

UNIDENT

сентябрь 2009



today

НОВОСТИ КОМПАНИИ 2009 ГОДА

SINCE
1994

 UNIDENT

ГЕОРГИЙ ГАБУЗОВ:
СЕМЬЯ — МОЕ ВСЁ

Лидия Иовлева:
Я НЕ ПОХОЖА НА
КАБИНЕТНОГО УЧЁНОГО

Покупки.
АКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

15 ЛЕТ

 UNIDENT

Как бы иногда не хотелось продлить теплые летние дни, но раз вы держите в руках сентябрьский номер, значит, после недолгого отдыха стоматологический рынок вновь набирает обороты. В этот юбилейный для нашей компании год хочется поблагодарить всех за поздравления с этой знаменательной датой. Спасибо за теплые слова и пожелания, я уверен, что и дальше мы будем радовать Вас открытиями и новыми начинаниями.

Я хорошо помню все этапы пути UNIDENT, будто это происходило вчера. Именно в такие моменты задумываешься как скоротечно и изменчиво время. В жизни все склонно к переменам: меняется власть, финансово-экономическое положение, мода, культура, технологии. Возможно, поэтому сегодня мы особенно ценим стабильность. Я рад, что UNIDENT, как и раньше, выступает гарантом стабильности на рынке стоматологического оборудования. Компания не только смогла удержать лидерские позиции в это нелегкое для всех время, но и укрепила их благодаря Вашему доверию и преданности традициям UNIDENT.

В этом номере — не только публикации о конференциях и выставках, где нам удалось побывать. Мы анализируем тенденции рынка, пытаемся выяснить, что сейчас можно и нужно покупать, рассказываем об удачных стартапах, беседуем с коллегами и друзьями.

Но беседуем не только о стоматологии. Традиционные страницы культурно-благотворительного фонда «U-Art: Ты и Искусство» рассказывают о вручении государственной премии ИННОВАЦИЯ, о ее лауреате Владиславе Ефимове. О прошлом и будущем Третьяковской галереи рассказывает Лидия Ивановна Иовлева, заместитель директора ГТГ по науке.

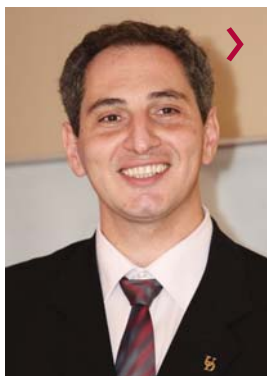
Но к сожалению, этот год принес не только хорошие новости... В нашей жизни произошла огромная трагедия, в мае мы простились с нашим добрым другом и партнером, президентом Unident USA Михаилом Кассом. Всегда веселый, энергичный и молодой Миша был и остается примером профессионализма и жизненной мудрости для нас.

Когда теряешь близких, особенно остро ощущаешь, что семья, дружба, здоровье — то, на чем основывается наше счастье и благополучие. Берегите себя и тех, кто вам дорог.



**к.э.н., президент UNIDENT
Манашеров Т.О.**

СОДЕРЖАНИЕ



6—8 ГЕОРГИЙ ГАБУЗОВ: СЕМЬЯ – МОЕ ВСЕ!

Георгий Робертович — личность яркая и неординарная. Судите сами: бессменный руководитель отдела рентгенооборудования UNIDENT, оптимист, семьянин, а в душе еще и дрессировщик тигров!

10—11 СОВРЕМЕННАЯ РЕНТГЕНОЛОГИЯ В СТОМАТОЛОГИИ

12—13 ZETAFLOW — ПРОСТОЕ СОВЕРШЕНСТВО

14—15 PUMA ELI: CASTELLINI В НОВОМ ЦЕНОВОМ СЕГМЕНТЕ

16—17 РОМАН КУЗЬМИН: ТРЕБОВАТЕЛЬНЫЙ И СПРАВЕДЛИВЫЙ

Героем традиционной рубрики «Наши партнеры» стал руководитель читинской компании Медикс Группа Роман Кузьмин. И, хотя нас разделяют тысячи километров, нам удалось провести интересную беседу о бизнесе, партнерской поддержке, семье, отдыхе и не только...



18—21 ИННОВАЦИЯ 2008: НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

В апреле в здании центра современного искусства Винзавод прошло торжественное награждение победителей государственной премии в области современного искусства ИННОВАЦИЯ 2008. В этом номере фоторепортаж с этого события.

22—24 ЛИДИЯ ИОВЛЕВА: Я СОВСЕМ НЕ ПОХОЖА НА КАБИНЕТНОГО УЧЕНОГО

Лидия Ивановна Иовлева более 50 лет посвятила Государственной Третьяковской галерее, пройдя длинный путь от экскурсовода до заместителя по научной работе Третьяковки. Лидия Ивановна год от года ищет новые впечатления, черпает новые знания, пишет научные труды. Как ей все это удается – загадка.



26—28 ВЛАДИСЛАВ ЕФИМОВ: Я НИКОГДА НЕ ХОТЕЛ БЫТЬ ХУДОЖНИКОМ

Владислав Ефимов – явление уникальное. Самобытный, скромный, романтичный видео- и медиа- художник, лауреат премии ИННОВАЦИЯ. Как с таким набором профессиональных и человеческих качеств не загордиться? А он может, более того, Владислав Ефимов любит профессиональную критику и не относится к себе чересчур серьезно.



30—31 UNIDENT: ОТ ПИТЕРА ДО КРАСНОДАРА

32—33 ЗУБОТЕХНИЧЕСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ – ПРОФЕССИОНАЛЬНО И С ДУШОЙ

34—35 U34-35 R.O.C.S. Bionica - ЗАПАТЕНТОВАНО ПРИРОДОЙ

36—39 DENTAL SALON 2009

Шумная и насыщенная событиями, выставка Dental Salon 2009 в лицах и фактах – фотоотчет с апрельских встреч на стендах компании UNIDENT.



40—41 НОВЫЙ НАКОНЕЧНИК ДЛЯ WATERLASE® MD – ПО ЭМАЛИ КАК ПО МАСЛУ

42—43 UNIDENT: НА ЗАМЕТКУ ИМПЛАНТОЛОГУ

44—45 Михаил Касс. Светлая память

46—47 Покупки. Актуальные решения

Какие покупки актуальны осенью 2009? Перспективы развития рынка и экономические советы профессионалов стоматологического рынка. О крупном и мелком оборудовании и секретах его своевременного приобретения.

48 Wu Wei: КОМПРЕССОРЫ СО ЗНАКОМ КАЧЕСТВА

50 I-ROOT: МАСТЕР ЭНДОДОНТИИ

51 PORT X-II: КОМПАКТНЫЙ РЕНТГЕН С БОЛЬШИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ

52—53 Сонг Ксянлин: Я НАСЛАЖДАЮСЬ СВОЕЙ РАБОТОЙ!

Руководители бывают разные, но успешны те, которые не только отлично знают свое дело, но и беззаветно любят свою работу. Таким является бессменный лидер компании SINGER Сонг Ксянлин. О высочайшем качестве, жестком контроле и современной технологии производства господин Ксянлин может говорить часами.

54—55 Рейтинг полимеризационных ламп. Равнение на Восток

56—57 P&T – залог здоровья!

58 Международный симпозиум Квинтэссенция

60 Новости со всего света



Уважаемые стоматологи и владельцы клиник! Дорогие друзья!

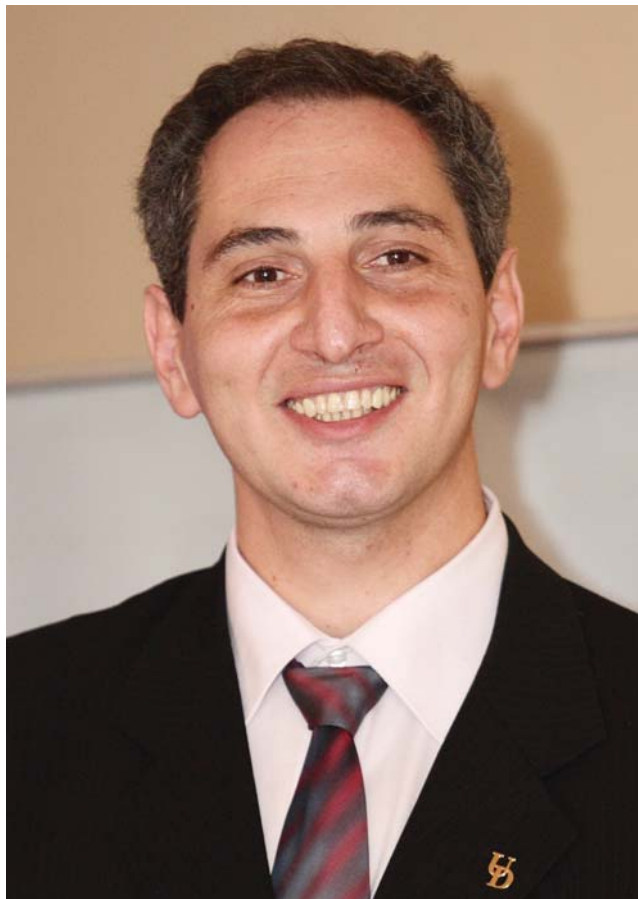
Спасибо за добрые отзывы, искренние пожелания и интересные предложения. Для вашего удобства — бесплатная подписка на UNIDENT Today. Хотите получать свежие номера домой или на работу первыми, хотите оставаться в курсе последних тенденций в области стоматологии и своевременно узнавать о предстоящих событиях? Нет ничего проще.

Отправьте письмо на e-mail: market@unident.net с пометкой «подписка», в заявке указать ФИО, точный почтовый адрес с индексом и контактный телефон, или звоните в отдел маркетинга и рекламы по телефону **+7 (495) 434-46-01**.

Читайте на здоровье!



ГЕОРГИЙ ГАБУЗОВ: СЕМЬЯ — МОЕ ВСЁ!



Проработав 13 лет в компании, Георгий Габузов, руководитель отдела рентгенооборудования **UNIDENT**, стабильно показывает высокие результаты продаж по своему направлению. При этом Георгий Робертович сохраняет здоровое чувство юмора и является редкостным семьянином. В чем секрет семейного счастья и профессионального успеха Георгия Габузова, читайте в интервью.

— *Здравствуйте, Георгий! Без преувеличения можно утверждать, что Вы уже «ветеран» UNIDENT. Помните, с чего начиналась Ваша карьера?*

— Когда я начинал свою работу в **UNIDENT**, это была небольшая компания, людей мало, а работы много. Все мы были универсалами, приходилось выполнять свою работу и исполнять обязанности смежных специальностей. Лично я, помимо прямых продаж оборудования **Kodak-Trophy**, занимался IT-поддержкой и рекламой оборудования. Было время, когда все мы, формально руководители направлений, заменяли кладовщиков, сотрудников сервисной службы и логистов. Тогда это было в порядке вещей, более того, те навыки и отношение к работе, которые сформировались в нас именно в тот период, сильно помогли впоследствии. И тем не менее, все мы рады, что сейчас ситуация кардинально изменилась и все департаменты **UNIDENT** исправно функционируют, отвечая за свой сегмент работы.

— *Какое место рентгенология занимает в современной стоматологии?*

— Как и в любой области медицины диагностика предшествует всему остальному лечению, поэтому сложно себе представить стоматологическую клинику без соответственного оборудования.

— *Как Вы думаете, насколько профессионально должен продавец разбираться в предмете?*

— Избыточной квалификации тут быть не может. В некоторых ситуациях именно глубокие познания позволяют специалисту увереннее чувствовать себя при общении с клиентами. Такой менеджер может общаться с разными покупателями, и с теми, которые имеют весьма смутные представления о предмете, и с теми, которые отлично знают оборудование и нуждаются лишь в дополнительных штрихах к общей картине. Уверенность всегда является дополнительным стимулом к покупке и передается покупателю.

— *Можно ли внедрять новое, пусть даже очень легкое в эксплуатации и максимально безопасное с точки зрения излучения, рентгеновское оборудование без обучения персонала?*

— Это один из тех вопросов, который был решен нашей компанией еще в самом начале своей деятельности. Когда только зарождалось направление рентгеновского оборудования **UNIDENT**, мы постановили, что никогда не будем ограни-



С коллегами из UNIDENT и партнерами Kodak Dental Systems

чиваться исключительно продажами, ни один аппарат не будет продан врачу с недостаточной квалификацией. У нас есть четкие представления о выполнении договора купли-продажи, для UNIDENT это возможно только в том случае, если оборудование продано, доставлено, смонтировано, а персонал обучен эффективной работе.

— С какими трудностями приходится сталкиваться руководителям клиник при покупке нового оборудования?

— Я бы не стал называть это трудностями, скорее ряд стандартных процедур. Они вполне выполнимы и, на мой взгляд, обоснованы. Вместе с получением лицензии пациенты и персонал клиник получает гарантию соблюдения необходимых норм безопасности. Кроме того, такой порядок оформления является естественной защитой от оснащения серьезным рентгеновским оборудованием тех клиник, которые не готовы взять на себя такую большую ответственность.

— Каковы последние тенденции рынка?

— Изменилось отношение к покупке. Я заметил, что стоматологи стали делать более тщательный анализ рынка, прежде чем определяться с покупкой. Сегодня покупатели склоняются в сторону надежных моделей, которые окупят себя через некоторое время и будут актуальны длительный период.

— Как правильно выбрать диагностическое оборудование?

— На мой взгляд, привлекательность покупки

для потребителей складывается из трех пунктов.

Первый пункт — оборудование должно обладать высокими потребительскими свойствами.

Второй — сотрудничество с производителем оборудования должно быть долгосрочным.

Это значит, что в любой момент эксплуатации оборудования потребитель может обратиться к производителю за помощью или советом.

И третий пункт — это добросовестность и квалификация компании-дистрибьютора, а в частности тех людей, с которыми непосредственно контактирует покупатель. И если один из трех пунктов не решен или реализован не полностью, то потребитель сталкивается с реальной угрозой, что выбор был неправильным.

— Совсем недавно появилась информация об основании закрытого Клуба друзей UNIDENT-Kodak Trophy, расскажите о нем подробнее.

— Обозначенный некоторое время назад Клуб друзей существует, хотя у него нет определенного адреса или светящейся вывески. Это совокупность всех покупателей UNIDENT-Kodak Trophy, которые с нами пришли к покупке этого оборудования и стали единомышленниками. Вообще, эта идея была передана нам всемирно известным заводом Trophy Radiology, который считает всех покупателей своего оборудования партнерами. Мне кажется, это очень верная позиция. Какие привилегии гарантирует вступление в сообщество партнеров? Всем участникам Клуба в числе первых предоставляются все об-



С Лали Манашеровой (UNIDENT), Масанори Мори и Андреем Метельковым (J.Morita), IDS 2009



В кругу семьи. С дочерью Еленой, супругой Нателой и сыном Григорием

новления программного обеспечения, анонсируются акции, предоставляются эксклюзивные условия на новые покупки. Это большой плюс.

— Скажите, какие качества Вы цените в партнерах?

— Мы ценим высочайшую культуру производства, уровень взаимопонимания. Что касается дилеров, то здесь я высоко ценю порядочность и партнерское взаимодействие.

— А какой Вы партнер и руководитель?

— Я бы затруднился охарактеризовать себя. Как у всех у меня есть положительные стороны, которые в первую очередь касаются большого профессионального опыта, есть отрицательные, которые складываются из некоторых черт характера. Но я работаю над собой и думаю, что еще долго буду относиться к себе критично,

это позволяет мне расти в профессиональном и личном плане.

— Вряд ли, когда Вы были маленьким мальчиком, хотели стать руководителем отдела рентгенооборудования UNIDENT, о какой карьере мечтали в детстве?

— Из детских мечтаний помню желание стать дрессировщиком хищников. Меня восхищало, как дрессировщик может войти в клетку и своим авторитетом подавить, подчинить хищников, чтобы при этом все было красиво. А еще в детстве был период, когда я хотел стать врачом. Видимо, отчасти эта мечта воплотилась. Иногда, мне кажется, что из меня вышел бы хороший архитектор. Я чувствую живой интерес к архитектуре и всегда привожу снимки из туристических поездок и командировок с оригинальными зданиями разных эпох и культур, это очень увлекательно.

— Расскажите немного о семье, которая всегда остается «за кадром».

— Семья для меня — всё. Если исключить из моей жизни работу, то семья занимает все мое время. Это и хобби, и обязанность, и любимое времяпровождение. Единственное, что меня печалит и тяготит, это то, что не удается уделять достаточно времени домочадцам. При этом и жена Натела, и дети (сын Григорий и дочь Елена), всё понимают, знают, что папа занят важным и ответственным делом, на которое тратит очень много времени и сил. Хотя для них это слабое утешение, но я уверен, что дома меня всегда ждут с нетерпением. Это очень сильный стимул вовремя сделать работу, и сделать ее хорошо.

