

UNIDENT

январь 2010



today

новости компании 2010 года

СВЕТЛАНА МАТЕЛО:

Я — либеральный
ДИКТАТОР!

БОРИС АНДРИАНОВ:

Мою судьбу
ПРЕДОПРЕДЕЛИЛИ РОДИТЕЛИ

Ладо Гудиашвили

ПАРИЖСКИЕ ГОДЫ. 1920-1925



Дорогие друзья!

Я рад возможности поздравить читателей Unident Today с наступившим 2010 годом. Входящем году принято подводить итоги достигнутого: уверен, что вам, как и нам, есть чем гордиться. Год доказал: мы способны на очень многое, благодаря слаженной и дружной команде профессионалов, которая формировалась многие годы и на которую можно всегда положиться. Мы рады притоку новых творческих замыслов и планов, мы не испугались перемен, привлекли в команду талантливых сотрудников — мастеров своего дела. Я уверен, им удастся достойно продолжить, развить и усовершенствовать сложившиеся за предыдущие годы лучшие традиции UNIDENT, а наши «ветераны» поделятся с ними опытом. В прошлом году конечно же, было всякое: счастье и разочарование, радости и потери. Разочаровала футбольная сборная, но порадовала хоккейная, и, надеюсь, наши олимпийцы уже в новом году в Ванкувере принесут нам еще много радостных минут.

Прошлый год был богат на события. Благодаря культурно-благотворительному фонду U-Art: Ты и искусство, основанному несколько лет назад, поводов для встреч стало больше, я рад, что наши усилия на поприще искусства были отмечены на самом высоком уровне — мы были удостоены Государственной премии в области современного искусства «Инновация». Наши мероприятия собирали не только представителей творческих профессий, коллекционеров и искусствоведов, но и людей, не имеющих прямого отношения к искусству — наших партнеров по бизнесу, клиентов, друзей.

За плечами фонда внушительный список событий: выставка «Венера Советская» в Русском музее, издание монографии и ретроспективная выставка Оскара Рабина «ТРИ ЖИЗНИ», две церемонии Государственной премии в области современного искусства «Инновация», персональная выставка «Ладо Гудиашвили. Парижские годы. 1920-1925», Первая Фотобиеннале Русского музея. О двух последних событиях читайте подробнее на страницах этого номера. Известный факт, что быть первыми очень сложно, приходится не только держать планку, но и все время ее поднимать. И в наших планах на 2010 год — новые высоты!

В планах Международный виолончельный фестиваль, подведение итогов Первой Фотобиеннале Русского Музея, выставка Ладо Гудиашвили в Русском музее, много знаменательных событий в стоматологической области...

Я хотел бы поблагодарить наших читателей за активную жизненную позицию, неравнодушие, за критику и позитивные предложения. Издание журнала — дело коллективное. Важно, чтобы из диалога с вами, уважаемые читатели, мы черпали новые идеи и замыслы, которые будут, я надеюсь, воплощены в Новом году!



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

СОДЕРЖАНИЕ



5 ПЕРВАЯ ФОТОБИЕННАЛЕ РУССКОГО МУЗЕЯ 6–8 СВЕТЛАНА МАТЕЛО: Я — ЛИБЕРАЛЬНЫЙ ДИКТАТОР!

> Глава группы компаний DRC Светлана Матело — личность незаурядная. Строгий, но справедливый руководитель на работе и хранительница домашнего очага за ее пределами — две стороны одной личности, которые прекрасно дополняют друг друга. Все, за что берется Светлана Матело, становится успешным, проект R.O.C.S. — лидер средств для гигиены полости рта, коллеги — сплоченная дружная команда, семья — образцово-показательная! Как Светлане Константиновне все удается, известно только ей ... и читателям Unident Today.



10–13 UNIDENT НА DENTAL EXPO 2009

14–21 Ладо Гудиашвили. ПАРИЖСКИЕ ГОДЫ. 1920-1925

>> В Москве в инженерном корпусе ГТГ 17-го ноября состоялся вернисаж, приуроченный к открытию выставки «Ладо Гудиашвили Парижские годы. 1920-1925». Пресс-показ, предшествующий торжественному открытию, собрал в конференц-зале Третьяковской Галереи представителей ведущих СМИ. Искусствоведы, коллекционеры, артисты, музыканты, политики, бизнесмены, посетившие вернисаж, в полной мере насладились искусством мэтра.



22–25 БОРИС АНДРИАНОВ: МОЮ СУДЬБУ ПРЕОПРЕДЕЛИЛИ РОДИТЕЛИ

>>> Талант молодого и титулованного виолончелиста Бориса Андрианова переоценить трудно, его жизнь — это музыка. В шестнадцать лет он дебютировал на I Международном юношеском конкурсе им. П.И.Чайковского и сразу стал лауреатом, но слава и любовь слушателей не вскружили музыканту голову. Он приехал на интервью с точностью до минуты, был бодр и весел, шутил, вспоминал детство, сетовал на отсутствие поддержки классической музыки в России и рассуждал о предстоящем виолончельном фестивале...

26–28 ДИЛЕРСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ UNIDENT: 15 ЛЕТ ВМЕСТЕ

>>>> Сразу после окончания Dental Expo 2009, с 11-го по 13-е сентября, в Heliopark Thalasso club hotel команда UNIDENT провела ежегодную дилерскую конференцию. Именно здесь, в элитном подмосковном доме отдыха, расположенном недалеко от Звенигорода, собрались региональные представители из разных регионов России.

29 ДЕНТАЛ-ЭКСПО. САМАРА

30 NEBUCID DERMOCOL NEWNEB + DERMOCOL GEL NEW = ФОРМУЛА ЗДОРОВЬЯ

Как победить свиной грипп? Этот вопрос волнует миллионы. Пока Минздрав устраивает карантин, рекомендует дружно надевать повязки и пить побольше витаминов, способы безвредные, но малодейственные, компания Unident Swiss разрабатывает дезинфицирующие средства нового поколения — а компания Unident эксклюзивно поставляет их на российский рынок. Сегодня в комплексной борьбе со свиным гриппом появилось новое имя — Nebucid Dermocol NewNeb.





32—33 MosExpoDENTAL: ОТКРЫТИЕ ГОДА

➤ Завершилась выставка MosExpoDental, которая проходила с 18 по 21 ноября в Гостином дворе на Ильинке. Несколько лет назад крупнейшие стоматологические выставки традиционно проводились именно здесь, однако вскоре ситуация изменилась, DentalSalon и DentalExpo стали проходить в ВЦ Крокус-Экспо. В этом году было решено возродить забытую традицию.

34 УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР DSCLINIC: ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО УЖЕ СЕГОДНЯ

36 СОВРЕМЕННАЯ СТОМАТОЛОГИЯ 2009. РОСТОВ-НА-ДОНУ

38—39 КЛИНИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ АППЛИКАЦИОННОГО ГЕЛЯ R.O.C.S. MEDICAL MINERALS В ПРОФИЛАКТИКЕ И ЛЕЧЕНИИ КАРИЕСА ЗУБОВ

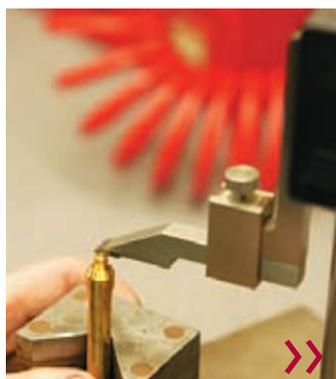
40—42 ПОРТАТИВНЫЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ УСТАНОВКИ DAHE: КАБИНЕТ НА КОЛЕСАХ

44—45 GOOD DOCTOR'S: ВСЕГДА В АРСЕНАЛЕ ХОРОШИХ СТОМАТОЛОГОВ

46—47 R&T: А ЧЕМ ВЫ СТЕРИЛИЗУЕТЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ?

