

UNIDENT

№24 | январь



today

НОВОСТИ КОМПАНИИ 2014 ГОДА

ТРИУМФ ВИОЛОНЧЕЛИ:
В МОСКВЕ ПРОШЕЛ
ПЯТЫЙ ФЕСТИВАЛЬ
VIVACELLO

ДЕЙВ ПУЛЛЕН:
ЧЕРЕЗ ГОД
ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
ПОЛУЧАТ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ
РАЗВИТИЕ

ГЕРПЕНОКС:
ИННОВАЦИИ
ПРОТИВ ЗАБОЛЕВАНИЙ
СЛИЗИСТОЙ ПОЛОСТИ РТА



R.O.C.S.®

REMINERALIZING ORAL CARE SYSTEMS



Зубная паста R.O.C.S.® **цветок Жасмина** с тонким ароматом зеленого чая

- Зубная паста для профилактики основных стоматологических заболеваний*
- Укрепляет твердые ткани зубов и предупреждает развитие кариеса*
- Аромат живых цветов жасмина и зеленых листьев чая (ЭКО)
- Устраняет кровоточивость и воспаления десен (симптомы воспаления и кровоточивости в среднем снижаются до 86 % за одну неделю применения)*
- Не содержит фтор, антисептики.

*Подтверждено клиническими исследованиями

R.O.C.S. – генеральный партнер
Профессионального общества
гигиенистов стоматологических



ОДОБРЕНО
Национальной Академией
эстетической стоматологии



www.rocs.ru



Друзья,

со страниц нового номера Unident TODAY рад поздравить вас с Новым годом. 2014 год — необычный год для компании, юбилейный. Нам исполняется 20 лет. По меркам мирового масштаба срок не так велик, но в условиях российского рынка, экономических и политических перипетий, произошедших в стране — несомненно, огромное достижение. За этот период мы прошли путь от небольшой компании до крупнейшего международного холдинга, объединяющего в себе лучшее, что есть сегодня на медицинском рынке. Собственное производство, сеть клиник и медицинских центров, образовательные и консультационные услуги, культурно-благотворительная деятельность — холдинг совмещает в себе самые разноплановые направления, объединенные под маркой качества UNIDENT. Я уверен, что годы успешной работы стали возможны благодаря неустанному и добросовестному труду всего коллектива, его творческой активности в создании инновационных для российского рынка продуктов и услуг высочайшего качества, компетентной работе с партнерами и клиентами.

В этом номере опубликованы интервью с нашими давними партнерами — Дейвом Пуллоном, генеральным директором Carestream и Паоло Буссолари, управляющим директором Cefla Group. Годы сотрудничества с этими, да и многими другими компаниями насчитывают более десятка лет. Отношения с годами перешли из деловых в дружеские и вышли на такой уровень доверия, когда честное слово значит куда больше, чем протоколы и соглашения, скрепленные печатями.

2014 год — год больших спортивных праздников. В феврале нас ждут XXII Зимние Олимпийские игры в Сочи. Впервые в новейшей истории страны мы принимаем у себя Олимпиаду. Давайте от всего сердца болеть за наших спортсменов! Уверен, что поддержка родных стен будет важным фактором в достижении побед. Ну и как футбольный болельщик не могу не упомянуть про чемпионат мира по футболу в Бразилии — настоящий праздник для всех поклонников этого вида спорта. Очень надеюсь, что футболисты нашей сборной наконец принесут нам минуты радости и покажут красивый, зрелищный футбол!

Годом Культуры объявлен 2014 год в России. Что ж, думаю, это очень важная инициатива, которая должна привлечь внимание общества к вопросам развития и сохранения культурно-исторического наследия, к роли российской культуры во всем мире. Представить себе культурную жизнь столицы без фестиваля Vivallo уже невозможно. Вот уже пять лет, как на фестиваль, организованный фондом U-Art: Ты и искусство, съезжаются мировые звезды классической музыки. В ноябре с большим успехом прошел Пятый Международный фестиваль Vivallo, который открылся выступлением Венского камерного оркестра на сцене Большого Зала консерватории. Композиторы с мировым именем Гия Канчели и Ефрем Подгайц, музыканты Джованни Соллима, Давид Герингас, Александр Князев, легендарный биг-бэнд Олега Лундстрема и Терем-квартет, дирижер Джанлука Марчиано и контртенор Олег Безинских и, конечно же, идейный вдохновитель фестиваля виолончелист Борис Андрианов дарили свое творчество столичной публике, и публика не осталась в долгу — доказательство тому аншлаги и грандиозные овации.

Важно отметить, что успех компании — в успехе каждого, кто в ней трудится. Хочу поблагодарить своих коллег, кто все эти годы честно и неутомимо трудился рядом со мной.

Поздравляю всех с Новым 2014 годом! Пусть у вас будет легко на сердце и тепло на душе, пусть этот год будет добрым и щедрым для вас и ваших семей. Будьте счастливы!



К.Э.Н.,
 президент группы компаний UNIDENT
 Тамаз Манашеров

СОДЕРЖАНИЕ



- 6–7** VIP-персона: Паоло Буссолари, CEFLA DENTAL GROUP
8–9 Обзор главных событий компании UNIDENT за 2013 год
10–13 Штефан Владар: Вопрос в том, как сегодня преподносить слушателю классическую музыку

- > Как сделать классическую музыку ближе к слушателю?
- > Как заманить молодежь в филармонию? Увлекательные ответы на сложные вопросы — в интервью с руководителем Венского камерного оркестра.



- 14–15** С новым годом! Команда UNIDENT поздравляет читателей
16–19 DENTAL EXPO 2013

- >> Основным поставщиком инноваций на российский рынок уже много лет является компания UNIDENT, представляющая на Dental Expo разработки, которые становятся событием на главных мировых форумах. Обзор новинок — на страницах журнала.



- 20–23** Дейв Пуллен: Через год цифровые технологии получат значительное развитие

- >>> Компания Carestream Dental — ведущий производитель рентгенооборудования в мире. Мы встретились с топ-менеджерами компании, чтобы узнать их мнение о тенденциях развития как европейского, так и российского стоматологических рынков и о планах компании.

- 24–26** Малоинвазивные методы реставрации зубов
28–30 Путь к жемчужной улыбке: из истории отбеливания зубов
32–39 Триумф виолончели

- >>>> В этом году фестиваль Vivacello прошел в Москве уже в пятый раз. Юбилейный фестиваль был посвящен памяти великого виолончелиста Даниила Шафрана. С 3 по 16 ноября состоялись шесть концертов, каждый из которых раскрыл возможности виолончели с новой стороны.



- 40–43** Анатолий Андрианов: впечатления от фестиваля VIVACELLO
44–45 Главные стоматологические выставки: сентябрь-ноябрь 2013
46 Как выбрать рентгенооборудование для клиники?

SKEMA₆



SKEMA₅



SKEMA₈



При покупке
установки со склада
в ПОДАРОК набор опций
(в том числе компрессор и помпа)
на сумму
6000 €



CASTELLINI
ЛИДЕР В СТОМАТОЛОГИИ
С 1935 ГОДА



48—50 Моюще-дезинфицирующие машины для стоматологии
52 SCIENCE4HEALTH 2013

> В Российском университете дружбы народов прошла пятая Международная научно-практическая конференция. Ежегодно в рамках конференции при поддержке группы компаний UNIDENT и R.O.C.S. проходит олимпиада по стоматологии.

54—55 ГЕРПЕНОКС: ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЛЕЧЕНИИ И ПРОФИЛАКТИКЕ ЗАБОЛЕВАНИЙ СЛИЗИСТОЙ ПОЛОСТИ РТА

56 DENTAL X: СТЕРИЛИЗАЦИЯ НА ВЫСОТЕ

>> Компания Dental X уже 30 лет занимается разработкой и производством стерилизационного оборудования, затрачивая огромные ресурсы на повышение его надежности и эффективности, а также на поиск новых решений вопросов стерилизации.



58—62 Оксид циркония как монолитная или частично облицованная керамикой конструкция

64 P&T: КАЧЕСТВО И УДОБСТВО СТЕРИЛИЗАЦИИ

66 УЛЬТРАЗВУКОВЫЕ ВАННЫ: ЗВУЧАНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

68 SWIDELLA: КАЧЕСТВО ПО ПРИЕМЛЕМОЙ ЦЕНЕ

70 НОВОЕ СЛОВО В УЛЬТРАЗВУКОВОЙ ХИРУРГИИ

>>> Модель развития производства Южной Кореи ориентирована в основном на развивающееся производство, принцип которого – создать идентичный западным аналогам качественный продукт с конкурентоспособной ценой. К таким производителям относится и компания Dmetec.

72 НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА



Уважаемые читатели UNIDENT Today!

Команда UNIDENT благодарит вас за добрые отзывы о журнале и искренний интерес, проявленный к публикациям на темы культуры и искусства. Мы всегда с нетерпением ждем встречи с вами и рады пригласить на самые крупные события, организованные при поддержке UNIDENT и культурно-благотворительного фонда U-Art: Ты и искусство. Самую свежую информацию о предстоящих стоматологических и культурных событиях можно найти на страницах UNIDENT Today и на нашем сайте www.unident.ru

Более подробную информацию об участии в мероприятиях вы всегда можете получить у ваших менеджеров или в отделе маркетинга и рекламы UNIDENT по тел. (495) 434 46 01 или e-mail: market@unident.net



Укрепляя
Ваши
улыбки!



PROFESSIONAL PROPHYLAXIS PASTE
ENAMEL PRO®

Профессиональная профилактическая полировочная паста с аморфным фосфатом кальция (АСР)

Enamel Pro®

ЕДИНСТВЕННАЯ профессиональная профилактическая паста, формула которой обеспечивает доставку АСР в ткани зуба

- Исследования показали, что АСР предотвращает эрозию эмали путем стимулирования реминерализации
- АСР способствует доставке фтора в ткани зуба
- Enamel Pro® доставляет на 31% больше фтора в ткани зуба, чем профилактические пасты не содержащие АСР
- Enamel Pro® создает блестящую поверхность зубов, заполняя трещины и дефекты эмали АСР
- Удобство для пациента: быстрое очищение, меньше брызг, легкое ополаскивание, приятная консистенция и великолепный вкус, не содержит глютен.

Каждая упаковка Enamel Pro содержит 200 унидоз пасты и два эргономичных держателя Comfy-Grip™. Паста доступна в различных вкусах и абразивностях, поэтому Вы можете выбрать именно тот вид, который оптимально подойдет Вашему пациенту.

АСР

Строительный материал для Ваших зубов.

АСР (Amorphous Calcium Phosphate) — Аморфный Фосфат Кальция — это наиболее активное соединение фтора и кальция. Многочисленные исследования показали, что АСР может предотвратить эрозию эмали путем стимулирования реминерализации структуры зуба. Поэтому насыщение тканей зуба кальцием с помощью продуктов, содержащих АСР, является идеальной стратегией для обращения процесса деминерализации. Продукты с АСР также укрепляют зубы, обеспечивая лучшее поглощение фтора тканями зуба, чем продукты, не содержащие АСР.



Made in USA



ПАРТНЕРЫ КОМПАНИИ

■ VIP-ПЕРСОНА



| | |
|-----------|----------------------|
| ФИО | ПАОЛО БУССОЛАРИ |
| страна | ИТАЛИЯ |
| компания | CEFLA DENTAL GROUP |
| должность | УПРАВЛЯЮЩИЙ ДИРЕКТОР |

■ КОМПАНИЯ



Группа компаний Cefla является одним из лучших производителей стоматологического оборудования в Европе. Продукция под брендами, объединенными в холдинг Cefla Dental Group, представлена всех во всех сферах стоматологического бизнеса. Компании в составе Cefla выпускают стоматологические установки, рентгенаппараты, стерилизационное оборудование, а также стоматологические инструменты. Весь процесс производства оборудования, начиная от создания дизайна и заканчивая тестированием готового продукта, происходят непосредственно на заводах компании. По всему миру продукция компании Cefla Dental Group реализуется благодаря лучшим дистрибьюторам, которые могут оказывать техническую поддержку оборудования на высоком уровне.



Что представляет собой российский стоматологический рынок? В чем его специфика?

На сегодняшний день Россия – один из самых важных для нас рынков благодаря многолетнему успешному деловому сотрудничеству с группой компаний UNIDENT, с которой мы совместно работаем над продвижением стоматологических установок Castellini. Сейчас компания UNIDENT также начала работать с брендом MyRay для охвата рынка рентгенологического оборудования. Мы очень рады этому, поскольку обе наши компании готовы вкладывать ресурсы в рынок, который, по нашему мнению, имеет очень большой потенциал.

Вы помните первый приезд в Россию? Что вас больше всего поразило?

В первый раз я приехал в Россию в конце 1990 в командировку. В это время я уже работал в Castellini, и я помню, что был очень впечатлен масштабом этой страны и потенциалом рынка, который все еще находился в каком-то переходном состоянии, но, как я уже сказал, явно обладал огромными возможностями.

Я помню, что открыл для себя страну с близкой Италии культурой, уделяющую большое внимание технологиям и эстетике, народ, который прекрасно относится к итальянцам, который ценит искусство, например, музыку, хорошие товары и хорошие стоматологические установки. С профессиональной точки зрения первая поездка в Россию была для меня просто захватывающей!

Какие этапы вы считаете ключевыми в развитии вашей компании?

Компания была основана в 1932 году в форме кооператива, специализирующегося на электрических, водопроводных и отопительных системах. В настоящее время Cefla Group – многопрофильная компания, уделяющая большое внимание инновациям в области товаров и услуг, успешная в мировом масштабе.

К концу 1990-х Cefla решила выйти на стоматологический рынок, для чего сначала приобрела марки Anthos и Stern Weber.

В первом десятилетии XXI века компания существенно выросла, в основном за счет приобретения Castellini в 2007 году и успешной модернизации серии стоматологических установок Skema. В том же году появилась компания MyRay, новая марка в области рентгенологии, в основе которой удачно реализованы ранее приобретенные компанией технологии. С тех пор подразделение MyRay накопило исключительный опыт благодаря разработке конусно-лучевой технологии, в особенности после приобретения марки NewTom.

Всего за несколько лет стратегические решения помогли нам стать одним из ведущих мировых производителей стоматологического оборудования.

Какие страны проявляют наибольший интерес к продукции вашей компании?

В качестве рынка для стоматологических установок для нас изначально были важны Италия, Франция и Германия, и мы добились на этой территории большого успеха. Сейчас в этих странах все больше и больше интересуются нашей рентгенологической продукцией.

Кроме того, другие регионы, например, Россия, Ближний Восток и США демонстрируют повышение интереса к нашей компании, что позволило нам достичь существенного роста.

Этому есть множество причин, но первая и основная заключается в том,

что наши клиенты ценят добросовестно разработанную продукцию, ее исключительное качество и надежность.

Рентгенологическое направление оказалось выигранным также благодаря тому, что сочетает инновации и стиль, воплощенные в универсальном, оригинально оформленном ассортименте, который соответствует требованиям потребителей к простоте и эффективности.

В настоящее время мы видим в UNIDENT стратегического партнера, с которым мы можем продолжать работу над новыми проектами, и который предоставляет нам ориентированную на перспективу поддержку, а также самые современные услуги по продажам и техническое обслуживание.

Какие факторы, по вашему мнению, помогли компании выйти в лидеры рынка в десятках стран?

Наша компания непрерывно развивается, она внимательно относится к изменениям и новым потребностям рынка, постоянному внедрению инноваций, мы отлично понимаем значимость слаженной работы команды как внутри компании, так и с системой сбыта по всему миру. Наша сильная, организованная команда, которая трудится много и умело, занимается научно-исследовательской и конструкторской работой, главной своей задачей видит непрерывное движение вперед. Наша сеть сбыта ориентирована на длительное общение с потребителем, на будущее. Кроме того, ключевую роль для нас играет сотрудничество с UNIDENT. Это все те факторы, которые обеспечили период роста компании вопреки долговременному экономическому кризису. Сегодня наше присутствие на мировом рынке – одно из наших преимуществ, позволяющее выдерживать натиск текущих экономических трудностей, а в некоторых областях, таких как рентгенология, способствовавшее удвоению объема продаж.

Каковы основные инновации, предлагаемые компанией на данный момент?

Поддержка инноваций – это наша повседневная концепция. Для наглядности: обратите внимание, что мы реинвестируем около 7% дохода в научно-исследовательскую и конструкторскую работу.

Skema 8, самая совершенная стоматологическая установка серии Skema, представляет собой универсальную рабочую станцию Castellini с применением эксклюзивных технологий, таких как новая панель управления Full Touch с сенсорным дисплеем, отличающимся невероятным удобством для пользователя, свойственным планшетам. Кроме того, панель управления Full Touch базируется на платформе Linux и новом мощном микропроцессоре с огромным потенциалом усовершенствования в функциональном плане, имеет функцию полноэкранного показа рентгеновских изображений, а также дает возможность сохранять пользовательские настройки и загружать их непосредственно через USB-порт.

Что касается рентгенологического аспекта, компания MyRay достигла новых высот в работе с изображением: серия Huregion X9 представляет полный ассортимент товаров, поднимающих работу стоматолога на новый уровень, так как эти решения позволяют экономить время и увеличивать эффективность хирургического лечения.

Новейший аппарат серии X9 с конусно-лучевой технологией имеет модульную конструкцию, включающую в себя всевозможные опции, от двухмерного панорамного изображения до цефалометрического анализа и трехмерной конусно-лучевой томографии с объемным сканированием полных зубных дуг.

Платформа является общедоступной и может быть обновлена в любое время, соответственно, ключевое преимущество состоит в возможности распределить капиталовложения на несколько лет.

Выпуск Huregion X9 на российский рынок планируется этой весной, эксклюзивным представителем продукции станет компания UNIDENT.

Сколько времени вы уже работаете в компании?

Чем вы занимаетесь?

Я работаю в стоматологической отрасли с 1991 года и фактически начинал карьеру в Castellini. Уже в 2000 году я поступил на работу в Cefla Dental Group, изначально на должность директора по маркетингу и продажам, а сейчас я управляющий директор всей Cefla Dental Group.

Какие из своих достижений, как профессиональных, так и личных, вы считаете самыми важными?

Конечно, первое, что мне приходит на ум – это моя семья и дети: Никола, которому сейчас 14 лет, и Елена, ей 12.

В профессиональном плане ключевыми моментами моей карьеры, несомненно, были поступление на работу в компанию Cefla, затем – назначение управляющим директором Cefla Dental Group, сложной компании, работающей, как минимум, с семью брендами – стоматологическими установками Castellini, Anthos, Stern Weber и Victor, рентгенологическим оборудованием MyRay и NewTom, стерилизационным оборудованием Moscom.

Это было нелегкой задачей, но мне такая работа кажется увлекательной и полностью себя оправдывающей.

Увлечения

Я давно увлекаюсь плаванием с аквалангом. Благодаря этому виду спорта я, начиная с детства, объездил весь мир. Что мне это дало? Очевидно, что я понял важность концентрации, умения себя контролировать, а также испытания собственных возможностей.

Семья

Я много езжу в командировки, но это не мешает моей активной семейной жизни. Я всегда стараюсь соблюдать баланс между многочисленными рабочими обязанностями и семейными делами, чтобы следить за учебой детей и их увлечениями. Например, Никола, мой сын, играет в баскетбол, а дочь обожает танцы.

Елена обучается классическому танцу уже много лет, с самого юного возраста с ней работает один и тот же русский педагог. Я знаю, как дорого ей это занятие, и, поскольку оно учит ее настойчивости и работе над собой, я отмечаю его эффект в формировании характера дочери.

Что вы пожелаете читателям нашего журнала?

Определенно, я могу пожелать всем вашим читателям долговременной приверженности компании UNIDENT – одному из лучших и самых профессиональных наших партнеров в мире. Также я рекомендую посетить Италию: я буду рад их видеть в нашей стране и компании.

В заключение самое лучшее, что я могу пожелать: продолжайте покупать нашу продукцию, поскольку каждый наш товар разработан в стремлении к совершенству, и за ним стоит работа умелого, квалифицированного коллектива в тесном сотрудничестве с таким замечательным партнером, как UNIDENT.



Пятый фестиваль Vivacello

С 3 по 16 ноября в Москве прошел традиционный осенний фестиваль виолончельной музыки Vivacello, который в этом году отметил свое пятилетие. Организует фестиваль фонд U-Art: Ты и искусство, генеральный спонсор – группа компаний UNIDENT.



Выставки

Среди наиболее значимых выставок, безусловно, выделяются три крупнейшие российские стоматологические выставки, проводимые в Москве: Dental Revue, Dental Salon и Dental Expo. Также 2013 год отмечен участием UNIDENT во многих региональных выставках по всей территории России и не только – успешно завершены более 30 выставок в различных регионах страны, а также несколько крупных выставок и за ее пределами – в Белоруссии, Украине и Казахстане.



Инновация

Церемония вручения премии в области современного искусства Инновация в этом году прошла 9 апреля в Центральном выставочном зале «Манеж». Главной особенностью нынешнего конкурса стал состав победителей: впервые большая часть как претендентов на награды, так и победителей были не из Москвы. Конкурс проходит при финансовой поддержке группы компаний UNIDENT, а организатором проекта является культурно-благотворительный фонд U-Art: Ты и искусство. Фонд U-Art ежегодно награждает одного из участников конкурса специальным призом. В этом году был отмечен выставочный проект Андрея Ерофеева «Леонид Соков. Угол Зрения».

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ UNIDENT 2013

Эксклюзивные контракты с крупнейшими европейскими брендами

Производитель высококачественного рентгенооборудования, входит в холдинг Cefla Dental Group.



Итальянский производитель качественного стерилизационного оборудования.



Один из гигантов в области предстерилизационной очистки.



Итальянская компания, занимающаяся поставками стерилизационного оборудования.



Компания разрабатывает и производит широкий спектр ультразвуковых ванн и моющих растворов.



UNIDENT стал эксклюзивным представителем всей линейки оборудования MGF.



Полная линейка ручных инструментов для стоматологов общей практики от Dentsply Maillefer.



Новое оборудование

Epic 10, Biolase

Среди диодных лазеров, представленных на рынке, новый аппарат имеет самый широкий диапазон области применения. Сочетание короткого импульса и большой мощности позволяет уменьшить болевые ощущения пациента.



Zenotec Select, Wieland

Точный, компактный и многофункциональный фрезерный станок от ведущего немецкого производителя имеет 5 осей фрезерования, автоматический загрузчик на 8 заготовок и держатель на 16 фрез.



Swidella

Новые стоматологические установки от компании, известной в России благодаря диагностическим системам.

Опыт производства оборудования позволил Swidella выпустить недорогие и качественные установки.



GDP-1, Genoray

Новая модель панорамного рентгенаппарата с цефалостатом. Помимо оригинальной конструкции с центральным отверстием для прохождения лучей цефалостата аппарат имеет функцию мультифокуса.