— Как проводите свободное время?

— По традиции отпуск мы всей семьей проводим на теплом море. При чем мы редко куда-то выезжаем на экскурсии или местные базары, основное время мы проводим в море. Дети подросли, и мы устраиваем длительные семейные заплывы. Для этого специально выбираем красочные побережья с кораллами и рыбами, где можно понаблюдать за обитателями в естественной среде. Состязаемся, кто раньше увидит что-то интересное, кто первым заметил. В такие моменты теряется чувство времени...

— Пожелайте что-нибудь читателям UNIDENT Today.

— Конечно, здоровья и счастья — это то, что необходимо всем и каждому. А так же, хорошего настроения и небольшой доли самоиронии. Думаю, что такого комплекта хватит, чтобы каждому из наших читателей было весело и комфортно в жизни.

СОВРЕМЕННАЯ РЕНТГЕНОЛОГИЯ В СТОМАТОЛОГИИ



Аудитория дилерской конференции по рентгенологии



Руководитель отдела рентгенооборудования UNIDENT Георгий Габузов

В конце июля в офисе компании UNIDENT состоялся семинар-тренинг по рентгенодиагностическому оборудованию производства Kodak-Trophy (Франция) и J. Morita (Япония). Тема очередной встречи с новыми партнерами компании UNIDENT выбрана не случайно, дистрибуция рентгеновского оборудования предъявляет особые требования к профессиональной подготовке специалистов. Большая часть менеджеров, участвовавших в этом семинаре, не проходила ранее аналогичного обучения. Многие региональные партнеры лишь недавно начали серьезно продвигать лучшие образцы интраоральных и панорамных рентгенаппаратов, визиографов и компьютерных томографов на российском рынке. Тем интереснее была встреча, тем большие перспективы открылись для сотрудников, которым компании доверили самый перспективный и сложный сегмент своего ассортимента. Для знакомства с техническими возможностями инновационного рентгенооборудования в Москве собрались пред-



Время для вопросов слушателей



Тестирование прошло успешно

ставители 10 дилерских компаний из разных регионов России: Нижний Новгород, Пермь, Волгоград, Тверь, Воронеж, Барнаул и Майкоп. Сегодня менеджер по продажам рентгеновского оборудования должен располагать информацией о новинках стоматологического рынка, знать не только особенности своего, но и конкурирующего оборудования, а также профессионально разбираться в особенностях его выбора и эксплуатации.

В программе двухдневного курса обучения был представлен углубленный курс лекций о конкурентных преимуществах оборудования ведущего французского и японского производителей, о специальных акциях для покупателей и дилеров, а также об условиях гарантийного и сервисного обслуживания.

Руководитель отдела рентгенооборудования UNIDENT Георгий Габузов смог убедить слушателей, что многие вопросы, актуальные для покупателя, в повседневной практике остаются «за кадром». Как раз основной задачей лекционного курса было заполнить эти пробелы, которые зачастую имеют решающее значение при разговоре с покупателем. Каждая деталь современного рентгеновского аппарата отличает его от многих других, главное — помочь стоматологу сделать правильный выбор оборудования для оснащения своего бизнеса диагностической системой. А зная все тонкости и даже личные ноу-хау Георгия Робертовича, сделать это теперь не составит труда. По окончании курса лекций, который больше напоминал оживленную беседу профессионалов, а не сугубо академическое изложение, все слушатели ответили на вопросы контрольного теста на знание предмета. Такие семинары еще одна возможность передать больше информации своим партнерам, поделиться накопленным опытом, а также из первых уст узнать о вопросах, с которыми стал-



Даже в самых серьезных вопросах можно найти что-то веселое



Слушатели курса остались довольны конференцией и отправились применять полученные знания в своих регионах

квиваются региональные партнеры компании. Часть вопросов нашли ответы уже в процессе семинара, другие будут учитываться при планировании новых маркетинговых акций и работы на будущее в целом. Следующая встреча с партнерами в более неформальной обстановке планируется после сентябрьской выставки, которая по традиции открывает сезон на стоматологическом рынке. До новых встреч. **У**

ZETAFLow: ПРОСТОЕ СОВЕРШЕНСТВО!



В предыдущем номере **Unident Today** мы познакомили вас со слепочным материалом А-силиконом ELITE-HD+, производимым известной итальянской компанией **Zhermack** и нужно отметить, что круг стоматологов, предпочитающих использовать данный материал заметно расширился и мы безумно рады слышать от вас позитивные отклики и получать новые заказы!

В этом номере нашего журнала мы хотим познакомить вас с еще одним слепочным материалом — С-силиконом Zetaflow, разработанным научно-исследовательской лабораторией компании **Zhermack**, который с помощью своего уровня гидрофильности и текучести, ранее недосяжимого в других С-силиконах, превзошел все

ожидания стоматологов. Специалисты лаборатории **Zhermack** разработали абсолютно инновационную формулу С-силикона, с помощью которой можно получить высокие гидрофильные характеристики и уникальный уровень текучести, что позволяет достичь максимальной точности в воспроизведении мельчайших деталей в области десневой борозды.

Идеальный баланс между начальной мягкостью и конечной твердостью устраняет вероятность дополнительной погрешности и, как следствие, потерянного времени, так как оттиски всегда остаются стабильными без риска перманентной деформации.

Благодаря своим великолепным характеристикам, Zetaflow превосходит все обычные С-силиконы по параметрам влажосовместимости, позволяя достигать высокой точности слепка даже во влажной среде.

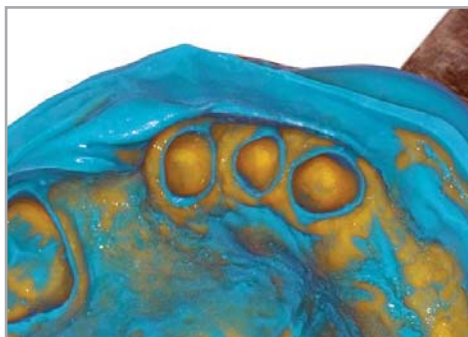
С-силикон Zetaflow в отличие от А-силикона ELITE HD+, который в основном поставляется в картриджах, замешивается вручную и мы рады сообщить, что теперь у материала новая дозировка: простая, быстрая и точная.

ZETALOW PUTTY (БАЗА): ПРОСТАЯ И БЫСТРАЯ ДОЗИРОВКА.

Одна полоска гелевого катализатора Zetaflow Catalyst на каждую мерную ложечку базы обеспечивает быстрое и надежное смешивание.

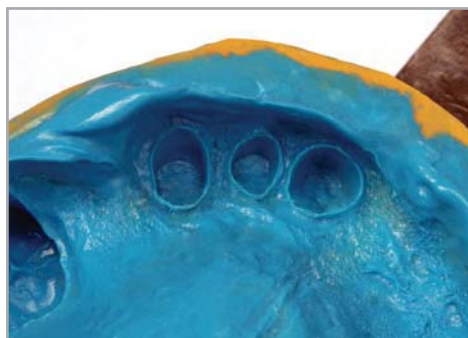


Точное воспроизведение самых тонких краев и высокая степень детализации в наиболее труднодоступных участках — следствие уникальной текучести материала.



ZETALOW LIGHT (КОРРЕГИРУЮЩИЙ СЛОЙ): ТОЧНОСТЬ И ОДНОРОДНОСТЬ.

Сбалансированная и точная дозировка корректирующего материала Zetaflow Light и катализатора Zetaflow Catalyst, а также их прекрасный цветовой контраст, гарантируют однородность замешивания.



Для обеспечения максимального комфорта пациента Zetaflow обладает нежным ароматом малины, что делает снятие оттиска более приятным.

ПАРА ZETALOW И ALGHAMIX ДЛЯ ВЕЛИКОЛЕПНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.

С помощью прибора Alghamix вы можете быстро и качественно замешать материал, избегая образования пузырьков после схватывания.



Линейка продуктов Zetaflow включает в себя:

- Putty, банка 900 мл, оранжевый цвет, для замешивания вручную (соотношение 1:1);
- Light, тубик 140 мл, синий цвет;
- Catalyst, тубик 60 мл, желтый цвет.

Важно отметить также, что компания UNIDENT предоставляет выгодные условия для совершения покупки. Приобретая у нас набор Zetaflow Intro Kit, состоящий из базы, корректирующего слоя и катализатора, вы получаете в подарок упаковку уникального альгината Hydrogum 5 (453 г). Слпок из этого альгината сохраняет стабильный размер в течение 5 дней, а время пребывания в полости рта всего 45 секунд.

Желаем удачной покупки!

PUMA ELI: CASTELLINI В НОВОМ ЦЕНОВОМ СЕГМЕНТЕ



Опытные специалисты по-прежнему стремятся приобретать оборудование известных мировых производителей из-за его высокой надежности и долговечности. Решающим в этой ситуации является вопрос ценообразования. Компании **UNIDENT**, эксклюзивно представляющей в России известный мировой бренд **Castellini**, удалось получить от производителя уникальные условия по закупкам стоматологических установок Puma ELI, что позволило значительно снизить розничные цены. Таким образом, у компании **UNIDENT** появилась возможность позиционировать это уникаль-

ное высокотехнологичное оборудование в ценовом сегменте 12-14 тысяч евро наряду с установками среднего класса большинства европейских производителей.

В отличие от конкурентов мы принципиально не ставили перед собой задачу провести сравнительный анализ стоматологических установок других производителей и **Castellini**, наша цель — более подробное знакомство с этой моделью.

Стоматологическая установка Puma ELI, несмотря на кажущуюся простоту и лаконичность исполнения, является типичным представителем **Castellini** с традиционным для компании премиум-сегмента высоким уровнем надежности, эргономичности, оснащения, защиты от инфекции и неповторимым дизайном. В комплектацию Puma ELI, наряду с более дорогими моделями **Castellini** (Puma EVO5 и DUO), включено кресло пациента повышенной комфортности DAMA. Напомним читателям,

что это кресло имеет электромеханический привод; возможность программирования 4-х рабочих позиций, позиций полоскания и Тренделенбурга; автовозврат в рабочее положение. Характерная особенность кресла, создающая дополнительное удобство для пациента, — синхронизация движений спинки и коленной артикуляции. Кресло имеет регулируемый по высоте и наклону подголовник, легко перестраиваемый для приема детей. Блок врача Puma ELI на четыре инструмента с верхней или нижней подачей шлангов (по желанию покупателя), с системой подвески, аналогичной модели Puma EVO5, включает в себя:

- мембранную панель управления инструментами, креслом, светильником, реверсом микромотора, системой промывки и стерилизации водных каналов;
- переключатель подачи жидкости для спрея (водопровод/автономная емкость);
- негатоскоп;
- подвижный столик с двумя лотками для инструментов.

Также в базовую комплектацию входит стандартный набор инструментов: турбина, воздушный микромотор и водо-воздушный пистолет (всё производства **Castellini**). Опционально установка Puma ELI может быть дополнительно оснащена другими высококачественными инструментами **Castellini**: турбинными наконечниками с фиброоптикой, бесщеточным электрическим микромотором с фиброоптикой в комплекте с титановыми наконечниками серии Gold Speed, пьезоэлектрическим скейлером и др.

Гидроблок установки включает керамическую поворотную плевательницу с системой её автоматического обмыва и наполнения стакана для полоскания, автономную систему подачи жидкости на инструменты, систему фильтров для очистки водопроводной воды.

Легендарная запатентованная **Castellini** система Autosteril, предназначенная для промывки и стерилизации внутренних каналов и шлангов, выполнена на этой установке в упрощенном варианте и содержит отдельный блок, устанавливаемый в случае необходимости на место крана подачи жидкости для полоскания. Блок ассистента, смонтированный на подвижном кронштейне в базовой комплектации содержит шланги и канюли пылесоса и слюноотсоса и подготовку для подключения вакуумной помпы. Как и в более дорогих моделях **Castellini**, Puma ELI оснащена автоматической системой задержки выключения аспирации и



Базовый светильник Elilight



Легкосъёмный блок системы Autosteril

устройством для размещения антипепных и дезинфицирующих таблеток. Опционально на блоке ассистента возможна установка дополнительного водо-воздушного пистолета и лампы для полимеризации. В базовой комплектации установлена оборудована светильником холодного света Elilight с 3-х ступенчатой регулировкой интенсивности (максимально 22 тыс. люкс). Однако, по желанию покупателя этот светильник можно заменить на светильник LUNA HT, входящий в базовые комплектации более дорогих моделей **Castellini**, и имеющий повышенные характеристики как по возможности его позиционирования, так и по качеству освещения.

Кроме панели управления на блоке врача Puma ELI оснащена удобным multifunctional узлом ножного управления креслом, инструментами, светильником, функцией переключения спрей/chip air.

Согласитесь, едва ли найдется достойная альтернатива за те же деньги. Это возможность умной экономии средств. К сожалению, не многие производители и поставщики готовы встать на защиту интересов потребителей в трудные времена. **UNIDENT** и **Castellini** пришли к согласию, что, несмотря на временные ограничения в бюджете большинства российских клиник, элитное оборудование должно быть доступно современным стоматологам. А что по этому поводу думаете вы?



Автономная система подачи жидкости на инструменты

Э.Е.Осипов

Руководитель направления Castellini

РОМАН КУЗЬМИН. ТРЕБОВАТЕЛЬНЫЙ И СПРАВЕДЛИВЫЙ



География наших дилеров столь обширна, что разница во времени со многими партнерами достигает 5-7 часов, но это ничуть не препятствует налаживанию теплых и доверительных отношений. Ведь самое главное, что наши цели совпадают, все мы боремся за качественное медицинское обслуживание в нашей необъятной стране. О специфике стоматологического рынка Забайкалья, тенденциях, перспективах и о себе — интервью с директором Медикс Группы (Чита) Романом Кузьминым.

— Здравствуйте, Роман. Расскажите немного о своей компании. Чем она отличается от конкурентов?

— Здравствуйте. Наша компания работает с 2000 года. За это время мы прошли несколько этапов развития от небольшого офиса с тремя сотрудниками до крупного игрока на рынке Забайкалья. У нас много различных направлений. Помимо стоматологии мы занимаемся реализацией фарм. препаратов, изделий медицинского назначения, больничного оборудования, производством специализированной мебели. С 2008 года были открыты сеть стоматологических клиник и современная зуботехническая лаборатория.

— Если сравнить компанию в момент ее создания и сегодня, есть ли различия?

— Мы начинали, как и многие, не имея большого опыта и возможностей. А сегодня в нашей компании работает более 150 человек, в отделах логистики, аудита, маркетинга, юридической, транспортной и других службах. Невозможно представить компанию без таких людей как Мартиросян Айк Герамович и Будникова Валентина Валерьевна, которые являются локомотивами стоматологического отдела, на которых теперь равняется нынешняя молодежь компании Медикс Группы.

— Есть ли специфика у стоматологического рынка в вашем регионе?

— Во-первых, в регионе государственных стоматологических учреждений больше, чем частно-практикующих. Слабо развит рынок частных стоматологических услуг.

Во-вторых, специфику региона определяет наличие стоматологического факультета Медицинской Академии, выпускники которой формируют спрос на новые технологии.

В-третьих, не без участия нашей компании, за несколько лет было проведено комплексное оснащение всех стоматологических кабинетов оборудованием Kodak, Dabi Atlante, Castellini. И сейчас даже в глубинке стоматологи работают в современных, комфортных условиях.

— Как начиналось сотрудничество с UNIDENT?

— Сотрудничество началось в 2003 году. Мы ставили задачу найти серьёзного партнёра. И мы нашли его в лице компании UNIDENT, а по истечению многих лет совместной работы убедились, что сотрудники компании UNIDENT серьёзные, порядочные люди, с которыми приятно работать.

— Какими принципами Вы руководствуетесь при найме сотрудников?

— Нашу организацию отличает мобильность и высокий темп работы. Первое, на что мы обращаем внимание при приёме новых сотрудников, это их способность оперативно и профессионально решать поставленные задачи. Специфика деятельности нашей организации, а именно ее медицинская направленность, не позволяет допускать к работе безответственных, некомпетентных людей.

Компания Медикс Группа за 9 лет своего существования создала свой собственный стиль и ритм работы, свою внутреннюю организационную культуру. И очень важно, чтобы каждый новый сотрудник осознал и принял этот распорядок компании.

— Можете оценить со стороны, какой вы руководитель?

— Требовательный, как к себе, так и к сотрудникам. И, думаю, справедливый...

— Что поменялось в вашем характере в связи с работой?

— Стал больше внимания уделять деталям во всем...

— Вы можете представить, кем бы могли быть, если в Вашей жизни не было компании Медикс Группа?

— Когда человек находится на своём месте, у него никогда не возникает сомнений по поводу правильности выбора своего пути. У меня сомнений не возникало никогда. Я нахожусь там, где я должен находиться.

