۶۹ |         |         |         |
| نرخ بازده داخلی- درصد                                  |        | ۶۰/۶۰٪  |         |         |         |
| نرخ بازده تعدیل شده با نرخ سرمایه‌گذاری مجدد ۳۰٪ و نرخ |        | ۴۸/۵۵٪  |         |         |         |
| استقراض ۳۸٪- درصد                                      |        | ۳/۰۴    |         |         |         |
| دوره بازگشت سرمایه عادی- سال                           |        | ۴/۰۳    |         |         |         |
| دوره بازگشت سرمایه تنزیل یافته تحت نرخ ۳۰ درصد- سال    |        |         |         |         |         |

جدول ۸) مقایسه نظر گروه دندانپزشک و غیردندانپزشک در مورد تعیین ضرورت راه اندازی بخش دیجیتال دندانپزشکی

| شرح               | تعداد | میانگین انحراف معیار | نمره آزمون تی مستقل | p     |
|-------------------|-------|----------------------|---------------------|-------|
| کل شرکت‌کنندگان   | ۱۰۸   | ۶/۹۵                 | ۱/۲۱                |       |
| گروه دندانپزشک    | ۸۷    | ۶/۹۴                 | ۱/۵۵                |       |
| گروه غیردندانپزشک | ۲۱    | ۷/۰۰                 | ۱/۴۴                | ۰/۸۴۶ |

در بررسی محدودیت‌های موجود در راه‌اندازی یک بخش دیجیتال دندانپزشکی، ۶۵/۷ درصد شرکت‌کنندگان توانایی فنی برای راه‌اندازی این بخش را متوسط و کمتر

جدول ۴) نیروی انسانی

| ردیف | شرح                      | مدرک تحصیلی موردنیاز | متوسط                    |                         | حقوق و مزایای هر نفر در ماه-ریال |                    |
|------|--------------------------|----------------------|--------------------------|-------------------------|----------------------------------|--------------------|
|      |                          |                      | تعداد انجام خدمات ماهانه | متوسط حقوق ماهیانه      | متوسط تعداد انجام خدمات سالانه   | متوسط حقوق ماهیانه |
| ۱    | مسئول فنی                | کارشناسی پروتز       | -                        | -                       | ۰۵۴                              | -                  |
| ۲    | پیک                      | مهم نیست             | -                        | -                       | ۰۲۱                              | -                  |
| ۳    | قالب ریز                 | دیپلم به بالا        | ۰۰۰,۱                    | ۵۲ هزار تومان در هر فک  | ۰۰۰,۲۱                           |                    |
| ۴    | اینوست و کستینگ          | دیپلم به بالا        | ۰۰۰,۱                    | ۰۵ هزار تومان در هر فک  | ۰۰۰,۲۱                           |                    |
| ۵    | دیج و وکس آپ (طراحی) کار | کارشناسی پروتز       | ۰۰۸                      | ۰۹ هزار تومان در هر فک  | ۰۰۶,۹                            |                    |
| ۶    | پودر گذار                | کارشناسی پروتز       | ۰۰۴                      | ۰۵۱ هزار تومان در هر فک | ۰۰۸,۴                            |                    |
| ۷    | تکنسین متحرک             | کارشناسی پروتز       | ۰۰۱                      | ۰۰۵ هزار تومان در هر فک | ۰۰۲,۱                            |                    |