ШТЕФАН ВЛАДАР: ВОПРОС В ТОМ, КАК СЕГОДНЯ ПРЕПОДНОСИТЬ СЛУШАТЕЛЮ КЛАССИЧЕСКУЮ МУЗЫКУ



Штефан Владар — известнейший дирижер и пианист. Сегодня он руководит Венским камерным оркестром, который стал одним из наиболее востребованных в мире камерных коллективов. Австрийский музыкант долгие годы организывает музыкальные фестивали и имеет в этом деле большой опыт. Мы хотели поговорить со Штефаном о сложных вещах. Как сделать классическую музыку ближе к слушателю? Как заманить молодежь в филармонию? Что, в конце концов, делать с падением уровня культуры? Да, мы поговорили о сложных вещах — только они оказались немного проще, чем нам казалось.

— Есть такой парадокс: несмотря на то, что в России вас хорошо знают, в русскоязычном интернете можно найти только вашу официальную биографию. Поэтому мы хотим начать разговор с самого сначала: то есть, с вашей личной истории.

— Мой отец любил музыку всю жизнь, и мы, дети, а нас было трое, постоянно слушали музыку и ездили на концерты в Вену. Я помню, когда мне было три года, меня брали на концерты очень известных музыкантов, и, конечно, в детстве моим героем был Фридрих Гульда. Мы часто бывали в концертном зале Музикферайн и на концертах Венского филармонического оркестра. Отец не был музыкантом, он просто любил музыку, поэтому удивительно, что все три брата стали профессиональными музыкантами. Все произошло на фоне постоянного присутствия музыки в нашей жизни. Даже по вечерам, когда отец возвращался домой с работы, он приносил магнитофон в нашу комнату, садился на пол, и мы слушали вместе. Музыка сопровождала нас все время, особенно фортепиано и симфоническая музыка. Это одна из причин, по которой я занялся дирижированием: с самого раннего детства я слушал симфоническую музыку.

— Вена — столица классической музыки, кажется, что так должно быть принято во всех семьях. Нет?

— Это иллюзия. Конечно, можно сказать, что Вена — столица музыки из-за ее известных залов и знаменитого оркестра. Но интересующихся музыкой людей в ней не больше, чем в любом другом городе. Если вы посмотрите на музыкальную жизнь в Москве, в Лондоне, может быть, не в Париже, но в Берлине или Мюнхене, там — то же самое. Я думаю, так называемой «высокой культурой» интересуются в среднем два или два с половиной процента населения. Это не очень много, но в таком городе, как Вена, с населением менее 2 миллионов, пять процентов — это несколько сотен тысяч человек, а в Москве с ее 12 миллионами должно быть больше.

— Да, в Москве ходят на классические концерты, но в основном люди пожилого или среднего возраста. Есть какой-нибудь путь, способ привлечь более молодую аудиторию?

— Если бы я знал, как изменить ситуацию, мне бы дали Нобелевскую премию, потому что эта проблема актуальна во всем мире. Но, скажу вам, она весьма закономерна. Прежде всего, нужно что-то менять в образовании, но в этом случае ре-

зультаты появятся только через 20 лет. То, что мы сейчас переживаем, является результатом плохого музыкального образования 20 лет назад. Это, во-первых.

Во-вторых, возраст аудитории всегда остается на одном уровне: где-то от 40 лет. Почему? Люди молодые заводят семьи, начинают работать, у них много дел и не так много денег, поэтому им сначала нужно устроиться — я говорю о так называемом среднем классе и выше среднего. Это обычная ситуация. Классическая музыка просто не так увлекательна для большинства молодых людей. Вам нужно просидеть 2 часа, нельзя двинуться, куда веселее сходить в бар или на дискотеку. Даже я, будучи музыкантом, когда мне было 20, ходил на концерты без особого восторга. Хотя, музыканты не ходят на концерты, зачем нам?

— *То есть, менять ничего не нужно. Определенный процент людей сам придет к музыке годам к сорока. Проблемы как таковой нет.*

— На мой взгляд, это не такая большая проблема, особенно сегодня, учитывая демографическую ситуацию. Население становится все старше, люди живут дольше, а значит, наша аудитория фактически увеличивается. Звучит не очень умно, но это так. Я устраиваю фестивали 25 лет, и как только мы не пробовали привлечь молодежь. Создавали специальные программы, продавали билеты дешевле. Сейчас мой друг в рамках фестиваля задумал одну вещь. Обычно фестиваль включает от 16 до 20 концертов, и он собирается распространять среди молодежи абонементы на 20 концертов по 20 евро и на 16 концертов по 16 евро, то есть посещение одного концерта будет стоить 1 евро. Конечно, я желаю ему удачи, но не думаю, что он продаст больше трех абонементов на всю серию. Потому что, как я уже говорил, нельзя изменить то, что было заложено 20 лет назад через образование.

— *Что изменилось в образовании?*

— Когда я ходил в школу 40 лет назад, не 20, много усилий прикладывалось к тому, чтобы привить музыкальное воспитание. А теперь молодежь не обязана учиться музыке. Даже мои студенты в университете, когда я спрашиваю их о композиторе Максе Регере, переспрашивают: кто-кто? Или спрашиваю, кто жил раньше, Шуберт или Шопен? Они говорят: хмм... подождите...хмм... Они не знают. А я думаю, что знание — это первое, что нужно вложить, и уже на основе знания воспитывать интерес. А не наоборот. Никто не заставляет учеников школ становиться математиками, но научиться ей должен каждый. Прежде чем вы поймете, что вам что-то интересно, вы должны как-то узнать, о том, что это вообще существует.

— *А со взрослой аудиторией как быть?*

— Как-то мы включили радио в машине и попробовали найти классическую музыку. Из 25 станций классика была только на одной. Все это очень ограничивает круг людей, которые могли бы заинтересоваться музыкой. Или как-то мне сказал водитель такси: как только я слышу по радио слово «опус», я сразу же его выключаю. Вопрос в том, как сегодня преподнести слушателю классическую музыку. Когда объявляют: дамы и господа, сейчас вы услышите сонату Сергея Рахманинова... в четырех частях... опус... Кому это интересно? Придумайте какую-нибудь занятную историю. Рахманинов был великим человеком, он был очень жизнерадостным... что-нибудь в таком духе. Кому, по сути, интересно, это опус 83 или 86? Allegro ma non troppo или allegro ma non tanto?

— *Мне кажется, Борис Андрианов делает в рамках фестиваля Vivacello концерты, которые построены как раз в том ключе, о котором вы говорите.*

— То, что делает Борис, совершенно поразительно. Мне очень нравится, как нестандартно он подходит к занятиям с детьми. Например, раздает им разные предметы, издающие звук, чтобы ребенок начинал этот звук как-то организовывать. Все ведь очень просто. Музыка — это организованный звук. Ребенку нужно помочь обнаружить, что какая-то вещь издает звук, и тогда он начинает его слышать, извлекать... и это уже музыка. Я думаю, что если бы в каждой стране был не один Борис Андрианов, а триста, проблема была бы решена.

Знаете, у детей невероятная память. Попробуйте вспомнить, что было с вами, в детстве. Мы запоминаем только что-то особенное. Например, я помню, как мы поехали с отцом на концерт, где дирижировал Юджин Орманди, и мы вдвоем с братьями стояли в Музикферайне у органных труб. И когда Орманди возвращался со сцены в гримерную и проходил мимо нас, он заметил, что у моего старшего брата была неровно надета бабочка. Он подошел к нему, поправил ее и пошел дальше. Знаменитый Юджин Орманди! Это произвело на меня колоссальное впечатление. Еще я помню, как мы ехали на машине, и какая-то женщина переходила улицу. У нее в сумке была связка сосисок, которая на переходе вывалилась из пакета, а женщина этого не заметила. Мы так смеялись! И потом каждый раз, когда проезжали это место, все трое вспоминали: здесь женщина потяряла сосиски! И я буду помнить это до конца моей жизни. Я думаю, что если какой-то подобный опыт у ребенка связан с музыкой, то интерес к ней у человека будет всю жизнь. Именно поэтому ста-





С супругой пианисткой Магдой Амарой

рания Андрианова устроить для детей что-то незабываемое, связанное с музыкой, вполне могут стать предпосылкой для воспитания будущих меломанов.

— Вы побывали на двух концертах Vivacello, как вы думаете, что вы запомните из этого фестиваля?

— К сожалению, никто не терял сосисок, но кое-что я все же запомню. На самом деле, из своих концертов я обычно запоминаю свои фальшивые ноты или ужасные, сложные репетиции после полуночи. Что касается фестиваля, я помню очень хороший, на мой взгляд, концерт, я помню большой успех, и слушателей, которые мне очень понравились. Помню, конечно, человека, который непонятно зачем встал посередине концерта и произнес речь.

После второго концерта, который я слушал уже из зала, (программа «Вокруг света» — прим ред.), мы много обсуждали, насколько разумно была построена программа. В какой-то степени она была традиционной, потому что играли только классику. Но при этом классическая музыка была представлена в другой перспективе. Начнем с того, что гитара в классическом концерте уже редкость. В целом же программа показывала, что народная музыка — это большая часть классики. После первого объявления мы шутили над ведущим, смеялись над тем, как Борис раскладывал на сцене ноты, в общем, это был очень приятный, смешной и нескучный вечер. Я думаю, что все, кто пришел к нам, запомнят эти впечатления. И, может быть, после концерта кто-то подумает: а как звали этого композитора? Что они играли? Поищет в интернете, кто такой Альбенис. Что еще он написал? Или послушает диск с гитарой. Так что в этом отношении концерт мне очень понравился, и это я еще не говорю о потрясающей игре обоих музыкантов.

— Какие у вас впечатления от премьеры пьесы Ефима Подгайца, которая прозвучала на этом концерте?

— Меня очень впечатлило произведение. Оно во многом было в стиле, так сказать, между Альбенисом и Пяццоллой с влиянием молдавской народной музыки. Пьеса очень вписалась в программу, я не знаю, было ли так задумано, но получилось хорошо, мне понравилось.

— Когда на концерт приходит неподготовленная публика, я имею в виду людей, которые не знают произведения, хлопают в перерывах. Не раздражает?

— Это явление становится все более распространенным, на концерты все чаще приходят люди — и это хорошо — которые не умеют себя вести в таких местах. На самом деле, никому не мешают аплодисменты. Мне наоборот не нравится, когда аудитория на традиционных концертах относится к выступающим как к каким-то святым. Вот они сошли с небес, вот они стоят в лучах света, странно одеты. И стоит тебе сказать слово, как видишь изумление: он человек! он может говорить! Нужно каким-то образом преодолеть этот разрыв между музыкантами, которые как бы на небесах, и зрителями. Звучит очень смешно, но это так, и с этим надо что-то делать. И Андрианов прав, что постоянно что-то говорит на сцене, смешит зрителей, разыгрывает шоу. Все это уместно, потому что при этом он показывает высококлассную игру. Не знаю, распространен ли в России такой формат, но у нас много полуклассических поп-артистов, которые выступают перед аудиторией в 40 000 человек и плохо играют какую-то смесь классики с барабанами. Этого я, конечно, не выношу. Единственное, что могут такие выступления — умалить музыку и возвышать исполнителя. Играть классическую музыку на очень высоком уровне, но представлять ее немного по-иному — вот то направление, в котором, мне кажется, нужно двигаться.

— Есть ли разница между слушателями в разных городах, странах?

— Я бы не сказал, что это во многом зависит от страны. Скорее от мероприятия. На очень известных летних фестивалях часто бывает совершенно неподготовленная аудитория. А иногда вы приезжаете в какой-нибудь провинциальный городок, и все люди, которые сидят в зале, пришли на концерт просто потому, что хотели послушать музыку, а не оттого, что надо было, или потому что это сногшибательный фестиваль, или нужно показать свои новые украшения, а еще, возможно, там будет телевидение, которое, скорее всего, снимает и публику.



— Кажется, что Вена — это идеальное место для того, чтобы встретить Рождество и Новый год. Поделитесь, как вы отмечаете зимние праздники?

— Мы празднуем Рождество строго в католической традиции. Австрия — очень католическая страна, в ней 85% католиков, может быть, 10% протестантов, и только 5% — все остальные. Католическое празднование Рождества начинается вечером 24 декабря, когда вся семья собирается за столом у рождественской елки с подарками. В нашей семье на столе долгое время была самая дешевая рыба, потому что у нас не было денег. Но в любом случае, мы не можем без рыбы. Когда мой брат какое-то время был женат на японке, он настаивал, чтобы на новогоднем столе было суши, а мы хотели картофельный салат, который моя матушка готовила с тех пор, как мы были детьми. Так что мы ели суши с картофельным салатом. В общем, после ужина очень религиозные семьи идут на всенощную службу. На следующий день, 25 декабря, все снова собираются вместе на обед и дарят друг другу подарки, это очень важный момент. А на Новый год везде фейерверки и реки шампанского.

— Какая у вас любимая рождественская музыка?


— Мне не нравятся все эти рождественские песни. Если уж и говорить о любимой рождественской музыке, то это, пожалуй, Рождественская оратория Баха.

— Мы знаем, что ваша супруга Магда из Москвы. Она внесла какие-то русские традиции в вашу семью?

— Нет, борщ на Рождество мы не едим. Было очень хорошо в прошлом году, когда мы пригласи-

ли к себе родителей Магды, и у нас была, так сказать, смесь традиционного австрийского Нового года с традиционным русским. Хотя, не такой уж он был и русский, потому что отец Магды родом не из России. На самом деле, мне нравится что-то такое международное. Хотя я люблю и старые добрые традиции, и совсем не разделяю мнения «ну... кому они нужны?!»

— Для Москвы приезд Венского камерного оркестра — событие. Если представить себе, что вы не имеете отношения к коллективу и смотрите на него со стороны, какое место, на ваш взгляд, оркестр занимает среди других коллективов в мире?

— Честно говоря, я думаю, что Венский камерный оркестр сейчас стоит в одном ряду с лучшими камерными оркестрами мира, и мы приложили много усилий, чтобы достичь этого. Сейчас интерес мирового сообщества к оркестру неимоверно возрос, люди видят, что он становится все лучше. Мы только что сыграли концерт в Амстердаме, в июне мы отправляемся в большое турне по Азии, включая Японию и Корею, где у нас будет 15 концертов. В Россию мы вернемся в марте, концерты пройдут в Москве, Санкт-Петербурге, Уфе, Перми, Екатеринбурге и Волгограде. В следующем году едем в Мексику, Бразилию и Южную Америку, а затем в Америку. Нас сейчас приглашают для сопровождения в турне такие известные певицы, как Анна Нетребко и Элина Гаранча. В Вене мы играем в Камерной опере, небольшом оперном театре, и мы стали первым камерным оркестром в этом театре. Все это произошло за последние два-три года, и мне кажется, наш оркестр стабильно движется в нужном направлении. 

На открытии фестиваля Vivacello
в Большом зале Консерватории, 2013

С Новым Годом! 2014

Дорогие друзья! Незаметно и неумолимо приближается очередной Новый год. Мы часто настолько погружены в дела и заботы, что не замечаем ничего вокруг. Остановитесь на минуту – чтобы увидеть красоту зимы, полюбоваться зажженными свечами, насладиться запахами ели и мандаринов, ощутить волшебство этого восхитительного праздника! Желаю всем удачи и везения, новых открытий и светлых событий, смелых замыслов и честных побед. Пусть коллеги, друзья, любимые и близкие люди радуют вас своим пониманием и поддержкой, надежным плечом и верной рукой. Будьте здоровы и счастливы! С Новым годом!



Анастасия Карпова
 старший менеджер дилерского отдела



Наступает 2014 год, год Лошади! Мы вступаем в эру красивого, сильного и грациозного животного. Есть минуты, когда пожелания, высказанные вслух, исполняются. Это — первые минуты нового года, когда мы смотрим в будущее с затаенными надеждами и желаниями. Хочу пожелать, чтобы новый год для всех стал годом новых невероятных достижений и творческой реализации. Пусть любой, даже самый крутой поворот выбранного вами пути ведет только к удаче! Счастья вам и вашим близким! Улыбайтесь чаще, ведь лучшее украшение жизни — это хорошее настроение!

Ася Абдулаева
 менеджер отдела по работе с VIP-клиентами

Дорогие друзья!
Примите самые искренние поздравления с наступающим Новым годом!
Пусть Новый год подарит вам благополучие, исполнение заветной мечты
и укрепит веру в будущее. Пусть успех сопутствует всем вашим
начинаниям всегда и во всем. Желаю вам мира, согласия, терпения,
добра, счастья и, конечно же, удачи!
С Новым годом!



Павел Шуряев

бренд-менеджер зуботехнического направления

Дорогие читатели!
В наступающем году хочется пожелать вам исполнения самых заветных
желаний, хорошего новогоднего настроения, благополучия в семье,
крепкого здоровья, новых идей, процветания и провести новогодние
праздники в кругу дорогих вам людей. Пусть заряд позитивных эмоций
остается с вами на протяжении всего года.
С Новым годом и Рождеством!

Алексей Денисов

заместитель руководителя отдела рентгеновского оборудования



Дорогие друзья!
Искренне поздравляю вас с наступающим Новым годом и Рождеством!
Желаю вам семейного благополучия и спокойствия, здоровья родных
и близких, искренних и теплых улыбок. Пусть в грядущем году
веселье будет неудержимым, счастье безграничным, впечатления
незабываемыми, а огорчения мимолетными и незапоминающимися!

Ирина Заболоцкая

менеджер отдела развития новых технологий



Дорогие друзья!
Пусть в новом году вам непременно сопутствует удача во всех ваших
начинаниях и успех в работе! Но это, конечно же, не должно быть
поводом забывать об отдыхе. Крепкого здоровья вам и вашим родным
и близким, исполнения желаний и любви!

Жанна Гаспарян

специалист финансового отдела



© Unident 2014



DENTAL EXPO 2013

Dental Expo уже давно зарекомендовала себя как крупнейшая стоматологическая выставка Восточной Европы. Она превосходит по размаху аналогичные форумы Милана, Парижа, Мадрида, Гетеборга и многих других городов. В сентябре Москва собирает главных представителей мировой стоматологической индустрии и представляет ведущие разработки отрасли. Основным поставщиком инноваций на российский рынок уже много лет является компания UNIDENT, представляющая на Dental Expo разработки, которые становятся событием на главных мировых форумах.



UNIDENT представил на российском рынке новинку – автоклавы итальянского производителя Dental X с камерой из никелированной меди, которая обеспечивает повышенное качество и безопасность стерилизации. Оборудование также позволяет сократить затраты на стерилизацию.



Успешно прошла премьера 3D-томографа Hyperion X9 – спрос на новый аппарат, как и ожидалось, оказался значительным. Такие характеристики аппарата, как размер исследуемой области (11X8 мм), размер вокселя и количество программ исследований делают томограф заметной новинкой на рынке. Продажи Hyperion X9 стартуют в апреле 2014 года. Был представлен также заслуживающий внимания дентальный рентген RXDC Hypesphere +, оснащенный шаровым креплением головы рентгена к плечу, которое гарантирует удобство и точность исследования. Для аппарата характерен уникально маленький размер фокального пятна: 0,4 мм и удаленность фокуса от трубки, что обеспечивает улучшенный параллелизм лучей и устранение дисторсии. Беспроводной визиограф Xrod возможно использовать без компьютера, он позволяет мгновенно выводить снимки на экран, передавать их по Bluetooth и хранить данные о пациентах в отдельных папках.



Особым вниманием пользовался аппарат для зуботехнических лабораторий Quazar +, работающий с применением новых технологий сварки и пайки. Из материалов была продемонстрирована новая линейка эксклюзивных пластмасс для изготовления зубных протезов Prothyl Evo. Это продукт высокого качества для нового поколения съемных протезов.



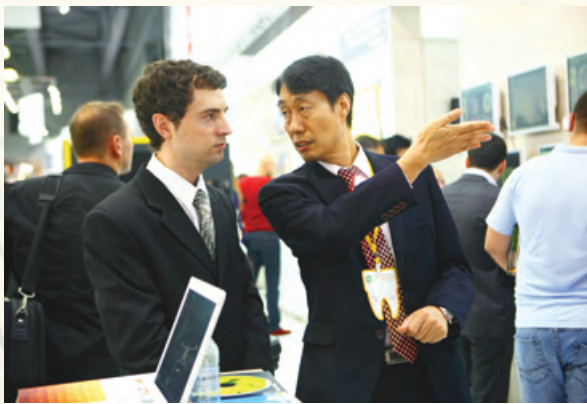
Майкл Вукосавич (Premier) и Владимир Звягин (UNIDENT)



Джон Фаччин (Dental Art), Никола Бонато (Rossicaws) с президентом UNIDENT



Бренд-менеджер Wieland Тимур Копышев



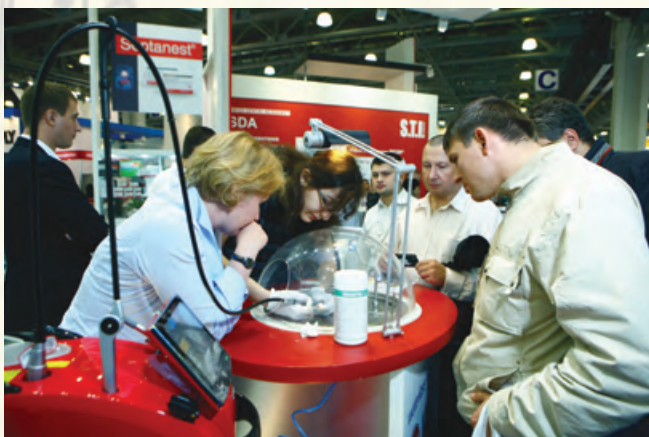
Менеджер ОРПТ Сергей Бирюков и г-н Парк (Dmetec)



Представители компании Zhermack



Партнёры из Carestream Dental на стенде компании



Мастер-класс по работе с лазерами Biolase



Артём Баканов, Максим Кочетков и Константин Платицин с коллегой из компании Wieland



Стенды UNIDENT посетили сотни специалистов со всей России. Широкий ассортимент качественного оборудования и ценовая политика компании позволяют врачу любого профиля найти в UNIDENT необходимую продукцию. Общая площадь стендов компании составила более 400 квадратных метров, которые стали центральной площадкой для общения и покупки гостей Dental Expo.



Традиционно были представлены все модели итальянских установок Castellini. Самыми популярными моделями стали Puma Eli 5 за счет высокого качества, богатой базовой комплектации и сравнительно доступной цены. Также в лидерах продаж установки Skema 6 и Skema 8 с новыми сенсорными дисплеями блока врача.



Новые идеи и самые неожиданные решения в области организации рабочего пространства врача и ассистента были представлены компанией Dental Art. Итальянский производитель блистал органичным сочетанием стиля, качества и функциональности стоматологической мебели, а эксклюзивность дизайна порадовала наших взыскательных покупателей.



В имплантологической системе SGS была представлена новая линейка имплантатов. P7 conical и P1 conical имеют конусное соединение имплантата и абатмента.



Новинкой на российском рынке стали стоматологические установки Swidella. Многопрофильный гонконгский холдинг специализируется на выпуске высокотехнологичного медицинского оборудования, и до этого был известен в России как производитель диагностических систем.