— Расскажите о вашей семье.

— Я счастлив, у меня есть семья. Мы с женой Инной воспитываем двоих сыновей Павла и Елисея. Инна — филолог, преподаватель иностранных языков в университете. Разница в нашей деятельности с женой только усиливает наш интерес друг к другу. Нам всегда есть что обсудить, о чем поговорить. Мы поддерживаем друг друга в любых жизненных ситуациях.

— Как предпочитаете отдыхать?

— Отдыхать люблю только с семьёй, и отдых обязательно должен быть активным. Очень любим Забайкальскую природу, особенно весной. Любим Шотландию, с ее неповторимыми, колоритными



Дилерская конференция UNIDENT, апрель 2007



Сказочный отдых с семьёй, январь 2009

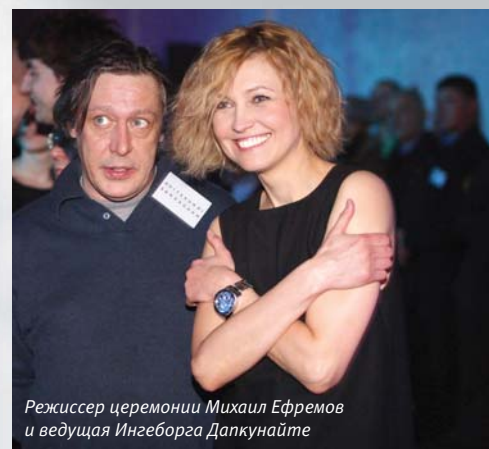
пейзажами, и Филиппины — с морем, солнцем, песком и дайвингом.

— Что Вы можете пожелать вашим клиентам и партнерам?

— В этот нелёгкий для всех год, огромную роль в ведении любого бизнеса занимает взаимное доверие. Компании Медикс Группа в этом плане повезло. Большинство своих клиентов и партнёров мы знаем очень давно, можно сказать с самого основания. И мы можем с уверенностью сказать, что они стали нам гораздо ближе, чем формальные партнёры по бизнесу, они стали нашими друзьями. Поэтому и пожеланий, на самом деле много. Хочется пожелать процветания, реализации поставленных целей и задач, успехов во всех начинаниях. И пусть будут рядом самые главные помощники в достижении высоких результатов — родные и близкие вам люди. **Ф**

ИННОВАЦИЯ 2008: НАГРАЖДЕНИЕ ПОБЕДИТЕЛЕЙ

4 апреля 2009 года на территории Центра современного искусства «Винзавод» состоялось награждение победителей IV ежегодного всероссийского конкурса «Иновация». Культурно-благотворительный фонд U-Art: Ты и искусство, основанный Тамазом и Иветой Манашеровыми, выступил в роли соорганизатора и генерального спонсора церемонии, а также учредил свой специальный приз «Ты и искусство». Приз получила инсталляция «Для радио» московского художника Владислава Ефимова, одна из самых тонких, трогательных и романтических работ, представленных на конкурсе. Особенно приятно отметить, что Государственную премию «За поддержку современного искусства» получили основатели компании UNIDENT и фонда U-Art, коллекционеры Тамаз и Ивета Манашеровы.



Режиссер церемонии Михаил Ефремов и ведущая Ингеборга Дапкунайте



Тамаз и Ивета Манашеровы. Момент награждения





Лауреаты премий ИННОВАЦИЯ 2008 Тамаз и Ивета Манашеровы (U-Art) с Ольгой Свибловой (Мультимедийный комплекс актуальных искусств)



Министр культуры РФ Александр Авдеев



Актриса и ведущая вечера Ингеборга Дапкуняйте



Атташе по культуре посольства Франции в РФ Блани Гринбаум-Сальгас и директор ГЦСИ Михаил Миндлин



Александр, Ивета и Тамаз Манашеровы (U-Art) с госпожой Татьяной Метаксой (Государственный музей Востока)



Ивета Манашерова (U-Art) и супруга главы представительства Европейской комиссии в России Рита Янссен



Яна Клевцова (UNIDENT) с лауреатом премии фотографом и медиа-художником Владиславом Ефимовым



С членом Совета Федерации Натальей Дементьевой



Тамаз Манашеров (U-Art) и Евгений Рузаев с супругой

Александр Авдеев, Наталья Дементьева с главным редактором журнала «Искусство кино» Даниилом Дондуреем



Ивета Манашерова с супругой и дочерью главы ЦБР банка госспожой Брокштедт



Василий Церетели (Московский Музей Современного Искусства) с супругой



Тамаз и Ивета Манашеровы с атташе по культуре посольства Франции в РФ Бланш Гринбаум - Сальгас и гостями вечера



Кай-Кристиан Брокштедт (УБР банк) и чета Манашеровых



Леонид Зиченков (UNIDENT) с Виктором Кувшинниковым и Ириной Батуриной (ИГИТ)



Владислав Ефимов и Тамаз Манашеров

Лидия Иовлева: Я СОВСЕМ НЕ ПОХОЖА НА КАБИНЕТНОГО УЧЕНОГО!



Лидия Ивановна Иовлева — личность известная и почитаемая в кругах коллекционеров, культурных деятелей и ценителей искусства. Заместитель генерального директора Государственной Третьяковской галереи по науке, заслуженный деятель искусств Российской Федерации, заслуженный работник культуры Российской Федерации, талантливый организатор, умная и элегантная женщина, посвятившая свою жизнь служению искусству, способствовала успеху многих крупных выставочных проектов и популяризации русского искусства в целом.

— *Здравствуйте, Лидия Ивановна! На протяжении многих лет Ваше имя неразрывно связано с Государственной Третьяковской Галереей, а Ваши комментарии относительно любого крупного события в культурной жизни остаются всегда самыми выдержанными и исчерпывающими. Как Вы думаете, с чем это связано?*

— Я работаю в Третьяковской галерее более 50 лет! Естественно за полвека меня успели узнать многие. Я прошла все стадии музейной жизни. Сначала работала экскурсоводом, потом старшим сотрудником в научном отделе, заведующей отделом, а сейчас заместителем директора. Я много занималась выставками и в нашей стране и за ее пределами, моя специализация — русское искусство XIX — начала XX веков. Но поскольку научной деятельностью галереи я занимаюсь уже давно, то мне приходится отвечать перед общественностью не только за свою специальную область, но и за многое другое, что происходит у нас в ГТГ. Поэтому, как только происходит громкое событие с участием Третьяковской галереи, все идет за разъяснением к Лидии Ивановне. За многие годы, которые меня связывают с галереей, я действительно обладаю большим объемом информации, и это позволяет мне объективно оценивать ситуацию.

— *Вы пришли в ГТГ сразу после института?*

— Не совсем. Я окончила исторический факультет кафедру истории искусства Ленинградского (ныне Петербургского) Университета. Затем по распределению отработала 2 года в Пермской картинной галерее. И очень рада, что сложилось все именно так, потому что там я получила бесценный опыт работы. А затем произошли кардинальные перемены в моей жизни, я вышла замуж и переехала в Москву, где сразу устроилась в экскурсионное бюро Третьяковской галереи. Здесь я проработала два с половиной года, родила сына, а потом начала расти в профессии.

Я убеждена, что работать с людьми в начале творческой и музейной карьеры просто необходимо. Работа экскурсоводом обучает общению с разными индивидуальностями, развивает навыки, как выделить самое главное из большого потока информации. Это отличный старт для молодых творческих специалистов. Но долго задерживаться на этой должности не стоит. Исключение составляют люди, которые нашли в этом свое призвание.

Экскурсоводы должны иметь редкий педагогический дар и любовь к своему делу. К счастью, такие люди работали и работают у нас в экскурсионном бюро ГТГ. А для творческого роста необходимо время и желание работать с книгами, ходить в библиотеки, писать статьи, читать доклады. Я стараюсь придерживаться этого и сейчас. Порой я сама удивляюсь, каким образом мне удается написать одну, две, три статьи за полгода при большой занятости на организационной и административной работе. Видимо, это из-за свойства моего характера, я природе очень активна и любознательна, поэтому совсем не похожа на среднестатистического замкнутого кабинетного ученого. Мне необходимо движение и развитие. Меня интересует искусство в широком смысле, не только направление, которое представляет мой профессиональный интерес, но и другие его грани. Например, я с удовольствием изучаю современное искусство, хотя не занимаюсь им вплотную, потому что для меня важно научиться и понять, что в нем самое важное, а что наносное. Это вообще самое главное в искусстве — это понять, что в нем настоящее и вечное, а что временное и мимолетное.

— Ваша увлеченность искусством повлияла на близких?

— Мой муж был писателем, вместе мы прожили более 50 лет, так что сложно сказать, кто на кого влиял. Он скончался 3 года назад. Были и любовь, и дружба, и взаимопонимание. Нас всегда интересовала деятельность друг друга, особенно учитывая, что по образованию он тоже был искусствоведом. Это было взаимное влияние.

Что касается сына, то он избрал иную профессию и стал геологом. Хотя я считаю, это не очень правильно. По природе своей он гуманитарий.

— Нужно ли влиять на молодое поколение в плане понимания искусства?

— Влиять можно и нужно. Для этого, собственно, мы и существуем. Помимо музейной деятельности у нас есть специальные направления, работающие с детьми и молодежью. Поколение, увлеченное hi-tech, может опустошить душу. Мне иногда грустно, когда молодой человек, прекрасно знающий компьютер, не может кроме этого ничего, ничем не увлекается. Это ведет к одиночеству. Компьютер дает обманчивое ощущение, что перед тобой открыт весь мир. Ты можешь общаться с друзьями из разных стран, но, по сути, остаешься один на один с компьютером, а человек рожден общаться с себе подобными. Сегодня люди меньше читают, а ведь литература и музыка — главный стимул нашего гуманитарного развития.

Я научилась читать в пять лет, с тех пор не расстаюсь с книгами. У нас с мужем была огромная библиотека, часть книг существует и сейчас. В городе Каргополе Архангельской области я открыла библиотеку его имени, муж много писал о Русском

Севере, о людях, о природе, о культуре. Его там знают и помнят. Я передала в фонд библиотеки Русского Севера более 2000 книг, за что мне дали грамоту, сравнив это с поступками старой русской интеллигенции, чем я страшно горда.

— Недавно прочитала Вашу статью, в которой с трепетом и большой любовью говориться о Павле Третьякове. Как Вы думаете, если бы он смог попасть в наши дни, и увидел современную Третьяковскую галерею, какие чувства он испытал бы в этот момент?

— Это фантастический вопрос, поэтому мне как историку искусства ответить на него нелегко. Человек живет в определенном времени и развивается вместе с ним, поэтому если бы Третьяков переместился в наше время и показать, что сейчас происходит в искусстве, чем стала галерея, вероятно, он бы не только страшно удивился, но и испугался!

Он был человеком своей эпохи. Все его наследники (мы тоже причисляем себя, работников ГТГ, к этой категории) стараются этому соответствовать. Мы воплощаем основную идею Павла Константиновича, ведь он хотел создать не просто частную коллекцию, которая нравилась бы ему и его близким, а музей русского искусства, который отражал бы историю его развития, начиная от древности и заканчивая современными работами. Павел Третьяков скончался в 1898 году, и в конце жизни его тревожило, что несет в себе новое искусство XX века. Он понимал, что новое тысячелетие — это не его время. Те, кто приходил после него: его ученики, друзья, родные считали, что каждое поколение должно продолжать основную линию. Благодаря общим усилиям и щедрому поступку Павла Константиновича сегодня у нас есть национальный музей, который продолжает расширяться. При передаче коллекции государству в ней насчитывалось около трех тысяч картин, а сегодня в ГТГ представлено около 150 тысяч экспонатов. У Третьякова был дом в Лаврушинском переулке, вокруг которого он по мере увеличения коллекции пристраивал двухэтажные залы, в конечном итоге окружившие его дом, а перед самой смертью он хотел построить новое здание для своей коллекции,



Экспозиция музея Левитана, 1976



Подписание договора о сотрудничестве между ГТГ и Череповецким металлургическим комбинатом, апрель 1983



Лидия Иовлева и чета Манашеровых на выставке Futurismo (Роверетто, Италия)

но не успел...

— **Получается, что проблема площадей — это традиционная проблема ГТГ?**

— Это вечный вопрос, но я верю, что наступит момент, когда придется остановиться на чем-то. Мне представляется, что этот водораздел должен проходить на рубеже 1990-х и 2000-х годов, когда все искусство заговорило на другом художественном языке. Мы сегодня уже говорили, что, увидев это, Третьяков бы испугался, но я полагаю, что испугался бы и Малевич, видя образность современных художников. Это не потому, что они плохие, нет, среди них тоже много талантливых людей, просто эпоха другая, иное время, другие формы выражения... Поэтому я вижу остановку именно на конце XX - начале XXI веков. Это мировая практика государственных коллекций. Формально Лувр остановился на середине 19-го века, они поставили точку на 1850 году, но это не значит, что в музее нет работ 52-го или 55-го, или экспозиция музея Орсе формально начинается с 1850 и заканчивается 1914 годом, но здесь представлены и работы 48-го года и 19-го. Так что все очень относительно.

— **За счет чего сегодня существует Третьяковская галерея?**

— В основном за счет современного искусства. Многие художники нам дарят свои работы, что-то мы покупаем сами, потому что они не очень дорогие. В советские годы рынок был дешевым, поэтому многие бесценные работы были приобретены именно в то время. А сейчас работы XIX века, периода авангарда или предавангарда мы позволить себе не можем, потому что они очень дороги. Вряд ли в наши дни государство или меценаты готовы предоставить нам 20 миллионов на покупку Кандинского, скажем, или Малевича, работы которых изредка


появляются на рынке, а галерея не располагает такими средствами. Но, тем не менее, наша коллекция растет и пополняется по мере средств и возможностей. Стоит отметить, что за всю историю существования ГТГ было собрано столько шедевров, что у нас нет острой необходимости пополнить фонд, поэтому сегодня мы приобретаем дополнение к уже существующим у нас работам.

— **Очевидно, что в музеях в большей степени работают женщины, как Вы думаете, с чем это связано?**

— На мой взгляд, этому способствует много факторов. В том числе склад характера, женщины тяготеют к гуманитарным наукам, у нас развито чувство прекрасного, мы эмоциональны. Много ли вы знаете успешных женщин-физиков, химиков, инженеров? Мы рождены для другого. Еще один фактор, это отношение государства к гуманитариям, как к чему-то менее серьезному, а посему в таких профессиях часто практикуется остаточный принцип оплаты труда. Естественно, у музейных сотрудников зарплата значительно ниже многих специальностей, это не увлекает мужчин, они должны содержать семью.

Я уже размышляла на эту тему. Мне хотелось бы, чтобы соотношение мужчин и женщин в гуманитарных профессиях было пропорциональным. Глобальная феминизация науки, педагогики, медицины, музейного дела не способствует улучшению отрасли, пусть простят меня женщины.

— **А как же тенденция женщин-руководителей в искусстве?**

— У женщин разные характеры и настрой, одни теряются, других борьба активизирует. Например, Ирина Антонова, директор Музея изобразительных искусств, которая уже полвека руководит, и как прекрасно справляется, она даст фору любому мужчине. Мне тяжело, скажем, заниматься такими сферами музейной жизни, как строительство или хозяйство, и это не зависит от возраста, меня просто никогда не привлекала такая работа. Зато я люблю работать с людьми. А директор музея должен уметь и любить делать все, потому что музей — сложный организм с высокими технологиями, сложной инженерией. Плюс человеческий фактор. Плюс ветшают здания, их непременно нужно приводить в порядок. Все требует постоянного внимания и надзора. Сейчас и у нас в ГТГ тоже директор — женщина, Ирина Лебедева, мы возлагаем на нее большие надежды и надеемся, что она справится с трудной и ответственной работой. Она молода и активна, проявляет живой интерес ко всем сферам музейной жизни, так что с ее складом характера у Ирины все прекрасно получается. А вообще, я искренне полагаю, что самое главное в работе, в том числе и руководящей, — не половой признак, а чтобы каждый человек был на своем месте... 

Владислав Ефимов: Я вообще не хотел быть художником!



Интервью с титулованным участником многих международных проектов, обладателем гранта Берлинской Академии Искусств, Гран-при в области видео и Гран-при в области анимации на Фестивале сверхкороткого фильма, лауреатом Государственной премии ИННОВАЦИЯ и специального приза фонда U-ART: Ты и искусство художником Владиславом Ефимовым.

— У вас много премий и наград в области искусства, чувствуете ли вы себя успешным художником?

— Нет, конечно! Как это возможно? Я даже не очень понимаю, что это значит. Я как раз наоборот чувствую себя незаметным, Слава Богу! Я не стремлюсь быть знаменитым и оцененным, а ценю возможность выступать, делать некие публичные жесты. Художник должен работать. Демонстрировать свои работы публике, но это не предполагает оценки, одобрения.