جدول ۶) برآورد صورتحساب سود و زیان طرح طی سنوات بهره‌برداری (مبالغ به میلیون ریال)

| شرح  | سنوات بهره‌برداری |         |         |         |         |
|--|-------------------|---------|---------|---------|---------|
|  | ۱                 | ۲       | ۳       | ۴       | ۵       |
| فروش ناخالص                                    | ۹۶,۲۰۰            | ۱۸۷,۵۰۶ | ۳۲۲,۵۳۹ | ۴۹۹,۹۳۶ | ۶۱۹,۹۲۱ |
| کسر می‌شود: هزینه‌های متغیر                    | ۵۷,۷۷۰            | ۱۰۴,۸۴۲ | ۱۷۲,۲۱۸ | ۲۵۹,۴۶۷ | ۳۲۰,۹۷۷ |
| حاشیه سود                                      | ۳۸,۴۳۰            | ۸۲,۶۶۴  | ۱۵۰,۳۲۱ | ۲۴۰,۴۶۹ | ۲۹۸,۹۴۳ |
| کسر می‌شود: هزینه‌های ثابت                     | ۱۴,۵۸۵            | ۲۰,۴۹۵  | ۲۸,۵۷۴  | ۳۸,۴۲۲  | ۴۵,۴۶۷  |
| حاشیه عملیاتی سود                              | ۲۳,۸۴۵            | ۶۲,۱۶۸  | ۱۲۱,۷۴۷ | ۲۰۲,۰۴۷ | ۲۵۳,۶۷۶ |
| کسر می‌شود: هزینه‌های تأمین مالی (سود تسهیلات) | ۲۳,۸۴۵            | ۶۲,۱۶۸  | ۱۲۱,۷۴۷ | ۲۰۲,۰۴۷ | ۲۵۳,۶۷۶ |
| سود ناخالص عملیاتی                             | ۵,۹۶۱             | ۱۵,۵۴۲  | ۳۰,۴۳۷  | ۵۰,۵۱۲  | ۶۳,۴۱۹  |
| کسر می‌شود: مالیات بر درآمد شرکت               |                   |         |         |         |         |
| سود خالص                                       | ۱۷,۸۸۴            | ۴۶,۶۲۶  | ۹۱,۳۱۱  | ۱۵۱,۵۳۶ | ۱۹۰,۲۵۷ |
| کسر می‌شود: سود سهامداران (۱۰ درصد سود خالص)   | ۱,۷۸۸             | ۴,۶۶۳   | ۹,۱۳۱   | ۱۵,۱۵۴  | ۱۹,۰۲۶  |
| سود و زیان باقیمانده                           | ۱۶,۰۹۶            | ۴۱,۹۶۴  | ۸۲,۱۷۹  | ۱۳۶,۳۸۲ | ۱۷۱,۲۳۱ |
| درصد از فروش ناخالص                            | ۱۷                | ۲۲      | ۲۵      | ۲۷      | ۲۸      |
| سود و زیان سنواتی                              | ۱۶,۰۹۶            | ۵۸,۰۵۹  | ۱۴۰,۲۳۹ | ۲۷۶,۶۲۱ | ۴۴۷,۸۵۲ |



مالی، نظر مشارکت کنندگان در اجرای این طرح نیز مورد بررسی قرار گرفت. در سؤالات پرسش‌نامه، شش بعد پذیرش، نیاز، پیاده‌سازی، انطباق‌پذیری، امکان گسترش و امکان آزمایش پروژه با اثربخشی محدود مورد بررسی قرار گرفت.

پس از تدوین طرح توجیهی و ارزیابی شاخص‌های مختلف مالی، نظر مشارکت‌کنندگان در اجرای این طرح نیز مورد بررسی قرار گرفت. در سؤالات پرسش‌نامه، شش بعد پذیرش، نیاز، پیاده‌سازی، انطباق‌پذیری، امکان گسترش و امکان آزمایش پروژه با اثربخشی محدود، مورد بررسی قرار گرفت. *Møller* و همکاران نیز یک مطالعه امکان‌سنجی به صورت مشاهده‌ای برای بررسی امکان‌سنجی پیاده‌سازی تکنولوژی جدیدی به نام OR Black Box در بیمارستان‌های دانمارک انجام داده‌اند که ۸ بعد مقبولیت، قابلیت اجرا، تقاضا، عملی‌بودن، سازگاری، یکپارچه‌سازی، امکان گسترش و امکان بررسی اثربخش محدود، مورد بررسی قرار گرفت [۱۶].