Тамаз Манашеров с Николеттой Д'Аниче и Николой Тонелли (Cefla Dental Group)



Менеджер ОПРТ Сергей Акоюн консультирует посетителей



Ольга Бадмаева (отдел ОПРТ UNIDENT) демонстрирует возможности оборудования Steelco



Александр Джанхотели и Евгений Шаповалов (отдел имплантологии UNIDENT)



Оборудование японской компании J.Morita



Руководитель отдела развития новых технологий Рамаз Манашеров



Руководитель отдела оборудования Сергей Буканов рассказывает о преимуществах установок Castellini



Сергей Волхонский и Дарья Волкова с покупателем



Никола Бонато (Rossicaws) и Марко Несту (Dental X)

ДЕЙВ ПУЛЛЕН: ЧЕРЕЗ ГОД ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ПОЛУЧАТ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ

На мировом рынке диагностическое оборудование Carestream Dental играет важную роль. Как ведущий производитель рентгенооборудования компания является одним из главных поставщиков инновационных решений в отрасли. На выставке Dental Expo, которая проходила в Москве в сентябре, мы встретились с топ-менеджерами компании, чтобы узнать их мнение о тенденциях развития как европейского, так и российского стоматологических рынков и о планах компании.



Дейв Пуллен
Генеральный директор



Мэрион Кайзер
Директор по развитию



Фриц Дитманн
Директор по продажам
в северном и восточном
регионах

— По-вашему, каким образом изменяются взгляды стоматологов, в каком направлении развивается отрасль?

Дейв: На сегодняшний день стоматология находится в затруднительном положении из-за неопределенной экономической ситуации. Государство вынуждает своих граждан пользоваться услугами платной стоматологии. Так происходит во многих европейских странах. Иногда человек не понимает, сколько он должен платить и должен ли в принципе. В некоторых странах из-за финансового фактора люди вообще стараются не обращаться к стоматологу, пока у них не заболят зубы.

Мы понимаем, что сейчас не самое благоприятное время для больших инвестиций, поэтому стоматологи не столь решительны в покупках как пару лет назад. Они тщательно анализируют информацию, сравнивают цены и конкурентные преимущества поставляемого оборудования и рейтинги поставщиков. Стомато-

логи сейчас очень осмотрительны при инвестировании средств в свой бизнес, они не могут точно сказать, окупятся их вложения в ближайшее время или нет. Врачи покупают новую стоматологическую установку, только когда она им уже крайне необходима. И, приобретая дентальный томограф, они тоже думают о том, смогут ли вернуть потраченные деньги. Я убежден, что если не сделать правильные и своевременные выводы, через пару лет ситуация станет еще хуже.

Сейчас врачи в Европе отмечают снижение количества пациентов на 14 % по сравнению с показателями двухлетней давности. Это тревожные цифры, интересы людей страдают. Но, по моему мнению, через год цифровые технологии получат значительное развитие. Мы прогнозируем спад рынка панорамных рентгенаппаратов, их вытеснят более совершенные и доступные дентальные томографы. И это станет тем фактором, который сможет существенно

способствовать росту отрасли. С другой стороны, существенно возрастет качество предоставляемых услуг: как диагностики, так и лечения. В настоящее время мы должны сосредоточенно работать над этим, что не так просто. Я не знаю ни одного рынка, который бы развивался используя экстенсивные методы и показывал хорошие результаты. Два года назад две крупные стоматологические компании в Германии разорились. Это очень странно. Казалось бы, самый крупный рынок в Европе.

Фриц: Стоматология, конечно, теряет государственную поддержку. И я считаю, что сейчас врачи должны сами заниматься совершенствованием качества оказываемых услуг, активнее используя коммуникативные инструменты и самое современное оборудование. Только клиники, своевременно предлагающие новейшие технологии могут с уверенностью смотреть в будущее.

Второй важный момент — это оборудование, которым располагает врач. Я убежден, что новейшие технологии лечения совместно с совершенной диагностикой (в том числе и 3D), помогут стоматологу удержать пациентов. Им не придется отправлять своих пациентов в какую-то другую клинику, к тому же они смогут контролировать качество всех услуг, которые необходимы пациенту.

Мэрион: Я хочу выделить два аспекта этого вопроса. Первый заключается в том, что внешность становится для людей все важнее. Об эталонах внешности нам постоянно говорят по телевизору, пишут в газетах и журналах — в итоге все хотят соответствовать голливудским стандартам и еще Бог знает чему. Для клиента, для пациента становится важным иметь привлекательную внешность и вкладывать в нее деньги. Что касается стоматологов, которые осваивают новые технологии, пользуются айпадами и айфонами, я думаю, что для них использование современных технологий также становится все более актуальным.

Дейв: Я хотел бы вернуться к тому, о чем вы говорили, потому что, как мне кажется, это очень важно. Была высказана мысль, что стоматологи должны сами продавать свои услуги. Я считаю, что дистрибьютор может в этом помочь, предоставить инструмент, с помощью которого они смогут рекламировать свои услуги. Речь идет о новых журналах о стоматологии. Я как пациент пойду к стоматологу, потому что прочел об имплантатах или о детской стоматологии.

— Каким вы видите будущее компании Carestream Dental, ее место на рынке?

Дейв: Я считаю, что оно будет весьма позитивным. Мы хотим проанализировать текущий ассортимент продукции и то, каким образом мы предлагаем отрасли свою продукцию. Нашей философией являются технологии рентгенографии, с помощью которых врач может максимально точно определить метод лечения пациента. У нас есть пленка и цифровые технологии — здесь выбор за врачом. Мы также смотрим в будущее, думая о том, как можно продолжить развитие цифровой стоматологии, что можно сделать с помощью цифрового изображения?

Сейчас мы начинаем работать в области терапевтической стоматологии и планируем воплотить в жизнь новое направление работы. В октябре полностью готова система выходит на рынок, и ее могут приобрести европейские стоматологии, в России она пока продаваться не будет. Многие специалисты сотрудничают с лабораториями и используют CAD/CAM-системы в терапевтической стоматологии. Использование CAD/CAM-систем может выйти за пределы традиционного стоматологического бизнеса, в котором такие системы применяются на данный момент, поскольку эти технологии имеют действительно огромный потенциал в будущем, посмотрим, до чего дойдут эти технологии к 2020 году.

— Насколько все эти тенденции актуальны для России?

Дейв: Если честно, я не знаю. Мне кажется, что в настоящее время в России люди становятся образованнее в области стоматологии. Образованнее в хорошем смысле — люди приобретают знания. Чем, например, эта выставка отличается от других? Я отмечаю два момента: во-первых, на многих стендах есть зона для проведения лекций и обсуждений, висят экраны, это отлично способствует образовательным целям. Подобное я видел и на других выставках, на которых был, но в Москве это имеет гораздо больший потенциал для образования и демонстрации продукции. Второе отличие заключается в том, что многие люди делают здесь покупки. Можно видеть, как врачи что-то покупают, ходят по павильону с большими пакетами, это, конечно, довольно непривычно.



« Оборудование должно быть простым и удобным, чтобы любой человек мог смонтировать его за пятнадцать минут »

Мэрион Кайзер



Директор по продажам Carestream Dental в России и СНГ Михаил Морозов, руководитель отдела рентгенооборудования UNIDENT Георгий Габузов и президент группы компаний UNIDENT Тамаз Манашеров



« Сейчас врачи в Европе отмечают снижение количества пациентов на 14 % по сравнению с показателями двухлетней давности »

Дейв Пуллен

Фриц: Не знаю, насколько эстетическая отрасль превышает по объему отрасль профилактической стоматологии в России, но уверен, что использование коронок и имплантатов будет расти. Насколько актуален этот вопрос, нужно ли людям понять значение дентального томографа и CAD/CAM системы при установке имплантатов до того, как мы начнем более плотную работу в области терапевтической стоматологии? Надо провести опрос, выяснить мнение людей о том, подходит ли это для России.

Также следует отметить, что с одним и тем же брендом здесь зачастую работает очень много дилеров. Мы думали о том, какой подход будет лучше для нас: иметь одного дилера или несколько, чтобы каждый из них приносил пользу бренду. Оба подхода имеют право на существование, во-

прос лишь в том, могут ли эти дилеры оказывать поддержку и предлагать услуги на том же уровне, что и компания UNIDENT, которая всегда своевременно делает акцент на тех или иных наших продуктах. Для нас, конечно, кажется более эффективным первый вариант.

— *Какое место компания Carestream Dental, по вашим прогнозам, будет занимать на глобальном рынке в ближайшем будущем?*

Дейв: Оборот всей корпорации по последним опубликованным данным составил 2,5 милли-

арда евро. На тот момент доля стоматологического направления составляла 500 миллионов, после чего она росла и продолжает расти. У нас также есть еще одно направление бизнеса – программное обеспечение для стоматологической практики (DPMS – Dental Practice Management Software.) Не знаю, насколько оно распространено в России, но в Европе этот рынок вполне насыщен. Этот бизнес может иметь перспективы на развивающихся рынках, например, в Африке, на Ближнем Востоке или в СНГ. Итак, наш основной план состоит в том, чтобы вывести направление цифровых изображений на другие рынки, увеличить объем бизнеса, а также текущий ассортимент продукции. Сейчас мы говорим о конфиденциальной информации компании, которая не публиковалась. Мы продали более 5000 аппаратов 9000 3D по всему миру и, вероятно, это рекордный объем поставки 3D-аппаратов на мировой рынок. И доля продаж оборудования в России значительна.

Фриц: Я считаю, что наша компания может называться инновационной. Когда мы представляем какой-либо продукт, он всегда основан на действительно новых разработках. Сейчас мы ставим перед собой задачу удвоить объем своего бизнеса, в том числе в России. Так что в течение следующих пяти лет мы будем решать сложные, но интересные задачи. И ключевую роль во всем этом будет играть UNIDENT и его дилерская сеть.

Дейв: Да, в наших планах удвоить объем своего бизнеса в стоматологической отрасли к 2017 году. Подобная ситуация была в период с 2002 по 2007 год, когда мы планировали утроить бизнес в течение пяти лет. Мы начинали с одной сотни в 2002 году, нам говорили: «Не представляем, как можно утроить бизнес?» Мы тоже точно не знали, но решили попробовать и посмотреть, что получится. К концу 2007 года число 100 превратилось в число 250, таким образом, компания увеличила свой оборот в 2,5 раза.

Важным направлением работы, которое, на наш взгляд, должно помочь в решении этой задачи, является упрощение новых продуктов. Предлагать те или иные новинки может каждый. Другой вопрос: как эти инновации служат людям. Вот вы купили себе новый диктофон и начинаете разбираться, как он работает. Если на это у вас уходит 5 минут, значит это непро-

стой прибор и не очень удобный. А вот если вы за 30 секунд сможете объяснить, что с ним делать, значит, новый прибор стал проще, и это очень хорошо.

Мэрион: Суть наших планов на будущее заключается в том, что надо будет привлечь много новых сотрудников, в том числе и CAD/CAM-специалистов, работать с полностью обновленной командой в нашем офисе в Бухаресте, работать здесь, в московском офисе. Также необходимо будет заниматься упрощением оборудования, например, так, чтобы неспециалист мог смонтировать комплект оборудования за пятнадцать минут на глазах у сотни людей. Мы также будем упрощать для стоматологов эксплуатацию продукта, который должен выпускаться компанией в удобном для пользователя виде.

Дейв: Да, мы стараемся упрощать продукты, и мы всегда придерживались этой концепции. У меня никогда не возникало трудностей, например, с тем, чтобы распаковать аппарат, который поставляется в коробке в разобранном виде. Любой человек может смонтировать весь комплект оборудования. То есть, мы делаем акцент не только на том, каким образом врач эксплуатирует оборудование, но и на том, как дилер, такой как UNIDENT, может продавать и обслуживать продукт наиболее эффективно. Даже если это реальный лидер рынка. Это облегчает вашу жизнь, и мы делаем для этого все возможное.

Фриц: Еще одной нашей задачей или, если хотите, лозунгом, является построение организации, ориентированной на рынок.

— *Наши компании успешно сотрудничают уже много лет. На ваш взгляд, компания UNIDENT изменилась за это время?*

Фриц: Мне кажется, что работа UNIDENT с каждым годом становится более эффективной и совершенной. Результатом нашего долгосрочного сотрудничества стало появление в России огромной базы оборудования, для которой нужен другой, намного более масштабный подход, чем во многих странах. Если вы продали десять аппаратов, их может обслуживать один оператор. Если же у вас тысячи аппаратов, вам понадобится целая армия обученных специалистов, которые могли бы их обслуживать. И UNIDENT совместно с многочисленными дилерами справляется с этой задачей, предоставляя такие услуги.

— *В чем заключается секрет успеха Carestream Dental?*

Мэрион: Я считаю, что секрет успеха заключается в людях: в тех, кто занимается разработкой и производством продукции во Франции, в тех, кто продает нашу продукцию по всему миру, в технических специалистах. Для меня успех – это люди, наша команда состоящая из настоящих энтузиастов и профессионалов.

Дейв: Я бы ответил одним словом: целенаправленность. В этом секрет. Чем бы вы ни занимались, например, упрощением новых продуктов, вы должны сосредоточить все усилия на том, чтобы добиваться своей цели. Развиваете вы обучение, планируете назначения на должности – вы должны подходить к вопросу целенаправленно. Тогда задача будет осуществлена. Та-




« Новейшие технологии лечения и совершенная диагностика (в том числе и 3D), помогут стоматологу удержать пациентов »

Фриц Дитманн



С директором по маркетингу UNIDENT Яной Клевцовой

кой подход при выходе нового продукта гарантирует наличие всего необходимого. Таким образом можно добиться по-настоящему большого успеха. Это правило действует в любом бизнесе, в том числе и в спортивном. Возьмем, к примеру, футбольную команду. При отборе игроков вы целенаправленно будете заниматься определенными вещами: обращать внимание на то, как игроки отрабатывают удары ногой, вы будете подбирать нового игрока, нового вратаря.

Фриц: Мне кажется, Дейв описал один день нашей жизни. Нужно все время, непрерывно держать в поле зрения свою цель и искать пути ее реализации. 

СОВЕРШЕННАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ДЛЯ ИДЕАЛЬНОЙ РЕСТАВРАЦИИ ЗУБОВ

Сегодня все мы, проводя реставрацию зубов, сознательно пытаемся сделать этот процесс малоинвазивным. К счастью, сегодня современные технологии делают реставрационные задачи достаточно стандартными. В статье суммирован весь опыт наращивания сильно поврежденных зубов от эндодонтической терапии до окончательного установления коронки на зубе. Мы рассмотрим наиболее актуальные методики и материалы для каждого случая.

Лес Рикисс
доктор стоматологии

Шерри Митани
доктор стоматологии

Описание конкретного случая

У пациента наблюдаются боли в зубе 35. После полного обследования установлено, что коронка, которая была установлена на ранее пролеченный зуб, полностью разрушена и ее необходимо удалить (Рисунок 1).

После удаления коронки был виден кариес, полностью облитерирующий наружную стенку и находящийся очень глубоко под десной. Кариес поразил десну, требовалась эндодонтическая терапия. Больному был предоставлен выбор — полностью восстановить зуб, удалить его, или заменить его каким-либо имплантатом, мостом на имплантатах со сложной структурой или частично съемным зубным протезом. Пациент выбрал полную реставрацию зуба, и дальнейшее лечение в этой области не предполагалось. План лечения этого зуба описан ниже.

План лечения зуба №35

1. Эндодонтия
2. Удлинение коронки закрытым лоскутом при помощи лазера
3. Волокнистый штифт и наращивание зуба из композитного материала
4. Лава-керамика (ЗМ), прикрепленная к циркониевой цельнокерамической коронке

Эндодонтия

Зуб №35 был хорошо изолирован от слюноотделительных желез резиновым изолятором, и доступ к полости зуба был открыт. Коронковая поверхность полости зуба была увеличена поворотными механизмами под номерами 2, 3 и 4 хорошо скользящих сверл. На этом этапе был установлен файл №10, и при помощи локализатора верхушки корня зуба ZX была достигнута рабочая длина. После достижения рабочей длины был сделан рентгеновский снимок, который подтвердил, что файлы №10, 15 и 20 были разработаны специально для этого. Внутриканальную смазку Glyde (компания DENTSPLY) всегда необходимо наносить на файлы перед входом в пространство канала. В точку вводятся файлы S1, S2, F1, F2, и F3 для очистки и создания формы каналов рабочей длины, промытые специальным раство-

ром, повторяя эти действия с каждым файлом. Каждый канал очищался 5% раствором гипохлорита натрия (NaClO), и при помощи файла №10 поддерживалась проходимость между каждым файлом. После того, как канал очищается файлом F3 и становится гладким, надевается гуттаперчевый штифт для пломбирования зубного канала и делается подтверждающий рентгеновский снимок. Заключительное полоскание выполняется раствором этилендиаминетрауксусной кислоты (ЭДТК). Затем канал осушается эндо вакуумом (компания discus Dental), а затем окончательно высушивается бумажными пинами. В данном случае был выбран герметик ThermoSeal (компания Dentsply), он вкручивается в канал при помощи спирального наполнителя Lentulo и устанавливается штифт. Штифт герметизируется методом «прикосновение и нагревание», наносится теплое уплотнение пломбировочного материала в полость, пока не образуется 5-миллиметровая пломба. Затем канал был герметизирован при помощи ватного тампона, блокирующего вход в полость коронки зуба, временная реставрация была помещена на место при помощи метода Bisco's One Step Plus, и на нее надстраивался основной коронковый материал. На рисунке 2 показана полная эндодонтическая процедура, выполненная на зубе 35.

Удлинение коронки

После эндодонтической терапии на зуб была установлена временная коронка с целью предохранения пространства канала от загрязнения ротовой жидкостью. На рисунке 3 изображен дистальный аспект с восстановлением зуба, ирридированным поддесенно вблизи костного гребня. Зуб был серьезно разрушен и поврежден кариесом на дистальной поверхности, поэтому мы были вынуждены использовать лазер Waterlase iPlus в процессе восстановления этого зуба. iPlus — эрбиевый лазер с хромовым покрытием YSGG и длиной волны 2780 нм. Основные свойства этого лазера обусловлены длиной волны. Все, что выполняется этим лазером, является минимально инвазивным, к тому же, лазер обладает дополнительным преимуществом — благотворно воздейству-



Рис. 1



Рис. 2

ет на ткани и ускоряет процесс их заживления. Визуально видимый десневой край корневых зубов был сильно углублен в дистальную стенку, поэтому нам необходимо было применить лазер iPlus, чтобы воссоздать биологическую ширину путем уменьшения высоты кости вдоль этой стенки. Нами была проведена процедура, называемая удлинением коронки закрытым лоскутом. Это было выполнено при помощи 9-миллиметровой циркониевой насадки Z6, используя «настройки удлинения коронки» на интерактивном экране лазера iPlus. Новейший лазер для твердых тканей Biolase имеет значительно сниженную кривую обучения. Благодаря его усовершенствованному интерактивному дисплею, который позволяет выбирать процедуру, которую вы собираетесь выполнить. Также он сообщает, какой тип насадки необходимо применять в соответствии с настройками, поэтому лазер iPlus безупречен. Первым шагом должно стать уменьшение десны на дистальной поверхности, где будет располагаться предполагаемый конечный край коронки (Рисунок 4).

Это позволит бюгелю интегрировать заключительную реставрацию. Затем я исследовал пространство вокруг кости и определил, что необходимо удалить 2 мм кости, чтобы обеспечить 3-миллиметровую зону для биологической ширины. Используя насадку удлинения коронки и циркониевый наконечник Z6 для лазера iPlus (отмечено маркером, как видно на рисунке 5), я создал углубления в кости до заданной глубины. Затем я удалил остаток кости между углублениями на такую же глубину (Рисунок 6). После того, как я провел обследование и определил биологическую ширину, я поменял наконечник на зубное долото СЗ, чтобы идти наискось от кости подальше от края зуба и плавно стачивать кость. В этой точке я создал лазерный бандаж вокруг стороны открытой раны, используя настройку лазерного бандажа и насадку Z6.

Вследствие этого отсутствует визуальное кровотечение, когда вы выполняете эту процедуру лазером, видимость прекрасная, что позволяет продолжать выполнение процедуры и полностью подготовить зуб после установления коронки. В большинстве случаев я бы предпочел повременить с установкой окончательного слепка и завершить восстановление зуба на следующем приеме через 1—2 недели. Удлинение коронки, выполненное скальпелем, затян Timer реставрационное восстановление и заживление минимум на 6 недель. К моменту приема по фиксации коронки ткани будут почти полностью восстановлены.

Штифт и наполнитель из композитного материала

Теперь, когда у нас есть бюгель после удлинения коронки и после того, как мы проверили, что у нас

есть достаточная биологическая ширина, можно начинать процесс репарации, как показано на фото (Рисунок 7).

Бюгель на дистальной стенке едва ли был достаточный. Однако, после лазерной обработки у нас появляется здоровая восстановительная ситуация, при которой может быть получен надлежащий бюгель для устойчивости будущей коронки. Я решил применить волокнистый штифт по нескольким причинам. Во-первых, по эстетическим соображениям, в моей профессиональной практике я стараюсь редко использовать металлические коронки, особенно, если имеются хорошие, если не лучшие, доступные эстетические решения. Во-вторых, я думаю, что применение волокнистого штифта (когда необходимо применять штифт) в отличие от применения нержавеющей стали или других металлов, является лучшим вариантом с точки зрения современных стандартов. Я обнаружил, что металлические штифты являются причиной образования трещин в корне из-за их жесткости. Известные стоматологи, такие как Мартинез-Инсуа, Да Силва, Энд Рило обнаружили, что главной отличительной чертой волокнистого штифта является его сходство модуля упругости со стоматологическим. Гузи и Никольс заявили, что традиционные штифты, которые изготавливаются из металла, известны своей способностью ослаблять корень зуба и ведут к корневым переломам. Другими причинами отказа от подобных штифтов являются трещины в штифтах, или децементация штифта, но наибольшую обеспокоенность вызывает клинически неизлечимый разлом корня, требующий удаления зуба. Я полагаю, что хорошо установленный волокнистый штифт подстраивается к естественной структуре зуба и вызывает меньше переломов корня. Я могу смело утверждать это, потому что наблюдал это в своей клинической практике. Было высказано мнение, что вероятность нежелательных явлений, вызванных применением волокнистых штифтов, меньше, нежели при использовании металлических штифтов.

В данном клиническом случае мы будем применять общепринятый метод волокнистых штифтов (рисунок 8).

На рисунках 9 и 10 изображено крепление штифта и осуществление надстройки для завершения наращивания. На рисунке 10 изображена рентгенограмма установленного волокнистого штифта и наращивание композитной коронки.