48—49 NOVA: НОВАЯ ЗВЕЗДА НА СТОМАТОЛОГИЧЕСКОМ НЕБОСКЛОНЕ

➤➤ Стоматологические инструменты — это главные помощники стоматологов, только эргономичная модель, выполненная из определенного вида стали и учитывающая специфику фронта работ, может обеспечить наилучший результат. В нелегкой конкурентной борьбе производителей за благосклонность клиентов все средства хороши, но безотказно работает лишь одно — качество. Английская компания Nova одна из первых приняла это правило на вооружение.



50 НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА

52 КАТАЛОГ СОБЫТИЙ

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.



**Эдуард Евгеньевич Осипов,
руководитель направления
CASTELLINI**

*Дорогие читатели!
Пусть наступающий Новый Год
принесет удачу в делах, мир,
благополучие и любовь в Ваши дома,
а также способность и умение
сохранять хорошее настроение и
отличное самочувствие даже в
самых критических ситуациях!*



**АННЕТА АКОПЯН,
РУКОВОДИТЕЛЬ ДИЛЕРСКОГО
ОТДЕЛА UNIDENT**

*Дорогие друзья!
Поздравляю Вас с наступающим
Новым Годом!
От всей души желаю Вам: здоровья,
счастья, радости и успехов во
всех Ваших начинаниях! Почаще
улыбайтесь!*



**ГЕОРГИЙ ГАБУЗОВ,
руководитель отдела
РЕНТГЕНОБОРУДОВАНИЯ UNIDENT**

*Желаю читателям Unident Today
здоровья, счастья и хорошего
настроения. Студентам - легкой
сессии и больших познаний!
Стоматологам - хороших
пациентов, порядочных
поставщиков и лояльных
чиновников! Руководителям клиник
- успешного бизнеса и дружного
коллектива! Потенциальным
пациентам - встреч с врачами
только на профилактических
осмотрах или в кругу друзей!*



**Ирина Антонова,
руководитель отдела
зуботехнического оборудования
UNIDENT**

*Желаю, друзья,
вам во всем процветания
Пусть будут приятными
ваши труды!
А ваше общение с нашей компанией
Пусть принесет вам
большие плоды!*



**АЛЕКСАНДР ДЖАНХОТЕЛИ,
руководитель отдела
РЕГИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ
UNIDENT**

*Очень рад возможности поздравить
с Новым Годом всех читателей
этого замечательного издания,
тем более, что благодаря моей
работе и командировкам по всей
стране со многими из Вас знаком
лично! В наступающем году я
желаю Вам массу положительных
эмоций и космических впечатлений,
счастливых событий в семье и
процветания на работе!*

ПЕРВАЯ ФОТОБИЕННАЛЕ РУССКОГО МУЗЕЯ

РУССКИЙ МУЗЕЙ И U-ART: ТЫ И ИСКУССТВО ПРЕДСТАВЛЯЮТ

Фотография — наиболее демократичный вид искусства. Достаточно вспомнить, что у большинства наших современников есть фотоаппарат и архив снимков, как интерес и чувство элитарности к фотографии значительно снижается. Не поэтому ли крупные музеи долгое время игнорировали этот вид искусства?

Русский Музей в Санкт-Петербурге и культурно-благотворительный фонд U-Art: Ты и искусство решили восстановить справедливость. Так 26 ноября в Мраморном дворце начал свою работу масштабный выставочный проект — «Первая Фотобиеннале Русского музея». С февраля до конца весны любой фотограф, как профессионал, так и любитель, мог прислать на адрес жюри образцы своих работ, в результате в экспозицию было включено более 500 работ 400 фотографов из 82 городов России.

По результатам первого тура конкурса было отобрано около 1 200 изображений. Все присланные фотографии, прошедшие во второй тур конкурса и представленные на выставке, вошли в каталог, изданный Русским музеем при поддержке компаний UNIDENT, R.O.C.S. и культурно-благотворительного фонда U-Art: Ты и искусство. Выставка продлится до февраля 2010. В ходе работы жюри определит трех победителей, все желающие могут принять участие в голосовании для определения победителя в номинации «Приз зрительских симпатий». По окончании Первой Фотобиеннале учредители фонда U-Art: Ты и искусство Ивета и Тамаз Манашеровы вручат специальный приз за лучшую авторскую работу.

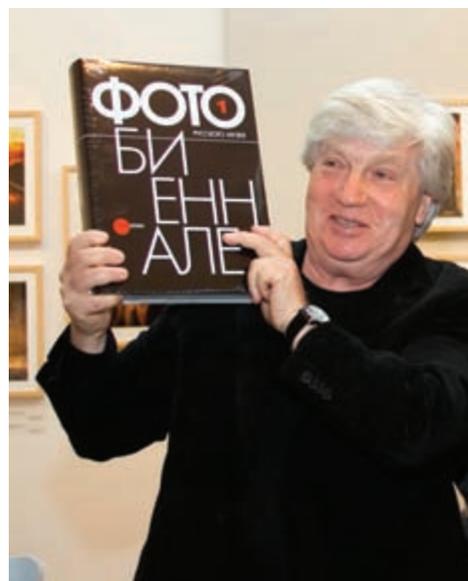
Выставка получилась свежей и самобытной, а самое главное, что настоящий музей, наконец, заинтересовался современной фотографией. Цель проведения «Первой Фотобиеннале Русского музея» была достигнута, организаторам удалось выявить новые имена и тенденции во всех видах и жанрах современной российской фотографии, а также привлечь внимание к их творческому потенциалу.



Специальный приз U-Art: Ты и искусство. Автор: П. Мерабишвили



Основатели U-Art со специальным призом



Йозеф Киблицкий (Государственный русский музей) с каталогом Фотобиеннале

СВЕТЛАНА МАТЕЛО: Я — ЛИБЕРАЛЬНЫЙ ДИКТАТОР!



Средства по уходу за полостью рта R.O.C.S. известны не только на российском рынке, но и за рубежом. Трудно поверить, что за кропотливым производственным процессом стоит женщина и, к слову, прекрасно с этим справляется. Более того, она успешна и даст фору любому бизнесмену! Только генеральному директору группы компаний DRC Светлане Матело некогда размышлять об этих пустяках, ведь помимо любимой работы после тяжелого трудового дня Светлану Константиновну ждут семья, друзья и активный отдых!

— Здравствуйте, Светлана! Компания DRC известна своим высокотехнологичным производством качественных средств по уходу за полостью рта. Если провести анализ рынка, то становится очевидным, что подавляющее большинство глав подобных предприятий — мужчины. Скажите, как Вам удалось добиться успеха в мужской конкурентной среде и вообще как Вы думаете, кому в наши дни легче добиться успеха в бизнесе?

— Здравствуйте, спасибо большое за вопрос. Женщина не создана для того, чтобы конкурировать с мужчиной. Я привыкла опираться на мужчин, сотрудничать с ними и при необходимости учиться у них. Рассуждать на тему кому и что дается легко, наверное, не нужно. Я знаю одно — надо верить в то, что делаешь и много работать и тогда успех будет достигнут независимо от того мужчина ты или женщина.

— Конкуренция в Вашей области крайне высока, расскажите, как Вам на протяжении многих лет удается держать лидирующие позиции? В чем секрет?

— Мы действительно входим в пятерку производителей, включая транснациональные компании, которые держат 80% рынка. Зубной пасте в тубиках уже более ста лет. Сегодня недостаточно только качественного маркетинга. Необходимо предлагать новые составы, которые являются шагом вперед в индустрии. Мы сделали ставку на науку и технологии. Это длительный и затратный путь. На разработку формул уходят годы. На счету нашей Научной Лаборатории WDS пять реализованных мировых патентов на формулы. Такой коллекцией новейших изобретений, масштабно внедренных в практику, похвастаться могут немногие.