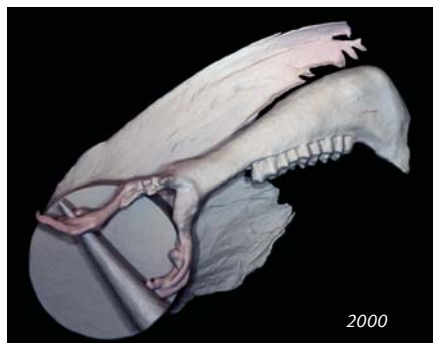
— А как же награды?

— Это получается само собой, это не самоцель. Для меня ИННОВАЦИЯ интересна тем, что по условиям участия заявку на конкурс предоставляет не сам художник, а галерея. Это очень правильно. Я, например, совсем не считаю себя лучшим, поэтому никогда не буду участвовать в премии Кандинского, где нужно рекламировать себя, доказывать.

— Нужна ли помощь извне современному художнику?

— С точки зрения искусства — нет, это вопрос таланта, художник сам думает и сам делает. С другой стороны, чтобы публика узнала его работы, нужна помощь в организации выставок. Нужна система галерей, где будут проходить смотры работ, презентации художников в профессиональных кругах, создаваться условия для работы, финансирование. А дальше для поднятия статуса современного искусства необходимы премии, конкурсы, благотворительные фонды. Безусловно, государство тоже участвует, но это доленое участие, нужна более серьезная, в том числе, финансовая поддержка.

Сейчас мы наблюдаем, как идет процесс развития рынка. Отчасти он мешает, вредит, часто меняет приоритеты, акценты, а с другой стороны сильно поддерживает, создает материальный базис. Вся опасность такой поддержки в том, что художник — живой человек и часто поддается влиянию рынка, тогда его творчество становится однобоким, он как бы работает «под заказ», лишаясь собственного «я». Поэтому многие современные коллекционеры привыкли рассматривать наштампованные на потребу публики картины не как искусство, а как предметы своего интерьера и даже не понимают, что сами провоцируют художников. Благотворители и фонды лично мне гораздо более



2000



1996



2007

симпатичны, потому что они условия не диктуют, рамки не ставят, сами того не зная, а может быть и осознанно, противостоят коммерциализации искусства. Вот это настоящая помощь и поддержка.

— У вас техническое образование, значит, вы не сразу захотели заниматься искусством?

— Я вообще не хотел быть художником, окончил Московский Автомеханический Институт и 3 года проработал конструктором на заводе ЗИЛ.

— Как же тогда так сложилось?

— Случайно. Поздняя перестройка. Свобода. Разо- нравилось на заводе. Знакомство с интересными людьми. Было другое время и как-то все сложилось воедино.

— А вам хотелось когда-нибудь получить акаде- мическое художественное образование, когда стало ясно, чем хотите заниматься?

— Очень. Всегда хотелось и жалею, что у меня до сих пор нет художественного образования. Порой его отсутствие очень мешает, но я думаю, что уже поздно. Зато с октября сам начну преподавать в Школе фотографии и мультимедиа им. А. Родчен- ко. Для меня очень важно постараться передать своим ученикам ощущение судьбы, жизни худож- ника.

— Как вы относитесь к критике и критикам?

— Прекрасно отношусь! К сожалению, мне ка- жется, они все страшно пристрастны. Как только они абстрагируются от своих предпочтений, они становятся интересны публике и уважаемы в искусстве. Задача критиков — широко смотреть на мир, оценивать искусство и изучать художников. Критика должна быть конструктивной и двигать вперед, есть ведь хорошие профессионалы, такие как Ирина Горлова, Владимир Левашов. Но слу-

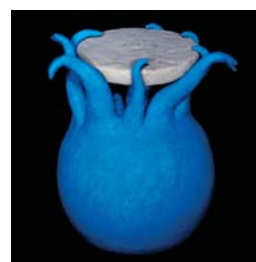
чается сталкиваться с иной категорией критиков, которые пишут довольно обидные вещи, и тогда возникает вопрос, почему они не пришли сначала ко мне, не поговорили, откуда выводы?

— Если бы вы сами выступили в роли критика, как бы описали свои работы?

— Я чудовищно однообразный художник! Если бы я работал один и не прикладывал бы каких-то усилий, чтобы получить разнообразие, я был бы довольно скучным. Например, мои ранние работы очень скучны и похожи друг на друга. Именно по- этому я люблю работать в соавторстве с разными интересными людьми. Допустим, с Аристархом Чернышовым мы лет 10 занимались интерактив- ными инсталляциями и делали работы, которые я один никогда бы не сделал. С Сергеем Денисовым, с Ниной Котел работали, я ищу разнообразие, помощь. А один я скучноват, правда, сейчас попроще, потому что я бросил свои коллажи, кото- рыми занимался раньше. Сейчас меня интересует то, что существует, мир предметов. Я понял, что на основании реальности: вещи, люди, предметы, природа, могу высказывать различные художест- венные идеи.

— Как приходят идеи?

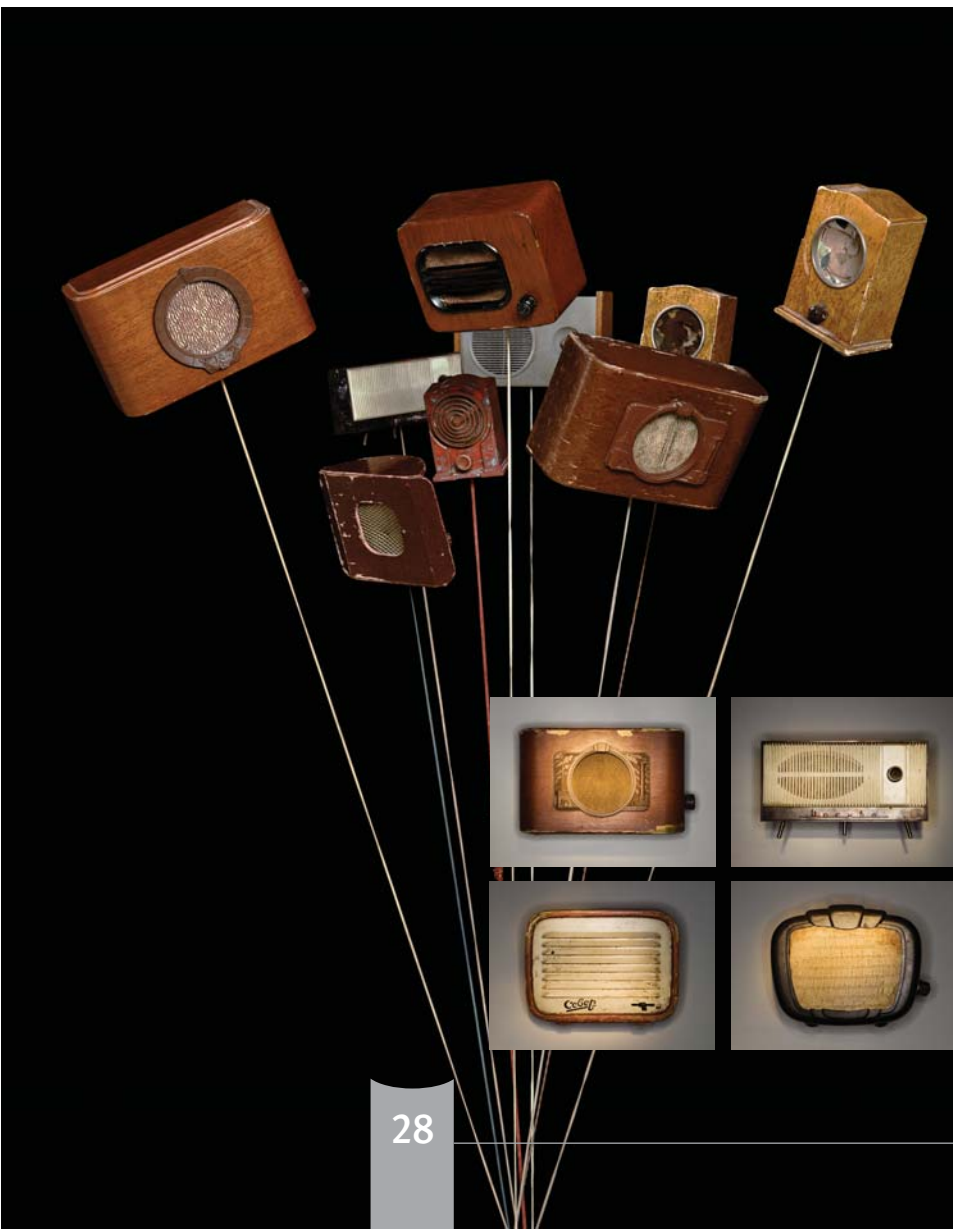
— С утра просыпаешься, а в голове некая идея, идешь и фиксируешь. Я изобрел для себя способ и стараюсь работать с самыми простыми идеями. Как раз последние работы сделаны очень просто и всего за несколько дней. Бывает, что идея зреет достаточно долго. Например, «Для радио» я не решался сделать года два, хотя думал над этой работой уже давно. Идея пришла внезапно, во время чтения Хлебникова. Вообще русская аван- гардная поэзия для меня очень важна. Другая



«Элементы», 1996



«Для радио», 2008



инсталляция «Где вещи» связана с творчеством Введенского, когда я смотрю в окно и вижу, как вещи стараются быть похожими. Тут сразу все встало на свои места, и родилась работа «Где вещи». Это очень сложный процесс, надо иметь много свободного времени и ничего не делать, чтобы думать.


— **Вы упомянули работу «Для радио», именно с ней вы стали лауреатом ИННОВАЦИИ, почему радио?**

— Из романтических соображений. Радио это первое и последнее по-настоящему романтическое медиа. Весь мир в 20-е годы был увлечен идеей радио и возлагал на него много надежд. У Хлебникова есть статья «Радио будущего», в которой пишет, что в будущем по волнам эфира радио способно передать голос вождей, еду, образование и много других вещей. Полное преображение мира. Мне страшно понравилась идея, полная утопия, и я начал думать над этим. И решил сделать работу об этом будущем, но понял, что то самое будущее осталось в прошлом. Идея свободного будущего сменилась идеей полного рабства, потому что радиоточка — это иллюзия, радио приковано к стене и никакого эфира там не возникает, она транслирует лишь определенный поток. Если радиоточку наделять сознанием, то она знает о существовании своего эфирного собрата, к которому и стремится, отсюда бунт радиоточек, стремящихся разорвать оковы проводов, отделиться от стены. Такова идея «Для радио».

— **Где впервые была выставлена эта работа?**

— В Ленинграде, в музее Кирова, что само по себе очень символично. Этот короб радиоточек стоял в Смольном в кабинете Кирова, там правда была реконструкция, но квартира настоящая.

— **Как вы думаете, нужно ли объяснять зрителю, что имел в виду автор, создавая ту или иную работу?**

— Ой, это наша беда. Я бы хотел, чтобы не нужно было ничего объяснять, и картина говорила сама за себя. Но никогда этого не получится. Обычная ситуация в современном искусстве, когда автор стоит у работы, тычет в нее пальцем и что-то вещает с умным видом. Наверное, мы все-таки пока плохие художники, потому что не можем пока сделать «саможивущее» произведение. У меня даже появилась такая идея, что мы, современные художники, находимся где-то между показыванием и рассказыванием. Я не могу четко и понятно публике нарисовать свою идею, но так же не могу о ней понятно рассказать, именно вот это «не-допоказывание», как мне кажется в последнее время, и образует современное искусство. 

UNIDENT: ОТ ПИТЕРА ДО КРАСНОДАРА



Стенд UNIDENT, Санкт-Петербург, май 2009

Традиционно, весной наша культурная северная столица распахивает свои двери перед стоматологами и владельцами клиник. В преддверии белых ночей, самое красивое и мистическое для Питера время года в ВК «Ленэкспо», проводится международная стоматологическая выставка и конференция «Стоматология 2009», уже 12-ая по счету.

Среди экспонентов были хорошо знакомые стоматологам компании: **UNIDENT** и **Алвик-Медэкспресс**. На стенде **UNIDENT** были представлены новинки стоматологии, а также лазерные технологии **Biolase**, которые продолжают совершенствоваться и удивлять своими возможностями стоматологов. Заметим, что особой популярностью на выставке пользовалась продукция китайских и корейских производителей. Приятно, что теперь это не просто экономичная замена люксовых моделей, но и достойная альтернатива с точки зрения качества оборудования. Впервые на стенде **UNIDENT** был представлен самый большой выбор костного материала и физиодиспенсеров, которые не остались незамеченными стоматологами из всех регионов России, СНГ и Ближнего Зарубежья.

По традиции на стенде **UNIDENT** работали не только менеджеры компании, но и приглашенные гости из компаний-партнеров. В частности на выставке «Стоматология 2009» эта почетная миссия легла на хрупкие плечи консультанта **Biolase** Сигрит Хартман. Впрочем, доктор Хартман отлично справилась с задачей, она смогла увлечь инновационными технологиями не только посетителей выставки, но и представителей других экспонентов, конкурентов по сути, которые с интересом слушали ее увлеченный рассказ о возможностях лазеров, их преимуществах в работе. Кроме этого, в

рамках выставки на стенде **UNIDENT** демонстрировались возможности отбеливания зубов при помощи лазеров, которое стало таким же простым и легким, как и большинство процедур, проводимых на этом оборудовании. Отдельного внимания требует стенд дилеров **UNIDENT**, компании **Алвик-Медэкспресс**. Компания стала соорганизатором симпозиума «Внедрение новых технологий в стоматологическую практику». В программе симпозиума, кроме насыщенных лекционных материалов ведущих российских и зарубежных специалистов, проводились видео-мастер-классы, которые помогли слушателям более углубленно изучить тему занятий.

Выставка **Стоматология 2009** закончилась, но череда стоматологических событий продолжается. Поэтому команда **UNIDENT** приглашает вас в Краснодар на выставку **Дентима-2009**, которая состоялась 21-23 мая в **ВЦ Краснодар Экспо**.

Современные врачи знают, что на качестве экономить нельзя, поэтому выбирают именно те модели, которые гарантируют высокие клинические результаты. Предвидя потребности стоматологов, **UNIDENT** было выделено отдельное направление, которое занималось продвижением именно такой продукции. В результате, безоговорочным лидером продаж на **Дентиме-2009** стала продукция корейских и китайских производителей: **Good Doctors**, **Dmetec**, **S-Denti**, **Genoray**, установки **AOL** и **KangQiao**.


С первого дня выставки региональные стоматологи проявляли особый интерес к эксклюзивным направлениям **UNIDENT**. На стенде компании можно было ознакомиться и приобрести новинки стоматологического оборудования. В витринах и нишах были разложены приборы для стоматологов всех специализаций, квалифицированные менеджеры **UNIDENT** помогли определиться с выбором. А выбор, действительно, был трудным: многообразие брендов, технологий, моделей и комплектаций ставило в тупик даже самых опытных врачей. Но именно благодаря широкому ассортименту каждый покупатель нашел ту самую золотую середину, которая обязательно поможет в повседневной практике и станет отличным дополнением к таланту стоматолога. Согласно итогам региональных выставок, мож-



Менеджеры **UNIDENT** уделяли внимание всем стоматологам, Краснодар, май 2009



Стенд **UNIDENT**, Краснодар, май 2009

но сделать вывод, что экономически выгодное и качественное оборудование прошло самую главную проверку — временем и практикой. Хиты продаж (апекслокаторы, полимеризационные лампы, скейлеры, автоклавы, стоматологические лампы из Китая и Кореи) смогли достойно конкурировать с европейскими аналогами, став серьезной альтернативой популярным моделям. О других региональных выставках читайте в следующих выпусках **Unident Today...** 

ЗУБОТЕХНИЧЕСКАЯ ЛАБОРАТОРИЯ: ПРОФЕССИОНАЛЬНО И С ДУШОЙ



Зуботехническая лаборатория Дент-Лайн



Основатель и владелец зуботехнической лаборатории Дент-Лайн Араик Карапетян

Можете ли Вы назвать несколько зуботехнических лабораторий, которые готовы предоставить качественную работу любой степени сложности в кратчайшие сроки? В крупных городах, пожалуй, эта задача будет более легкой, а вот в небольших пригородах с зуботехникой дела обстоят сложнее.

От идеи до воплощения основателям лаборатории предстоит пройти большой путь: выбор помещения, получение официального разрешения на деятельность от необходимых инстанций, подбор персонала и оснащение объекта. Проект будет более успешным, если на всех этапах вы получите квалифицированную помощь и дружескую поддержку коллег. Недавно в Щелковском районе Московской области открылась частная лаборатория нового образца Дент-Лайт, с новейшим оснащением и профессиональными сотрудниками. Частная лаборатория на 5 зубных техников, оказывающая весь спектр услуг по изготовлению протезов, была оборудована приборами ведущих мировых производителей при поддержке UNIDENT: Zhermack (Италия), Wassermann (Германия), Renfert (Германия), а также мебель производства компании Dental Art (Италия) и Shanghai Shen (Китай).