Подготовка зуба под искусственную коронку

Теперь, когда установка коронки завершена, мы продолжаем подготавливать зуб под искусственную коронку Lava (3M). Принцип, которым я руководствуюсь при подготовке коронок Lava, — 1,5—2,00-миллиметровая окклюзионная реду-



Рис. 3



Рис. 4



Рис. 5

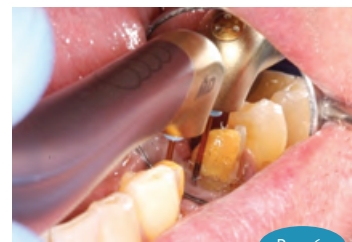


Рис. 6



Рис. 7



Рис. 8

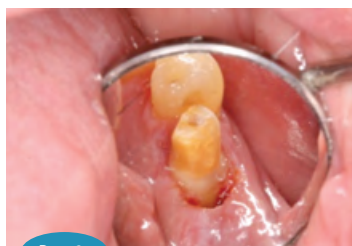


Рис. 9



Рис. 10



Рис. 11



Рис. 12



Рис. 13

ция с 1-миллиметровым желеобразным краем. Эти уменьшения выполняются широко шаговым инструментом Kut 2135 и сверлом с алмазным напылением среднего размера (компания Dental Savings Club). Также очень важно строго следовать рекомендациям по подготовке зуба под искусственные коронки Lava, так как из-за неправильного укорочения зуба коронка может не установиться. Наиболее вероятной причиной отказа от наращивания коронки в этом случае будет разлом фарфора. Клинически даже уменьшение уровня окклюзионной поверхности может быть сделано путем создания глубоких разрезов на окклюзионной поверхности с помощью 1.5-миллиметрового сверла, таким как сверло №330. Неравномерное уменьшение окклюзионной поверхности может вызвать трещины, которые чаще всего видны на поверхностях краевого гребня. После завершения процесса подготовки, традиционно можно было бы обнажить крайнюю поверхность при помощи ретракционной нити при строгом контроле кровотечения. С тех пор, как у меня появился лазер Waterlase iPlus, я предпочитаю пользоваться для обнажения тканей им, нежели ретракционной нитью. Использование нити и вяжущих средств может привести к повреждению тканей, которые могут вызвать рецессию десны, раздражение тканей и удаление соединительного эпителия (при применении слишком агрессивной ретракционной нити). При использовании лазера существует лишь незначительная вероятность появления поврежденной тканей, так как мы очень осторожно создаем разрывы между деснами и зубами. И снова, минимально инвазивная стоматология имеет первостепенное значение, и это как раз тот случай, где технологии нам помогают. На рисунке 11 показано применение лазера iPlus и 9-миллиметрового сверла MZ6 для создания пространства между краем десны и восстанавливаемым зубом.

Опять же, когда вы используете лазер iPlus, вы можете выбрать процедуру, которую хотите провести, а настройки аппарата вам помогут с легкостью выполнить любые задачи. Машина сама предложит соответствующую рекомендацию в выборе настроек для эффективной резки. На рисунке 12 нет необходимости в применении вяжущего средства для остановки кровотечения, так как оно отсутствует. Все края просматриваются, поэтому снятие оттиска с челюсти выполняется с легкостью. Чаще всего в случае эндодонтической терапии нет необходимости в анестезии, так как процедура ретракции выполняется осторожно, что является преимуществом для пациента. Поскольку восстановительные процедуры выполнены без анестезии, пациент может, покинув кабинет, продолжить свой день в привычном ритме. Также при использовании лазерного метода удлинения коронки закрытым лоскутом мы можем

проводить процедуру без анестезии (что и было сделано в данном случае).

Затем был произведен окончательный оттиск. После удачного выполнения оттиска был сделан оттиск прикуса препарлируемой зоны при помощи мастики Blu Mousse (компания Parkell). Наконец, была выполнена предварительная коронка при помощи шаблона целостности VPS (компания Dentsply), и наращена временная коронка Temp Grip (компания Dentsply).

Прием для наращивания окончательной коронки

Обычно, для наращивания коронки LAVA требуется неделя перерыва в процедуре восстановления, после которой пациент возвращается в наш кабинет. После возвращения пациента, мы проверяем рабочую модель для изготовления коронки на соответствие и необрезанную модель, чтобы убедиться, что они идеально подходят. Затем уже во рту коронка проверяется на соответствие размеру края, проксимальные контакты и окклюзии. Затем зуб очищают хлоргексидиновым скрабом, готовя его к окончательной фиксации коронки. На рисунке 13 показана завершающая стадия реставрации.

Заключение

Описанная выше методика позволяет практикующему врачу выполнить полную реставрацию зуба с использованием минимально инвазивных процедур. Использование волоконных штифтов, надлежащим образом закреплённых на зубах, не только является прекрасным реставрационным материалом, но также является наилучшим решением для сохранения реставрированных зубов от разрушения в связи с их уменьшенной жесткостью, в отличие от металлических штифтов. Они реже вызывают разрушение корня и прекрасно удерживают коронку на корне зуба. Применение малоинвазивного лазерного удлинения коронок позволяет практикующему врачу продолжить работу по реставрации зуба, что гораздо быстрее, как это было описано. После эндодонтии зуб был полностью восстановлен менее чем за 2 недели, в отличие от традиционного способа удлинения коронки скальпелем, которое потребовало бы 6—8 недель восстановительного периода перед началом завершающего этапа восстановления. В рассмотренном случае была выбрана коронка LAVA, которая применяет способ CAD/CAM для подготовки циркониевой коронки в отличие от металлических подструктур. Следует заметить, что существуют и другие методики, которые могли бы быть использованы в данном случае, такие как цифровые оттиски для фрезерования. Оба метода являются прекрасным выбором, на который нельзя не обратить внимание.



НОВЕЙШИЙ, ЭФФЕКТИВНЫЙ И БЕЗУПРЕЧНЫЙ В ИСПОЛЬЗОВАНИИ
СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ЛАЗЕР

BIOLASE

waterlase * *iPlus*

Intuitive Power™

Путь к жемчужной улыбке

Люди всегда заботились о своём внешнем виде. Не последнее место в решении этой проблемы всегда занимала и эстетика зубов. Она имеет древние корни, которым более 2000 лет. Разные народы окрашивали зубы в различные цвета, используя весь спектр видимого света, зубам придавали разнообразные формы, в косметических целях в них вставляли драгоценные камни, использовали инкрустацию или металлические коронки. Например, на острове Ява модным было стирание эмали с наружных поверхностей зубов пемзой для придания более гладкой поверхности острым краям, а в некоторых африканских племенах мужчины заостряли зубы для того, чтобы выглядеть более привлекательно в глазах женщин. Индейцы Майя красили зубы в голубой цвет бирюзой, в зелёный — нефритом.



Елизавета Некрасова

студентка 4 курса
стоматологического
факультета Ставропольского
государственного
медицинского университета



От черного к белому

Цвету зубов всегда придавалось первостепенное значение, поскольку он нес определённое смысловое содержание. Например, в японской культуре чёрный цвет был признаком верности и постоянства, так как, в соответствии с учением буддизма, этот цвет «никогда не изменит и не может быть окрашен в другой». Очерненные зубы молодых женщин служили символом вечной преданности супругу. В Японии чёрный цвет зубов стал популярным и среди мужчин, особенно среди дворян, военачальников и самураев. Это было доказательством того, что люди, имеющие такие зубы, не могли служить двум господам одновременно. Японские

женщины окрашивали зубы в чёрный цвет еще и для того, чтобы оттенить белизну кожи лица. Рецепты красок хранились в секрете в каждой семье и передавались из поколения в поколение.

Чернение зубов было распространено также во Вьетнаме, в Восточной и Юго-Восточной Азии от Японии до Малайзии, включая Южный Китай. Эта мода дошла и до Европы. Причины тому были разные, например, в Англии в елизаветинский период одним из самых дорогих товаров был сахар, а черные кривые зубы — следствие неуёмного потребления сладостей — считалось признаком великосвет-

ского шика. Сама Елизавета никогда не чистила зубы, более того, чтобы сохранить их идеально коричневыми, натирала зубы специальной мазью. В Италии в XVI веке зубы чернили сурьмой. А Екатерина-Медичи привезла этот обычай и во Францию. Что касается России то, зубы, подверженные кариесу, также являлись признаком знатного рода. В языческий период невесте перед свадьбой обязательно чернили зубы.

Начиная с восемнадцатого века многие народы изменяли внешний вид зубов с помощью инкрустации. Особенно этот метод любили жители островов Борнео, Суматра и народ Майя. Высверливая отверстия в зубах, они вставляли в них кружочки из меди, золота или перламутра.

Долгое время среди народов, населяющих азиатские страны, было модным носить на зубах золотые коронки. В 2004 году глава Туркменистана Туркменбаши запретил госслужащим иметь золотые зубы, мотивируя свое решение так: «Я горжусь, что у меня все зубы белые. В Туркмении мода на золотые коронки существовала, когда мы жили плохо. Настало время отказать от пережитков прошлого».

Менялись эпохи, а с ними и понятия о красоте. Отсутствие зубов, их деформация, скошенные и заостренные края уже не казались эстетичными. В эпоху возрождения редкая красавица могла позволить себе украсить своё лицо улыбкой. Это можно наблюдать и на всемирно известных картинах живописцев. Зубо-губная улыбка начинает появляться только в начале



XX века.

Постепенно стала культивироваться мода на белоснежную улыбку. Во всем современном мире белые и ровные зубы считаются признаком красоты и привлекательности. Но, к сожалению, лишь немногие имеют белые зубы от природы. Поэтому стоматологи на протяжении многих веков неустанно искали методы и средства для отбеливания зубов. Первый рецепт этой процедуры дал Плиний Старший (23-79 г.г. н.э.). Римский писатель-эрудит рекомендовал следующее: «надо смешать мёд, измельчённую яичную скорлупу и воду. Данной смесью следует чистить зубы». В Древнем Риме отбеливание и полировку зубов производили также с помощью мочевины.

Развитие научно обоснованного отбеливания зубов началось в XIX веке. В практической стоматологии стали применяться различные химические препараты. В 1848 году доктор Труман впервые предложил использовать хлорную известь. После продолжительных экспериментов с различными формами хлорида на 23 сессии American Dental Association в 1884 году от ряда выступающих прозвучало предложение об использовании для отбеливания зубов перекиси водорода. Впервые это сделал доктор Харлан и определил ход истории отбеливания на последующие 100 с лишним лет. В 1852 году доктор Аткинсон сообщил о возможности использования 3 % пирозона (перекисный эфир) в качестве ополаскивателя. А уже в 1877 году была описана методика наружного отбеливания зубов, являющаяся аналогом современного подхода. В качестве отбеливающего вещества был предложен гидрохлорид кальция, а перекись водорода для наружного отбелива-

В XX веке ослепительная улыбка стала неотъемлемой частью рекламных образов




ния стала применяться с 1884 года. Наряду с перекисью в качестве отбеливающих средств стали применять хлорид алюминия, серную, соляную, щавелевую кислоты, хлорную известь и даже цианид калия. Действие отбеливающих веществ основано на том, что окислители ослабляют или расщепляют связи молекул красителей и обеспечивают осветление тона зуба.

Пик популярности белоснежной улыбки приходится на XX век. Аналогом понятия «красивая улыбка» стал термин «голливудская улыбка», который был придуман французским стоматологом Чарльзом Пинкусом. Пинкус понимал не только медицинскую, но и эстетическую составляющую красивой улыбки.

Чтобы голливудские актёры могли похвастаться на экране ровной ниткой белоснежных зубов, Пинкус придумал технологию, получившую название Hollywood Laminates — керамические наклейки, закрепленные на зубах актёра при помощи специального адгезивного порошка, используемого для крепления зубных протезов. Следует отметить, что белоснежная улыбка появляется не только благодаря использованию тонких накладок. Уже в XX веке концентрат перекиси водорода стал пользоваться особым спросом. С этого времени начались исследова-

ния температурной зависимости пульпы зуба. К 1910 году методики отбеливания усовершенствовались использованием нагретого инструмента. В 1918 году документировали ускорение химических процессов отбеливания при быстром подъёме температуры в растворе перекиси водорода за счёт высокоинтенсивного светового воздействия.

В дальнейшем были разработаны другие источники света для отбеливания: плазменные дуговые лампы, ксенон-галогеновые, диодные лампы и диодные лазеры. В 1972 году врач Аренс отбеливал тетрациклиновые зубы при помощи 35 % раствора Superoxol при температуре 10 градусов. Технология этого процесса усовершенствовалась в 70х-80х годах прошлого столетия.

Благодаря различным кропотливым исследованиям и многим экспериментам сейчас нам доступны разные методы отбеливания зубов. На сегодняшний день, наряду с лазерным отбеливанием, широко применяются фотодинамическое отбеливание, комплексное отбеливание с использованием ультрафиолетовой лампы и ряд других методик. Проходит время, меняются традиции, мода, эталоны красоты, но естественная белизна, ухоженные здоровые зубы останутся в моде всегда. 



unidentshop.ru



- ВЕСЬ АССОРТИМЕНТ UNIDENT
- БЕСПЛАТНАЯ ДОСТАВКА
- ЛУЧШИЕ ЦЕНЫ
- ПОДПИСКА НА НОВОСТИ И СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЯ

ЗАХОДИТЕ К НАМ ОНЛАЙН



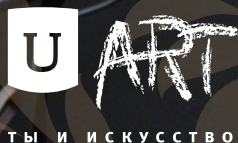
БЕСПЛАТНАЯ ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ 8-800-555-10-75

VIVACELO

ТРИУМФ ВИОЛОНЧЕЛИ

Фестиваль Vivacello рассказывает о современной жизни виолончельной музыки. О талантливых, виртуозных исполнителях и композиторах. О традициях, об именах и датах, которые остаются в памяти и в истории музыки. Об экспериментах, новых прочтениях и развитии виолончельного искусства. С 3 по 16 ноября в Москве состоялись шесть концертов, в каждом из которых прозвучала своя история о виолончели.

В пятый раз прошел в Москве фестиваль и имел грандиозный успех. Организатор фестиваля — культурно-благотворительный фонд U-Art: Ты и искусство, а генеральный спонсор — группа компаний UNIDENT.



ТЫ И ИСКУССТВО



Учредитель фонда U-Art: Ты и искусство Ивета Манашерова, арт-директор фестиваля Борис Андрианов и дирижер Венского камерного оркестра Штефан Владар на пресс-конференции, посвященной открытию Vivacello

Ивета Манашерова, U-Art: Ты и искусство:

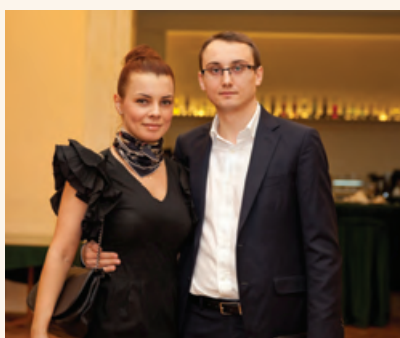
— Это уже пятый фестиваль, и, наверное, символично, что он посвящен памяти Даниила Шафрана. Имя этого великого музыканта с самого начала сопровождало наш фестиваль, мы все время о нем говорили. Для фестиваля, и тем более для виолончельного фестиваля, пятилетие — очень важная дата, поскольку классическая музыка — исключительно дотационное искусство. Но если мы не будем все дружно поддерживать его сегодня, то нашим детям не перейдет этот дар завтра.



Фестиваль открылся выступлением Венского камерного оркестра в Большом зале Московской консерватории. Один из самых известных в мире коллективов под руководством Штефана Владара исполнил произведения Бетховена и Гайдна. Солировали Борис Андрианов (виолончель), Алена Баева (скрипка) и Александр Князев (виолончель).



Директор оркестра Солисты Москвы Владимир Демьяненко с Лианой и Владимиром Смирновыми (ООО Северо-Запад Инвест)



Елена Бельская (Абсолют банк) со спутником



Зам. руководителя Департамента здравоохранения Москвы Абрамов Алексей Юрьевич с супругой Юлией и друзьями



Джованни Соллима и семья Манашеровых



Писатель и общественный деятель Олег Попцов с супругой



Артур Асмян (Sevenlines) с гостями



Борис и Анатолий Андриановы



Михаил Тер-Ованесов с семьей



Олег Броян (ОАО Уралтрубосталь) с супругой Серафимой и друзьями



Ефим Подгайтц, композитор:

— Очень хорошие музыканты, настоящие, и я рад, что именно на фестивале Vivacello прозвучала мировая премьера моего сочинения. Если вы слышали программу, то, наверно, обратили внимание, что были исполнены в основном переложения для гитары и виолончели. Даже это потрясающее переложение Шуберта — все равно переложение.

А это оригинальная пьеса-фантазия, специально написанная для Дмитрия Илларионова и Бориса Андрианова, которых я очень люблю как музыкантов. В общем, сегодня я сам первый раз слышал исполнение пьесы. Вы знаете, музыканты потрясающие, но композитор всегда слышит больше, чем другие. Так что, я думаю если будет еще исполнение, мы найдем возможности, чтобы сделать произведение ярче. Есть куда идти. В целом, надеюсь, что пьеса пойдет в жизнь, положено хорошее начало, связанное с таким прекрасным фестивалем.

Вообще с виолончельными фестивалями у меня очень много связано. Виолончель — мой любимый инструмент, у меня даже жена виолончелистка, и этим все сказано.

Второй концерт фестиваля прошел в камерном зале Московского международного Дома музыки. На сцене звучали авторские переложения для гитары и виолончели как классических произведений, так и фольклорных композиций. Несмотря на то, что Борис Андрианов и гитарист Дмитрий Илларионов впервые вместе выступили на фестивале, история совместной работы музыкантов насчитывает уже более десяти лет. В рамках концерта состоялась мировая премьера пьесы Ефрема Подгайтца «Видения», которая была написана специально для Vivacello.



Татьяна Купец и Александр Гроссер (DRC)



Валентина Александровна Завьялова, Михаил Васильевич Дунаев с внучкой и гостьей вечера



Елена Малышева (фонд U-Art) с дочерью Полиной



Главный врач ГБУ №56 Погонченкова Ирэна Владимировна с подругой



Анжи Гаспарян, Дина, Лали и Зиули Манашеровы



Анастасия Гавашели, Дина Манашерова, Юлия Хвойницкая и Аннета Аюкян (UNIDENT)

Самый камерный концерт фестиваля прошел в Культурном центре Чайковского, где выступили петербургский Терем-квартет и Борис Андрианов. Терем-квартет — первый ансамбль русских народных инструментов, который завоевал филармонические залы. Коллектив создал новое звучание, которое рождается в сочетании симфонической музыки и исполнения на народных инструментах. Самобытная манера исполнения коллектива придает остроту любому жанру. На концерте 8 ноября были исполнены оригинальные обработки классических и джазовых мелодий и фольклорные темы.



Михаил Дзюдзе, Терем-квартет:

— В таких камерных залах всегда хорошая атмосфера: теплая, близкая. Чувствуешь людей лучше, они находятся ближе и непосредственно участвуют в твоём исполнении. Это всегда приятно, когда между тобой и слушателем нет посредников — даже в виде микрофонов. Мы не ожидали, что в центре Москвы вообще есть такие домашние залы.

Мы рады участвовать в этом фестивале, мы давно знакомы с Борей и уже выступали вместе в Питере. А в Москве играем впервые. Сегодня мы исполняли и Рахманинова, и венгерские народные танцы, и произведения, которые написал один исландский композитор под сильным впечатлением от Пьяцоллы. Многие из этих вещей звучат очень редко.

Мы с радостью согласились участвовать в концерте фестиваля. Когда мы решаем, где и с кем выступать, для нас всегда на первом месте личный интерес. С Борей Андриановым мы схоже чувствуем и понимаем музыку, вместе сопереживаем. Мы не боимся экспериментов, рисков, не боимся показаться как-то так не так перед своей публикой. У нас нет жанровых границ, как и у Бори, он играет и джаз, и все, что ему нравится. В этом смысле он человек, который делает то, что хочет в жизни. По-моему, в этом счастье.



Армен Ванян с семьёй



Кай-Кристиан Брокштедт с гостем вечера



Зара Погосян с супругом



Михаил Васильевич Дунаев (главный врач стоматологической поликлиники ФСБ) с внучкой



Нина Глебовна Дивова (отдел выставок ГТГ) с сестрой



Учредители фонда U-Art с музыкантами Терем-квартета



9 ноября в Концертном зале Оркестрион прозвучала программа Cello-Jazz: классика в джазовых оттенках. Тон вечеру задавал знаменитый биг-бэнд имени Олега Лундстрема, самый долгоиграющий джазовый коллектив в мире. Камерный оркестр под управлением обаятельного Бориса Фрумкина не давал зрителям отвлечься от музыки ни на секунду. Солировали знаменитые виолончелисты Александр Бузлов, Борис Андрианов, Георгий Гусев, Георгий Юфа и выдающаяся пианистка Ксения Башмет. Заключительным произведением вечера стала Westory молодого композитора Анны Друбич: перефраз на темы мюзикла «Вестсайдская история» Леонарда Бернстайна для двух виолончелей, фортепиано и джазового оркестра.



Александр Сапрыкин (ОАО НЛМК) и Елена Лисина с дочерью Юлией



Людмила Мотовилова и Владимир Мухин (БРТ банк) с четой Манашеровых



Актриса Татьяна Друбич на премьере произведения дочери Анны



Кирилл Томащук (Мегаполис девелопмент) с супругой Рушанией Файзулиной



Дружная команда UNIDENT и Игорь Гавашели с дочерью Анастасией



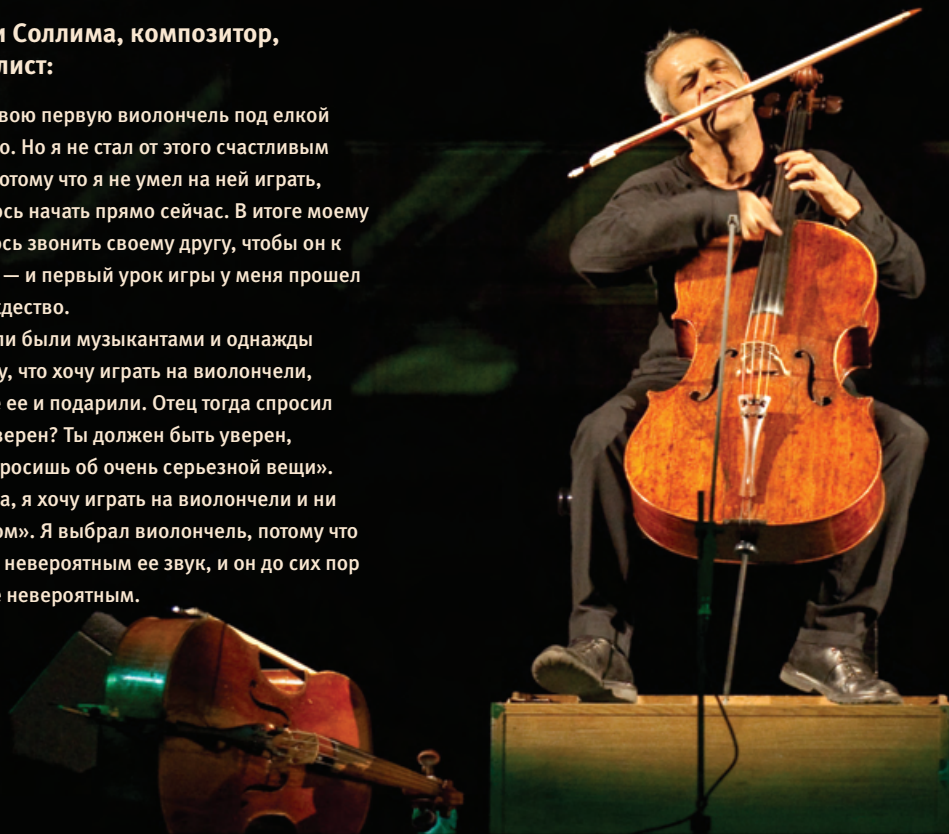
Региональный директор Philips Константин Сысов с сыном

В Большом зале Консерватории 13 ноября прошел концерт легендарного исполнителя и композитора Джованни Соллимы. В программе Ba-Rock Cello итальянский музыкант рассказал историю виолончельного искусства от первых барочных композиций до рок-музыки. Эмоциональный заряд, который Соллима передает залу, всецело вовлекает слушателя в происходящее на сцене. Мимика, жесты, непрерывные эксперименты музыканта делают его игру неповторимой. Концерт, который сопровождался показом авторского видео VJ Kirsan, стал самым авангардным проектом пятого фестиваля.