— Как Вы считаете, конкуренция в принципе помогает или мешает развитию бизнеса?

— Безусловно, конкуренция — это двигатель прогресса. На мой взгляд, очень полезное явление. Она способствует развитию технологий, будоражит умы и кровь и заставляет человечество генерировать новые идеи и продукты. Мешать конкуренция может только ленивому.

— Расскажите о выходе зубных паст R.O.C.S. на мировой рынок.

— Мы много сделали на этом пути. Наша продукция сертифицирована в ЕС. Мы прошли экспертизу в одной из ведущих европейских лабораторий в Финляндии и получили на каждое наименование нашего продукта европейское досье безопасности. Надо сказать, что таким досье может похвастаться не каждый продукт, произведенный в Европе. У R.O.C.S.



Светлана Матело и руководители подразделений компании

есть немецкие аптечные номера, что позволяет продавать его в аптеках Германии. Сегодня мы успешно продаем в Финляндии – нашу продукцию можно купить во многих супермаркетах этой страны. Если Вы поедете в Германию, то сможете купить R.O.C.S. в аптеках Баварии. Без труда можно найти R.O.C.S. в Прибалтике и странах СНГ. Развитие экспорта одно из наших приоритетных направлений и нам приятно, что российский продукт повседневного спроса, коим является R.O.C.S., успешно завоевывает сердца и зубы европейских потребителей.

— **Компания DRC у широкой аудитории в первую очередь ассоциируется с пастами R.O.C.S. Что значит название и как оно появилось?**

— Придумать название со смыслом, да еще и патентоспособное на мировом уровне — очень трудоемкий и, как правило, длительный процесс. R.O.C.S. означает Remineralizing Oral Care Systems, что переводится как Реминерализующие Системы Для ухода за Полостью Рта. Расшифровка названия очень точно отражает суть наших продуктов. Над дизайном упаковки R.O.C.S. мы работали около года. Кстати говоря, знаменитые камешки, из которых состоит логотип, придумал основатель компании Тамаз Омарович Манашеров. А Дэвид Бараб Тарле, один из лендлордов отечественной рекламы, создал вкусовые маркеры в авангардном стиле. Получилась очень стильная упаковка продукта, которая по тем временам, да и сейчас является одним из эталонов дизайна.

— **Ваша продукция представлена в премиум сегменте, скажите, кто Ваши покупатели?**

— Я никогда не называла наш ценовой сегмент премиальным. До кризиса это был субпремиальный сегмент. Цена на зубные пасты R.O.C.S. на полке во многих торговых точках сегодня является верхней планкой масс маркета. Конечно, R.O.C.S. это престижная марка. Основную массу наших потребителей составляют люди со средними доходами и выше, главной характерной чертой которых является забота о здоровье и стремление использовать инновационные и безопасные продукты. Кстати, формулы зубных паст R.O.C.S. в качестве активных добавок содержат ком-

поненты извлеченные из продуктов, употребляемых человеком в пищу, что в сочетании с доказанной высокой эффективностью действительно удовлетворяет запросы самых взыскательных потребителей.

— **Разнообразие неожиданных вкусов не оставляет равнодушными потребителей, однако Вы не останавливаетесь на достигнутом и ежегодно выпускаете новые. Как приходят идеи, в чем черпаете вдохновение?**

— Идеи приходят по-разному. Бывает, что их высказывают наши дети. Но в любом случае мы проводим серьезный анализ потребительских вкусовых пристрастий. Отдушки для нас производит компания, которые работают для таких компаний как Christian Dior (J'adore), Dolce&Gabbana (The one), Yves Saint Laurent (Opium) и др.

— **Что самое трудное в Вашей работе?**

— Трудности, наверное, есть, но я люблю свою работу и поэтому подхожу к ним как к решению новых задач. Трудности закаляют и заставляют задумываться о том, на что раньше мы не обращали внимание. Я сотрудникам всегда говорю, что если у вас возникают проблемы, которые вы не можете решить сами, либо на их решение вам нужно много времени, то информируйте меня как можно быстрее. Одна из моих задач как генерального директора сделать так, чтобы препятствие в работе было оперативно устранено.

— **Как бы Вы себя охарактеризовали с профессиональной точки зрения, какой Вы руководитель?**

— Я — либеральный диктатор. Я четко соблюдаю субординацию и требую того же от коллектива. Только тот может быть хорошим руководителем, кто умеет подчиняться. Так говорит мой отец, который прошел путь от матроса до капитана большого корабля. И я с ним согласна. Порядок во всем и, прежде всего, во взаимоотношениях, а также соблюдение правил жизнедеятельности в компании и правил ведения бизнеса — это основа основ. Я стараюсь создавать условия для свободы творчества, сделать так, чтобы люди ходили на работу с удовольствием. Это очень важно. Я понимаю объективные проблемы сотрудников, но абсолютно не приемлю обмана.



С Тимуром Омаровым — директором по маркетингу группы компаний DRC

Моя реакция на обман очень жесткая. — **Про Вашу дружную команду ходят легенды, расскажите как происходит набор сотрудников? Что Вы цените в людях больше всего?**

— Спасибо за теплые слова в адрес нашего коллектива. Люди приходят в компанию чаще всего по рекомендациям. Но и другие традиционные каналы набора персонала нам не чужды. Ценю в людях профессионализм, ум, открытость, честность, чувство юмора и долга, а также умение постоять за себя и коллектив.

— **Возвращаясь к Вашим пастам. В линейке средств по уходу за полостью рта R.O.C.S. представлена широкая гамма продукции для детей строго по возрастам с приятными детскими вкусами. Уверена, что столь пристальное внимание к младшей аудитории неслучайно, так заботиться о здоровье малышей может только мама со стажем.**

— Большой ассортимент детской продукции R.O.C.S. — это результат рабо-

дем разработки новых эффективных составов. Один из них — высокоадгезивный реминерализующий гель R.O.C.S. Медикал Минерал. Он не содержит фтора, но демонстрирует серьезные результаты редукции кариеса, в том числе в группах детей с декомпенсированными формами, когда фториды уже не работают. Показатели достигают 80%. Эти исследования легли в основу моей диссертации. Проблем в детской стоматологии много. Ведь стоматологическая заболеваемость среди наших детей очень высокая. А ведь целые поколения детей без кариеса живут прямо на границе нашей страны. Я говорю о Финляндии. Наверное, можно сделать больше, но мы стараемся делать то, что позволяют нам наши ресурсы. Например, во вкладышах во все наши пасты, включая пасты для взрослых, есть рекомендации заботливым родителям. Про маму со стажем Вы правы. Идея детской зубной пасты для младенцев, формулу которой я называю свежим хлебом пришла тогда, когда я была в положении, а Татьяна Купец (руководитель нашего научного департамента) только родила. Мы с ней понимали, что зубы чистить малышам будет нечем.

— **Существует стереотип, что у успешного руководителя всегда не хватает времени на семью. Согласны ли Вы с этим? Расскажите о своей семье.**

— Конечно, у мамы, которая сидит дома и посвящает себя детям, времени на общение с детьми и семьей в десятки раз больше, чем у загруженной работой мамы. Я стараюсь все свое свободное время проводить с семьей. У нас трое детей. Старший сын Николай уже учится в институте на втором курсе. Средний Артемий готовится к поступлению, а младшая Василиса ходит в школу в подготовительный класс. Нам помогает мама Ирина Дмитриевна. «Бог не смог углядеть за всем и поэтому создал бабушек» - это про нее.

— **Остается ли у Вас время для себя, чем предпочитаете заниматься в свободное время?**

— Предпочитаю разнообразный отдых, обязательно спорт, общение. Мы с супругом любим принимать гостей, и сами с удовольствием ходим в гости. Новое увлечение нашей семьи — русский бильярд. Возникло благодаря моей подруге, которая является пятикратной чемпионкой России по этому виду спорта. Она давно мечтала нас втянуть и у нее получилось. Бильярд — это активный отдых для ума, я бы сказала смена деятельности для мозга.