از دیدگاه شرکت‌کنندگان، نیاز کلینیک‌های این مرکز نظامی به بخش دندانپزشکی دیجیتال و همچنین پذیرش دندانپزشکان زیاد بود که این نتایج با فرضیات مورد استفاده در طرح توجیهی همخوانی داشت زیرا بر اساس آمار خدمات ارائه‌شده نیاز کلینیک‌ها زیاد در نظر گرفته شد و همچنین فرض شده در طی ۴ سال اکثر دندانپزشکان از این بخش استفاده خواهند کرد. *Prager* و همکاران در مطالعه‌ای گردش کار دیجیتال در دانشکده‌های دندانپزشکی آمریکا و کانادا را بررسی کرده‌اند. در این مطالعه که با مشارکت ۵۴ دانشکده انجام شده است در ۵۰ دانشکده از CAD/CAM استفاده می‌شد؛ در حالی که تمام دانشکده‌ها استفاده از اسکنر داخل دهانی را داشته‌اند. این مطالعه نیز نشان‌دهنده فراگیر شدن استفاده از این مراکز است [۹].

برای بررسی بعد پیاده‌سازی، نظر شرکت‌کنندگان درباره توانایی در ابعاد فنی، مالی و فراهم‌آوردن محیط لازم مورد پرسش قرار گرفت. در هر سه مورد بیشتر از ۵۰ درصد شرکت‌کنندگان این توانایی‌ها را متوسط و کمتر از متوسط پیش‌بینی کردند. *نادر میرانی* و همکاران مطالعه‌ای برای بررسی موانع ایجاد و گسترش پرونده الکترونیک سلامت در ایران انجام داده‌اند که در این مطالعه نیز ابعاد فنی و مالی مهم‌ترین موانع پیش روی طرح هستند [۸]. توانایی فنی در این طرح مهم‌ترین محدودیت پیش روی اجرای طرح ذکر شده است؛ در این راستا یک دوره آموزشی نرم‌افزاری به صورت ویدیویی تدوین شد زیرا مهم‌ترین بعد فنی این بخش، توانایی استفاده از نرم‌افزارهای طراحی دیجیتال بود.

در مورد بعد عملی‌بودن راه‌اندازی این بخش، مشارکت‌کنندگان بر این نظر بودند در صورت کمبود نیروی انسانی، محیط یا منابع مالی راه‌اندازی این بخش دچار محدودیت خواهد بود. همچنین از دیدگاه حدوداً نیمی از

می‌دانستند. همچنین ۵۲/۸ درصد افراد، توانایی در تأمین مالی برای این بخش و ۶۰/۹ درصد شرکت‌کنندگان توانایی در تأمین مکان مستقل مورد نیاز این بخش را متوسط و کمتر ارزیابی کردند. از طرفی ۵۶/۵ درصد شرکت‌کنندگان بر این نظر بودند که وفق‌پذیری دندانپزشکان با این بخش زیاد یا بسیار زیاد خواهد بود. در مورد امکان گسترش بخش پس از راه‌اندازی اولیه ۵۳/۷ درصد افراد شرکت‌کننده در مطالعه گزینه زیاد یا بسیار زیاد را انتخاب کردند. طبق نتایج به‌دست‌آمده، میانگین تعیین محدودیت‌ها برابر با  $16/44 \pm 3/10$  بود. میانگین تعیین محدودیت‌ها در گروه دندانپزشک برابر با  $16/56 \pm 3/20$  و در گروه غیردندانپزشک برابر با  $15/90 \pm 2/60$  بود. نتایج آزمون تی مستقل نشان داد که هرچند میانگین تعیین محدودیت‌ها در گروه دندانپزشک بیشتر از گروه غیردندانپزشک بود، اما این اختلاف از نظر آماری معنادار نبود ( $p=0/385$ ) (جدول ۹).