Мы встретились с владельцем и основателем лаборатории Дент-Лайн Араиком Карапетяном — человеком, который совсем недавно с честью преодолел все преграды и готов поделиться своим опытом с читателями.

— Здравствуйте, Араик! У Вас очень уютно, в лаборатории идеальная чистота, будто Вы только что открылись, а атмосфера очень комфортная и четко налажен процесс производства, будто лаборатории уже много лет. Как обстоят дела и каким образом пришла идея создания зуботехнической лаборатории?

— Здравствуйте! На самом деле, лаборатория открыта недавно. Я люблю порядок во всем, поэтому для меня важно, чтобы процесс работы был четко структурирован, качественно налажен, а работа выполнена в срок. Этого требую от своих сотрудников и партнеров. В этом, мы очень похожи с компанией



Араик и Артур Карапетяны, Ирина Антонова, Сергей Федотов, Андрей Москаленко и Павел Тихонский



Литейщик Дент-Лайн Сергей Федотов за работой

UNIDENT, которая помогла оснастить лабораторию. Идея создания **Дент-Лайн** родилась давно, потому что в нашем городе нет хорошей лаборатории и квалифицированных специалистов. Лично я в случае необходимости ездю за зубоврачебной помощью в Москву, но не для всех и не всегда это удобно. Так появилась идея собрать опытных профессионалов, которые будут качественно выполнять свою работу, здесь недалеко от Щелково, чтобы обеспечить население города необходимой медицинской помощью.

— *Речь идет только о зуботехнической работе?*

— Пока да, но в ближайших планах мы собираемся расширяться, как только лаборатория заработает в полную мощь, мне бы хотелось наладить полный цикл стоматологического лечения. Открыть семейную клинику, где все пациенты смогут получить качественное медицинское обслуживание от терапевтической до хирургической стоматологии, а собственная лаборатория поможет выполнять работы любой сложности по эстетике и протезированию.

— *С какими трудностями пришлось столкнуться при открытии лаборатории?*

— Если честно, то особых преград у нас не было. Могли возникнуть трудности с СЭС, этой проверки боятся многие владельцы, но у нас все было поставлено на таком высоком уровне, что комиссия лишь пожала руки и пожелала нам удачи в работе.

— *Какое оборудование было установлено в лаборатории?*

— Прежде всего, я старался предвосхитить все потребности техников и создать комфортные условия для работы. Оснащение лаборатории — вопрос серьезный, поэтому я подошел к нему основательно, и хотя у нас много аппаратов, заслуживающих внимания, я назову лишь несколько примеров. Техники хвалят печь для обжига керамики New Giga, фрезерный станок M&T1, пароструйный аппарат, зуботехнические столы. Кроме этого, я уверен, что современная лаборатория не может существовать без литейной машины, поэтому мы

приобрели Nautilus T. Теперь с уверенностью могу сказать, что в нашей лаборатории поставлен замкнутый цикл, и мы даем стопроцентную гарантию на свою работу.

Тем не менее, мы никогда не останавливаемся на достигнутом и уверенно смотрим вперед. Сегодня с Ириной Антоновой, руководителем отдела зуботехнического оборудования **UNIDENT**, мы ведем переговоры о возможности оснащения лаборатории аппаратом для изготовления протезов нового поколения. Их особенность в том, что они создаются на основе циркония.

Для нас очень важно идти в ногу со временем, поэтому стараемся, чтобы все оборудование было современным и инновационным. Не скрою, что мне, как основателю, очень приятно, что, несмотря на юный возраст лаборатории, наша работа пользуется большим спросом, а качество продукции вывело нас на первое место в своем городе. Я уверен, что во многом, это стало возможным благодаря оснащению.

— *Как выбирали поставщика?*

— По рекомендации своих коллег, друзей и с помощью интернета. Сначала я провел мониторинг, в поисковике сделал запрос на оборудование, на первой странице появилось несколько сайтов компаний-лидеров. Изучил их предложения, лично обзвонил офисы продаж, чтобы уточнить информацию о них, поинтересоваться наличием товара на складе, доставкой, обучением персонала, гарантийным и постгарантийным обслуживанием. Очень большое значение имело отношение к клиенту. Знаете, когда человек на другом конце провода неохотно отвечает на важные для тебя вопросы, становится понятно, что вам с ним не по пути.

UNIDENT у нас сразу возник контакт, а акции и спецпредложения стали приятным дополнением к началу нашей совместной работы. Теперь за профессиональным советом я чаще всего звоню Ирине и понимаю, что сделал правильный выбор, надеюсь, что сотрудничество будет длительным и успешным. **UNIDENT**



R.O.C.S. BIONICA: ЗАПАТЕНТОВАНО ПРИРОДОЙ!



В линейке R.O.C.S. этим летом появилась уникальная зубная паста R.O.C.S. Bionica. Это - натуральная зубная паста

для всей семьи, на 94,2% состоящая из компонентов природного происхождения.

Зубная паста создана на основе новейшей тенденции – примененные в формуле компоненты и активные субстанции входят в пищевой рацион человека и на протяжении нескольких тысячелетий успешно используются в медицине и нутрициологии.

ПОЧЕМУ БИОНИКА?

Бионика — прикладная наука о применении человеком в своих технических устройствах и системах свойств и функций живой природы, тесно связана с биологией, химией, медициной. Суть этого перспективного научно-технологического

направления состоит в том, чтобы заимствовать у природы ценные идеи и реализовывать их в виде оригинальных решений и новых технологий. Мы не имитируем природу, а лишь берем самое лучшее, бережно сохраняем (упаковываем) и все сохраненные свойства доносим до наших покупателей.

Нутрициология — наука о питании, включающая в себя: изучение пищевых веществ и компонентов, содержащихся в продуктах питания, и их влиянии на организм. Нутрициология рассматривает пищу как фактор профилактического и целебного действия на организм человека.

ГЛАВНОЕ!

Зубная паста R.O.C.S. Bionica обладает выраженным противовоспалительным действием, уменьшает кровоточивость десен, стимулирует обменные процессы. Натуральное эфирное масло тимьяна в сочетании с компонентами солодки подавляют активность патогенных микроорганизмов, а глицерофосфат кальция в сочетании с биогенными минералами активно реминерализует эмаль. Паста не содержит фтор, лаурил сульфат натрия, абиотические антисептики, искусственные красители и отдушки. Подходит для всех членов семьи — и взрослых, и детей.

Что мы взяли у природы, на какие свойства обратили внимание и что из этого получилось?

На Востоке лакричный корень имеет воистину статус чудодейственного и почти легендарного. По всей видимости, солодка используется в качестве целебного средства более 5 тысяч лет. В китайской народной медицине корни «гань-цао» издавна являлись самым популярным и распространенным компонентом целительных сборов и порошков. Солодка входила и входит в состав многих рецептов, используемых для лечения пациентов, страдающих одышкой, кашлем, при болях различного происхождения, для лечения лихорадочных состояний, особенно часто встречается в рецептурных прописях для детей. Кроме Китая, на протяжении веков солодка была достаточно популярна в Индии, Бирме, Корее, Вьетнаме, на Ближнем и Среднем Востоке, на Кавказе (в Дагестане порошок из корней солодки и по сей день считается хорошим ранозаживляющим средством).

Приторно-сладкий вкус лакричного корня обусловлен именно присутствием глицирризиновой кислоты, соли которой слаще сахара (по различным источникам в 50-100 раз).



Лакричный корень считается чудодейственным и почти легендарным. Экстракт солодки — источник биостимуляторов, обладающих выраженным противовоспалительным действием. Содержит глицирризиновую кислоту, обладающую противовирусным действием (включая вирус герпеса), и подавляет активность карисогенных бактерий.

Эфирное масло чабреца, как душисто-пряная примесь, находит широкое применение в парфюмерной, консервной, ликероводочной промышленности. Специя тимьян (чабрец) используется как пряность при солении, мочении, как приправа к овощам, мясным, рыбным и другим блюдам, для отдушки колбас, соусов, сыра, желе, чая. В Италии чабрец используется при мариновании маслин. Основные компоненты эфирного масла чабреца тимол и карвакрол в практике применяются для дезинфекции полости рта, зева, носоглотки. Тимол обладает антибактериальным действием в отношении карисогенной и пародонтопатогенной микрофлоры. Ингибирует синтез АТФ у *Porphyromonas gingivalis* и *Streptococcus sobrinus*. Обладает анестезирующими свойствами. Карвакрол обладает антибактериальным действием в отношении кишечной палочки, синегнойной палочки, золотистого стафилококка



Эфирные масла чабреца обладают не только чудесным ароматом, но и мощной антибактериальной активностью. Так выделенные из чабреца вещества: карвакрол защищает от бактерий E. Coli, синегнойная палочка, золотистый стафилококк; тимол обладает антибактериальным действием в отношении карисогенной и пародонтопатогенной микрофлоры, например Porphyromonas gingivalis и Streptococcus sobrinus.

Водоросли в большей степени, чем другие живые существа подводного царства, обладают способностью активно извлекать из морской воды и накапливать многочисленные макро- и микроэлементы. В процессе комплексной переработки морских бурых водорослей выделяют минеральные соли, биологические свойства которых определяют аккумулированные элементы: кальций, йод, калий, магний, марганец, молибден, медь, кобальт, железо, германий, селен, цинк, фосфор, сера, кремний, бром, бор, стронций, ванадий, медь, золото, хром и др.



Ламинария широко известна как морская капуста или морская бурая водоросль. По мере своего роста ламинария активно извлекают из морской воды и накапливают макро- и микроэлементы. Минеральный комплекс водорослей включает: кальций, йод, калий, магний, марганец, молибден, медь, кобальт, железо, германий, селен, цинк, фосфор, серу, кремний, бром, бор, ванадий, медь, золото, хром и др. Попадая в организм, микроэлементы способствуют гармонизации обмена веществ, активируют метаболические процессы.

$C_3H_7CaO_6P$ — глицерофосфат кальция — минеральное соединение кальция и фосфора, обладающее необычайно высоким уровнем биодоступности. Человек «подсмотрел» его структуру у природы: чтобы минерализовать свой скелет организм синтезирует очень похожие на это соединение вещества. При использовании глицерофосфата кальция в составе зубной пасты он встраивается в физиологическую цепочку минерального обмена и помогает эффективно укреплять зубы.



Умные зубные пасты!

DENTAL SALON 2009: 15-ЛЕТИЕ UNIDENT



Педро Моралес (Biolase), Тамаз Манашеров (UNIDENT), Константин Платицин (UNIDENT) и Майкл Касс (Unident USA)



Тамаз Манашеров и профессор МГМСУ Соломон Рабинович



Основатели UNIDENT с директором Алвик Медэкспресс (Санкт-Петербург) Дмитрием Павлухиным



Рамаз Манашеров и Константин Платицин



Руководитель филиала UNIDENT-Поволжье Игорь Безумов и президент UNIDENT Тамаз Манашеров с Валентиной Корнулаевой, главным детским стоматологом Пензенской области Еленой Блацук, Любовью Дербеновой (МУЗ городская детская стоматологическая поликлиника г. Пензы) и главным стоматологом Пензенской области Петром Скуридиным



Педро Моралес демонстрировал посетителям стенда работу лазера



Тамаз Манашеров и главный врач стоматологической клиники г. Ноябрьск Людмила Дейнеко



Менеджер по экспорту J.Morita Europe Андрей Метельков и руководитель отдела рентгенооборудования UNIDENT Георгий Габузов



Мастер-класс врача-консультанта по лазерным технологиям Biolase Дениса Радаева — теоретическая часть



Отбеливание при помощи лазера Waterlase



Ольга Шурунгова (отдел развития новых технологий) рассказывает гостям стенда о новых направлениях компании



Руководитель отдела розничных продаж Лали Манашерова с покупателями

UNIDENT

15 лет!

У UNIDENT



Вот уже 15 лет, как стенд компании UNIDENT привлекает внимание посетителей не только оформлением, но и высоким уровнем сервиса, демократичной ценовой и ассортиментной политикой

У UNIDENT

15 лет!



Руководитель отдела зуботехнического оборудования UNIDENT Ирина Антонова помогла оснастить не одну лабораторию



Руководитель UNIDENT-Сервис Вадим Коновалов рассказал о возможностях новой стоматологической установки SEPTUS (J.Morita)



Врач-консультант *Biolase* Лория Порфириадис провела мастер-класс по отбеливанию



Бессменный руководитель направления *Castellini* Эдуард Евгеньевич Осипов рассказывает о преимуществах своего оборудования

15 лет!



Руководитель отдела лазерных технологий *UNIDENT* Константин Платцин с посетителями



Менеджер отдела рентгенооборудования *UNIDENT* Ирина Яковлева



Антон Зобнин (менеджер отдела региональных продаж) с гостями стенда



15 лет!



Директор компании *Стоматорг-НН* Изольда Полунина всегда желанный гость на стенде *UNIDENT*



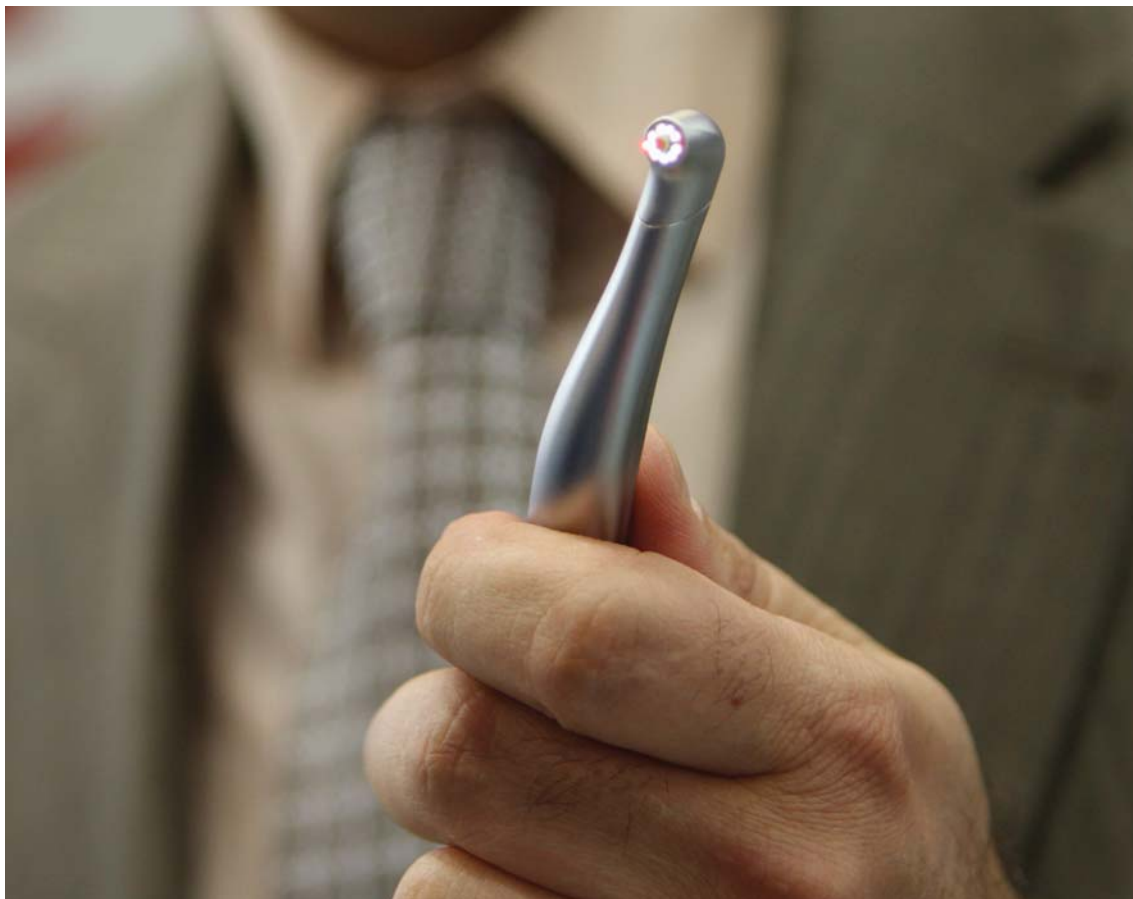
Менеджер отдела розничных продаж Андрей Бастрьчкин с клиентами



НОВЫЙ НАКОНЕЧНИК ДЛЯ WATERLASE® MD: ПО ЭМАЛИ КАК ПО МАСЛУ

Благодаря появлению нового наконечника Turbo, лазерная установка Waterlase® MD производства компании Biolase Technology, занимающая лидирующие позиции на стоматологическом рынке, ещё на шаг приблизилась к тому, чтобы полностью заменить привычную турбинку. Новый наконечник Waterlase® MD Turbo отвечает потребностям традиционной стоматологии, основным запросом которой является скорость. «Одним из спорных моментов, связанных с лазерами в стоматологии, является рассеивание лазерной мощности при использовании стекловолоконной насадки, характерное для этого способа передачи энергии», — говорит д-р Грэм Миличич (Graem Milicich) из Новой Зеландии, широко известный сторонник лазерных технологий и стоматологии минимального вмешательства. «По этой причине большинство новичков сражаются именно за скорость абляции тканей, поскольку разрезание эмали проводится медленно, пока не появляется понимание принципов работы лазера. Говоря практически, медленно — означает медленнее, чем высокоскоростной наконечник».