— **Традиционно в конце года принято подводить итоги, расскажите, каким для Вас был 2009 год, вспомните наиболее значимые события.**

— Год был непростой, но очень плодотворный. Благодаря кризису мы многое оптимизировали, задумали новые проекты.

— **В канун праздников хотелось бы услышать от Вас поздравления с Новым годом всем читателям Unident Today.**

— Дорогие читатели Unident Today! Разрешите пожелать Вам и Вашим близким здоровья, счастья, любви, мира и новых профессиональных достижений! **Ф**



С супругом Ильёй Стародубцевым

ты целой команды единомышленников. Что касается меня лично, я серьезно увлекалась профилактической стоматологией со студенческой скамьи. Я начала обучение в Новосибирском Медицинском Институте, где детская стоматология была профилирующим в те времена предметом. Заканчивала обучение в Санкт-Петербурге на кафедре детской стоматологии и челюстно-лицевой хирургии. Мы постоянно ве-



UNIDENT НА DENTAL EXPO 2009



На стенде UNIDENT как всегда многолюдно



Мастер-класс врача-консультанта по лазерным технологиям Biolase Лории Порфириадис

В ВЦ Крокус Экспо 11 сентября закончилась выставка Dental Expo 2009.

Команда UNIDENT была рада возможности вновь встретиться со своими постоянными клиентами, новыми покупателями, надежными партнерами и друзьями компании из Castellini, J.Morita, Kodak, Unident Swiss, New Static, NSK, Zhermack, Sanofi-Aventis. На стенде компании мы постарались показать всё многообразие стоматологического рынка и сделать наше общение максимально полезным для вас.

Несмотря на заметное снижение общей стоматологической активности в выставочные дни, которое становится все более очевидным, опытные стоматологи традиционно остаются завсегдатаями стенда UNIDENT. Дело в том, что они знают нашу политику продаж и какие приятные скидки ждут наших покупателей на стенде.

Не стоит также забывать про научно-практическую работу, на протяжении всей истории компании мы уделяем особое внимание образованию молодых специалистов и повышению квалификации опытных профессионалов. Все выставочные дни мы предлагали вам посещать мастер-классы по применению лазерных технологий. Лазеры по-прежнему остаются наиболее передовым и актуальным стоматологическим оборудованием. Особенно сегодня, когда борьба за пациентов задела каждого владельца клиник.

Обещаем, что в апреле на Dental Salon мы вновь не разочаруем вас. А пока мы думаем, чем вас удивить в будущем году, наши менеджеры ждут вас в офисе компании.



Президент компании с давними партнерами



Рамаз Манашеров и Георгий Габузов (UNIDENT) с Андреем Метельковым (J.Morita)



Сергей Зубов (поликлиника Газпром), Тамаз Манашеров и Ирина Антонова (UNIDENT) с руководителями компании NSK, Япония



Выставка — время обсуждения важных дел



Эдуард Осипов (UNIDENT) и Паоло Снеттоли (Castellini)



На нашем стенде всегда рады гостям



Александр Джанхотели (UNIDENT), Андрей Григорянц и Ольга Бодрихина (GDG)



Дружеская встреча на стенде



Аннета Акопян (UNIDENT), Дмитрий Малафеев и Александр Захаров (Омдент)



Стефанио Бьонди (UGIN Франция), Ольга Герасимова (UNIDENT)
и Паоло Снеттоли (Castellini)



Георгий Габузов (UNIDENT) и Игорь Лемберг (Клиники Лемберга)



Фред Розенфилд (New Stetic, Колумбия), Дэвид Двинов (Unident Trade, США) и Яна Клевцова (UNIDENT)



Ирина Антонова (UNIDENT) и представители компании Ruthinium, Италия



Менеджер отдела рентгенооборудования UNIDENT Алексей Денисов



Старший менеджер отдела розничных продаж UNIDENT Андрей Бастрычкин



Нана Цховребашиви (Клиника Аврора), Игорь Мяскивкер (Hartl Dental Technologies) и Лали Манашерова (UNIDENT)



Мастер-класс руководителя отдела лазерных технологий UNIDENT Константина Платицина



Тамаз Манашеров и представители Dentsply



Подписка на журнал UNIDENT Today

Ладо Гудиашвили ПАРИЖСКИЕ ГОДЫ. 1920-1925



В Москве в инженерном корпусе Государственной Третьяковской галереи 17 ноября состоялся вернисаж, приуроченный к открытию выставки «Ладо Гудиашвили. Парижские годы. 1920-1925». Проект был организован культурно-благотворительным фондом U-Art: Ты и искусство при поддержке компаний UNIDENT и R.O.C.S.

Пресс-показ, предшествующий торжественному открытию, собрал в конференц-зале Третьяковской галереи представителей ведущих средств массовой информации. Собранным было представлено издание, специальное приуроченное к открытию выставки — сборник статей, иллюстраций, научных работ и переводов, посвященных парижскому периоду творчества художника.

На открытии вернисажа выступили организаторы выставки и все те, кто имел непосредственное отношение к ее подготовке: Ирина Лебедева (генеральный директор ГТГ), Лидия Иовлева (зам. директора по науке ГТГ), Луиджи Магаротто (профессор Венецианского университета), атташе по культуре посольства Франции в РФ Бланш Гринбаум-Сальгас, адвокат Жак-Жорж Битун, Ивета и Тамаз Манашеровы (U-Art: Ты и искусство). После чего всех собравшихся ждал приятный сюрприз — выступление одной из самых талантливых джазовых певиц современности Нино Катамадзе.

В уютном выставочном зале, с приглушенным светом, который создает атмосферу парижского кафе, были представлены работы художника из собрания Государственной Третьяковской галереи и частной коллекции Иветы и Тамаза Манашеровых. Широкая публика смогла оценить более 60-ти произведений живописи и графики самого интересного и совершенно неизвестного в России «парижского периода» в творчестве Гудиашвили. Смесь грузинской самобытности и европейского символизма, некоторое влияние восточного искусства, синтез гротеска и лиричности пользовались в Париже большим успехом. Теперь и у современной российской публики появился шанс оценить творчество мэтра. Многие работы одного из крупнейших грузинских художников XX века зрители увидели впервые.

Вернисаж прошел с большим успехом и вызвал много восторженных отзывов гостей; впрочем, об этом можно узнать со страниц российских и зарубежных изданий.

Выставка «Ладо Гудиашвили. Парижские годы. 1920-1925» в ГТГ продлится до 10-го января 2010 года, а летом 2010 года она откроется в Русском Музее Санкт-Петербурга.





Основатели культурно-благотворительного фонда U-Art
Ивета и Тамаз Манашеровы



Президент Российской Академии художеств Зураб Церетели
и глава Роспечати Михаил Сеславинский



Лидия Иовлева (зам. генерального директора
Государственной Третьяковской галереи)
и Михаил Миндлин (ген. директор Государственного центра
современного искусства)



Нина Дивова (зав. отделом выставок Третьковской галереи), Галина Авдеева
и художница Екатерина Лансере



Атташе по культуре Посольства Франции
Блани Гринбаум-Сальгас



Телеведущая Екатерина Андреева и Ирина Гайдамак



Исполнительный директор Московского музея современного искусства Василий Церетели и генеральный директор ГИМа Тимур Гугуберидзе



Лидия Иовлева и Ивета Манашерова



Джазовая певица Нино Катамадзе



Виолончелист Борис Андрианов



Нина Дивова и Евгения Петрова (зам. директора Государственного Русского музея)



Директор Государственной Третьяковской галереи Ирина Лебедева и супруги Манашеровы



Марина Лошак (арт-директор галереи ПРОУН) и Йозеф Киблицкий (директор издательства Palace Editions)