Джованни Соллима, композитор, виолончелист:

— Я нашел свою первую виолончель под елкой на Рождество. Но я не стал от этого счастливым ребенком, потому что я не умел на ней играть, а мне хотелось начать прямо сейчас. В итоге моему отцу пришлось звонить своему другу, чтобы он к нам пришел — и первый урок игры у меня прошел прямо в Рождество.

Мои родители были музыкантами и однажды я сказал отцу, что хочу играть на виолончели, поэтому мне ее и подарили. Отец тогда спросил меня: «Ты уверен? Ты должен быть уверен, потому что просишь об очень серьезной вещи». Я сказал: «Да, я хочу играть на виолончели и ни на чем другом». Я выбрал виолончель, потому что мне казался невероятным ее звук, и он до сих пор кажется мне невероятным.



Мария Салина (ГМИИ им.Пушкина), Сергей Кривошеев (ОАО Третий ВОЗРАСТ) с гостями



Светлана и Дмитрий Подзоровы



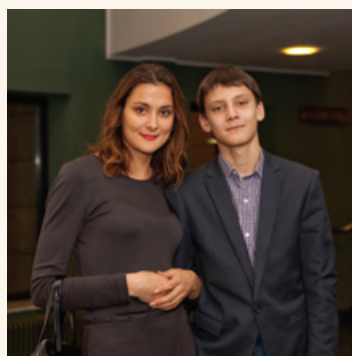
Евгений Рузаев (Unident) с супругой Людмилой, Светлана Матело (DRC) с дочерью Василисой, Сергей Левин



Художник Евгений Зевин, посол Литвы в России Ренатас Норкус с супругой



Профессор Академии им. Гнесиных Владимир Тонха



Наталья Клейменова (фонд U-art) с сыном



Архитектор Зураб Мардахиашили



Лидия Иовлева (Государственная Третьяковская галерея) и скульптор Паата Мерабишвили с сыновьями Лукой и Леваном и супругой Русико

Заключительный концерт фестиваля, который прошел в Концертном зале Чайковского 16 ноября, был посвящен памяти великого виолончелиста Даниила Шафрана, ярчайшего представителя российской виолончельной школы, которому в этом году исполнилось бы 90 лет. Вечере приняли участие виолончелисты с мировым именем: Джованни Соллима, Александр Рудин, Борис Андрианов, Давид Герингас и уникальный контртенор Олег Безинских. Также звучал симфонический оркестр «Русская филармония» под управлением итальянского дирижера Джанлуки Марчиано. Были исполнены произведения Канчели, Чайковского, Соллимы и Мартена. На концерте можно было услышать виолончель Амати 1630 года, на которой Даниил Шафран играл всю свою творческую жизнь.



Главный стоматолог Ноябрьска Дейнеко Людмила Григорьевна (слева) с гостьей вечера



Кардиолог Лео Бокерия с супругой Ольгой и композитор Гиа Канчели с супругой Валентиной



Елизавета Андрианова у экспозиции, посвященной Даниилу Шафрану



Ольга Муромцева с мамой



Александр Джапаридзе (компания Евразия) с супругой Еленой



Гости фестиваля на фотовыставке, рассказывающей об истории проведения Vivacello



Анатолий Гребельский (DS Clinic)



Олег Безинских, контртенор:

— Для меня это третье исполнение Diplipito. Первый раз была европейская премьера, второй раз российская, и вот сейчас пригласили участвовать в фестивале, чему я очень рад, конечно. В 1999 году мне позвонил Мстислав Ростропович: «Я хочу, чтобы вы приехали во Францию петь произведение Гии Канчели». Высылают мне ноты, я смотрю их и понимаю, что произведение гениальное. Хотя я современную музыку терпеть не могу. А это безумно красиво! Если у вас до прослушивания этого произведения было что-то ужасное в жизни, встряска нервная — все, что угодно, то все это куда-то улечивается. И вы находитесь как в безвоздушном пространстве. Там есть мелодика, есть какие-то вещи, я даже не знаю, как их назвать, которые вызывают чувства, от которых мы уже зачастую отказываемся. У нас сейчас бешеный ритм жизни. Сесть и подумать о себе как о личности, подумать о том, что ты делаешь — на это уже нет времени. Но когда ты слушаешь Diplipito, все это возникает. Для меня это произведение было как открытие.

Джованни Соллима, композитор, виолончелист:

— Шафран играл фантастически, это было так виртуозно и так глубоко, так свежо, каждый раз так по-новому. Он действительно великий исполнитель, лучший, мы сейчас говорим о чем-то действительно высоком. Я не был знаком с ним лично, но в Брешии, где я преподаю, я не раз слышал об этом уникальном человеке от коллег. Хорошо, что сегодня есть YouTube, и любой желающий может познакомиться с его творчеством, узнать, увидеть, послушать и поучиться. Шафран уникален, это призрачный гений с неограниченным воображением.



Президент Insigma Group
Дмитрий Чичикашвили



Геннадий Камышников (Deloitte
Россия) с супругой Илоной Мармур



Светлана Иночкина с гостями вечера



Галина Юдина с дочерью



Сергей Аршинов (Арчи продакшн)
с племянницей Софьей



После концерта в Консерватории

ПЯТЫЙ ФЕСТИВАЛЬ VIVACELLO



Анатолий Андрианов

Любое музыкальное событие академического жанра может стать заметным, если его организаторы, используя интересный репертуар, приглашают к тому же хороших солистов. Всего этого не занимать состоявшемуся в ноябре в Москве фестивалю VIVACELLO. Но есть отличительные черты, которые делают этот проект особенно привлекательным для различной аудитории слушателей — это разнообразие жанров, сближение классической музыки с театром, синтез различных направлений в искусстве, творческая фантазия.

Все это дает право судить о фестивале, как о событии незаурядном. В этом заслуга арт-директора Бориса Андрианова и организаторов фестиваля, которыми традиционно выступает культурно-благотворительный фонд U-Art: Ты и искусство, основанный частными коллекционерами Иветой и Тамазом Манашеровыми. Проект, созданный 5 лет назад, сразу же взял старт с высокой планки — на первый концерт был приглашен ансамбль виолон-

челистов оркестра Берлинской филармонии, который покорила московскую публику и как бы заложил основу фестиваля. Водопад различных стилей и жанров освежил консервативную атмосферу Большого зала Консерватории.

Неакадемический жанр ворвался в академическую среду, наверное, с появлением Пьяццоллы. Аргентинское танго легкой походкой вошло в филармоническую аудиторию и, похоже, прописалось в ней навсегда. Венгеров, например, не только играет танго, но и танцует под аккомпанемент симфонического оркестра. Борис Андрианов, окончивший московскую консерваторию (класс проф. Н.Н. Шаховской) и Высшую школу музыки имени Ханса Айслера (класс Д. Герингаса), воспитанный в лучших классических традициях, конечно, отдает предпочтение этому направлению в музыке. Однако, и в рамках фестиваля VIVACELLO, и в своих сольных выступлениях иногда как бы размывает четкие границы между классическим и популярным жанром, тем самым сближая публику этих в прошлом неблизких направлений.

Первый концерт пятого юбилейного фестиваля был поистине праздничным. Венский камерный оркестр — большой подарок московской публике. Его руководитель — дирижер и пианист Штефан Владар вместе со скрипачкой Аленой Баевой и Борисом Андриановым ярко и динамично исполнили тройной концерт Бетховена. Во втором отделении виртуозно и романтично интерпретировал до-мажорный концерт Гайдна блистательный виолончелист Александр Князев, особенно поразивший проникновенным драматизмом во второй части, характерным для этого периода творчества Гайдна. Завершился концерт в том же романтическом ключе, 4-ой симфонией Бетховена, которую Шуман сравнивал со стройной эллинской девушкой.

Конечно, фестиваль VIVACELLO посвящен музыке — интересной, разнообразной, но прямо или косвенно связанной с виолончелью, отсюда и название. Поэтому наряду с оригинальными произведениями для виолончели исполняются различные переложения или, что еще более неожиданно — интерпретации виолончельных сочинений другими инструментами, как, например, на прошлом фестивале — «концерт Шумана» в скрипичном изложении



или «Рококо», сыгранное на трубе. Программа концерта в Доме музыки, представленная дуэтом виолончели и гитары (Борис Андрианов и Дмитрий Илларионов), была составлена как раз из переложений, так как оригинальной музыки для этого ансамбля не существует. Но фестиваль без сюрпризов не обходится, и в завершении концерта было представлено интересное сочинение композитора Ефима Подгайца «Видение», которое, возможно, положит начало списку произведений, посвященных этому неподражаемому дуэту, который существует уже 12 лет, и с момента возникновения сразу же завоевал популярность публики и признание официальное, будучи номинированным на премию Грэмми.

В рамках одного только этого концерта можно было погрузиться в красочное звуковое разнообразие от Шуберта до музыки, близкой нашей эпохе. Легкий жанр — все же понятие весьма относительное, и, действительно, что может быть легче, изящнее, грациознее «Сонаты для арпеджионе» Шуберта в исполнении этого дуэта. Кантиленное звукоизвлечение гитары, приближенное по характеру к виолончели, создает полную гармонию в интерпретации этого сочинения. И полным контрастом звучит «Популярная сюита» де Фалья, где озвучен национальный характер, пришедший из глубины веков, сохранившийся, быть может, у тореадоров — сдержанный внешне и наполненный страстью внутри. И затем Пьяцолла — танцевальные аргентинские ритмы, вкрапленные в красочную мелодию. Все это дивное разнообразие придает концерту неповторимое очарование, вызывает восторг, восхищение, и кажется, что ты услышал в музыке, как в любви, осуществленную грезу.

Как в многочастной симфонии или спектакле меняются, объединенные общим замыслом, разнохарактерные действия, так каждый концерт фестиваля — это новая страница большой виолончельно-музыкальной книги. «Русский сувенир» — так можно назвать следующий концерт. И это действительно сюрприз — упоительно лирический, с тонким чувством юмора народно-классический ансамбль Терем-квартет аккомпанирует виолончели. Неожиданное сочетание, но очень удачное — в трепетно живом звучании народных инструментов «Уединенные поля / Прохлада сумрачной дубравы / Журчанье тихого ручья*» и «... те неяркие просторы, / Где даже голос ветра слаб**». И над всем этим — широкий, тягучий, как золотистого меда струя, голос виолончели — это «Вальс» Глиера и «Вокализ» Рахманинова. Но вот — «Молдавская сюита» и уже слышатся напевы флуэра и тилинки, а в искрометной жиге кажется, что виолончель сама пустилась в пляс. Это обращение к фольклору (Борис Андрианов сделал переложения, прослушав оригинальную запись) — тоже продолжение традиций. Когда-то великий Пабло Казальс перекладывал для виолончели каталонские мелодии, одну из которых Борис часто играет в своих концертах.

Виолончель не назовешь типично джазовым инструментом, тем не менее, именно оригинальным сочинением Фридриха Гильды, блестяще и искрометно исполненным Александром Бузловым и Государственным камерным оркестром джазовой музыки им. Олега Лундстрема открывался четвертый концерт фестиваля VIVACELLO. Скрипка в джазе — свой инструмент, знаменитый Стефан Граппелли посвя-

Дмитрий Илларионов и Борис Андрианов

* А. С. Пушкин, «Евгений Онегин»

** А. А. Ахматова, «Ты знаешь, я томлюсь в неволе...»



Джованни Соллима на концерте закрытия фестиваля

тил этому жанру жизнь, но именно его произведение *The way you look tonight* виртуозно и проникновенно исполнил в этот вечер Борис Андрианов. Тембр виолончели гармонично сочетался с духовой палитрой оркестра и в пьесе *Jango*, сыгранной Георгием Гусевым, и особенно в переложении «Вестсайдской истории» Бернштейна для двух виолончелей, сделанном молодым талантливым композитором Анной Друбич, ярко и образно исполненном Борисом Андриановым и Георгием Юфой.

Конечно, каждый концерт заслуживает более пристального внимания, но музыкальное течение уносит нас вперед к кульминации фестиваля, на пике которой мы сделаем небольшое *Fermato*. Точкой золотого сечения VIVACELLO стал концерт в Большом Зале Московской консерватории итальянского виолончелиста и композитора Джованни Соллимы. Как композитор — он представитель минимализма в музыке, а именно через минимализм рок пришел в академическую среду. Его выступления всегда вызывают бурю восторга у слушателей, и этот концерт не был исключением. Его можно назвать виолончельным Паганини. Оставаясь на сцене наедине с виолончелью, он часа два держит в напряжении публику. Единство звука, света и материи составляет внутреннюю природу его музыки. Это полет в неизведанное, но куда он захватил все самое лучшее из страны, «Где выпускает ночь из рукава /Хрустальных нимф и венценосных фурий» (Николай Гумилев, «Фра Беато Анджелико»). В звучании буквально видятся и фрески Микеланджело, ощущается таинственность Леонардо да Винчи, чувствуется божественность Рафаэля.

Пятый концерт VIVACELLO назывался *Ba-Rock cello*, что подчеркивало общую идею фестиваля. И действительно маэстро как бы перекинул мост из прошлого в будущее. 4-ая сюита Баха, с которой нача-

лось выступление Соллимы, была исполнена в традиционной барочной манере и даже барочным смычком, которым играли во времена Баха. Тут же следом — авторская композиция Соллимы. И не смотря на пропасть, их разделяющую, слышится много общего в этом бесконечном пространстве музыкального бытия. И дальше причудливое барокко сменяется дикой изобретательностью рока, смещается время, прессуются века, кажется, что звучит оркестр или орган, начиненный немислимymi регистрами, мелькают картины различных школ и мастеров, наполняя аудиторию красочным возбуждением, и уже непонятно — то ли это фантазии, то ли он играет под диктовку «свыше», как сочинял когда-то Брамс.

Но вот мы подошли к заключительному аккорду фестиваля, посвященного виолончели и музыке, ею вдохновенной. Однако, мне кажется, что к финалу выкристаллизовывается более высокая идея и предназначение этого музыкального события, оно выражается в характере фестиваля — обращение к человеку, его внутреннему миру, к его сущности, как существу земному, так и возвышенно небесному. Я бы поставил эпиграфом к VIVACELLO четыре строчки Николая Гумилева:

*Есть Бог, есть мир; они живут вовек
А жизнь людей мгновенна и убога,
Но всё в себя вмещает человек,
Который любит мир и верит в Бога.*

Последний концерт — явление особое в музыкальной жизни Москвы. Во-первых, он посвящен памяти Даниила Шафрана — великого музыканта, виолончелиста-живописца, который смычком рисовал неповторимые музыкальные образы. И потом, концерт обогащен музыкой Гии Канчели —целой планеты на музыкальном небосклоне. Но начался концерт с отступления в прошлое, в стиль Людовика XV с русской душой — бессмертное «Рококо» Чайковского. На сцене — симфонический оркестр «Русская филармония», дирижер Джанлука Марчиано (Италия) и солист Давид Герингас «поднимают» занавес последнего представления VIVACELLO. Тонко, виртуозно, лирично звучала виолончель в руках мастера, абсолютного классика, продолжателя лучших традиций виолончельного искусства Герингаса, как напоминание об ажурных временах прошлого. Логическим продолжением было появление на сцене его бывшего ученика Андрианова. Музыка Гии Канчели *Diplipito* для виолончели, контральта и симфонического оркестра требует особого внимания и...тишины, чтобы услышать биение человеческого сердца. «Маэстро тишины» называют Канчели. В музыке человека, девиз которого «Не горюй», слышится грусть и светлая печаль, ее не надо



стараться понять, ее надо почувствовать. Тихо, проникновенно звучит виолончель, ей вторит человеческий голос (контртенор Олег Безинских), в окружении вселенского оркестра слышится разговор с мирозданием, но обращенный к сердцу каждого человека.

Трудно в этот вечер абстрагировать виолончель от музыки, но в антракте за разговором можно поразмышлять, что в последнее время появление этого инструмента на концертной эстраде стало гораздо заметнее. Великие музыканты не такого далекого прошлого, такие как Пабло Казальс, Мстислав Ростропович и Даниил Шафран обогатили ее звучание и возвели на пьедестал сольного исполнительства. Но в последнее время диапазон возможностей виолончели значительно расширился и во многом благодаря солистам VIVACELLO. И действительно, виртуозность мастеров позволяет им проникать и в скрипичный репертуар, а богатство тембра делает звучание бесконечно красивым. К тому же, сегодня в руках музыкантов инструменты лучших итальянских мастеров — Гваданини, Монтаньяна, Руджери, Бергонци. Кстати, Италия, на языке которой говорят музыканты, представлена в этом концерте особенно щедро, дирижер Джанлука Марчиано тоже итальянец. Его обаяние, мастерство, точный жест, чуткое отношение к солистам ощущаются в каждом соприкосновении с партитурой.

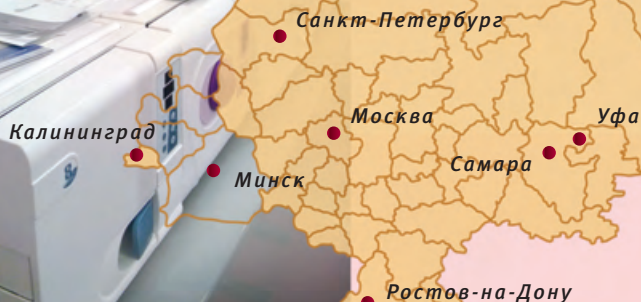
В начале второго отделения на сцене Александр Рудин, виолончелист с мировым именем, дирижер и пианист, существующий в чисто академических тра-

дициях, но в различных сферах музыкального искусства, представил публике «Балладу» французского композитора Мартина. Рудину свойственно отдавать дань произведениям малоизвестным и достаточно сложным по восприятию, но он с удивительной легкостью делает их доступными и идет навстречу странности души человеческой — чтобы произведения искусства доставляли полное наслаждение, они должны казаться созданными легко, без труда. И сейчас наступает самый трогательный момент концерта и всего фестиваля — минута памяти Даниила Шафрана, которому в этом году исполнилось бы 90 лет. Но это не минута молчания, на сцену выходит Борис Андрианов, у него в руках инструмент великого итальянского мастера Амати, который принадлежал другому великому мастеру — Даниилу Шафрану. Звучит «Ноктюрн» Чайковского, это приношение артисту, и в этом зале, где он заставлял звучать воздух, а души воспарять, происходит соприкосновение времен, и в этом прекрасном звучании мы по-прежнему ощущаем его присутствие. Концерт завершает Джованни Соллима. Сегодня он играет свое сочинение Folktales с оркестром. Это апофеоз виолончели, торжество музыки, триумф человеческого духа, гимн искусству. Бурные, продолжительные аплодисменты!

Фестиваль завершен, но в искусстве нет конца, а есть непрерывное начало. Когда-то Осип Мандельштам сравнивал тембр виолончели с моментом ожидания и мучительного нетерпения. Вот с таким мучительным нетерпением мы и будем ожидать следующий фестиваль.

Оркестр «Русская Филармония» под управлением Джанлуки Марчиано

ОБЗОР ВЫСТАВОК СЕНТЯБРЬ - НОЯБРЬ 2013



Медицина и косметология Калининград, 19-21 сентября

На ежегодной международной специализированной выставке был представлен широкий ассортимент медицинской техники и оборудования. На стенде компании UNIDENT посетители могли ознакомиться с продукцией производителей WuerWei, P&T и многих других. Большим спросом пользовались аппараты для дезинфекции Clevo от компании Dmetec.



Стоматология Беларуси Минск, 23-25 октября

Компания UNIDENT приняла участие в крупнейшей международной стоматологической выставке Беларуси. Стенд компании пользовался огромной популярностью из-за разнообразия представленной продукции, среди которой были полимеризационные лампы Good Doctors, моюще-дезинфицирующие машины Steelco, автоклавы, стоматологические установки, рентгенооборудование и многое другое.



Дентал-Экспо Уфа, 22-24 октября

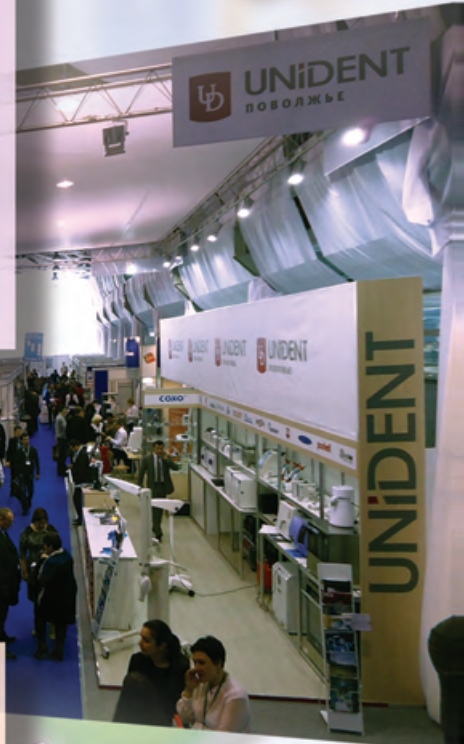
Компания UNIDENT уже несколько лет принимает участие в крупнейшей специализированной выставке Республики Башкортостан. Среди широкого ассортимента эксклюзивной продукции, представленной на выставке, особое внимание посетителей привлекли стоматологические установки Siger и Castellini, оборудование и материалы для зуботехнических лабораторий Zhermack, а также компрессоры Mgf, лазеры Biolase, CAD/CAM-системы Wieland, рентгенооборудование MyRay, Genogay и Swidella. Также спросом пользовалась продукция компаний Steelco, Dental X и швейцарские средства для дезинфекции и стерилизации.





Современная стоматология Ростов-на-Дону, 20-22 ноября

Компания UNIDENT является постоянным участником одной из крупнейших стоматологических выставок всего южного региона. Огромным интересом посетителей пользовались стоматологические лазеры Biolase, цифровые системы для зуботехнических лабораторий Wieland и другая эксклюзивная для российского рынка продукция ведущих производителей: Castellini, Zhermack, Carestream Dental, Steelco, Dental X, Genoray, Siger, и многих других. Внимание многих стоматологов привлекла элитная итальянская мебель Dental Art.