«С внедрением нового наконечника Turbo этот вопрос решается посредством высвобождения большего количества лазерной энергии, что повышает скорость разрезания тканей как минимум в три раза. Biolase Technology достигли этого, заменив световод линзой для фокусирования лазерного луча. Я обширно использовал лазеры в своей работе в течение долгого времени, но был удивлён, насколько хорошо режет этот наконечник. Он режет так же быстро, как и бор, не давая при этом негативных побочных воздействий, свойственных бору». Наконечник Waterlase® MD Turbo — это значительный прорыв в оптических технологиях



лазерной стоматологии. Угловой наконечник, оснащённый сферической насадкой, спроектированной при помощи компьютерного моделирования, заменяет традиционный наконечник со световодом. Насадка фокусирует лазерный луч в пятно диаметром 500 или 700 микрон, в зависимости от того, какая из двух возможных насадок используется (MX5 или MX7). Рабочее расстояние для работы с этой насадкой составляет 3-5 мм, при нём достигается максимально эффективное и быстрое препарирование полостей I — IV классов.

В соответствии с исследованиями стоматологов, подготовка полостей может быть произведена так же быстро, как и при работе бором. Очередным преимуществом оптимизации лазерной энергии для увеличения скорости разреза является то, что при каждом импульсе большее количество энергии идёт на абляцию тканей, и меньшая часть — на нагрев тканей, вызывающий болезненные ощущения пациента. Таким образом, при тех же настройках мощности разрез проводится менее болезненно и в три раза быстрее.

Помимо увеличения скорости, Вам необходимо будет изменить свою технику работы с наконечником Waterlase® MD Turbo. Для новичков важно, что перед ними не световод, работать которым надо на определённом расстоянии. Основной ориентир здесь — это направляющий луч. Разрез происходит в красной точке, и Вам надо просто убедиться в том, что она располагается на той поверхности, которую Вы хотите обработать. Фактически Вы держите наконечник на расстоянии 3-5 мм от поверхности зуба, достигая тем самым максимальной режущей эффективности.

Помимо прочего, больше не применяется техника обработки лазерным лучом боковой поверхности эмалевых призм для повышения эффективности разреза. Новый наконечник направляется прямо на окклюзионную поверхность и работает так же быстро, как высокоскоростная турбинка. Теперь угол наклона наконечника к поверхности не имеет значения. Вы работаете тем же способом, что и при использовании стандартного фиссурного бора для открытия полости 

UNIDENT: НА ЗАМЕТКУ ИМПЛАНТОЛОГУ



Без преувеличения можно утверждать, что имплантология — одна из самых сложных и трудоемких областей стоматологии. Любая, даже самая маленькая операция, связана с повышенным риском, а её результат находится в руках одного человека — врача. В помощь имплантологу производители стоматологического оборудования создали множество «умных» изобретений, которые облегчают и ускоряют его работу. В частности, сегодня трудно себе представить имплантолога, который не пользуется физиодиспенсером или современными биопластическими материалами для

костной хирургии. Идя в ногу со временем, врачи вынуждены постоянно совершенствовать свое мастерство, получать новые знания и повышать свой профессиональный уровень.

С момента основания компании UNIDENT именно эти принципы являлись и остаются непреложными истинами, помогающие в работе. В ассортименте компании есть продукция для всех областей стоматологии: от запчастей и мелкого инструментария до рентгеновского оборудования и установок класса lux. Качественные имплантологические материалы — большая редкость, а их выбор — огромная ответственность для врача. Специально для имплантологов в UNIDENT появилось новое направление, где представлены материалы и оборудование для костной хирургии нового поколения.

Итак, знакомьтесь, аппарат для имплантологии и челюстно-лицевой хирургии X-Cube, компании Saeshin (Корея). Особая ценность этой модели физиодиспенсера — мощный бесщеточный мотор (скорость: 600...50 000 об/мин, крутящий момент: 5,0...50 Н/см), который является собственной разработкой компании. Вообще, говоря об X-Cube, нельзя не сказать о том, что большая часть технологических изысков — ноу-хау Saeshin. Аппарат позволяет установить 10 индивидуально программируемых режимов. Надежная система защиты от перегрузки автоматически выключает мотор через 3 секунды после остановки бора. Кроме этого, физиодиспенсером X-Cube можно управлять с помощью педали, позволяя проводить манипуляции «без рук». В нем предусмотрен точный контроль скорости вращения фрезы для подготовки ложа имплантата, а также усилия, с которым устанавливается имплантат. Аппарат оснащен автономной системой охлаждения боров стерильным физиологическим раствором. Физиодиспенсер X-Cube прост в обслуживании и эксплуатации, все съемные части автоклавируются, а корпус обрабатывается дезинфицирующими средствами, например Unisepta Plus (Unident Swiss, Швейцария).

Не менее важным в работе имплантолога является правильный выбор костного материала, при помощи которого восстанавливаются патогенные участки кости пациента. Решающим аргументом в пользу того или иного материала является его безопасность, качество и способность приживаться в полости рта пациента. Согласно последним исследованиям именно материалы «Биоимплант», «Биоматрикс» и «Остеоматрикс», которые представлены в ассортименте UNIDENT, показали себя с лучшей стороны.

Биоимплант представляет собой смесь гидроксиапатита, костного коллагена и сульфатированных гликозаминогликанов (аффинно-связанных), сочетание которых ускоряет процесс формирования коллагеновых и эластиновых волокон, повышают биосовместимость трансплантата, активируют факторы роста и позволяют создать высокую концентрацию тромбоцитов крови без дополнительных манипуляций с ней, что и приводит к более быстрому формированию новой кости. Исследования, проведенные с группой пациентов разного возраста, показали, что при замещении гранулами Биоимпланта дефектов альвеолярной кости объемом 70%, новая ткань практически не отличается от окружающей кости. Эффективность материала доказана.

Мембраны **Биоматрикс** включают в состав коллагеновый матрикс из кортикальной части кости с аффинно-связанными сульфатированными гликозаминогликанами. Они изготавливаются из кортикальной части бычьей кости методом многоступенчатой очистки и сохраняет естественную пористую костную структуру, которая обеспечивает высокую биосовместимость и биоинтеграцию в костную ткань. Материал, из которого изготавливаются данные мембраны, позволяет им надежно выполнять барьерную функцию. Мембраны **Биоматрикс** хорошо удерживают внесенный материал и защищают область дефекта от врастания мягких тканей. Кроме того, они являются эффективным барьером в регулируемой регенерации кости, способствуют последующему заживлению раны и служат каркасом для направленного формирования мягких тканей.


Блоки **Биоматрикс** состоят из коллагенового матрикса из губчатой части кости с аффинно-связанными сульфатированными гликозаминогликанами. Имеют хорошие пластические свойства, но не обладают высокими прочностными характеристика-



Широкий выбор остеозамещающих материалов в ассортименте UNIDENT

ми, поэтому предпочтительно их использование для заполнения разного рода дефектов.

В состав **Остеоматрикс** входят: коллагеновый матрикс с гидроксиапатитом и аффинно-связанными сульфатированными гликозаминогликанами. Материал выпускается в виде блоков, чипсов, крошки и гранул (гранулы — смесь склерального коллагена и крошки). Остеоматрикс имеет достаточно высокие прочностные характеристики вследствие присутствия гидроксиапатита и применяется для заполнения объема костного дефекта или полости. Так как материал имеет натуральную пористую структуру, он отлично интегрируется в костную ткань. Для эффективности использования Остеоматрикса, достаточное количество материала помещают в костный дефект (после его подготовки), не допуская чрезмерного заполнения полости, так, чтобы при закрытии слизисто-периостальной лоскут полностью перекрыл материал. Операция завершена. Просто, быстро, качественно.

Наконец, пришло время сделать имплантацию безболезненной и эффективной с помощью современных материалов и оборудования. Не знаете, как выбрать костную ткань, на каком оборудовании удобнее и качественнее работать или как сократить время реабилитации? Секретом успеха любой операции поделится с Вами менеджеры UNIDENT. 



МИХАИЛ КАСС. СВЕТЛАЯ ПАМЯТЬ

Тяжелая утрата

21 мая умер наш добрый друг, президент UNIDENT USA Михаил Касс. В это невозможно поверить... Светлый, энергичный, добрый и жизнерадостный человек всегда был для нас примером жизнелюбия и оптимизма. Он любил жизнь во всех ее проявлениях и учил этому нас. Абсолютно преданный своей работе, семье, друзьям, он до последнего вздоха радовался каждому новому дню.

Его скоропостижная смерть — огромная утрата для всех нас. Трудно поверить, что его больше нет с нами. Невозможно выразить словами нашу печаль, мы передаем искренние соболезнования его супруге Эсфире, которая была рядом с ним всегда, всем его родным и близким людям.

Светлая память о Михаиле Кассе навсегда останется в наших сердцах...



Офис UNIDENT USA, США

1998 г.



Dental Salon

2002 г.



Dental Salon



Юбилей UNIDENT



Дилерская конференция UNIDENT



С любимой супругой Эсфирой Касс



Дилерская конференция UNIDENT



ПОКУПКИ. АКТУАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ

Телевидение твердит о масштабах мирового финансового кризиса, знакомые и коллеги со знанием дела пускаются в размышления о его перспективах. Уже сегодня бюджет многих клиник ограничен, а пациенты в приемной по-прежнему ждут своей очереди, ведь зубной боли кризис неведом. Как правильно выбрать оснащение кабинета и не пожалеть о своем выборе? На этот вопрос вам ответят ведущие специалисты компании **UNIDENT**.



Георгий Габузов, руководитель отдела рентгенооборудования UNIDENT:

Сегодня, впрочем, как и всегда, я рекомендую стоматологам особенно тщательно и серьезно подбирать рентгеновское оборудование, настало время для обдуманных решений. Есть группа стоматологических товаров, где экономия полностью оправдана, например, мелкие аппараты. Можно приобрести более дешевый прибор приемлемого качества, а в случае его поломки или выхода более современной модели просто заменить на новый. В рентгенологии другая специфика, здесь оборудование покупается на длительное время, поэтому следует очень тщательно взвесить все «за» и «против», прежде чем принять окончательное решение.

В качестве удачной антикризисной покупки, я рекомендую стоматологам обратить внимание на компьютерный томограф Kodak 9000 3D, который сочетает в себе функции цифрового панорамного аппарата высшего класса, трехмерного компьютерного томографа и демократичную (относительно других томографов) цену. Или трехмерные томографы от J.Morita серии Veraviewerocs 3D и Accuitomo с высочайшими эксплуатационными характеристиками, наивысшим уровнем безопасности и надежности этих систем, которые на деле оправдывают свою высокую стоимость.

Обращаю внимание владельцев клиник, что, рассчитывая окупаемость дорогостоящего прибора, следует учитывать не только средства, получаемые за диагностические услуги, но и уровень достоверности диагностики, дальнейшее обслуживание и гарантийный срок. При ближайшем рассмотрении становится ясно, что лидирующее положение по совокупности этих факторов занимает продукция крупнейших мировых концернов, таких как J.Morita и Kodak. Я советую всерьез задуматься о возможности долгосрочных инвестиций, уверен, сейчас самое время выгодно вкладывать деньги.


Константин Платицин, руководитель отдела лазерного оборудования UNIDENT:

Я поставил бы этот вопрос несколько иначе. Сейчас главное — не сэкономить на покупке оборудования или выбрать более дешевый аппарат, а найти способ привлечь больше первичных пациентов. Как это сделать, тем более сейчас, когда все стали ограничивать свои расходы? Просто скидками их не заманить. Скидки также могут предложить в клинике через дорогу. Нужен особый подход, который привлечет внимание. Одна из таких приманок - лазерная стоматология.

Лазеры — инновационная технология, которая позволяет добиться результатов, недостижимых обычными методами. При этом пациент испытывает меньше дискомфорта при лечении, легче переносит послеоперационный период и получает массу других преимуществ. В частности, человек, который один раз попробовал на себе такую технологию, никогда не согласится на бор или скальпель.

Лазерное оборудование само по себе уникально, поэтому его наверняка нет у конкурентов через дорогу, и ваша клиника автоматически позиционируется на ступень выше. Вы привязываете определенный круг пациентов к своей клинике, а также членов их семей, их друзей. Это реально работает. Остается лишь выбрать ту самую модель, которая будет отвечать Вашим требованиям и клиническим потребностям. Waterlase, Waterlase MD, Laser Smile, Ezlase — к вашим услугам!


Андрей Бастрычкин, менеджер отдела розничных продаж UNIDENT:

Если говорить о крупном стоматологическом оборудовании, стоматологических установках, например, то здесь на первый план выходят итальянская установка Puma ELI (Castellini). Puma ELI — это установка с мировым именем, в стандартной комплектации которой включены все основные опции производителя, при этом со временем эту базовую модель можно дооснастить дополнительными инструментами, приблизившись к лидерам модельного ряда Castellini. Что касается стоимости установки, то сегодня она сравнима с установками среднего ценового диапазона, зато качество Puma ELI выше всяких похвал.

В экономичном сегменте модели AL-398 AA и AL-398 BB (AOL) обойдутся клиникам значительно дешевле, но и комплектация у них чуть проще. Цена этих установок — средний уровень среди экономичного оборудования, модели не самые дешевые, но и недорогие. Сегодня они являются лидерами продаж. Я бы не стал утверждать, что спрос на эти установки вызван исключительно экономической составляющей, они доказали свою работоспособность в ряде российских и зарубежных клиник. Актуальное оснащение, современный дизайн, качественные материалы и демократичная стоимость — сегодня обоснованно увеличивают спрос на AL-398 AA и AL-398 BB. Я наблюдаю, как постепенно смещается интерес стоматологов от признанных некогда европейских лидеров в пользу оборудования из Китая и Кореи. При чем ситуация начала меняться задолго до наступления кризиса. Было очевидно, что оборудование идентично, а по некоторым показателям вовсе лидирует продукция из Китая или Кореи. Когда на практике стало понятно, что так и есть на самом деле, интерес к новым производителям стал расти, особенно в регионах. Сегодня оборудование китайских и корейских производителей стоит в одном ряду с европейцами, а согласно результатам продаж обгоняет бывших лидеров. Из мелкого оборудования я бы выделил полимеризационные лампы **Good Doctors**; скейлеры, апекслокаторы, полимеризационные лампы **Woodpecker**; апекслокаторы **S-Denti**; скейлеры, полимеризационные лампы **DMETEC** и специализированное оборудование **P&T**. Эти аппараты получили высокие отзывы врачей, оставаясь более доступными по цене для широкой аудитории.

Безусловно, это лишь краткий обзор, ассортиментная политика гораздо шире и разнообразнее, а рекомендации о покупке зависят от бюджета и требований каждого конкретного стоматолога. По всем вопросам приобретения продукции из ассортимента **UNIDENT** обращайтесь к менеджерам компании и мы обязательно поможем вам подобрать оптимальный вариант.

WU WEI: КОМПРЕССОРЫ СО ЗНАКОМ КАЧЕСТВА

К покупке стоматологических компрессоров врачи подходят менее требовательно, чем к выбору другого оборудования. Между тем, давно доказано, что правильный выбор компрессоров гарантирует длительную и бесперебойную работу всех основных аппаратов стоматологического кабинета. Компрессоры одновременно должны эффективно очищать и осушать воздух, поступающий в оборудование, быть компактными и иметь высокую производительность. Поэтому особенно ценны модели, которые максимально приближены к идеальным показателям. Компания **WU WEI Apparatus Factory** производит широкий ассортимент стоматологического компрессионного оборудования с высокими качественными показателями.


Завод **Wu Wei** представляет собой крупное, полностью автоматизированное производство с жесткой системой контроля качества на всех этапах создания компрессоров. На счету компании не только успешное производство высококлассных моделей стандартного образца, но и создание компрессоров по индивидуальным проектам заказчиков.