Екатерина Моисеева и Михаил Куснирович (Группа Bosco di Ciliegi) с основателем U-Art



Эдуард Мусаелян и Ивета Манашерева



Александр Гафин и Яков Гальперин (Альфа Капитал)



Режиссер Вадим Абдрашитов с супругой, художницей Нателой Тоидзе и Лидией Иовлевой



Тамаз и Тони Манашеровы и адвокат Александр Добровинский с супругой Мариной



Евгений Рузаев (UNIDENT) с супругой Людмилой



Лали Манашерева (UNIDENT) с мамой Зули Исровней



Людмила и Анатолий Гребельские (DSclinic) и архитектор Энрико Бертолотти с хозяином вечера

Анета Акопян (UNIDENT)
и Игорь Гавашели
(Юнидент Стоматология)



Жан-Жорж Битун (Франция) с супругой Флоранс



Дина, Ивета и Тони Манашеровы



Елена Березкина (ERA foundation)
и коллекционер Алекс Лакман



с Зельфирой Трегуловой
(зам. генерального директора
Музеев Московского Кремля)



с Верой Лактионовой



Татьяна Никитина и Лали Манашерова (UNIDENT)



Софико Шеварнадзе и Ивета Манашерова



с Зурабом Церетели и Ириной Лебедевой



Сергей Кривошеев (председатель совета директоров Сети аптек 36,6)



Телеведущая, киновед Екатерина Мцитуридзе и Марк Ивасилевич (A&S Projects)



Арт-критик Екатерина Деготь



Телевизионное интервью



Ольга Герасимова (UNIDENT)



Интервью телеканалу Культура



*Композитор Энри Элошвили
и телеведущая Дарья Спиридонова*



*Татьяна Метакса (зам. директора Музея Востока)
и Виктор Петраков (зам. руководителя Росохранкультуры)*



Искусствовед Александр Парнис



В кругу друзей



Владимир Смирнов (Новатек) с супругой Лианой



Супруга посла Франции в России Катрин де Глиности и Тамаз Манашеров



Эдит Куснирович (директор фестиваля Черешневый Лес) и Тони Манашеров



Сергей Дзюбенко (Сведбанк) с супругой



Яна Клевцова (UNIDENT) и Елена Малышева (U-Art)



Открытие выставки

БОРИС АНДРИАНОВ: МОЮ СУДЬБУ ПРЕДОПРЕДЕЛИЛИ РОДИТЕЛИ



Интервью с лауреатом I Международного юношеского конкурса им. П.И.Чайковского, обладателем Гран-при конкурса в ЮАР, стипендиатом программы «Новые Имена», первым представителем России за всю историю VI Международного конкурса виолончелистов Мстислава Ростроповича в Париже, лауреатом I Международного конкурса им. Д.Д. Шостаковича Classica Nova в Ганновере (Германия), обладателем первой премии и всех специальных призов Международного конкурса Антонио Янигро в Загребе (Хорватия) обречено на успех. Virtuозный виолончелист, многократный призер конкурсов, участник благотворительных программ и престижных музыкальных фестивалей Борис Андрианов разрушил все стереотипы, которые существовали об академических исполнителях классической музыки. Он безмерно талантлив, непривычно молод, крайне приятен в общении, увлечен футболом и чужд звездной болезни. Впрочем, читайте интервью и сами все поймете.

— *Здравствуйте, Борис! Позвольте выразить почтение Вашему Таланту. Расскажите, когда Вы определились со своим призванием и поняли, чем хотите заниматься?*

— Ответ банален: мою судьбу предопределили родители, я к этому не причастен. На самом деле так происходит с каждым музыкантом, а все эти романтические истории про то, что «я был рожден играть на тромбоне» полная ерунда. Такое, конечно, случается, но очень редко. Мне повезло, моя мама замечательная пианистка, собственно, она и решила, что я должен заниматься музыкой, именно она отвела меня в музыкальную школу на класс скрипки. По счастливой случайности в нашем подъезде жил известный скрипач Наум Григорьевич Латинский, которого широкая публика знала по роли из кинофильма «Гранатовый браслет». И вот однажды, когда я уже начал играть на виолончели для общего развития, к нам пришел Наум Григорьевич. Именно он тогда и отметил мой талант и убедил родителей в моем профессиональном предназначении.

— *Недавно Галина Вишневская в интервью сказала такую фразу: «Музыканты получают только из тех детей, над которыми стоят родители, в одной руке палка, в другой валидол...».*

— В какой-то степени да. Но я считаю, что надо найти ту форму занятий, чтобы для ребенка они приносили удовольствие. Дело в том, что я тоже некоторое время занимался «из-под палки», это было настоящее мучение, и КПД моих занятий был минимален. Я уверен, что вместо 4-х часов разучивания гамм, было бы гораздо эффективнее провести час активных музыкальных занятий, а остальное время как любому мальчишке погонять мяч во дворе. Тогда занятия были бы в радость и приносили пользу. Одно время я даже начинал обманывать, если оставался один – включал запись, а так как бабушка в отличие от мамы не сильно разбиралась в музыке, то она думала, что играю я. С мамой такой номер не проходил, и приходилось заниматься.

— *Помните свое первое выступление перед широкой публикой? Волновались?*

— Волнуюсь перед выступлением я всегда, правда первый мандраж проходит, а остается творческое волнение, которое с годами учишься контролировать. Не даром сам Давид Федорович Ойстрах перед выступлением так боялся, что маэстро начинал надеяться на землетрясение, наводнение или пожар, которые помешают ему выйти в зал.

Первым своим публичным выступлением я считаю выпускной экзамен, где в аудитории сидело три педагога. Волновался страшно, сдал на четыре с минусом. Следующие экзамены сдавал по нарастающей: четыре, пять с минусом и пять.

— *Сегодня Вы признанный музыкант, у Вас много профессиональных наград, Вы лауреат многих престижных конкурсов, это важно в жизни артиста? Какая награда для Вас дороже больше остальных?*

— Для музыканта главное – признание публики, концертные выступления. Бывает, что при наличии большого количества наград музыкант не востребован, или наоборот званий-регалий нет, а он выступает и собирает залы. Так было с Евгением Кисиним, у него не было ни одного лауреатского звания, но при этом в 11 лет собирал большой зал консерватории.

С конкурсами вообще отдельная история. Ну как можно оценивать музыку, это же очень субъективно... Если даже фигурное катание, где есть некие параметры оценки, вызывает так много споров, то что уж говорить о музыке. Но при этом я не отвергаю важность конкурсов, потому что это прекрасный трамплин для начинающих артистов. Победителям по контракту обеспечена поддержка спонсоров. График концертов, как правило, очень плотный, а это гораздо труднее, чем однократно выступить в рамках конкурса, и дальше уже задача музыканта доказать свое мастерство и талант.

— *В одном из многочисленных интервью Юрий Абрамович Башмет сказал, что «За границей меня хотели раньше, чем в России». Вы тоже отмечали, что в странах Европы классика более востребована аудиторией, как думаете с чем это связано?*

— Во-первых, это наш менталитет, что там, на Западе, трава зеленее, люди талантливее, музыканты — виртуознее. На самом деле это





Борис Андрианов и Тамаз Манашеров

не так. На виолончельном фестивале, который состоится в марте 2010-го, большинство исполнителей — русские артисты. Во-вторых, многие зарубежные гении — выходцы из СССР, СНГ и России. Просто в те времена, когда выезд за границу был запрещен или затруднен, у музыкантов было больше возможностей выехать из страны, в которой большинство из них не были востребованы.

В-третьих, на Западе очень развито меценатство. Классика — не шоу-бизнес, она не может существовать без финансовой поддержки, при этом ее значение в обществе гораздо важнее, нежели развлекательные однодневные хиты. Так вот, за границей это поняли уже давно на государственном уровне, поэтому они поддерживают классику гораздо охотнее, а наши исполнители стремятся туда и становятся известными именно там. В России много талантов, но к великому огорчению, у нас известны единицы. Пожалуй, на слуху 3 фамилии: Спиваков, Башмет, Мацуев. Они востребованы и любимы публикой, они желанные гости центральных телеканалов и рейтинговых программ. Но это скорее исключения.