جدول ۹) مقایسه نظر دو گروه در مورد تعیین ضرورت راه‌اندازی بخش دیجیتال دندانپزشکی

| شرح               | تعداد میانگین انحراف معیار | نمره آزمون تی مستقل | p     |
|-------------------|----------------------------|---------------------|-------|
| کل شرکت‌کنندگان   | ۱۰۸<br>۱۶/۴۴               | ۳/۱۰                |       |
| گروه دندانپزشک    | ۸۷<br>۱۶/۵۶                | ۳/۲۰                |       |
| گروه غیردندانپزشک | ۲۱<br>۱۵/۹۰                | ۲/۶۰                | ۰/۳۸۵ |

بررسی داده‌های جمع‌آوری‌شده نشان می‌دهد، ۶۲ درصد شرکت‌کنندگان امکان راه‌اندازی بخش دیجیتالی را در صورت کمبود نیازهای اولیه مانند نیروی انسانی، محیط لازم یا بودجه مورد نیاز متوسط و کمتر ارزیابی کردند. در مورد امکان راه‌اندازی محدود این بخش برای بررسی‌های بیشتر تقریباً ۵۰ درصد شرکت‌کنندگان، این امکان را زیاد و بسیار زیاد و ۵۰ درصد نیز متوسط و کمتر ارزیابی کردند. بر اساس نتایج آزمون تی مستقل می‌توان نتیجه‌گیری کرد که اختلاف میانگین فراهم‌آوردن نیازهای مقدماتی بین دو گروه دندانپزشک و غیردندانپزشک از نظر آماری معنادار بود (جدول ۱۰). به بیان دیگر، طبق شواهد به‌دست‌آمده، میانگین فراهم‌آوردن نیازهای مقدماتی راه‌اندازی در گروه دندانپزشک به طور معناداری از گروه غیردندانپزشک بالاتر بود ( $p=0/04$ ).

جدول ۱۰) مقایسه دو گروه درباره نیازهای مقدماتی راه‌اندازی بخش دیجیتال

| شرح               | تعداد میانگین انحراف معیار | نمره آزمون تی مستقل | p    |
|-------------------|----------------------------|---------------------|------|
| کل شرکت‌کنندگان   | ۱۰۸<br>۶/۳۶                | ۱/۳۹                |      |
| گروه دندانپزشک    | ۸۷<br>۶/۵۴                 | ۱/۲۱                |      |
| گروه غیردندانپزشک | ۲۱<br>۵/۶۲                 | ۱/۸۵                | ۰/۰۴ |

## بحث

هدف از این مقاله، امکان‌سنجی راه‌اندازی بخش دندانپزشکی دیجیتال در کلینیک دندانپزشکی یک سازمان نظامی بود. پس از تدوین طرح توجیهی و ارزیابی شاخص‌های مختلف



شرکت کنندگان، امکان گسترش این بخش پس از راه اندازی زیاد بود.

با توجه به خدمات درمانی پروتزی ارائه شده در مراکز دندانپزشکی مورد مطالعه، نیاز به یک مرکز مستقل برای ساخت این پروتزها در این مرکز نظامی احساس می شد. از آنجا که در سال های اخیر روش انجام این خدمات به سمت دیجیتالی شدن رفته است و هر مرکز درمانی خواه یا ناخواه به سمت استفاده از این گونه خدمات خواهد رفت، بهتر است راه اندازی این مرکز با رویکرد خدمات دیجیتالی مورد بررسی قرار گیرد.