В ассортименте компании представлены модели, классифицированные по объему, мощности, производительности и количеству одновременных подключений. Это позволяет сделать оптимальный выбор, основанный на потребностях клиники или зуботехнической лаборатории. Независимо от модели, компрессоры **Wu Wei** выгодно отличаются своими техническими показателями: высокой производительностью, улучшенной эргономикой, бесшумной работой. Компрессоры **Wu Wei** сделаны из самых современных материалов, а вместительный ресивер покрыт антикоррозийным покрытием, обеспечивающим надежную защиту от образования ржавчины и развития бактерий. Таким образом, оборудование **Wu Wei** обеспечивает длительный период эксплуатации, как самих компрессоров, так и оборудования, подключенного к ним.

Однако не стоит забывать, что работа компрессионного оборудования в первую очередь зависит от вас. Соблюдаете ли вы правила эксплуатации, указанные в инструкции? Осознанно ли вы делаете выбор модели? Ведь, чем отчетливее вы сформулируете для себя цель покупки изначально, тем более удачным окажется ваш выбор. Например, если клиника небольшая или у вас частный кабинет, то есть смысл приобрести компактную модель, такую как OIL LESS 24. Данный компрессор не будет занимать много места (41x41x63 см), сможет производить до 60 литров сжатого воздуха в минуту (при объеме ресивера — 24 литра) и позволит сократить затраты на покупку. Миниатюрная модель незаменима для работы с одной установкой, мелким зуботехническим оборудованием и для подключения аппаратов с невысокой производительностью. Если этого достаточно для выполнения основных работ, то с OIL LESS 24, вы станете обладателем надежного и бюджетного компрессора.

Безусловно, такой вариант не подойдет для крупных стоматологических центров. Здесь необходимо обеспечить сжатым воздухом целый комплекс оборудования, рассчитанного на непрерывный поток пациентов. В крупных медицинских центрах вообще иная специфика, компрессоры должны отличаться не только качеством, но и производительностью, способной обеспечить бесперебойной работой множество подключений. В таких случаях мы рекомендуем обратить внимание на OIL LESS 270 или 430. Они отвечают высоким требованиям большого штата стоматологов и зубных техников, т.к. вырабатывают до 900 л/мин, что является оптимальным показателем при одновременной работе 6-10 стоматологических установок.

В качестве доказательства всего вышесказанного приводим сводную таблицу всех рабочих параметров компрессоров линии OIL LESS.

Эксклюзивный представитель компании **Wu Wei** в России — компания UNIDENT. 



	Напряжение	Мощность потр.тока, Вт	Производит., л/мин	Объем ресивера	Шумность, Дб	Габариты, см	Применение
OIL LESS 24	220В AC 50 Гц	600	60	24	60	41x41x63	Для 1 установки при наличии вакуумной помпы
OIL LESS 35	220В AC 50 Гц	840	85	35	62	46x46x65	Для 1 установки
OIL LESS 50	220В AC 50 Гц	1000	100	50	65	46x46x70	Для 1 установки
OIL LESS 70	220В AC 50 Гц	1300	130	70	66	46x46x82	Для 1-2 установок
OIL LESS 80	220В AC 50 Гц	1700	170	80	68	85x36x69	Для 2 установок
OIL LESS 105	220В AC 50 Гц	2550	255	105	70	110x36x69	Для 2-3 установок
OIL LESS 110	220В AC 50 Гц	2600	260	110	72	85x41x70	Для 2-3 установок
OIL LESS 145	220В AC 50 Гц	3900	390	145	75	110x41x70	Для 4 установок
OIL LESS 225	220В AC 50 Гц	6000	500	225	77	145x61x85	Для 5 установок
OIL LESS 270	220В AC 50 Гц	7500	600	270	78	170x46x75	Для 6 установок
OIL LESS 430	220В AC 50 Гц	10500	900	430	82	225x51x80	Для 9-10 установок

I-Root: МАСТЕР ЭНДОДОНТИИ



Для пациента работы связанные с эндодонтией самые неприятные и болезненные, поэтому хочется, чтобы они проходили как можно быстрее и комфортнее. Опытные стоматологи отлично помнят, с каким трудом приходилось делать измерения в недавнем прошлом, перепроверять расчеты, уточнять нюансы, а ведь от тщательной очистки канала, стерилизации и полной его obturации зависит результат эндодонтического лечения. К счастью, теперь, когда в стоматологии возникает необходимость измерения длины апекса, за дело берутся специальные приборы — апекслокаторы. Без преувеличения можно сказать, что этим электронным аппаратам нет равных. Они отлично выполняют свою работу, ускоряют процесс, исключают возможность врачебной ошибки, позволяют с высокой точностью определять длину корневого канала и работать в различных средах.


В любой современной стоматологической клинике, будь то поселковый кабинет или крупный медицинский центр, есть апекслокатор. Несмотря на то, что приборы уже по достоинству оценены стоматологами, апекслокаторы продолжают быть предметом исследований ведущих производителей, компании совершенствуют модели с целью облегчения эндодонтических процедур. При этом, зачастую цена становится определяющим фактором при покупке, стоит ли говорить, что обычно при доработке старых моделей их стоимость пропорционально растет. Как найти баланс между технологичностью, функциональностью и ценой? На это способны единицы, настоящие профессионалы.

После тщательных исследований рынка и долгих по-

исков гармоничного сочетания всех требований компания S-Denti представила свою версию апекслокатора — модель I-Root. До этого компания уже была известна в стоматологии, в том числе и в эндодонтии. Апекслокаторы линии EMF служат врачам во всем мире, являясь надежным средством при измерении апекса. Аппарат I-Root — это успешное сочетание всех преимуществ EMF-100 и EMF-100 Deluxe с инновационными технологиями, современным дизайном и репутацией S-Denti.

Диагностический аппарат 5-го поколения I-Root обеспечивает повышенную точность измерений. Он позволяет выбирать оптимальную частоту вращения (500 Гц и 5 КГц) в соответствии с состоянием корневого канала пациента, гарантируя тем самым более безопасное вмешательство и более комфортные условия для пациента. Цифровое программное обеспечение и большой LCD-дисплей, на котором отображается положение эндоиглы в канале и другая необходимая информация, существенно облегчают работу стоматолога, обеспечивая предельную точность измерений даже во влажной среде. Литиево-ионная батарея позволяет апекслокатору работать дольше его предшественников без подзарядки, а в случае необходимости, сигнализирует о том, что источник питания скоро разрядится.

В целях усиления безопасности аппарат оснащен функцией автоматического отключения при выходе из канала и программой самодиагностики, которая позволяет обнаружить возможные ошибки и погрешности системы. При этом все съемные части I-Root автоклавируются, а поверхности аппарата дезинфицируются специальными средствами.

Рабочие параметры апекслокатора I-Root выдерживают сравнение с лучшими европейскими образцами, но не стоит забывать, что в отличие от европейских производителей, переживающих эпоху стагнации, производится он в самом быстроразвивающемся регионе мира, в Корее. I-Root позволяет наиболее точно определять расстояние между наружным ориентиром на коронке зуба до апикальной границы, что облегчает и ускоряет проведение эндодонтических процедур. Однако, высокая точность измерений и успешные клинические испытания аппарата не исключают проведение других методов определения рабочей длины корневого канала. В сочетании с рентгенологическим исследованием, работой квалифицированного стоматолога и качественными расходными материалами эффективность эндодонтического лечения достигает 100%. 

PORT-X II: улыбочку, СНИМАЕМ!

Доказано, что в большинстве случаев отсутствие в клинике рентген-диагностики, особенно когда она необходима по клиническим показаниям, является главной причиной ухода пациента в другую клинику. Чаще других именно частным стоматологам приходится отправлять своих пациентов за снимками в областную или городскую поликлинику, или просто в большую клинику на соседней улице, но где уверенность, что клиент не продолжит там свое лечение?

Не секрет, что для клиник краеугольным камнем при покупке рентгенаппарата является прохождение ряда обязательных процедур. В частности, получение разрешения на этот вид деятельности, разработка и воплощение проекта, оборудование помещения и обеспечение безопасности. Это далеко не полный список, но и сама стоимость рентген-аппаратов часто является недоступной частному специалисту. Она по-прежнему очень высока и многим просто не по карману.

Идея предельной компактности и при этом максимальной ценовой доступности аппарата воплотилась в портативном рентгеновском аппарате Port X-II от Genoray. Издалека этот миниатюрный рентген можно принять за обычный фотоаппарат, но при ближайшем рассмотрении устройства становится очевидным, что внешность бывает обманчива, потому что функциональностью, маневренностью и эффективностью Port X-II доказывает свое право называться рентгеновским аппаратом. Более того, для него в отличие от рентгенов-тяжеловесов не нужно специально оборудованное помещение, большое пространство или многоуровневая защита от рентгеновских лучей, вполне достаточно соблюдать простые правила эксплуатации, а перед использованием надеть специальный защитный фартук.


Удобное программное обеспечение, клавиши управления и большой экран делают работу настолько комфортной и эффективной, что вскоре стоматологи начинают удивляться, каким образом они раньше обходились без Port X-II.

В России чистокровный кореец Port X-II был представлен на апрельской выставке **Dental Salon 2007**. Моментально новинка, представленная на стенде **UNIDENT**, вызвала большой интерес стома-



тологов. С того момента прошло более 2-х лет, а аппарат по-прежнему является лидером продаж. Положительные отзывы врачей и пациентов о возможностях Port X-II, реальные истории из практики опытных стоматологов, которых этот небольшой аппарат много раз уберегал от ошибок — лучшая награда для разработчиков из Genoray.

Основные характеристики:

- Портативный dentalный аппарат.
- Большой графический LCD дисплей. Понижение лучевой нагрузки на 30% по сравнению с аналогичными низкочастотными аппаратами. Возможность работы с радиовизиографом.
- Излучатель: высокочастотная рентгеновская трубка Toshiba.
- Режим работы: напряжение на трубке 60 кВ, сила тока 2 мА.
- Время экспозиции: 0,01 — 2 сек.
- Фокальное пятно — 0,8 мм CEI.
- Вес 2,6 кг.
- Гарантия 12 месяцев. 



Сонг Ксянлин: Я НАСЛАЖДАЮСЬ СВОЕЙ РАБОТОЙ!



Церемония награждения на международной стоматологической выставке Dentech China 2006

Компания **SIGER** появилась на российском горизонте относительно недавно, однако уже сегодня стоматологические установки **SIGER** прочно обосновались в кабинетах российских клиник. Почему они так быстро полюбились нашему потребителю, кто основал эту демократичную и качественную торговую марку — спросим у директора компании **SIGER** господина Сонга Ксянлина.

— *Здравствуйте! Ваша компания имеет большой успех на мировом рынке стоматологического оборудования. Скажите, пожалуйста, с чего началась компания SIGER? Как появилась идея ее создания?*

— Со значительным развитием китайской экономики в прошлые десятилетия китайцев все больше интересует вопрос здравоохранения, а значит, растут требования и к современным стоматологическим услугам.

Бренд **SIGER** известен на рынке стоматологического оборудования с 1992 года. Согласно исследо-

ваниям, при покупке стоматологических кресел потребитель обращает внимание на технологию изготовления, цену, проект и возможность качественного послепродажного обслуживания. У китайского производителя зачастую хорошая цена, но низкое качество. Это отрицательно влияет на общее развитие стоматологии.

Мы решили переломить ситуацию. За годы работы у нас были накоплены достаточные знания о реальных требованиях и особых ценностях конечных пользователей. Так появилась идея создания завода **SIGER**. Через три года исследований, в 2006 году **SIGER** начал выпускать первые стоматологические установки.

— *Чем SIGER отличается от других фабрик?*

— Благодаря внушительной научно-исследовательской работе, компании **SIGER** удалось спроектировать и запустить свою линию оборудования, предлагающую инновационные решения и учитывающую требования стоматолога. Мы — первая китайская компания, которая успешно объединила современные цифровые технологии, исследования продукции европейских и американских разработчиков и опыт собственной исследовательской команды. Стратегия **SIGER** — сочетание передовых технологий, стандарта качества и имиджа бренда. Пожалуй, именно это отличает нас от других фабрик, которые заботит только краткосрочная прибыль и масштаб производства.

— *Какие достижения SIGER Вы назвали бы самыми важными?*

— Прежде всего, я очень горжусь работой превосходной команды: мировыми партнерами и внутренней исследовательской группой, маркетологами, сервисными инженерами и рабочими — это самое важное достижение **SIGER**. Благодаря этому у нас четко налажены рабочие процессы, а продукция надежна и эффективна. Для меня, как руководителя, существует три основных момента в подборе персонала: поддержание и улучшение рабочего процесса, стремление к постоянному повышению квалификации и ответственность за принятие решений.

— *Расскажите о своем оборудовании. На ваш взгляд, что нового и уникального в нем?*

— В настоящее время наша гордость — стоматологические установки S90, S60 и S30. Самая высокотехнологичная модель S90 с цифровым управлением,

18 программируемыми положениями кресла пациента для трех специалистов отличается повышенной скоростью, мощностью и яркостью фиброоптического волокна всех динамических инструментов. Все опции могут быть точно отрегулированы и отображены на цифровом дисплее. Усовершенствованный блок ассистента позволяет проводить операцию в четыре руки. Надежность и длительный срок эксплуатации установок - это результат использования основных европейских технологий и качественных материалов, таких как ABS-пластик и высококачественный сплав алюминия.

Модель SIGER U200 — базовая модель S-серии, она отлично подходит в качестве первоначального и более экономичного варианта оснащения.

— **Как Вы думаете, что является самым трудным в Вашей работе?**

— Я не думаю, что существует много трудностей, но есть свои нюансы. Довольно сложно принять и воплотить в своей продукции все требования клиента, угодить каждому стоматологу. При этом я наслаждаюсь своей работой. Ежедневно передо мной возникает много вопросов, но я уверен, что у каждой проблемы есть положительное решение.

— **Каково Ваше отношение к конкуренции на рынке?**

— SIGER регулярно сталкивается с трудностями, вызванными изменением рынка, однако наша компания всегда строго ориентируется на клиента. Мы понимаем, что главные позиции на рынке заняты известными марками из Европы, США, Японии или меньше из Бразилии и Китая. Все же мы все полагаем, что должен быть сегмент для высококачественных продуктов с относительно более низкой ценой как у продукции SIGER. Наши установки могут обеспечить уровень, достойный известных европейских брендов всего за четверть их цены. Поэтому мы уверены в нашей конкурентоспособности.

— **Каковы характерные особенности российского стоматологического рынка?**

— Очевидно, что в России в последние годы была проведена внушительная макроэкономическая работа. Стоматология становится одной из самых продвинутых и многообещающих областей российской медицины. Насколько я знаю, приблизительно 80 процентов российского стоматологического рынка составляет импорт. Фаворит — продукция производителей из Америки, Германии, Италии, Франции, Швейцарии, Японии, Испании и Финляндии. Стоматологические продукты из Бразилии, Аргентины, Кореи, Китая, Словении и Турции обеспечивают конкуренцию в более низком диапазоне цен. В сотрудничестве с UNIDENT компания SIGER начала свою работу в России в 2007, и мы гордимся дружескими отношениями с профессиональной командой UNIDENT, и убеждены что вместе добьемся успеха SIGER у российских специалистов.

— **Каким Вы видите дальнейшее развитие SIGER?**



Сонг Ксянлин со своей семьей



Слаженная команда Siger, уроки team-билдинга

— Я уверен в успешном развитии компании, об этом свидетельствует 25% увеличение коммерческого объема SIGER за последний год. Наши исследователи и конструкторы работают над новыми моделями для различных сегментов стоматологического рынка. Коммерческая сеть SIGER стабильно растет. Сегодня в числе наших партнеров 110 компаний в 60 странах, и мы делаем все возможное, чтобы их стало еще больше.

— **Пожалуйста, пожелайте что-нибудь российским стоматологам и всем читателям UNIDENT Today.**

— Большое спасибо стоматологам из России и многочисленным читателям UNIDENT Today за оказанное SIGER доверие. Мы обещаем и впредь производить современное стоматологическое оборудование, предоставляя лучшие услуги, чтобы удовлетворить все ваши требования. В завершение позвольте пожелать вам и вашим семьям крепкого здоровья, счастья и успехов в будущем.

РЕЙТИНГ ПОЛИМЕРИЗАЦИОННЫХ ЛАМП. РАВНЕНИЕ НА ВОСТОК



Сегодня L.E.D. полимеризаторы – явление обычное для стоматологов. В каждом современном кабинете есть этот аппарат, облегчающий работу врача и увеличивающий эффект реставрации. При оснащении клиники о его покупке говорят, как о чем-то само собой разумеющемся и не подлежащем сомнению. Одним словом L.E.D. полимеризаторы прочно вошли в нашу жизнь. Удивительно, но история полимеризационных ламп началась менее 40 лет назад, когда появились первые светоотверждаемые композитные материалы, а мы уже не представляем себе, как стоматологам удавалось обходиться без этого чуда техники раньше.