У нас низкий уровень культуры, классика в нашем обществе не популяризируется и это очень трагично. Люди, которые хотели бы что-то знать о классике, не имеют возможности этого сделать. Только сейчас у нас в FM диапазоне появилась классическая радиостанция Орфей, долгое время волна была замкнута в средних волнах, и в регионах вещание

велось с жуткими помехами. Совсем недавно после концерта ко мне подходит директор областной филармонии, чтобы договориться о концерте. Мы обсуждаем программу, и она мне говорит, что это будет второй камерный концерт в их городе в сезоне, поэтому билеты могут плохо продаваться и будет хорошо, если в концерте я сыграю более легкие произведения, джазовые композиции. Представляете? Это директор филармонии, как же тогда слушателям из Российской глубинки привить любовь к классике? Очень печально, когда подменяются ценности.

— Действительно, сейчас все ищут коммерчески выгодные проекты, рейтинг — не рейтинг, формат — не формат, а сами Вы замечаете различия публики в зависимости от среды обитания?

— Её нельзя сравнивать. Скажем, недавно мы были в Америке, где играли один концерт перед школьниками, аудитория 600 человек. Дети. Как они слушали, как они были счастливы, что мы приехали! Наша публика — новая, хотя в России тоже есть свой слушатель. Правда, в основном это жители крупных городов: Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Екатеринбург. Мы всегда более ответственно подходим к выступлениям в провинции, потому что там, за пределами мегаполисов, они вообще впервые видят живые оркестры, слышат серьезные классические произведения и от того, как ты провел концерт, смог ли заинтересовать слушателя, зависит его последующее

отношение к классике.

— *Чем планируете удивлять и радовать публику в 2010 году?*

— Во-первых, предстоящий виолончельный фестиваль. Его открытие запланировано в марте, и сейчас полным ходом идет подготовка. Во-вторых, проект «Поколение звезд», в рамках которого состоявшиеся музыканты ездят по регионам России, дают концерты, ведут мастер-классы для молодых начинающих исполнителей. Надеюсь, что в новом году поставлю еще несколько флажков на карте.

— *Я знаю, Вы выступали в Чечне, кому пришла идея? Не было ли страшно? Публика отличается от привычной?*

— Это инициатива Фонда Джабраилова. В концерте была только классическая музыка. Когда мы ездили, был 2005 или 2006 год, тогда еще не было ни аэропорта, ни стадиона, ни концертной площадки, люди ходили с автоматами, а мы жили в единственной гостинице на 12 номеров. Мы играли в 2-х школах, дети были так нам благодарны. В концерте участвовали альт, виолончель и скрипка. Мы лишь раз убедились, насколько духовно чисты и просветленны дети, как искренне воспринимают классику!

— *Гастроли, фестивали, репетиции, концерты, скажите, а для себя время остается?*

— Свободное время остается, так появился виолончельный фестиваль. Мои увлечения, на самом деле, банальны. Я люблю общаться с друзьями, люблю путешествовать на машине, люблю футбол, 20 лет болею за Спартак. Очень приятно, что в этом году они заметили мою преданность клубу и даже подарили абонемент на домашние матчи.

— *Спасибо за интересную беседу. Напоследок в преддверии новогодних праздников, позвольте попросить Вас пожелать что-нибудь читателям журнала Unident Today.*

— Так как издание предназначено в основном для деятелей медицины, желаю всем читателям здоровья, чтобы прибегать к помощи медицины только в профилактических целях, а врачам желаю быть добросовестными профессионалами и не гарантировать тяжелого выздоровления от легкого заболевания. А самое главное, я желаю всем Вам счастья и исполнения желаний в Новом году!



ДИЛЕРСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ UNIDENT: 15 ЛЕТ ВМЕСТЕ



Участники XV Дилерской конференции UNIDENT, сентябрь 2009



Руководитель дилерского отдела UNIDENT Аннета Акопян вручает награду Александру Боровинскому (Медикасервис, Воронеж)



Екатерина Мельдианова (Альдера Центр, Королев) и Галина Гусева (Медторг+, Воронеж)

С 11 по 13 сентября в Heliopark Thalasso Club Hotel состоялась дилерская конференция UNIDENT. Представители более 15 регионов России собрались в последний день Dental Expo 2009 на стенде компании, чтобы отправиться в загородный дом отдыха, расположенный недалеко от Звенигорода. В первый день участникам конференции был предоставлен свободный график, дилеры смогли отдохнуть и набраться сил после выставки и перед насыщенной программой предстоящих занятий. В это время сервисная служба UNIDENT занималась монтажом оборудования, а параллельно на

стенде велась работа по демонтажу оборудования с выставки. За ночь здесь обосновалась небольшая стоматологическая клиника, укомплектованная новейшим оборудованием: две стоматологические установки — SIGER и AOL, портативные установки DHD-130 и DHD-140, компрессоры WuWei, стерилизационное оборудование Cristofoli и P&T, панорамный рентгеновский аппарат Kodak, скейлеры, полимеризационные лампы и апекслокаторы производства Woodpecker, S-Denti, Dmetec, портативный рентген Port X-II. Так участники конференции получили возможность лично оценить качество оборудования. В субботу, 12 сентября в 10 утра все участники собрались в конференц-зале, где после приветствия руководителя дилерского отдела UNIDENT Аннеты Акопян начался лекционный курс. Традиционно на встрече с дилерами были запланированы выступления ведущих специалистов по оборудованию из ассортимента компании, а также обсуждение показателей продаж за год. В первый день обучения с лекциями выступали опытные докладчики из команды UNIDENT: руководитель отдела зуботехнического оборудования Ирина Антонова, руководитель Юнидент-Сервис Вадим Коновалов, менеджеры отдела региональных продаж Антон Зобнин и Алексей Матвеев, менеджер отдела развития новых технологий Зоя Муркина.



Выступление руководителя зуботехнического отдела UNIDENT Ирины Антоновой



Выступление руководителя рентгенооборудования UNIDENT Георгия Габузова

Открывала первый лекционный день презентация Антона Зобнина и Алексея Матвеева, в которой рассказывалось о новом оборудовании из ассортимента UNIDENT. В ходе повествования докладчики заменяли друг друга, освещая в презентации свои специальные темы: стоматологические установки SIGER, AOL, Kentsun, J.Morita и Castellini, компрессоры WuWei, дезинфекционно-стерилизационное оборудование и материалы Unident Swiss, P&T, Dmetec и Codyson, а также скейлеры, апекслокаторы, полимеризационные лампы и интраоральные камеры производства Woodpecker, S-Denti, Dmetec, ЗН и Dr's Light. Следом за первым выступлением Вадим Коновалов обратил внимание дилеров на аспекты гарантийного и постгарантийного обслуживания, напомнил основные правила взаимодействия с сервисной службой и важность ведения документооборота между организациями, а также ответил на технические вопросы слушателей. Затем слово взяла Ирина Антонова, которая прочитала доклад об оборудовании и материалах ZHERMACK для зубных техников и стоматологов-терапевтов. В выступлении поднимались вопросы перспектив развития направления, возможностях применения продукции ZHERMACK, а также всем дилерам были предоставлены каталоги с подробным описанием нюансов и технических параметров всех видов оборудования и материалов итальянской торговой марки.