در تدوین طرح توجیهی به دلیل نوسانات قیمت تجهیزات و همچنین محدود بودن گزینه ها برای بسیاری از تجهیزات دیجیتال، ممکن است قدرت تعمیم پذیری این مطالعه را تحت تأثیر قرار دهد. عدم قطعیت درباره محیط راه اندازی این بخش، محدودیت دیگر در تدوین طرح توجیهی بود. در ابتدای پرسش نامه، خلاصه ای از طرح توجیهی ضمیمه شد، همچنین لینک کامل طرح نیز قرار گرفت تا شرکت کنندگان در نظرسنجی پس از مطالعه این طرح با آگاهی بیشتری به سئوالات پاسخ دهند اما کمتر از ۱۰ درصد شرکت کنندگان لینک کامل طرح را مشاهده کردند؛ از طرفی شرایط ایجاب کرد تا در ساعات اداری و حین انجام کارهای درمانی، شرکت کنندگان در نظرسنجی به سئوالات پاسخ دهند، این دو عامل ممکن است دقت پاسخ های ثبت شده را کاهش داده باشد.

در نظرسنجی انجام شده، مهم ترین محدودیت، توانایی فنی عنوان شد. یکی از اساسی ترین تفاوت های بخش دیجیتال با بخش سنتی در نرم افزارهای طراحی پروتزها به روش دیجیتال بود، به همین دلیل اقدام به تهیه دوره آموزشی ویدیویی مهم ترین نرم افزار طراحی مورد استفاده مراکز دیجیتال یعنی آگزوکد کردیم تا در صورت راه اندازی این بخش، نیروی انسانی حال حاضر بهتر بتواند با شرایط جدید وفق پیدا کنند. تامین مالی و محیط مورد نیاز برای یک بخش مستقل دیجیتالی، موردی بود که شرکت کنندگان در نظرسنجی در مورد آن نشر کاملاً مساعدی نداشتند. فرجاً می تواند برای کمتر کردن هزینه، ابتدا این بخش را به صورت محدود با هزینه کمتر در یک مرکز راه اندازی کند و سپس با بررسی بازدهی این بخش

برای سایر مراکز تصمیم گیری انجام شود. در صورت راه اندازی چنین بخشی، محققان آینده می توانند به مقایسه خدمات دیجیتال و سنتی بپردازند و تفاوت آنها در ابعاد مختلف بررسی شود. برای بررسی دقیق تر پیشنهاد می شود جلسهای با مدیران و دندانپزشکان بخش پروتز هر مرکز برگزار شود و نظرات آنها به صورت حضوری شنیده شود.

### نتیجه گیری

با توجه به طرح تدوین شده و بررسی آمار خدمات و سپس محاسبه هزینه درآمد شاخص های مالی، تأسیس بخش دندانپزشکی دیجیتال در این مرکز نظامی، مناسب است.

تشکر و قدردانی: از پرسنل مراکز مورد مطالعه به دلیل همکاری در انجام طرح پژوهشی، تشکر می شود. نکات بالینی کاربردی برای پلیس: با توجه به خدمات درمانی پروتزی ارائه شده در مراکز درمانی دندانپزشکی، نیاز به یک مرکز مستقل برای ساخت این پروتزها احساس می شود. از آنجا که در سال های اخیر، روش انجام این خدمات به سمت دیجیتالی شدن رفته است و هر مرکز درمانی، خواه یا ناخواه به سمت استفاده از این گونه خدمات خواهد رفت، بهتر است مراکز درمانی نظامی نیز راه اندازی این مرکز را با رویکرد خدمات دیجیتالی مورد بررسی قرار دهند.

سهم نویسندگان: پیمان فقیه فرد، ارائه ایده و طراحی مطالعه، تجزیه و تحلیل داده ها؛ احمد حسنی، ارائه ایده و طراحی مطالعه، جمع آوری داده ها؛ سعید رضا ملکی، ارائه ایده و طراحی مطالعه، جمع آوری داده ها؛ سید امین موسوی نژاد، ارائه ایده و طراحی مطالعه، تجزیه و تحلیل داده ها. همه نویسندگان در نگارش اولیه مقاله و بازنگری آن سهیم بودند و همه با تأیید نهایی مقاله حاضر، مسئولیت دقت و صحت مطالب مندرج در آن را می پذیرند.