Безусловно, современные модели полимеризационных ламп гораздо более эффективны, эргономичны и технологически усовершенствованы, однако принцип работы первых L.E.D. полимеризаторов остается неизменным.

При помощи особого «синего» света лампы между крупными и мелкими молекулами композитного материала появляется прочное соединение, обеспечивающее полную полимеризацию композита и максимальное проявление его химико-

физических свойств. Зная результаты научных и клинических исследований, экспертам удалось вывести формулу идеальной полимеризационной лампы: длина волны эмиссии - 460 ± 10 нм, мощность потока - 450 мВт, минимальная плотность рассеиваемой мощности - 1000 мВт/см^2 при диаметре наконечника 7 мм, предполагаемое время работы в 3 режимах равно 10-20 сек.

Предлагаем вместе рассмотреть инновационные модели L.E.D. полимеризаторов ведущих корейских производителей, которые вплотную приблизились по своим качественным показателям к европейскому оборудованию премиум-сегмента и продолжают работать над собой. Dr's Light, Dr's Light W, Clevo, WBL-100, LED B – эти модели хорошо известны российским стоматологам и зарекомендовали себя с лучшей стороны в ряде частных и государственных клиник.

При покупке полимеризационной лампы стоматолог встает перед трудным выбором. Решение принимается исходя из следующих показателей прибора: удобство, плотность светового потока, заряд аккумулятора, дизайн, бренд, отзывы коллег. Главное для врача – насколько комфортно будет работать с аппаратом: удобно ли держать лампу, продумано ли расположение клавиш управления. В этой категории сложно определить явного лидера, потому что индивидуальные предпочтения стоматологов существенно разнятся в силу привычки к определенной форме, комплектации аппарата. Поэтому чаще всего основным фактором при покупке являются технические параметры.

Остановимся на них подробнее.

Полимеризационные лампы от Good Doctors

В августе 2007 года специалисты Good Doctors разработали полимеризационную лампу Dr's Light W. Это усовершенствованный аналог предыдущей модели Dr's Light. Теперь с покупкой полимеризационной лампы стоматологи получили возможность получить от прибора двойную пользу: непосредственно полимеризовать композитные материалы и отбеливать зубы. Это стало возможным, благодаря специальной насадке-световоду, входящей в комплектацию аппарата. Все модели Good Doctors выходно отличаются от

аналогов современным дизайном и маневренностью. В частности, полимеризационные лампы имеют шесть уровней мощности светового потока, удобный цветной LCD-дисплей с возможностью индивидуальной настройки и дополнительный аккумулятор.

Мы не раз доказывали, что многие модели этого производителя успешно конкурируют с признанными лидерами премиум-класса. В их числе полимеризационная лампа WBL-100. Название модели (сокращение от Wellbeing Light – благополучный, хороший свет) говорит само за себя. Производитель воплотил в WBL-100 свои представления о безопасном, эффективном и удобном L.E.D. полимеризаторе, которые полностью совпали с требованиями стоматологов. Функциональный кольцевой выключатель, запрограммированные рабочие режимы, цифровая индикация времени и запасная батарея в базовой комплектации. А для того, чтобы рабочий процесс не останавливался ни на минуту, производитель включил в базовую комплектацию модели запасной аккумулятор. Одним словом, лампа имеет все шансы стать главным украшением стоматологического кабинета.

Очевидные успехи Good Doctors в этой области подвигли специалистов компании продолжить поиски идеала. Уже сегодня дебютант Кельнской выставки IDS 2009 полимеризационная лампа Clever собрала много восторженных откликов врачей. Почему? Ответ прост, в лампе отсутствует фиброоптический световод, его функцию выполняет линза. Это значительная экономия средств, ведь световод гораздо уязвимее линзы. Кроме этого, благодаря новой технологии существенно снижается напряжение и усталость глаз врача-стоматолога. Безопасность, в том числе инфекционная, заботит не только врачей и пациентов, но и самих производителей, поэтому Good Doctor's включил в комплект лампы 3 автоклавируемые насадки, с ними здоровье пациента в надежных руках! Помимо высоких технических данных Clever является имиджевой моделью завода, а это значит, что эта профессиональная лампа помимо прочих преимуществ обладает современным и эргономичным дизайном. На Clever стоит обратить внимание врачам, которые идут в ногу со временем!

Полимеризационная лампа от DMETEC

Модель гармонично сочетает современные технические разработки, самое сложное – выбрать ва-

риант исполнения: проводной или беспроводной, а остальное специалисты DMETEC уже сделали за вас. Судите сами. Устают глаза при работе с полимеризатором? Теперь это не проблема, световод LED Skylight выполнен из фиброоптического волокна и покрыт темной краской, что позволяет не рассеивать мощность светового потока и обеспечивает дополнительную защиту для глаз. В комплектацию входит не только стандартные для полимеризационной лампы возможности, но и встроенный в устройство радиомер. Кроме этого, с LED Skylight могут работать 5 стоматологов, причем индивидуальные настройки для работы каждого из них будут сохранены в памяти аппарата, а повышенная емкость батареи позволит работать на этом L.E.D. полимеризаторе столь же долго, сколько потребует ваша работа.

Полимеризационная лампа LED B

Если положить перед собой все лампы, рассмотренные в статье, то первой моделью, которая бросится в глаза, наверняка станет LED B. А все потому, что она самая компактная. Это и плюс и минус, т.к. не все стоматологи серьезно отнесутся к такой миниатюрной модели. А зря, потому что по мощности (1000 мВ/см, длина волны – 420-480 нм), функциональности и эргономике лампа не уступает крупногабаритным моделям.

LED B - это творение корейской компании

Woodpecker, которая славится разнообразием оборудования. Совершенно разные по дизайну, исполнению, маневренности и стоимости аппараты едины в одном – высокое качество. Можно ли представить, что самая компактная лампа LED B способна провести 430 циклов полимеризации, это под силу только самым технологичным аппаратам. Отметим еще одно достоинство лампы, LED-B может быть использована не только для реставрации, но и для отбеливания зубов, а если вы решите приобрести ей в пару скейлер UDS-M (того же производителя), на корпусе которого есть гнездо для зарядного устройства лампы, то сможете еще и эффективно снимать зубные отложения. Вот такой получается компактный и маневренный дуэт от WOODPECKER!

Несмотря на хорошие рекомендации коллег и отзывы в прессе любой специалист предпочитает делать собственные выводы о новом стоматологическом оборудовании, основываясь на личном опыте. Мы надеемся, что статья поможет вам определиться с выбором оптимальной модели полимеризатора для вашей работы.



P&T: ЗАЛОГ ЗДОРОВЬЯ

Компания P&T (NINGBO) MEDICAL EQUIPMENT CO., LTD – это очередной успешный проект группы компаний Nanyang Group, известной во всем мире своим высокотехнологичным производством профессионального оборудования для пищевой промышленности. Визитной карточкой холдинга является высокое качество стали, инновационные технологии и разветвленная сеть филиалов по всему миру. Все достоинства группы компаний в 2004 году были внедрены и в новое детище, компанию P&T, специализирующуюся на производстве стерилизационного оборудования для медицинских целей.



BTD-17

Размеры камеры – 250x450 мм
 Вес - 52 кг
 Объем - 17 литров
 Температура стерилизации – 121-134 °С
 Мощность – 1800 Вт

BTD-23

Размеры камеры – 250x450 мм
 Вес – 57 кг
 Объем – 23 л
 Температура стерилизации – 121-134 °С
 Мощность – 2000 Вт

Вскоре после запуска первой профессиональной линии автоклавов класса «В» компания P&T занимает лидирующее положение на китайском рынке стоматологии. Продукция получает сертификаты соответствия ISO 13485 и ISO 9000 международного образца и выходит на мировой уровень. Сегодня в ассортименте компании P&T представлен весь комплекс стерилизационного оборудования: автоклавы BTD23 и BTD17, аппарат для смазки наконечников BTY700, аппарат для запечатывания инструментов BTFJ500, дистиллятор P&T и расходные материалы к ним.

Сегодня пациенты обращают внимание не только на квалификацию специалиста, но и на оснащение медицинского учреждения, отдавая предпочтение клиникам с передовым оборудованием и повышенной степенью защиты. Да и сам врач чувствует себя гораздо увереннее, полагаясь на помощь надежного стерилизационного оборудования. В целях обеспечения максимальной безопасности компания P&T объединила лучшие традиции европейских производителей, высокие требования стоматологов и собственные инновационные разработки. Так появились автоклавы BTD23 и BTD17.

Автоклавы класса «В», такие как BTD23 и BTD17 — это высшая категория стерилизационного оборудования. Они позволяют обрабатывать все виды медицинских инструментов и материалов: массивные, полые, пористые, из металла, стекла, резины, текстиля и даже упакованные в индивидуальную или двойную упаковку любого типа. Современное и понятное в обращении программное обеспечение BTD23 и BTD17 позволяет постоянно контро-

лировывать температуру и давление, отражая их значение на дисплее. Кроме этого, аппараты имеют надежную систему самодиагностики, поэтому в случае неполадки вы увидите сведения об ошибке на дисплее автоклава, а затем сами либо с помощью сервисного инженера сможете устранить поломку. Для составления подобной документации, отражающей информацию о процессе стерилизации и готовности оборудования к работе, мы рекомендуем вам воспользоваться специальным слотом для подключения принтера, вмонтированным в автоклавы P&T.

Немаловажную роль в процессе стерилизации играет правильное хранение инструментов после их стерилизации. Согласитесь, что с момента стерилизации может пройти некоторое время прежде, чем вам потребуется тот же инструмент. Однако спустя даже непродолжительный период вы уже не можете быть полностью уверены в его безопасности, а на обработку непосредственно перед применением нет времени. Специально для этого компания P&T создала аппарат для запечатывания инструментов ВТFJ500. После стерилизации вы можете запечатать каждый инструмент в индивидуальную упаковку и отложить его до тех пор, пока он не пригодится на практике. При этом вы всегда будете уверены в его полной «боевой» готовности и надежно обезопасите себя и своих пациентов.

Несмотря на высокий уровень защиты от инфекций и других загрязнений, бывают случаи, когда автоклавы наиболее эффективны в комплексе стерилизационных мер. В частности, аппарат для смазки наконечников ВТУ700 незаменим для ухода за турбинными и микромоторными наконечниками. Данная модель обеспечивает правильность очистки и смазки наконечника за счет цикла, заранее установленного специалистом с учетом специфики, обрабатываемого инструмента. Ценность ВТУ700 в том, что кроме функции очистки, он выполняет другую, не менее важную для работы и длительности эксплуатации наконечника задачу — защитную смазку деталей, что



ВТFJ 500

продлевает жизнь дорогостоящим наконечникам и моторам.

Отдельного внимания заслуживает дистиллятор P&T. Чтобы защита от перекрестных инфекций была полной, необходимо быть уверенным не только в стерильности оборудования и инструментов, но и в качестве очистки воды. С дистиллятором P&T нет ничего проще. За счет выпаривания и конденсации, дистиллятор позволяет получать воду повышенной степени очистки. Значит, здоровью ваших пациентов ничто не угрожает.

Каждая из санитарно-гигиенических мер, рассмотренных в статье, имеет право на существование и широко используются во всем мире, однако следует помнить, что наиболее эффективны эти способы в комплексном использовании. Качественная стерилизация и поддержание надлежащей чистоты возможны только при взаимодействии всех известных уровней защиты друг с другом, именно так, как рекомендует компания P&T. Доверьтесь профессионалам и ваша работа будет безупречной.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ СИМПОЗИУМ КВИНТЭССЕНЦИЯ 2009



Глава российского представительства Kodak Dental Systems и председатель оргкомитета симпозиума Завен Мусаелян



Директор по рекламе и маркетингу UNIDENT Яна Клевцова



Руководитель отдела лазерных технологий UNIDENT Константин Платицин и руководитель отдела рентгенооборудования UNIDENT Георгий Габузов

В июне в Центральном выставочном зале «Манеж» прошел международный симпозиум по имплантологии и эндодонтии **Квинтэссенция**. Симпозиум традиционно состоял из научного конгресса и выставки, в рамках которой были представлены новые разработки стоматологической индустрии.

Участники выставки и посетители получили возможность ознакомиться с последними разработками в области стоматологии, обменяться мнениями и сравнить качество продукции различных производителей.

В этом году на стенде компании **UNIDENT** было представлено высококачественное диагностическое оборудование, лазерные технологии, материалы. Особое внимание на выставке было уделено имплантологии, ведь львиная доля участников конгресса — именно имплантологи. На стенде **UNIDENT** был представлен большой выбор костнозамещающих препаратов и физиодиспенсеров.

В рамках симпозиума проводились лекции ведущих клиницистов и исследователей из Великобритании, Германии, Израиля, Италии, Испании, Франции и России. Впервые в этом году была организована сессия по эндодонтии. В связи с этим симпозиум, традиционно собирающий более 700 специалистов разных направлений: хирургов, ортопедов, парадонтологов, зубных техников, пополнит свои ряды и стоматологами общего профиля.

Мы надеемся, что посещаемость международного стоматологического симпозиума станет более высокой, и он займет достойное место среди главных стоматологических событий в России. **fb**

НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА



АРХЕОЛОГИ: СОВРЕМЕННОКИ МАМОНТОВ ЧИСТИЛИ ЗУБЫ

Испанские археологи нашли доказательство того, что чистить зубы приучились еще далекие предки современного человека, живущие более пятидесяти тысяч лет назад. На днях в Мадриде прошла презентация уникальной археологической находки — двух коренных зубов, принадлежащих неандертальцу, живущему примерно 63 400 лет назад.

По словам профессора-палеонтолога Хуана Луиса Асуарга (Juan Luis Asuarg), «зубы имеют углубления, сформированные проходом острого объекта, служащего доказательством использования маленькой палочки для чистки зубов». Такие палочки можно смело назвать аналогом современных зубочисток.



«ЮНИАСТРУМ БАНК» ПРЕДСТАВИЛ НОВЫЙ КРЕДИТНЫЙ ПРОДУКТ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В ОБЛАСТИ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

«Юниаструм Банк» сообщил о введении нового кредитного продукта для малого бизнеса в области стоматологических услуг. Впервые новый вид кредита был представлен на Международном Стоматологическом Симпозиуме «Квинтэссенция-2009», проходившем в МЦВЗ «Манеж» 13-14 июня 2009 года.

Компании, работающие в области оказания стоматологических услуг, желающие получить кредит на приобретение оборудования, могут воспользоваться кредитом под залог приобретаемого оборудования, либо специализированной лизинговой программой «Юниаструм Банка». Если же целью кредитования является пополнение оборотных средств, ремонт оборудования и другие текущие бизнес-задачи, клиент может воспользоваться кредитом или кредитной линией под любой залог — транспортные средства, недвижимость, оборудование, залог третьих лиц.



НОВЫЙ ВИД БИЗНЕСА: ЗУБНЫЕ ЩЕТКИ ДЛЯ СОБАК

Объемы продаж собачьих зубных щеток достигли в Великобритании рекордных величин. По данным газеты «Дейли телеграф», одна лишь сеть супермаркетов «Теско» реализовала в минувшем году 2 миллиона 400 тысяч зубных щеток для четвероногих животных — это в два раза больше, чем объемы продаж наиболее популярных марок зубных щеток для их хозяев. По мнению объединения ветеринаров Великобритании, регулярная чистка зубов защищает собак и кошек от тяжелых инфекционных заболеваний.



Стоп пандемия А(Н1N1)

Пока в мире идут горячие споры об универсальном средстве защиты от свиного гриппа, а лучшие умы бьются над исследованиями его мутаций, швейцарская компания Unident Swiss уже является гарантом безопасности для медицинских учреждений. После длительных испытаний в независимой французской лаборатории 6 июня 2009 года Unident Swiss получила патент, подтверждающий, что дезинфектанты Dermocol Gel New и Unisepta Light являются гарантом безопасности персонала клиник не только от всех известных перекрестных инфекций, но и являются надежной защитой от эпидемии свиного гриппа H1N1.

По данным РИА новости, заболевание свинным гриппом А (H1N1) проявляется симптомами, характерными для обычного гриппа — повышением температуры и поражением дыхательных путей (кашель, ангина, фарингит, насморк), головной и мышечными болями. В некоторых случаях отмечается рвота и диарея. Характерным для эпидемий гриппа «А» является их быстрое развитие. Более того, у человека нет иммунитета к этому заболеванию, а что еще хуже, нет и вакцины против него, поэтому за короткий отрезок времени в эпидемию вовлекаются почти все города страны и появляется угроза пандемии этого заболевания. И тем не менее, не стоит паниковать, благодаря высокотехнологичным разработкам сегодня появилась возможность остановить опасный вирус — эффективные дезинфицирующие средства Dermocol Gel New и Unisepta Light. С Unident Swiss обезопасить себя и своих пациентов так просто...

Все материалы предоставлены порталом Посольство Медицины (www.medicus.ru)