Далее слово вновь передали Аннете Акопян, чтобы хозяйка мероприятия смогла представить компании, отмеченные компанией UNIDENT по итогам продаж за 2008 год. Гран-при по продажам оборудования новых направлений получила компания Медикс Группа (Чита) в лице ведущего специалиста Валентины Будниковой. Лучшим дилером по продажам стоматологических установок стал ИП Ибрагимов, приз и диплом были вручены самому основателю компании и представителю



Руководитель Отдела Развития Новых Технологий UNIDENT Рамаз Манашеров, Алексей Мут (Юнидент-Поволжье), Юлия Титова (Стоматорг НН), Закария Ибрагимов (ИП Ибрагимов)



Зам. руководителя ОПРТ UNIDENT Ирина Киреева и Руанна Черникова (Актив Медикал, Кубань)

UNIDENT в Махачкале Закарии Ибрагимову. Директор компании Медикасервис (Воронеж) Александр Боровинский был награжден в номинации «Хороший старт», а приз и диплом в номинации «Долгосрочное сотрудничество» получила компания Квинта (Новосибирск) в лице ведущего специалиста Марины Кайзер.



Юлия Товбина и Наталья Григорова (Олимп, Ростов на Дону)



Ирина Пучкова и Марина Иванова (Эркакстом, Тверь)



Старший менеджер дилерского отдела UNIDENT Анастасия Карпова и Елена Кислякова (Пакт Мед Сервис, Челябинск)



Наталья Ключкова (Медицина, Санкт-Петербург)



Закария Ибрагимов и Патимат Гусейнова



Менеджер дилерского отдела UNIDENT Роман Дошко и Юлия Товбина (Олимп, Ростов на Дону)



Крутиченко Татьяна и Ильмира Болтачиева (UNIDENT)

Традиционно в конце насыщенного лекционно-го дня команда **UNIDENT** пригласила своих гостей размяться и посвятить вечер активному отдыху. Дилеры разделились на команды по интересам и продолжили общение на спортивной площадке. Чтобы отметить общую победу все участники конференции были приглашены на званый ужин. На следующий день в 10 часов утра все дилеры вновь собрались в конференц-зале, где их ждала увлекательная лекция руководителя отдела рентгеновского оборудования **UNIDENT** Георгия Габузова. С первых слов стало ясно, что формат встречи не будет стандартным, лекция Георгия Робертовича проходила в форме диалога. Отвечая на вопросы гостей и активно участвуя в дискуссии, Георгий Робертович ярко и эмоционально рассказал о возможностях и устройстве рентгеновских аппаратов, визиографов, панорамных аппаратов и томографов. К слову, именно этот формат общения впоследствии был признан участниками конференции наиболее эффективным и интересным. Завершил лекционный курс доклад руководителя отдела лазерных технологий **UNIDENT** Константина Платина. Константин Александрович рассказал об инновационных лазерах **Biolase** и их преи-

муществах в стоматологической практике современных врачей. Важно отметить, что в результате проведения конференции были достигнуты все поставленные задачи. Не стоит забывать, что традиционные дилерские встречи **UNIDENT**, несмотря на их информационную насыщенность, — это не только повышение квалификации специалистов и получение новых знаний о продукции, но и возможность личного неформального общения с партнерами из разных регионов России, а также приятная атмосфера и единство интересов. По окончании конференции всем участникам было предложено заполнить анонимные анкеты, в которых все желающие смогли оценить уровень проведения и организации выездного семинара. Обработка и анализ результатов анкетирования показали, что дилеры остались довольны лекционным курсом, докладчиками и условиями проживания, кроме этого, большое значение в ответах уделялось теплой атмосфере и неформальной обстановке после занятий. Прощаясь, дилеры выразили свою благодарность организаторам и готовность к новой встрече в будущем году. 

ДЕНТАЛ-ЭКСПО: САМАРА

Последний осенний месяц в этом году выдался очень насыщенным. Череду специализированных стоматологических выставок, захвативших все регионы России, стартовала в Самаре, где в ВЦ «Экспо-Волга» с 11 по 13 ноября прошла 12-я Межрегиональная специализированная выставка-форум «Дентал-Экспо. Самара». Для UNIDENT этот город имеет особое значение, ведь именно здесь в 2006 году был открыт филиал Юнидент-Поволжье, главный преемник лучших традиций московского офиса в своем регионе.

Вот почему команда UNIDENT приехала поддержать своих самарских коллег на стенде Юнидент-Поволжье в рамках «Дентал-Экспо. Самара». Как известно, первое впечатление о компании, ее положении на рынке и принципах работы складывается с первого взгляда на выставочный стенд. Имидж UNIDENT всегда строился на ярком и запоминающемся образе, нестандартном воплощении и качественном исполнении. Все это было в лучшем виде отражено на стенде компании в Самаре. Впрочем, никто не сомневался в успехе, ведь организацию и оформление стенда взял на себя лично директор Юнидент-Поволжье Игорь Безумов.

Правильная ассортиментная политика, глобальное видение регионального рынка, стратегический подход к ведению бизнеса и опытные менеджеры — позволили компании занять лидирующее место на стоматологическом рынке Поволжья. Также хочется отметить, профессиональную работу сервисной службы, которая показывает высокие результаты в обеспечении безупречного гарантийного и постгарантийного обслуживания, а также располагает большим складом запчастей. На стенде Юнидент-Поволжье были продемонстрированы новинки ведущих мировых производителей стоматологического оборудования, инструментов и материалов, многие из них были представлены в ассортименте компании эксклюзивно. В результате выставка «Дентал-Экспо. Самара» оказалась очень успешной для компании, а событие по праву остаётся одним из самых успешных и востребованных стоматологических проектов в своем регионе. 



Стенд Юнидент-Поволжье



Многие стоматологи нашли на стенде все самое необходимое для повседневной практики



На стенде Юнидент-Поволжье был представлен широкий ассортимент стоматологического оборудования

NEBUCID DERMOCOL NEWNEB + DERMOCOL GEL NEW = ФОРМУЛА ЗДОРОВЬЯ



Без сомнения сегодня самая обсуждаемая тема — пандемия свиного гриппа. Вирус добрался до России, где уже подтверждено несколько тысяч случаев заражения гриппом А/Н1N1. И хотя власти утверждают, что для паники нет причин, следует более внимательно относиться к своему здоровью и в целях профилактики тщательнее проводить дезинфекцию дома, рабочего места и рук. Благо, что в наше время с появлением современных дезинфицирующих средств, делать это легко и просто.

Unident Swiss зарекомендовала себя как надежный защитник от всех известных вирусов, продукция компании широко используется в медицине, ее средства Dermocol Gel New и Unisepta Light получили сертификаты независимой лаборатории, подтверждающие их эффективность при борьбе со свиным гриппом. Несмотря на то, что крайне важно обезопасить врача и пациента от возможности заражения перекрестной инфекции, дезинфицирующие средства необходимо использовать и в повседневной жизни, оберегая себя и свою семью от болезней, что особенно важно в период эпидемии.

Дезинфекция рук — наиболее доступный вид про-

филактики. Однако, нам катастрофически не хватает времени даже на собственное здоровье, источник чистой воды бывает недоступен, а частое употребление мыла сушит кожу, кроме этого, не всегда удобно втирать растворы в кожу рук и ждать их впитывания.

Учитывая эти пожелания, была создана бесконтактная система дезинфекции рук Nebucid Dermocol NewNeb (известный ранее, как Nebucid) — оптимальное средство, как для профессионального (стоматология, гинекология, хирургия, пищевая промышленность, фармацевтика, физиотерапия и эстетическая медицина), так и для бытового домашнего применения.

Принцип работы системы чрезвычайно прост: необходимо поместить руки в аппарат Nebucid Dermocol NewNeb, не дотрагиваясь до стенок устройства, чувствительный сенсор движения определит объект и включит спрей с антисептическим раствором Dermocol Gel New. После завершения распыления (3 секунды) руки можно вынимать, дезраствор моментально испарится с поверхности кожи, смягчив и увлажнив ее. При полном резервуаре аппарата процедуру можно повторить более двух тысяч раз.