Дентал-Экспо Самара, 6-8 ноября

На крупнейшей специализированной выставке Поволжья компания UNIDENT представила огромный выбор эксклюзивной продукции. Традиционно популярностью пользовались рентгенооборудование Carestream Dental, были представлены линейки стоматологических установок Castellini и Siger, диодные и эрбиевые лазеры Biolase, CAD/CAM-система Wieland, а также оборудование под брендами Steelco, Dental X, YOUJOY, Dmetec, Wiedoo, P&T и другое оборудование.



MosExpoDental Москва, 13-16 ноября

Выставка MosExpoDental является уникальной площадкой для эффективного продвижения инновационных технологий и разработок мировой стоматологии в практическое здравоохранение. На стенде UNIDENT представлен широчайший ассортимент медицинского оборудования, инструментов и расходных материалов: диагностическое оборудование Carestream Dental и Morita, имплантационная система SGS, лазеры Biolase, а также стоматологические установки Castellini и Siger, оборудование под брендами Mgf, Zhermack, Wieland, Steelco, Swidella, Good Doctors и многих других производителей.



InterCHARM Москва, 27-30 ноября

Выставка является крупнейшим в России, СНГ и Восточной Европе мероприятием в области парфюмерии и косметологии. За несколько лет участия в выставке компания UNIDENT приобрела репутацию надежного и проверенного поставщика высококачественного оборудования. Особенным спросом пользовалось оборудование для очистки, дезинфекции и стерилизации P&T и YOUJOY. Также вниманию посетителей была представлена продукция таких эксклюзивных брендов как Dental X и Dental Art.





КАК ВЫБРАТЬ ИНТРАОРАЛЬНЫЙ РЕНТГЕНОВСКИЙ АППАРАТ

Интраоральный рентгенаппарат — наиболее часто используемый в стоматологии прибор для рентгеновской диагностики. Сам аппарат стоит не так дорого — от 75 до 120 тысяч рублей. Однако заменить его в случае неправильного выбора (отсутствия сервисного обслуживания или неудовлетворительных потребительских качеств) крайне проблематично. Ведь для правильного размещения аппарата необходимо подготовить соответствующий проект и пройти процедуру получения лицензии. Во всех документах будет указана модель выбранного вами аппарата, и при замене прибора часть процедуры необходимо проходить заново.

Очевидно, что рентгенаппарат должен иметь документы — регистрационное удостоверение и декларацию соответствия.

Необходимо удостовериться в том, что выбираемое оборудование производится и поставляется компанией с серьезной репутацией.

Еще более важным является уровень безопасности прибора — возможность производить качественные снимки с минимальной лучевой нагрузкой для пациента и персонала.

Важнейший фактор — наличие высокочастотного генератора в рентгеновском аппарате. Наилучшим показателем является частота в 300 кГц. Такая технология позволяет свести к минимуму долю мягкого рентгеновского излучения, неэффективного для диагностики и вредного для человеческого организма. В итоге пациент и окружающие получают на 25-35 % меньшую лучевую нагрузку по сравнению с низкочастотным рентгенаппаратом.

§ Миф, который не должен сильно влиять на ваш выбор
 «Чем меньше фокальное пятно в рентгеновском генераторе — тем лучше». Во-первых, рентгеновская трубка с меньшим фокальным пятном конструктивно обладает существенно меньшим ресурсом и крайне чувствительна к перегреву. Во-вторых, теоретически есть мнение, что меньшее фокальное пятно должно дать более четкий контур на рентгеновском снимке. На самом деле, практическая разница между двумя параметрами 0,7 мм и 0,4 мм не различима на рентгеновском изображении, получаемом на рентгеновской пленке (качество 16-18 пар линий на мм) или радиовизиографа (качество 12-16 пар линий на мм). Только на самых совершенных визиографах (RVG6100) с качеством изображения более 20 пар линий на мм есть теоретическая возможность обнаружить более четкий контур рентгеновского изображения, да и то в условиях больше похожих на лабораторные. Но о выборе радиовизиографов в следующем номере.

Приобретая рентгенаппарат, узнайте, поставляет ли та же компания радиовизиограф, заслуживающий доверия. В случае неисправности комплекта «радиовизиограф + рентгенаппарат» гораздо удобнее обратиться в одну сервисную службу с вопросом о проверке работоспособности обоих компонентов.

Было бы идеально, если у оборудования был бы не только общий поставщик, но и один производитель. В этом случае вы застрахованы от «неполной совместимости» приборов. В конце концов, это еще одно подтверждение того, что вы имеете дело с серьезным производителем.



Есть что обсудить



НОВЫЕ ЦЕНЫ

на диагностическое оборудование
от ведущего мирового производителя

для получения подробной информации
обращайтесь в отдел рентгенооборудования UNIDENT
Тел.: +7 (495) 434-7347 , e-mail: xray@unident.net



МОЮЩЕ-ДЕЗИНФИЦИРУЮЩИЕ МАШИНЫ ДЛЯ СТОМАТОЛОГИИ

Дезинфекция и стерилизация давно уже стали неотъемлемой частью рабочего процесса любого стоматологического кабинета. Процесс подготовки многоразовых медицинских инструментов к повторному использованию в последнее время все в большей степени контролируется законодательством. Закон предписывает не только процесс стерилизации как таковой, но и предстерилизационную очистку стоматологических инструментов и принадлежностей.

Предстерилизационная подготовка инструментов представляет собой совокупность мер, направленных на удаление белковых, жировых загрязнений, остатков лекарственных средств с обрабатываемых предметов. Во избежание риска перекрестной инфекции любой инструмент должен быть помещен в обеззараживающий раствор сразу же после использования. Данный этап можно проводить вручную или же при помощи моюще-дезинфицирующей машины, что является более эффективным и безопасным методом, который во многих европейских странах уже законодательно установлен как обязательный для всех медицинских учреждений. Моюще-дезинфицирующие машины для стоматологии Steelco — эффективные помощники при очистке и термической дезинфекции широкого спектра стоматологических инструментов. Использование такого оборудования исключает профессиональный риск, возникающий при ручной предстерилизационной обработке инструментов. При работе с моюще-

дезинфицирующими машинами Steelco специалист всего лишь выбирает соответствующую программу, а значит, контакт с инструментами происходит только при их загрузке и выгрузке. Безусловным плюсом оборудования является и то, что специалист не взаимодействует с разного рода дезинфицирующими средствами. Машины Steelco выполняют предварительную мойку инструментов холодной водой, термическую и/или химическую обработку, сушку горячим воздухом. После цикла мойки все инструменты готовы для стерилизации без необходимости какой-либо ручной обработки. Пользователь просто загружает грязный инструмент в машину и на выходе получает инструмент, полностью прошедший этап предстерилизационной обработки.

Моюще-дезинфицирующие машины Steelco отличаются простым управлением благодаря специальному аппаратному и программному обеспечению и оснащению LED-дисплеями с кнопочным (в моделях DS 50 DRS, DS 50) или сенсорным управлением (в моделях DS 500 CL).

Все моюще-дезинфицирующие машины предназначены для обработки различных инструментов, а по-

СОХО®

РАБОТАЕТ КАК ЧАСЫ

Тел.: +7 (495) 434-1027. Горячая линия для клиентов: +7 (965) 434-2962. Факс: +7 (495) 434-1020.
www.unident.ru. www.unident-online.ru. E-mail: unident@unident.net, ornt@unident.net



тому все модели обладают большим выбором программ мойки и дезинфекции. В зависимости от модели каждая машина включает до 40 программ, часть из которых является предустановленными заводскими программами, и часть – программируемыми пользовательскими программами для удаления разных видов загрязнений. Каждая программа предусматривает разделение цикла на множество этапов, что позволяет удалять даже сложные масляные загрязнения. При этом такие параметры программ, как температура и время сушки, мойки, ополаскивания, могут быть полностью прописаны пользователем. Контроль над температурным режимом ведется при помощи двух независимых температурных датчиков, работающих под управлением микропроцессора. Специальный датчик давления контролирует уровень дезинфицирующего средства в резервуаре. Забор необходимого (установленного пользователем/запрограммированного) количества средства находится под автоматическим контролем. Для безопасности эксплуатации в каждой машине предусмотрена специальная система, отвечающая за блокировку дверцы и исключающая возможность ее открытия до полного завершения цикла мойки и дезинфекции. Протоколирование информации о проведенных циклах обработки инструментов все чаще становится неотъемлемой частью процесса дезинфекции и стерилизации. По желанию специалиста информация о проведенном цикле может быть представлена как в электронном виде, так и на бумажном носителе. В моделях моюще-дезинфицирующих машин Steelco предусмотрены USB-разъем для передачи информации на переносное устройство для хранения данных и разъем RS 232 для подключения принтера для непосредственной печати протокола дезинфекции. В продукции компании Steelco используются два разных способа сушки: сушка с использованием нагревательного элемента (модели DS 500, DS 500 SC) или принудительная сушка, при которой используется продувка фильтрованным горячим воздухом с возможностью калибровки температуры и времени сушки (модели DS 50 DRS, DS 50 HDRS, DS 500 CL, DS 600 C).

Все моюще-дезинфицирующие машины оборудованы системой тройной фильтрации воды, обеспечивающей надежную защиту внутренних компонентов оборудования, что позволяет продлить срок службы помп и насосов.

Даже при загрузке большого количества инструментов гарантированы отличные термодинамические показатели и высокая эффективность мойки и дезинфекции за счет использования специальных технологий. Внутренняя камера, коромысла-распылители, а также все корзины, тележки и вставки выполнены

из высококачественной нержавеющей стали марки AISI 316L, стойкой к воздействию высоких температур и химических веществ.

Моюще-дезинфицирующие модели Steelco предусматривают дооснащение дополнительными комплектующими. На выбор пользователя, в зависимости от потребностей клиники и особенностей работы, возможно дооснащение машин встраиваемым умягчителем воды, дополнительным дозатором для дезинфицирующих средств, дополнительными коромыслами-распылителями и многими другими комплектующими.

Использование уникальных комплектующих является настоящей визитной карточкой Steelco. Так, специально для обеспечения возможности эффективной и безопасной обработки наконечников любого производителя был разработан универсальный адаптер для мойки и дезинфекции наконечников. Благодаря всем этим характеристикам оборудование Steelco отличается легкостью управления, многофункциональностью и безопасностью, а также обеспечивает полную сохранность обрабатываемых инструментов.

Все модели моюще-дезинфицирующего оборудования Steelco разработаны и созданы в соответствии с международными требованиями и директивами и соответствуют стандарту производства медицинского оборудования CE (93/42/CEE), код 0051. Модели бывают как непроходного, так и проходного типа со стальной либо стеклянной дверцей. Моюще-дезинфицирующая машина модели Steelco DS 500 легко вписывается в любое рабочее пространство, может использоваться в качестве как отдельно стоящего, так и встроенного оборудования. Ассортимент продукции Steelco включает как компактные модели, предназначенные для небольших стоматологических клиник на один кабинет (серия DS 50, DS 50 DRS), так и модели средних и крупных объемов (DS 50 HDRS, DS 500 SC, DS 500 CL, DS 600 C) для больших кабинетов, клиник или больниц.

Предстерилизационная обработка, выполненная на профессиональном оборудовании с соответствующими техническими характеристиками, — это прежде всего правильный уход за медицинскими инструментами, отвечающий европейским стандартам. Именно поэтому компания UNIDENT начала поставки моюще-дезинфицирующего оборудования на российский рынок и, опираясь на обширный опыт в оснащении российских клиник стоматологическим оборудованием, остановила свой выбор на итальянской компании Steelco. 

Материал подготовлен
отделом развития новых технологий

«Заботясь об окружающей среде»

Steelco



Тел.: +7 (495) 434-1027. Горячая линия для клиентов: +7 (965) 434-2962. Факс: +7 (495) 434-1020.
www.unident.ru. www.unident-online.ru. E-mail: unident@unident.net, ornt@unident.net

SCIENCE4HEALTH 2013




В Российском университете дружбы народов прошла пятая Международная научно-практическая конференция Science4Health, которая собирает самых активных студентов медицинских вузов со всей России, стран СНГ и Европы. В этом году на конференцию приехали сотни участников, в том числе из Венгрии, Македонии, Голландии, Италии, Польши, Словении и Словакии. Ежегодно в рамках конференции проходит олимпиада по стоматологии, которую уже традиционно поддерживают компании UNIDENT и R.O.C.S.



Олимпиада по стоматологии включала три основных этапа. Первый – тестирование, которое определило, кто из студентов отправится соревноваться в мануальных навыках. На втором этапе участникам олимпиады предстояло снимать альгинатные оттиски и накладывать швы на специальных фантомах. Третье, финальное соревнование – установка имплантатов, опять же на фантомах.

— Наша конференция и олимпиада помогают ребятам находить новые контакты, общение со студентами из других стран позволяет шире смотреть на образовательный процесс, — рассказывает старший научный руководитель отдела координации научных объединений РУДН Анастасия Маркова. — Мы выступаем как стартовая площадка для международного общения наших студентов.

На конференции Science4Health два официальных языка — русский и английский. Для англоговорящих докладчиков предусмотрен бонус — освобождение от оплаты организационных взносов. Такой подход, по мысли организаторов, прекрасно мотивирует к изучению иностранных языков и помогает преодолеть барьер к выступлениям перед аудиторией на английском. Все-таки международное общение, как и значительная часть стоматологического образования, доступно лишь на иностранных языках. 

для местного применения by R.O.C.S.[®]

Герпенокс[®]

гель стоматологический

Товар сертифицирован. На правах рекламы



- Предупреждает развитие герпетических высыпаний
- Устраняет ощущение боли, жжение, зуд, отёк и воспаление
- Ускоряет заживление и предотвращает появление трещин и шрамов

ЭФФЕКТ ЗАМЕТЕН ПОСЛЕ ПЕРВОГО ПРИМЕНЕНИЯ!

ОРИГИНАЛЬНОЕ ЗАПАТЕНТОВАННОЕ СРЕДСТВО ДЛЯ КОМПЛЕКСНОГО ЛЕЧЕНИЯ И ПРОФИЛАКТИКИ ИНФЕКЦИОННО-ВОСПАЛИТЕЛЬНЫХ СОСТОЯНИЙ И МИКРОТРАВМ СЛИЗИСТОЙ ОБОЛОЧКИ ПОЛОСТИ РТА, КРАСНОЙ КАЙМЫ ГУБ И КОЖИ ВОКРУГ НИХ (СТОМАТИТ, ГИНГИВИТ, ПАРОДОНТИТ, ГИНГИВОСТОМАТИТ, КАНДИДОЗ, АФТОЗ, ХЕЙЛИТ, «ПРОСТУДА НА ГУБАХ» И ДР.), В ТОМ ЧИСЛЕ ВЫЗВАННЫХ ВИРУСОМ ГЕРПЕСА



ГЕРПЕНОКС: ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЛЕЧЕНИИ И ПРОФИЛАКТИКЕ ЗАБОЛЕВАНИЙ СЛИЗИСТОЙ ПОЛОСТИ РТА

В конце 2013 года компания DRC представила стоматологический гель R.O.C.S. Герпенокс — инновационное запатентованное средство для комплексного лечения и профилактики инфекционно-воспалительных состояний и микротравм слизистой оболочки полости рта, красной каймы губ и кожи вокруг них (стоматит, гингивит, пародонтит, гингивостоматит, кандидоз, афтоз, хейлит, «простуда на губах» и других заболеваний), в том числе вызванных вирусом герпеса.



ют мягкие ткани пациента. У предрасположенных лиц в результате таких воздействий среди прочих проблем возможны манифестации герпесвирусной инфекции, что создает проблемы для самого пациента (особенно в форме стоматита), а также нередко затягивает процесс лечения. В острой форме герпетический стоматит преимущественно возникает у детей раннего возраста (от 6 месяцев до 3 лет), на его долю приходится более 80% всех заболеваний слизистой оболочки полости рта у дошкольников. С возрастом заболеваемость снижается вследствие приобретенного иммунитета после перенесенной герпетической инфекции в ее разнообразных клинических формах. В хронической форме герпетический стоматит может рецидивировать в любом возрасте в случае ослабления иммунитета. По оценкам специалистов, до 10 000 000 россиян ежегодно страдают от «простуды» на губах. Ориентировочно каждый пятый россиянин заболевает герпесом, локализованным в области губ, от 2 до 10 раз в год. Известно, что только 5% населения невосприимчивы к вирусу герпеса, причем детерминанты резистентности до сих пор непонятны. Возбудителем является вирус простого герпеса (Herpes Simplex), который встраивается в геном клеток периферической нервной системы и сохраняется на протяжении всей жизни индивида. Размножение вируса происходит в клетках эпителия. Источником заражения является больной человек, у которого вирус герпеса присутствует на эпителии слизистых оболочек.

Заболевания слизистой оболочки полости рта относятся к числу важнейших и трудно контролируемых проблем стоматологии. В профессиональной практике стоматолога травмирование слизистой рта не является редкостью. Постановка коронок и эстетических реставраций, профессиональная чистка, удаление зуба, постановка имплантатов, ношение ортодонтических и ортопедических конструкций, лечение пародонтологических заболеваний и другие хирургические вмешательства — все эти манипуляции затрагива-

Вирус из очага поражения выделяется в течение 8–9 дней. В этот период шанс заразиться герпесом возрастает в 100 раз. Из-за того, что у многих больных процесс протекает бессимптомно, можно заразиться даже от внешне здорового человека, однако вероятность заражения существенно ниже. Передача инфекции может происходить при непосредственном контакте, воздушно-капельным и бытовым путем, внутриутробно, при трансплантациях и переливании крови. Первичное заражение, как правило, протекает без симптомов, только у 1,5 – 15% больных отмечаются клинически выраженные формы болезни. Именно поэтому человек может даже не догадываться, что инфицирован вирусом герпеса. Локальные повреждения губ, глаз или рта, травмы, хирургические вмешательства могут являться провоцирующим фактором в развитии герпетического поражения.

По антигенным свойствам вирус простого герпеса делят на 2 типа. Тип 1 — герпетические поражения на слизистой оболочке рта, тип 2 чаще поражает половые органы, однако сегодня специалисты отмечают, что оба типа вируса могут локализоваться и в той и в другой области. Проявление вируса второго типа в лицевой области носит более стойкий и тяжелый характер. Так как современная медицина не располагает методами лечения, позволяющими элиминировать вирус герпеса из организма человека, целью лечебных мероприятий являются: подавление его репродукции в период обострения и поддержание иммунитета, как общего, так и местного, с целью блокирования реактивации вируса в очагах персистенции и предотвращение развития или восстановление тех нарушений, которые вызывает его активация в организме.

Стоматологический гель Герпенокс содержит компоненты с противовирусными, иммуномодулирующими, противогрибковыми, антисептическими и ранозаживляющими свойствами. Удачное сочетание высокой эффективности состава против основных возбудителей и способность защищать слизистую и кожу от их дей-

ствия позволяет добиваться успеха в полости рта в самых разнообразных клинических ситуациях.

Гель безопасен, он не содержит токсичных и опасных компонентов, не оказывает раздражающего или повреждающего действия, быстро устраняя чувство дискомфорта в зоне поражения.

Стоматологический гель Герпенокс в профессиональной практике может применяться для ускорения заживления и предупреждения инфекционного воспаления в составе пред- и постоперационной обработки полости рта при экстракции зуба, при травматичных манипуляциях в области шейки зуба (пломбирование, препарирование под коронки и пр.), установке имплантов, пародонтологических и челюстно-лицевых операциях и других процедурах. Также возможно индивидуальное применение геля. Герпенокс применяется местно, небольшое количество геля тонким слоем нужно нанести на область повреждения десен или губ пальцем, при помощи ватной палочки или микробраши 2-3 раза в день или согласно рекомендации специалиста. После нанесения геля следует воздержаться от приема пищи и напитков в течение 30 мин. Рекомендуемый курс применения — 5-7 дней.

Особого внимания заслуживает возможность использования стоматологического геля Герпенокс с целью профилактики герпетического поражения. Если человек оказался в ситуации, которая для него обычно завершается герпетическими высыпаниями (переохлаждение, лечение у стоматолога, сезонная инфекция), то целесообразно начать применение геля заблаговременно до появления первых симптомов герпеса. Во многих случаях это поможет избежать проблемы или, как минимум, ослабит проявление инфекции. Но и на более поздних стадиях развития патологического процесса Герпенокс сохраняет свою эффективность, защищая очаг от присоединения бактериальной и грибковой инфекции, заметно ускоряя сроки заживления.

Материал предоставлен компанией **DRC**

R.O.C.S.[®]
REMINERALIZING ORAL CARE SYSTEMS

www.rocs.ru



R.O.C.S.® РЕКОМЕНДУЕТ:

Посещайте гигиениста стоматологического минимум 2 раза в год.

Посещение гигиениста значительно снижает вероятность возникновения кариеса и обеспечивает защиту против заболеваний пародонта.



DENTAL X: СТЕРИЛИЗАЦИЯ НА ВЫСОТЕ

Существует множество способов стерилизации инструментов, и на первый взгляд выбор между ними может казаться весьма непростым. У каждого способа есть свои преимущества и недостатки, своя себестоимость и результативность. Однако с уверенностью можно сказать, что самым распространенным и безопасным способом стерилизации инструментов является паровая стерилизация или же автоклавирование.

Пониженная, по сравнению с горячим сухим воздухом в сухожарах, температура продлевает жизнь инструментов. В автоклавах класса В пар свободно проникает в губчатые и пористые материалы, полости инструментов, обеспечивая тем самым непревзойденное качество стерилизации. Среди преимуществ автоклавирования также числятся возможность обработки упакованных инструментов и относительно короткое время стерилизации.

В соответствии с европейским стандартом EN 13060, в зависимости от технических характеристик существуют автоклавы классов N и В. Автоклавы класса N с термодинамической сушкой подходят для стерилизации гладких, цельнометаллических медицинских инструментов без пустот, загружаемых в автоклав без упаковки. Автоклавы класса В с вакуумной помпой используются для стерилизации всех типов медицинских инструментов из любых материалов, как в упакованном, так и в неупакованном виде.

Компания Dental X около 30 лет занимается разработкой и производством стерилизационного оборудования, затрачивая огромные ресурсы на повышение его надежности и эффективности, а также на поиск новых решений вопросов стерилизации. Применение новых технологий в купе с уникальной системой нагрева и удаления воздуха из камеры автоклава обеспечивает высокие технические показатели и надежную работу всей линейки оборудования Dental X.


Флагманом Dental X можно по праву назвать автоклав Domina Plus B – автоклав класса В с инновационной камерой из никелированной меди. Специальная система нагрева с несколькими нагревательными элементами обеспечивает лучший профиль температур. Высокая теплопроводность меди, из которой изготовлена камера (в 27 раз выше, чем у нержавеющей стали), уникальные характеристики множества нагревательных элементов и дифференцированный контроль помогают

значительно сократить время цикла, а также увеличить полезный объем камеры автоклава, ведь без перегрева стенок камеры возможно размещение подносов и инструментов не только по центру. Благодаря этому полезный объем камеры Domina Plus B на 18 литров превышает полезный объем любой 24-литровой камеры из нержавеющей стали других автоклавов.

Эффективное удаление воздуха и сушка в модели Domina Plus B происходят при помощи вакуумной помпы с двумя моторами, которая оснащена специальным клапаном, предотвращающим попадание воды в помпу.