تعارض منافع: بدین وسیله نویسندگان مقاله تصریح می نمایند که هیچ گونه تعارض منافع در قبال مطالعه حاضر وجود ندارد.

حامی مالی: حامی مالی این تحقیق مرکز نظامی مورد مطالعه بود.

### Reference

1. Rekow ED. Digital dentistry: The new state of the art—Is it disruptive or destructive? Dent Mater. 2020;36(1):9-24.. <https://doi.org/10.1016/j.dental.2019.08.103>
2. Haidar ZS. Digital Dentistry: Past, Present, and Future. Dig Med Health Tech. 2023. <http://dx.doi.org/10.5772/dmht.17>
3. Seeram E, Seeram E. Digital radiography: an Overview: Springer 2019.. [https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-981-15-6522-9\\_1](https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-981-15-6522-9_1)
4. Zlatanovik S, Davitkova D, Krmzova S, Apostoloski P, Mitevski K. 3 Shape TRIOS-Intraoral Scanner. 2019.. <https://www.3shape.com/en/scanners/trios>
5. Moörmann WH. The evolution of the CEREC system. J Am Dent Assoc. 2006;137:7S-13S. <https://doi.org/10.14219/jada.archive.2006.0398>
6. Rekow D. CAD/CAM systems: a paradigm shift in restorations design and production. Digital dentistry: a comprehensive reference and preview of the

- future survey UK: Quintessence. 2018.. <https://doi.org/10.51737/2766-4996.2020.003>
7. Detmer DE, Steen EB, Dick RS. The computer-based patient record: an essential technology for health care: National Academies Press; 1997.. <https://nap.nationalacademies.org/catalog/5306/the-computer-based-patient-record-an-essential-technology-for-health>
  8. Mirani N, Ayatollahi H, Haghani H. A survey on barriers to the development and adoption of electronic health records in Iran. 2013 J Health Admin . <https://www.sid.ir/paper/130057/en>
  9. Prager MC, Liss H. Assessment of digital workflow in predoctoral education and patient care in North American dental schools. J Dent Educ. 2020;84(3):350-7.. <https://doi.org/10.21815/jde.019.177>
  10. Schlenz MA, Michel K, Wegner K, Schmidt A, Rehmann P, Wöstmann B. Undergraduate dental students' perspective on the implementation of digital dentistry in the preclinical curriculum: a questionnaire survey. BMC oral health. 2020;20:1-10.. <https://doi.org/10.1186/s12903-020-01071-0>
  11. Ishida Y, Kuwajima Y, Kobayashi T, Yonezawa Y, Asack D, Nagai M, et al. Current implementation of digital dentistry for removable prosthodontics in US dental schools. IntJ Dent. 2022;2022(1):7331185.. <https://doi.org/10.1155/2022/7331185>
  12. Suese K. Progress in digital dentistry: The practical use of intraoral scanners. Dent Mater J. 2020;39(1):52-6.. <https://doi.org/10.4012/dmj.2019-224>
  13. Dai H, Li N, Wang Y, Zhao X, editors. The analysis of three main investment criteria: NPV IRR and pay-back period. 2022 7th International Conference on Financial Innovation and Economic Development (ICFIED 2022); 2022: Atlantis Press. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.220307.028>
  14. Jafari Z. Key financial performance indicators and their role in auditors' opinions.2021;4(4):1-10. <https://civilica.com/doc/1239082>
  15. Bowen DJ, Kreuter M, Spring B, Cofta-Woerpel L, Linnan L, Weiner D, et al. How we design feasibility studies. Am J Prev Med. 2009;36(5):452-7. <https://doi.org/10.1016/j.amepre.2009.02.002>
  16. Møller KE, Sørensen JL, Topperzer MK, Koerner C, Ottesen B, Rosendahl M, et al. Implementation of an Innovative Technology Called the OR Black Box: A Feasibility Study. Surg Innov. 2023;30(1):64-72.. <https://doi.org/10.1177/15533506221106258>