Система охлаждения необычайно важна для оборудования, генерирующего тепло. Domina Plus B оснащена большим кулером (радиатором) и двумя вентиляторами; внутренние термальные потоки охлаждают электронную систему. Тепло от пара используется для подогрева и дегазации чистой воды (в резервуаре), что ускоряет последующие циклы.

Domina Plus B проста и понятна в использовании, оборудование рассчитано на эксплуатацию персоналом без высокой квалификации. Автоклав включает полностью автоматическую систему управления: для запуска цикла стерилизации достаточно нажать на кнопку START. Для удобства пользователя на дисплей выводится полная информация о проводимом цикле, предусмотрена система звуковых оповещений и система самодиагностики.

Автоклав Domina Plus B специально разработан для быстрой и безопасной стерилизации любых инструментов, включая наконечники. Итальянское качество стерилизации, а также сочетание многолетнего опыта производства и инновационных технологий позволяет Domina Plus B пользоваться заслуженным доверием многих специалистов по всему миру. Благодаря компании UNIDENT, эксклюзивного дистрибьютора продукции Dental X в России, последнее слово в автоклавировании теперь доступно и российским специалистам. 

Материал подготовлен
отделом развития новых технологий



Domina plus B

Последнее достижение
в области стерилизации



ОКСИД ЦИРКОНИЯ КАК МОНОЛИТНАЯ ИЛИ ЧАСТИЧНО ОБЛИЦОВАННАЯ КЕРАМИКОЙ КОНСТРУКЦИЯ

WIELAND
D E N T A LZENOSTAR 

Карстен Мюллер
Зубной техник-мастер
«АВАНГАРДЕ Денталтехник ГмБХ»,
Лейпциг



РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ: ПАРАМЕТРЫ СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕПТОВ ЗУБНОГО ПРОТЕЗИРОВАНИЯ

Введение

Стандартное протезирование коронками из неблагородных сплавов необязательно является источником ценообразования ни в лаборатории, ни у отдельного стоматолога. Кроме того, зачастую пациент не слишком впечатлен эстетическим видом протезов, что также касается большинства работ с облицовочными металлическими коронками, когда слишком становятся видны края или каркас коронок после скола протеза. Окрашенные в цвет зуба коронки и мосты со светопрозрачностью, соответствующей светопрозрачности «естественного» зуба, биоинертные, биосовместимые, долговечные, на соответствующих, но привлекательных условиях предлагают больше, чем просто интересную альтернативу. Потому что цифровое управление производственным процессом – пропорционально возможностям сотрудника лаборатории и соответствующему оснащению лаборатории – существенно сокращает процесс изготовления безметалловых зубных про-

тезов зачастую с более высоким качеством обработки и, тем самым, предлагает более привлекательные в плане стоимости решения. Особенно эффективным и результативным является новое поколение материалов из оксида циркония, которое благодаря своей высокой светопрозрачности подходит для обработки монолитных и полностью соответствующих анатомической форме зубов конструкций и, тем самым, позволяет реализовать альтернативный концепт зубопротезирования. Тем не менее, предпосылкой для возможности выполнять эффективные и результативные, в том числе и в экономическом плане, работы с монолитным оксидом циркония непосредственно в повседневной работе лаборатории, является структурированный до мелочей процесс производства по технологии CAD/CAM. Данный случай описывает изготовление монолитных с небной и окклюзионной поверхностями, а также частично облицованных с вестибулярной поверхности протезов из оксида циркония на верхнюю челюсть.

Материал

Из доступного на рынке оксида циркония в силу его свойств можно изготавливать каркасы для долговременных протезов, например, зубных мостов большой протяженности или супраструктур имплантатов, при условии, что материал был обработан и переработан в специфическую, соответствующую анатомическим особенностям форму, по необходимым параметрам обжига и с учетом коэффициента теплового расширения для облицовочной керамики. Для многих «недостатком» является его повышенная светонепроницаемость, из-за чего, прежде всего, эстетический вид протезов передних зубов не включен в спектр прямых показаний к его применению. Поэтому очевидно, что дальнейшее развитие было направлено на повышение светопрозрачности материала. При этом основная задача состояла в том, чтобы не ухудшить положительные свойства материала – такие как небольшая теплопроводность, высокая устойчивость к изгибу, вязкость разрушения и безопасность, даже для более длительного времени ношения. Заготовки Zenostar Zr Translucent являются собственными разработками компании «Виланд Дентал» (г. Пфорцхайм). С их помощью можно изготавливать как каркасы коронок и многосекционные мосты, так и монолитные протезы. Материал состоит (в процентах от веса) из оксида циркония (ZrO₂ + HfO₂) 94%, оксида иттрия (Y₂O₃) 5%, оксида алюминия (Al₂O₃) менее 1%, а также других оксидов менее 1%. Светопрозрачность можно улучшить путем добавления небольшой доли оксида алюминия, при этом не отказываясь от его стабилизирующего фактора. Температура обжига в 1 450°C и малые размеры зерен порошка заметно улучшают гидротермальную стойкость материала против окисления, не ухудшая светопрозрачность – хотя при увеличении температуры обжига контрастность повышается, а устойчивость к изгибу снижается (1). Для индивидуального подбора каждому клиенту существуют фрезерованные заготовки в неокрашенном (чистом) и предварительно окрашенном (светлом, среднем, интенсивном, желтоватом или насыщенном желтоватом цвете) виде. С помощью набора специальных, подобранных к свойствам материала красок, состоящих из самих красок, глазури и однослойной керамики (Zenostar Art Module Complete, «Виланд»), цвет можно подобрать к распространенным оттенкам зубов. Благодаря этому, монолитные конструкции из оксида циркония используются для широкого спектра показаний, а также специально для малых площадей протезирования, так как по сравнению с облицованными протезами или протезами с керамическим напылением данный материал позволяет изготовить протезы с максимально тонкими стенками.

Таблица 1 План протезирования (согласно плану лечения и смете расходов)

| ТР | К | В | | В | К | К | К | К | В | К | К | К | К | | К | |
|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|
| В | ww | f |) | f | ww | ww | ww | kw | f | ww | ww | ww | ww |) | ww | f |
| | 18 | 17 | 16 | 15 | 14 | 13 | 12 | 11 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 |

Случай пациента

У 54-летнего пациента, некурящего, сильные разрушения и недостаточное протезирование привели к уменьшению вертикальных лицевых размеров. Для проведения протезирования была запланирована установка моста 18-14-13 с замыканием зазора на 16 и установка моста 11-22, а также отдельных коронок на зубы 12, 23-35 и 27 с замыканием зазора на 26 (смотрите таблицу 1). Зубы 17, 21 и 28 сохранить было больше невозможно, поэтому они были удалены (рис. 1 и 2). Все остальные зубы (18, 14-11, 22-25 и 27) были препарированы врачом с выраженным уступом под керамическую коронку.

После проведения подробной беседы о преимуществах монолитных реставрационных конструкций из керамики пациент дал согласие на планирование лечения. До изготовления окончательной, произведенной по технологии CAD/CAM реставрационной конструкции для верхней челюсти пациент получил терапевтический, уже скорректированный к исходному состоянию временный протез, выполненный на основании восковой модели (рис. 3-5).

Производственный процесс Сканирование

Цепочка производственных процессов в данном случае началась с цифрового сканирования («3Share», Копенгаген, Дания) разборной модели верхней челюсти. Для того чтобы создать необходимую наилучшую рабочую основу для виртуального моделирования, после завершения подготовки модели перед сканированием необходимо еще раз тщательно проверить направление установки и отдельные культы на модели, так как каждое отклонение будет видно на скане и приведет к неточным корректировкам во время работы и, тем самым, к требующим временных и материальных расходов исправлениям в будущем. Для этого также необходимо обращать внимание на то, чтобы отдельные сегменты при сканировании сидели прочно и сохраняли положение до их посадки на основание модели.

С помощью отдельных сканов верхней челюсти с отдельными культами, а также нижней челюсти с зубами-антагонистами в цифровом виде фиксируется модель, а также центральное соотношение челюстей с помощью вестибулярного скана (рис. 6 и 7). При наличии отдельных культей также необходимо сканировать соседние средние и дистальные зубы. Поворачивая исходные сканы со всех сторон на мониторе компьютера, они проверяются на полноту данных, чтобы, при необходимости, их скорректировать или при наличии артефактов выборочно про-



Рис. 1 Ситуационная модель исходного состояния после удаления зубов



Рис. 2 Увеличенное изображение исходного состояния с правой боковой стороны



Рис. 3 Определение центральной окклюзии челюстей



Рис. 4 и 5 Модуляция восковой конструкции для протезирования верхней челюсти с новым соотношением челюстей с окклюзионной и вестибулярной поверхностей.



Рис. 6 Сканированная разборная модель в противоположной челюсти (вырезанные данные)

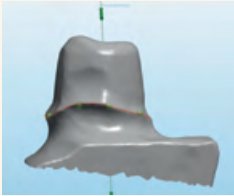


Рис. 7 Определение границы препарирования и виртуальная проверка направления установки



Рис. 8 Мосты боковых зубов 18-14-13, сконструированные в соответствии с анатомической формой зубов (желто-оранжевого цвета)

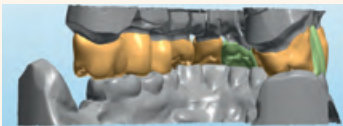


Рис. 9 Анатомическое оформление небных поверхностей (при рассмотрении с задней части в боковом направлении)



Рис. 10 Анатомическая модель зубов верхней челюсти перед уменьшением вестибулярной поверхности

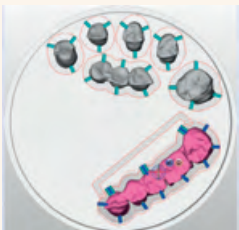


Рис. 11 Помещенные в форму модели с фиксирующими штифтами



Рис. 12 Фрезерование мостов боковых зубов 18-14-13



Рис. 13 Изъятие коронок из формы Zenostar

вести повторное сканирование. Как только состояние челюстей будет передано безошибочно, набор полученных данных будут разбиты соответствующим образом в обрезанном виде для того, чтобы сократить количество данных, и, тем самым, при дальнейшей обработке данных тратить меньше времени и мощности компьютера.

Моделирование

На данной базе проводится виртуальное моделирование протезов с помощью программы DentalDesign от «3Shape» (Копенгаген, Дания). Для этого врач сначала устанавливает границы препарирования для каждой отдельной культи, определяет общее направление установки, а также индивидуальные параметры коррекции.

С помощью модуля программы «Smile Composer» можно конструировать коронки и мосты, полностью соответствующие анатомическим формам зубов.

При этом программой проводится «грубая» коррекция и подгонка под анатомические формы коронок и элементов мостов – как вариант оформления из анатомической библиотеки – с помощью морфинга. На следующих этапах работы с помощью соответствующих инструментов программы предложенные микро- и макроструктуры зубов – такие как длина, ширина, размеры зубов, текстура поверхности зубов и профиль окклюзии, а также точки контакта челюстей оптимизируются для каждого пациента индивидуально. Для этого в программе тело зуба можно изменять во всех масштабах. При этом особое внимание уделяется определению наилучшего соотношения окклюзионных поверхностей зубов и оптимальной геометрии точек контактирования зубов. Но для выполнения данных этапов работы требуются большой опыт и навыки проводящего протезирование зубного техника.

Пациент обращает внимание на приятный эстетический вид и гармоничное соотношение с нижней челюстью не только передних зубов верхней челюсти. Поэтому очень важно при оформлении зубного ряда верхней челюсти всегда учитывать анатомию зубов нижней челюсти для того, чтобы не только наиболее точно подобрать цвет зубов, но и, прежде всего, обеспечить максимальную схожесть с естественными зубами в плане прилегания протезов к челюсти и их оптических свойств.

Размещение и фрезерование

После завершения виртуального планирования смоделированные конструкции с помощью специальной программы были помещены в формы с оксидом циркония таким образом (рис. 11), чтобы форма с материалом была использована по возможности более оптимально и фрезерная обработка могла быть выполнена в соответствии с параметрами выбранного материала. В завершении реставрационные конструкции вырезаются – в лаборатории автора для этого был использован пятиосевой высокоскоростной фрезерный станок для симультанной обработки от фирмы «МБ Машинен», Бибермюнд – и осторожно извлекаются из формы (рис. 12 и 13).

Обжиг

После отделения фрезерованных реставрационных конструкций шлифуются фиксирующие штифты.

При необходимости, на белой поверхности (предварительно обожженного оксида циркония) можно провести зуботехнические коррекции или регулировки. В представленном случае с помощью средства Zenostar Color Zr и щетки Zenostar (набор Zenostar Art Module Complete, «Виланд») были дополнительно прорисованы границы между зубами. Завершающий процесс обжига проводился при температуре 1 450°C, время выдерживания составляло два часа (рис. 14). При данной температуре и продолжительности обжига можно также обрабатывать формы с «белым» оксидом циркония (Zenotec Zr Bridge, белый). После фазы охлаждения ножки обработанных деталей были осторожно отшлифованы под холодной водой и проверены на модели. На данном этапе еще можно проводить мелкие коррекции, но по возможности после обжига их следует избегать.

Дальнейшая обработка

После того, как пробная примерка каркаса показала удовлетворительные результаты (рис. 15), можно было приступить к облицовке вестибулярных поверхностей отдельных коронок и мостов (рис. 16-21). Сначала на них был нанесен краситель (Zenoflex Core Liner), после этого в несколько слоев нанесена облицовочная масса Zenoflex dimension («Виланд»), которая предназначена специально для протезов из оксида циркония. По сравнению с металлокерамическими протезами облицованный оксид циркония в фазе охлаждения выдерживает большее напряжение (в частности, нежелательное напряжение при растяжении). В микроструктуре облицованной керамики Zenoflex содержатся так называемые антистрессовые минералы, которые согласно сведениям производителя позволяют снизить это нежелательное напряжение при растяжении, одновременно сохраняя необходимое сжимающее напряжение, и, тем самым, исключить риск откола. Для правильно оформленной зубным техником монолитной жевательной поверхности риск откола протеза исключен. Так как не прочность, а шероховатость поверхности протеза из оксида циркония влияет на разрушение противоположно расположенных зубов, решающим фактором является максимально безупречная полировка монолитных необлицованных окклюзионных поверхностей протеза. В описываемом случае зубы пациента на нижней челюсти были сильно разрушены. Изменения полированного оксида циркония схожи с естественными изменениями зубной эмали, в то время как, например, облицованный оксид кремния в большей степени разрушает зубы-антагонисты.¹ Необлицованные окклюзионные и небные поверхности протезов полируются алмазной пастой (Zenostar Polish) и щеткой из шерсти бизона. После глазурования зубные протезы готовы к установке (рис. 22-27).

Указание: для индивидуальной коррекции обработанных деталей, полностью соответствующих анатомическим формам зубов, в лаборатории автора используются специальные краски из набора Zenostar Art Moduls Complete. Сначала распыляется один слой глазури Magic Glaze и проводится глазурование. Это позволяет избежать возможного образования пятен и по желанию наносить краски тонким слоем.



5 ОСЕЙ
ФРЕЗЕРОВАНИЯ



АВТОМАТИЧЕСКИЙ
ЗАГРУЗЧИК НА 8 ЗАГОТОВОК



ДЕРЖАТЕЛЬ
НА 16 ФРЕЗ



СУХОЕ / МОКРОЕ
ФРЕЗЕРОВАНИЕ



ТОЧНЫЙ. КОМПАКТНЫЙ. МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ.

ZENOTEC *select*

Эффективность новых технологий в стоматологии



Фрезеруемые материалы:

диоксид циркония, стеклокерамика, дисиликат лития и кобальт-хром.



Рис. 14 Реставрационные конструкции, подготовленные для обжига при высокой температуре



Рис. 15 Пробная примерка каркаса



Рис. 16 Отдельные коронки с замыканием зазора 26 после обжига



Рис. 17 Отдельные коронки после обжига, редуцированные с вестибулярной стороны



Рис. 18 Монолитные мосты боковых зубов после обжига в детализированном виде



Рис. 19 Монолитные мосты боковых зубов после обжига, редуцированные с вестибулярной стороны



Рис. 20 Нанесение Dentinopaker...



Рис. 21 ... и дентина только на вестибулярной поверхности



Рис. 22 Финальная облицовка вестибулярной поверхности протезов



Рис. 23 Монолитная жевательная поверхность готового протеза



Рис. 24 и 25 Готовые монолитные отдельные коронки и готовые мосты с полированными окклюзионными и небными поверхностями протеза



Рис. 26 Окончательная облицовка отдельных коронок с вестибулярной поверхности протеза



Рис. 27 Окончательная облицовка мостов с вестибулярной стороны протеза



Рис. 28 Установленные пациенту монолитные протезы с небной поверхности, без признаков раздражения



Рис. 29 Установленные пациенту облицованные протезы с вестибулярной стороны, без признаков раздражения



Рис. 30 Профильный вид итогового состояния сагиттальной кривой зубного ряда



Рис. 31 Итоговое состояние протеза во рту пациента демонстрирует гармоничную и естественную общую картину

Вывод

Монолитные протезы из светопрозрачного оксида циркония оправдывают всевозможные ожидания и соответствуют требованиям, предъявляемым к современным стоматологическим материалам. Данный материал позволяет выполнять минимально инвазивное препарирование, является щадящим не только в плане уменьшения раздражения неба, но и очень хорошо подходит для протезирования на узких челюстях. Всякие беспокойства по поводу сколов необоснованны, так как на монолитных конструкциях сколы образоваться не могут.

Монолитные материалы из оксида циркония, например, Zenostar Zr Translucent, позволяют выполнять поэтапные, и при этом всегда эффективные и результативные работы. Смешанные формы, как описано в данном случае – с монолитными окклюзионными и небными поверхностями протезов, а также с вестибулярными поверхностями с многослойной облицовкой – позволила изготовить протез, которым пациент был очень доволен (рис. 28-31). Его представления и высказанные им в начале лечения пожелания относительно функциональности, эстетики и устойчивости к износу материала он счёл полностью выполненными. На основании данного факта соотношение цены и качества выполненной работы он посчитал разумным

и соразмерным.

Подобранная для масштабов лаборатории технология CAD/CAM и тщательно структурированная цепочка производственных процессов, управляемых с помощью компьютера, позволяют экономически выгодно произвести привлекательные по цене монолитные протезы из светопрозрачного оксида циркония. Благодаря данному материалу можно получить удовлетворительные плоды, как в высоком, так и в низком ценовом сегменте, что является решающим фактором для рентабельности зуботехнической лаборатории. Это, несомненно, также касается и маленьких лабораторий, для которых содержание фрезерного станка было бы не выгодно в экономическом плане. Потому что, даже если фрезеровка конструкций будет производиться за пределами лаборатории коллегами или фрезеровочным центром, планирование и облицовочные работы как фактор ценообразования остаются за лабораторией.

Литература: 1. Ставарчук Б., Озкан М., Шмутц Ф., Троттманн А., Роос М., Хэммерле К. Износ обоих элементов из монолитного, облицованного и глазированного циркония и соответствующих эмалированных антагонистов. Acta Odontologica Scandinavica 2013 г.; 71:102-112. doi: 10.3109/00016357.2011.654248. Опубликовано 27 февраля 2012 года.

EVO ЛЮЦИЯ БЕЗОПАСНОСТИ

линия PROTHYL EVO имеет крайне низкие показатели содержания остаточных мономеров, что гарантирует максимальный уровень биосовместимости



prothyl hi-impact EVO

Акриловая формовочная пластмасса горячей полимеризации для изготовления протезов

Невероятная прочность на удар и сгиб



prothyl repair EVO

Акриловая пластмасса холодного отверждения для ремонта протезов

Превосходная адгезия и идеальное цветовое соответствие



prothyl press EVO

Литьевая акриловая пластмасса с полимеризацией под давлением для изготовления протезов

Пластмасса холодного отверждения с одним из самых низких на рынке уровней остаточных мономеров



prothyl thermo EVO

Акриловая формовочная пластмасса горячей полимеризации для изготовления протезов

Повышенная скорость полимеризации



elite® SC tray EVO

Акриловая пластмасса холодного отверждения для индивидуальных оттисковых ложек

Новая окраска для оптимального результата





P&T: КАЧЕСТВО И УДОБСТВО СТЕРИЛИЗАЦИИ

В наше время и врачи, и пациенты придают большое значение стерильности стоматологических, хирургических и прочих инструментов, ведь от этого напрямую зависит здоровье пациента и стабильность работы любого врача. Многие специалисты по старинке пользуются сухожарами, но на сегодняшний день существует более эффективный способ обработки медицинских инструментов – паровая стерилизация (автоклавирование).




крыт специальной медицинской антибактериальной краской, а камеры изготовлены из инструментальной нержавеющей стали по технологии бесшовного производства. На задней панели автоклава расположены два предохранителя, обеспечивающие надежную защиту платы от скачков и перепадов напряжения электросети, а также аварийные клапаны, контролирующие работоспособность и надежность всей системы.

В комплектацию каждого автоклава входят три лотка для загрузки инструментов. Все модели автоклавов оснащены датчиками качества воды, прочными и термостойкими шлангами для дозируемой подачи пара и воды, итальянскими водяными помпами и отдельно расположенными емкостями для отработанной и дистиллированной воды.

Помимо непосредственно стерилизационного оборудования компания P&T Medical предлагает вашему вниманию широкий модельный ряд ультразвуковых ванн из нержавеющей стали объемом от 3 до 40 литров, предусматривающих режимы подогрева и частотной модуляции, сливной кран, возможность установки времени обработки.

Также компания P&T производит аппараты BTFJ-500 для упаковки инструментов в крафт-пакеты, дистилляторы, аппараты BTY-700 для чистки и смазки наконечников, заслужившие за несколько лет присутствия на российском рынке репутацию надежных и качественных аппаратов.

Компания UNIDENT всегда проводит проверку функционирования, качества и надежности оборудования и представляет на медицинском рынке только тщательно отобранное и лучшее оборудование от всемирно известных производителей. К таковым, бесспорно, можно отнести и компанию P&T Medical, эксклюзивным представителем которой с 2004 года является UNIDENT.

Наличие международных сертификатов качества и декларации соответствия РФ гарантирует качество и надежность оборудования, а авторизованная сервисная служба – уверенность в работе и своевременную поддержку. 

Стерилизация в автоклаве происходит в результате взаимодействия горячего пара с поверхностью инструмента. Согласно требованиям Росздравнадзора, для стерилизации стоматологических инструментов и принадлежностей применимы только автоклавы класса В, поскольку они предназначены для стерилизации наконечников, цельнометаллических, полых, пористых, упакованных инструментов, а также изделий из хлопка, ваты и пластмассы.

В мире существует множество производителей стерилизационного оборудования, и зачастую стоматологам сложно сделать выбор при приобретении автоклава. Компания P&T Medical представляет на российском рынке качественное стерилизационное оборудование, в том числе и автоклавы класса В на 8, 12, 17 и на 23 литра. Автоклавы P&T порадуют вас качеством сборки, функционалом и удобством использования.

Автоклавы на 8 и на 12 литров предусматривают 3 программы стерилизации, вакуумную сушку и автоматическое управление. Глубина камеры составляет 350 мм при внешних габаритах 410x590x410 мм. Модели на 17 и на 23 литра включают 8 программ стерилизации, до 4-х циклов предвакуума, вакуумную сушку, а также полностью автоматическое управление.

Для всех моделей автоклавов существует возможность дооснащения USB-выходами, принтерами и слотами под карты памяти. Корпус автоклавов по-



Материал подготовлен

отделом развития новых технологий



НАЦЕЛЕН НА КАЧЕСТВО



УЛЬТРАЗВУКОВЫЕ ВАННЫ: ЗВУЧАНИЕ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Ультразвук – наиболее быстрый, эффективный и экономичный способ очистки и дезинфекции стоматологических инструментов и принадлежностей. Ультразвуковые ванны обеспечивают удаление загрязнений от масла, смазки, опилок, пыли, биопленки с разнообразных поверхностей любых объектов сложных форм. К преимуществам ультразвуковой очистки относится и исключение риска травмы или заражения, присутствующего при обработке инструментов вручную.



Общие характеристики ультразвуковых ванн SONICA


- Простое и понятное управление
- Высокая рабочая производительность
- Низкий уровень шума
- Мощные ультразвуковые генераторы
- Широкий выбор моделей с различными по объему резервуарами
- Микропроцессор, контролирующий температуру нагрева и время чистки (только в моделях серий ETH и EP)

Система развернутой очистки SWEEP SYSTEM

Новые серии моделей SONICA с системой Sweep System – это лучшее, что может быть представлено в сфере оборудования ультразвуковой очистки. Современный генератор содержит специальный ультразвуковой осциллятор, использующий технологию Sweep System. Частота ультразвукового генератора колеблется около значения в 39кГц, а преобразователи переключаются между частотами от 38 до 40кГц.

Преимущества технологии Sweep System:

- Быстрые циклы обработки
- Безопасная, не повреждающая инструменты очистка
- Лучшее распределение ультразвуковой энергии
- Эффективная кавитация

Девиз компании Soltec краток и прост: «Новые технологии. Новый дизайн. Новая жизнь». Этот девиз в полной мере отражен во всей линейке ультразвуковых ванн и мое-дезинфицирующего оборудования SONICA, а благодаря продуктивному сотрудничеству Soltec и UNIDENT качественная продукция надежного итальянского производителя теперь доступна и на российском рынке. 

Материал подготовлен
отделом развития новых технологий

SONICA от Soltec

Модели ультразвуковых ванн SONICA итальянской компании Soltec уже завоевали свое место на рынке Западной Европы. UNIDENT как эксклюзивный представитель производителя Soltec рад представить продукцию компании и на российском рынке.

Ассортимент компании включает несколько серий ультразвуковых ванн с объемом резервуара от 1,9 до 100 и более литров. Модели SONICA были разработаны с учетом результатов многолетних исследований, проводимых специалистами Soltec совместно с крупнейшими университетами и исследовательскими центрами.

Модели ультразвуковых ванн SONICA отличаются обновленным дизайном панели управления, делающим эксплуатацию оборудования простым и понятным. Все аппараты SONICA оснащены генератором ультразвука и одним или несколькими пьезоэлектрическими преобразователями (в зависимости от модели), которые прикреплены к внешней стороне резервуара из нержавеющей стали.





SIGER

Уверенность в качестве - уверенность в работе



Тел.: +7 (495) 434-1027. Горячая линия для клиентов: +7 (965) 434-2962. Факс: +7 (495) 434-1020.
www.unident.ru. www.unident-online.ru. E-mail: unident@unident.net, ornt@unident.net

SWIDELLA: КАЧЕСТВО ПО ПРИЕМЛЕМОЙ ЦЕНЕ

На рынке медицинского оборудования сегодня представлено множество производителей. Известность торговой марки зачастую является залогом качества и, как правило, весьма высокой цены, доступной далеко не каждой стоматологической клинике. На российском рынке представлены производители, которые ориентированы на различную покупательскую способность. Среди них стоит отметить гонконгский холдинг SwiDella, работающий под девизом «Качество может быть доступным».




Свой путь компания SwiDella начала с производства качественного, надежного и доступного по цене рентгенооборудования. Оборудование SwiDella довольно быстро завоевало признание на стоматологическом рынке многих стран Азии и Европы. Вся линейка рентгенооборудования SwiDella – радиовизиографическая система, рентгенаппарат Xelium Ultra, проявочные боксы – представлена на российском рынке благодаря компании UNIDENT.

Накопленный с годами опыт производства оборудования позволил компании сравнительно недавно расширить предлагаемый ассортимент. Теперь SwiDella производит и недорогие качественные установки, которые с легкостью впишутся в любой стоматологический кабинет.

Установки отличаются эргономикой и плавностью линий. Управление всеми функциями и параметрами инструментов осуществляется с помощью сенсорной или мембранной панели, расположенной на блоке врача и блоке ассистента. Модели установок с сенсорной панелью управления оснащены автоматической системой инициализации выбора инструментов с одновременной блокировкой неиспользуемых инструментов. В дополнение на панели располагаются функциональные клавиши, предназначенные для управления функциями гидроблока, операционного светильника и для активации и регулировки яркости освещения в инструментах с фиброоптикой.

С помощью ножной педали можно полноценно управлять движениями кресла, регулировать параметры инструментов, активировать предустановленные позиции для сплевывания, посадки или высадки пациента, а также управлять функциями таких дополнительных устройств, как ультразвуковой скалер, интраоральная камера или полимеризационная лампа. Это позволяет стоматологу полностью сосредоточиться на лечении пациента.

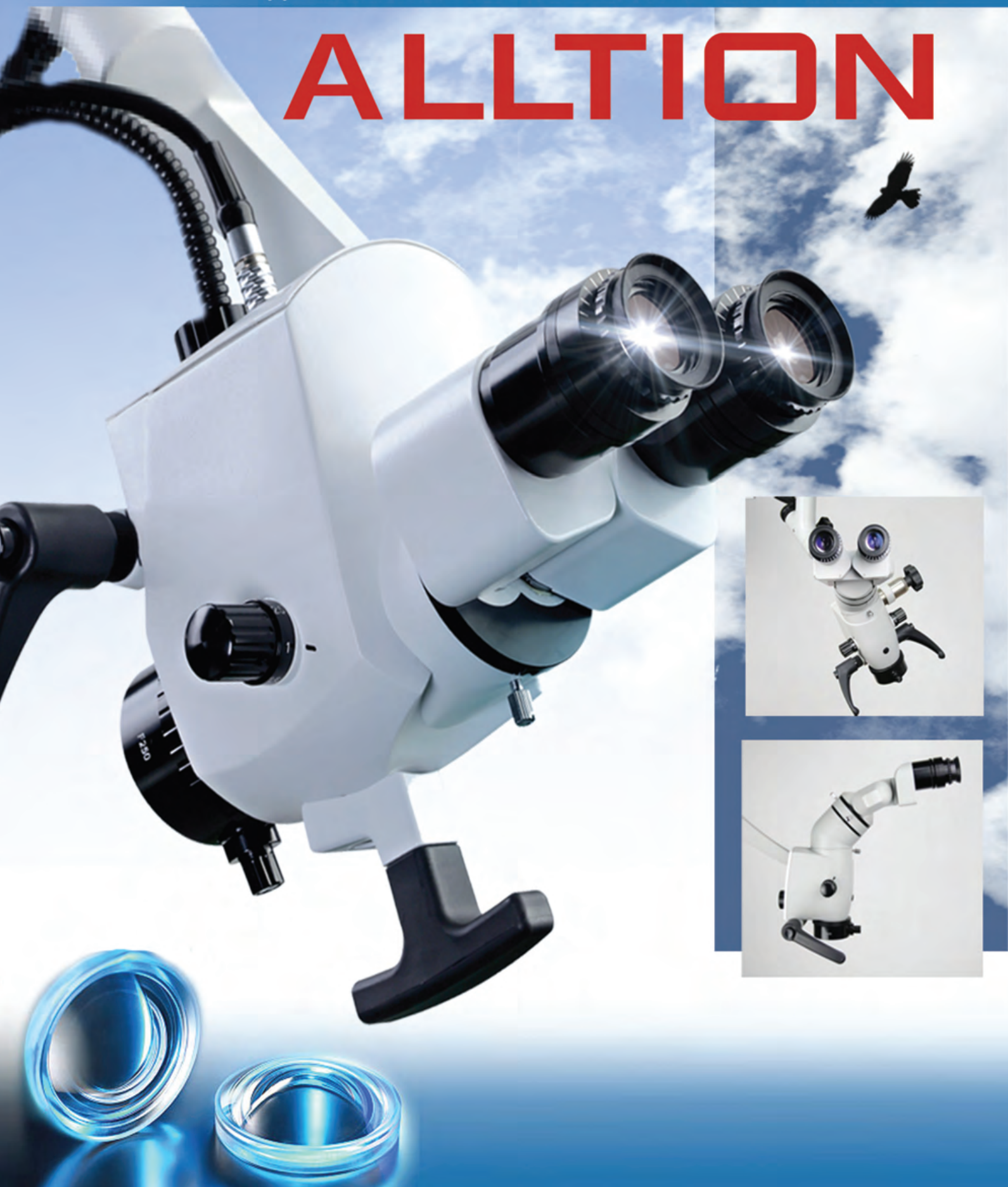
Свободный доступ к пациенту, постоянный контроль над всеми функциями и параметрами, удобное расположение инструментов – вот далеко не полный список преимуществ работы на установках SwiDella. Сочетание разумной цены, высокого качества и широких функциональных возможностей, безусловно, позволит им быстро завоевать доверие потребителей на российском рынке стоматологического оборудования. 

Материал подготовлен отделом развития новых технологий



ДЕНТАЛЬНЫЕ ХИРУРГИЧЕСКИЕ МИКРОСКОПЫ

ALLTION



НОВОЕ СЛОВО В УЛЬТРАЗВУКОВОЙ ХИРУРГИИ

Модель развития производства Южной Кореи ориентирована в основном на развивающееся производство, принцип которого – создать идентичный западным аналогам, качественный продукт с конкурентоспособной ценой. Ориентируясь на мировых лидеров, производители оборудования в Южной Корее постоянно совершенствуют свою продукцию и легко достигают новых высот. К таким постоянно развивающимся производителям относится компания Dmetec – одна из крупнейших фигур в сфере медицинского и стоматологического оборудования в Южной Корее.

dmetec
Dental Medical Technology

Dmetec была основана в 1983 году. Уже тридцать лет компания представляет на мировом рынке технологичное современное оборудование для стоматологии: ультразвуковые хирургические аппараты, ультразвуковые пьезоэлектрические скалеры, полимеризационные лампы, ультрафиолетовые дезинфекторы и другое оборудование.

Флагманским продуктом компании Dmetec и последним достижением в области стоматологической хирургии является ультразвуковой хирургический аппарат Surgy Star. Независимо от сложности, операция с помощью ультразвукового аппарата проводится с минимальным повреждением окружающих тканей. Это благоприятствует скорейшему заживлению послеоперационной раны, позволяет избежать осложнений в процессе лечения и сводит к минимуму область поражения кости. Последнее особенно важно для последующей имплантации, так как в этом случае дорог каждый миллиметр костной ткани.

Принцип действия ультразвукового аппарата основан на кавитационном разрушении/фрагментации живых клеток различных тканей, содержащих большое количество жидкости, с помощью ультразвукового воздействия частотой свыше 20 000 Гц, осуществляемого путём прямого механического контакта вибрирующего металлического стержня с поверхностью живой ткани.

Аппарат предназначен для проведения процедур в области имплантологии, общей челюстной хирургии и профилактических мероприятий. Surgy Star отличается высокой функциональностью, оснащен ярким сенсорным экраном, ножной педалью управления и имеет богатую базовую комплектацию.


Среди важных особенностей Surgy Star необходимо упомянуть возможность регулировки интенсивности при работе с насадками. Это отличает аппарат от аналогов, позволяя точнее настраивать работу при различных процедурах. Производителем предусмотрены специальные разделы меню с рекомендациями по использованию насадок и режимам работы, а в качестве дополнения к инструкции преду-



смотрены видеоматериалы по использованию Surgy Star. К безусловным преимуществам аппарата относится богатая комплектация. В отличие от других аппаратов базовое оснащение Surgy Star уже включает 10 насадок для различных процедур: остеопластики, расширения каналов, подготовки места под имплантат, синус-лифтинга, аппарат оснащен костными пилами и многими другими насадками. Также предусмотрены бокс для автоклавирования, индивидуальный бокс для хранения насадок, одноразовые шланги подачи воды. Многообразие комплектующих позволяет приступить к лечению с помощью Surgy Star без дополнительных затрат.

Многофункциональная ножная педаль управления не только включает и выключает аппарат, но и позволяет регулировать подачу воды, мощность и интенсивность ультразвука. Предусмотрена возможность сохранения индивидуальных пользовательских настроек и параметров используемых функций.

Сенсорный дисплей аппарата обладает высокой точностью и чувствительностью, управление SurgyStar может осуществляться даже во влажной перчатке.

Любой имплантолог оценит по достоинству высокое качество, надежность и функциональность ультразвукового хирургического аппарата Surgy Star от Dmetec. 

Материал подготовлен
отделом развития новых технологий

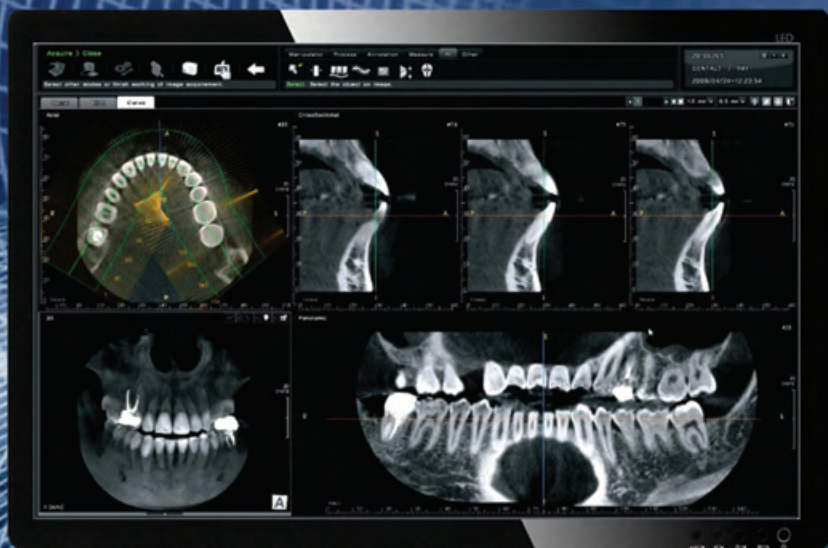


GENORAY

ВЫСОКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДОСТУПНЫ КАЖДОМУ

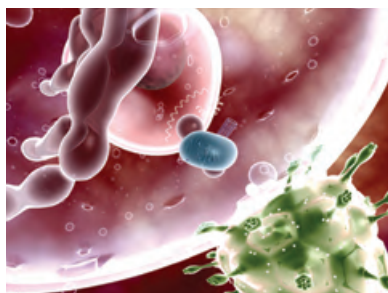


GDP-1



Тел.: +7 (495) 434-1027. Горячая линия для клиентов: +7 (965) 434-2962. Факс: +7 (495) 434-1020.
www.unident.ru, www.unident-online.ru. E-mail: unident@unident.net, ornt@unident.net

НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА



В Австралии пациентов стоматологов будут проверять на инфекции

Возможно, что в ближайшем будущем в Австралии пациенты на стоматологическом приеме будут проходить тестирование на наличие ряда вирусных заболеваний, представляющих сегодня серьезную опасность. На первом этапе планируется ввести тесты на ВИЧ. В настоящее время проводится опрос стоматологов и работников фармацевтической области, который поможет оценить готовность специалистов применять тесты на практике. В случае одобрения предполагается ввести дополнительные пункты тестирования на инфекции, передающиеся половым путем, которые облегчат раннюю диагностику данных болезней. По мнению австралийских врачей, положение дел в этой области оставляет желать лучшего — согласно имеющимся данным, более двадцати процентов жителей штата Новый Южный Уэльс никогда не проходили диагностику. На данный момент проводится только экспресс-тестирование посредством анализа крови, которую берут из пальца. В дальнейшем же планируется применять экспресс-тесты по околодесневой жидкости как более простой и удобный неинвазивный метод.



Древний человек из Дманиси использовал зубочистки

Так называемые люди из Дманиси — вымершие древние люди из Грузии, регулярно пользовались зубочистками для удаления остатков пищи, заявляют ученые в статье, опубликованной в журнале *Proceedings of the National Academy of Sciences*. Больше 20 лет назад палеонтологи обнаружили в Грузии, неподалеку от города Дманиси, останки одного из подвидов *Homo erectus*, человека прямоходящего. Возраст этих окаменелостей позволяет считать их первыми представителями нашего рода на территории Европы. Открывший их Давид Лордкипанидзе из Национального музея Грузии в Тбилиси и его коллеги обнаружили, что некоторые зубы и кости челюстей несли на себе множество параллельных и относительно глубоких царапин, которые обычно ассоциируются с неправильным использованием зубочисток и последующим развитием пародонтита. Данный факт, как полагают ученые, позволяет говорить о том, что древние жители Дманиси умели изготавливать зубочистки и регулярно ими пользовались. Несмотря на это, дманисийцы страдали от кариеса, воспаления зубных нервов и других проблем с полостью рта из-за крайне высокой нагрузки на их челюсти из-за грубого характера пищи.



Большинство спортсменов страдают от проблем с зубами

Исследователи из Университетского колледжа Лондона выяснили, что у спортсменов менее здоровые зубы, чем у других людей в той же возрастной группе. В целом у спортсменов больше проблем с зубами, чем у представителей других профессий, говорится в статье, опубликованной в *British Journal of Sports Medicine*. Ян Нидлмен (Ian Needleman) из Университетского колледжа Лондона и его коллеги обследовали спортсменов, посещавших поликлинику в олимпийской деревне во время игр 2012 года, проходивших в Лондоне. Они собрали данные о 302 спортсменах, занимающихся 25 видами спорта, из Африки, Америки и Европы. У 55% спортсменов стоматологи обнаружили кариес, у 45% — эрозию эмали. Также 76% из них страдали воспалением десен, а 15% — пародонтитом. Ученые полагают, что это связано с употреблением спортсменами большого количества углеводов, в том числе энергетических напитков, в которых содержится сахар. Кроме того, чрезмерные физические нагрузки могут ослаблять иммунную систему, что сказывается и на здоровье зубов, а интенсивные тренировки оставляют мало времени для того, чтобы о них позаботиться. Исследователи подчеркивают, что стоматологические проблемы могут влиять на питание и сон спортсменов и, в конечном счете, снижать их результаты.



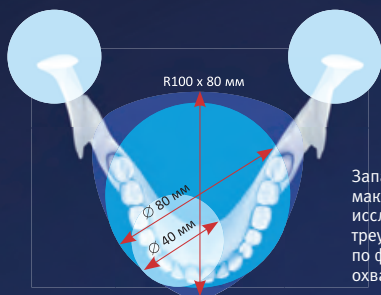
Британские ученые доказали, что зубы появились не раньше челюстей

Британские ученые опровергли общепризнанную ранее гипотезу, что зубы у позвоночных появились раньше, чем челюсти, как это было у конодонтов, древних «угрей», говорится в статье, опубликованной в журнале *Nature*. Конодонты вымерли примерно 200 миллионов лет назад, и микроскопические зубовидные окаменелости, обнаруженные у них, ученые считали гомологами зубов, то есть сходными с ними по составу, строению и свойствам. Филип Донахью из Бристольского университета и его коллеги смогли опровергнуть это представление. С помощью синхротронной рентгеновской микроскопии они изучили окаменелости, и на основе анализа структур построили модели их роста. Ученые полагают, что бытовавшая раньше гипотеза должна быть «вывернута наизнанку» — вместо теории появления зубов «изнутри наружу» они предлагают обратную: по их мнению, дентин, то есть твердая ткань зуба, появился сначала снаружи тела живого организма, а затем уже — во рту, как только у позвоночных появились челюсти.

Veraviewepocs 3D R100

ДЕНТАЛЬНЫЙ ТОМОГРАФ ПЯТОГО ПОКОЛЕНИЯ
С УНИКАЛЬНЫМ НАБОРОМ ФУНКЦИЙ

- Фокус (четкость изображения во фронтальной группе зубов), настраиваемый после панорамного исследования
- Сегментная панорамная съемка (два сегмента – по вертикали, пять сегментов – по горизонтали)
- PSD-сенсор для панорамных и 3D-исследований
- Возможные размеры области 3D-исследований: 40 x 40 мм, 40 x 80 мм, 80 x 80 мм, R100 x 50 мм и R100 x 80 мм (треугольник Рело)
- Автоматический контроль экспозиции в режиме реального времени при панорамном исследовании
- Dose reduction – уникальный автоматический контроль экспозиции при трехмерном исследовании
- Автоматическая фокусировка пациента по отраженному лучу

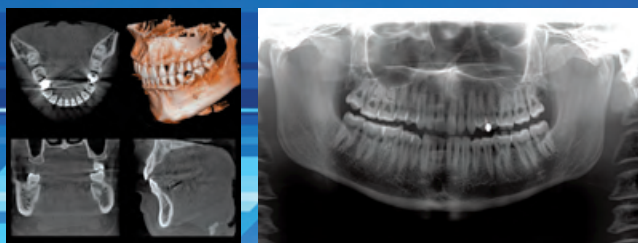


Запатентованная максимальная область исследования в виде треугольника Рело по форме идеально охватывает челюсть пациента

Новые специальные условия для торговых компаний и дилеров

MORITA

3D, ПАНОРАМНАЯ И ЦЕФАЛОМЕТРИЧЕСКАЯ СЪЕМКА В ОДНОМ АППАРАТЕ



Veraview IC-5

ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ ЦИФРОВОЙ ПАНОРАМНЫЙ РЕНТГЕНАППАРАТ С АВТОМАТИЧЕСКИМ КОНТРОЛЕМ ЭКСПОЗИЦИИ

- Напряжение на генераторе 60-70 kV
- Сила тока на генераторе 1-7,5 mA
- Фокусное пятно 0,5 mm
- Система автоматического контроля экспозиции в режиме реального времени
- Система автоматического увеличения четкости изображения
- Скоростной (10 сек) и сверхскоростной (5,5 сек) режим съемки
- Стандартная панорамная съемка
- Детская панорамная съемка
- Четырехсекционная съемка височно-нижнечелюстных суставов
- Уникальный аппарат, по мощности излучения не превосходящий интраоральные модели.
- Существенно проще проходит процесс лицензирования
- Максимальное удобство и простота в эксплуатации

Гарантия 3 года, производство Японии



возможна покупка томографов по системе Trade in (зачет старых или неисправных панорамных рентгенаппаратов)

Отдел рентгенооборудования UNIDENT
тел.: +7 (495) 434-7347 e-mail: xray@unident.net

www.unident.ru www.unidentshop.ru



Unident

20 ЛЕТ

С Новым
Годом!
2014

 Unident