Средство Dermocol — разработка швейцарской компании Unident Swiss. Это бактерицидное, противогрибковое противотуберкулезное средство, активно действует против вирусов гриппа, гепатита В, ВИЧ и ретровирусов. Создано специально для антисептической обработки рук без использования воды. Позволяет добиться немедленного и длительного дезинфицирующего эффекта. Содержит смягчающие кожу компоненты, не сушащие кожу и сохраняющие эластичность эпидермиса. Но при этом он позволяет дезинфицировать руки с перчатками и без них.

Безусловным достоинством использования Nebucid Dermocol NewNeb дома и на работе, в салонах красоты, СПА-центрах, детских садах и других подобных компаниях, является тот факт, что это средство имеет легкий приятный косметический аромат и не имеет противопоказаний. Аппарат Nebucid Dermocol NewNeb не только крайне эффективен, экономичен, прост в эксплуатации, но и эстетически привлекателен. Сложенный тандем Nebucid Dermocol NewNeb + Dermocol Gel New — это формула здоровья!

MosExpoDENTAL: ОТКРЫТИЕ ГОДА



Мастер-класс консультанта по лазерным технологиям Biolase Сигрид Хатман

Завершилась выставка MosExpoDental, которая проходила с 18 по 21 ноября в Гостином дворе на Ильинке. Несколько лет назад крупнейшие стоматологические выставки традиционно проводились именно здесь, однако вскоре ситуация изменилась, DentalSalon и DentalExpo стали проходить в ВЦ Крокус-Экспо. В этом году было решено возродить забытую традицию. В итоге была организована выставка нового образ-

ца MosExpoDental. В чем ее новизна? Новшеств много. Свободный вход и целый перечень дополнительных услуг, включая бесплатный выход в интернет и камеру хранения.

Компания UNiDENT не смогла пропустить премьеру, хотя для начала арендовала более скромную площадь, чем обычно. Однако, это не помешало менеджерам компании представить на стенде продукцию эксклюзивных направлений.

Благодаря MosExpoDental у специалистов во всех областях стоматологии получили возможность познакомиться с новинками оборудования и материалов, а также принять участие в учебных и научных семинарах и конференциях. Команда UNiDENT была рада видеть Вас на нашем стенде. Для нас эффективность участия в подобных мероприятиях определяется не только продажами на стендах, но и возможностью налаживания контактов в рамках медицинского сообщества, установления деловых связей и работы по эффективному представлению новых технологий и встречи с давними партнерами.

Основной задачей проекта стало создание выставки нового формата, высокого уровня и оптимального по затратам участников. В итоге, интерес к событию оправдан, цель организаторов достигнута, хотя многие детали еще нуждаются в доработке. Уверены, что следующая выставка MosExpoDental будет еще более удачной и эффективной.

До встречи на стенде UNiDENT 16-18 марта 2010 в Гостином дворе. 



Менеджер отдела региональных продаж UNIDENT Алексей Матвеев



Менеджер отдела рентгенооборудования UNIDENT Алексей Денисов и сервис-инженер Александр Горчаков



Старший менеджер отдела розничных продаж UNIDENT Андрей Бастрычкин



Главный стоматолог Пензенской области Пётр Скуридин и помощник руководителя направления Castellini компании UNIDENT Дмитрий Шумаев



Руководитель отдела лазерных технологий Biolase Константин Платицин



Красные ценники — акции и скидки UNIDENT

УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР DSCLINIC: ТЕХНОЛОГИИ БУДУЩЕГО УЖЕ СЕГОДНЯ



Более 4-х лет DSclinic знают и ценят люди, которые привыкли получать от жизни все самое лучшее. Это не случайно, ведь философия клиники предельно проста: комплексный профессиональный подход к лечению стоматологических заболеваний с учетом всех особенностей и пожеланий каждого пациента. Успешный опыт наших врачей и применение первоклассных методик и оборудования позволило DSclinic стать клиникой международного уровня. Спустя некоторое время после торжественного открытия основатели стоматологической клиники премиум класса решили, что пришло время поделиться своими знаниями и опытом с коллегами. Так возникла идея создания учебного центра DSclinic. Зачем успешной московской клинике затевать столь затратный и ответственный проект? Дружная команда DSclinic считает открытие учебного центра вполне закономерным, ведь современный стоматолог должен хорошо разбираться в инновационном оборудовании, знать актуальные тенденции и методики лечения, а главное, уметь применять их на практике. Именно этот принцип лег в основу учебного заведения. Благодаря тому, что УЦ был создан на базе клиники, его оснащение соответствует самым передовым технологиям: в

распоряжении врачей DSclinic, лекторов и слушателей курсов новейшие лазеры Biolase (США), современные рентгены J.Morita (Япония), модернизированная ультразвуковая система Vector и собственная зуботехническая лаборатория. Особой гордостью учебного центра является фантомный класс Nissin Dental Product (Япония), рассчитанный на 12 слушателей. Благодаря фантомам слушатели имеют уникальную возможность лично опробовать новые методики, материалы и оборудование. Обстановка учебного центра максимально приближена к рабочим условиям, все теоретические занятия проводятся с наглядной демонстрацией на фантомах и для дополнительного удобства транслируются на большом экране. Кроме этого, слушатели УЦ всегда могут получить дополнительную консультацию у преподавателя. Дружественная атмосфера, увлеченность, индивидуальный подход и высокие технологии располагают к получению новых знаний и делают занятия яркими и запоминающимися. По окончании лекций и мастер-классов все участники получают именные сертификаты, подтверждающие квалификацию по тематике обучения. В программе курсов отражены самые актуальные проблемы современной стоматологии: профилактика, гигиена, пародонтология, терапия, хирургия, ортопедия, эстетическая стоматология, имплантология, отбеливание. Более подробную информацию о ближайших семинарах всегда можно получить у наших менеджеров по телефону +7 (499) 241 98 08 или на сайте www.dsclinic.ru
Двери учебного центра DSclinic всегда открыты для Вас!

СОВРЕМЕННАЯ СТОМАТОЛОГИЯ 2009. Ростов-на-Дону



Менеджер дилерского отдела UNIDENT Роман Дошко



Сервисный инженер Александр Горчаков



Менеджер дилерского отдела UNIDENT Антон Зобнин

С 25 по 27 ноября в ВЦ Ростов Экспо проходила выставка «Современная стоматология 2009». Событие примечательно тем, что является рекордным по количеству экспонентов для Ростова-на-Дону и единственным профильным в своем регионе. Команда UNIDENT много лет проявляет большой интерес к стоматологам Ростовской области, поэтому мы с удовольствием приняли участие в выставке, представив продукцию своих эксклюзивных направлений. Несмотря на недочеты в организации выставки, которые усложнили подготовку к мероприятию, все же встреча с ростовскими стоматологами состоялась. На стенде UNIDENT было очень многолюдно, стоматологи знакомились с новыми моделями, советовались с менеджерами и приобретали наиболее понравившиеся образцы.

Особым интересом на протяжении всех выставочных дней пользовалась продукция премиум сегмента, представленная на стенде UNIDENT. В частности рентгенооборудование Kodak, стоматологические установки Siger, оборудование и материалы для зубных техников и терапевтов итальянской компании Zhermack и широкий спектр товаров для имплантологов Alpha Bio. Традиционно высоким спросом пользовалось мелкое стоматологическое оборудование корейских поставщиков престижных торговых марок: DMETEC, Genoray, Good Doctors, P&T и др.

Команда UNIDENT постоянно следит за новыми технологиями, тенденциями и, опираясь на комплексный анализ всех факторов, расширяет ассортимент поставляемого оборудования. Именно поэтому компания на протяжении 15 лет является лидером в своей области. Выставка «Современная Стоматология 2009» позволила представителям предприятий и организаций установить деловые связи, заложить основу взаимовыгодного сотрудничества, которое продолжится на выставках в 2010 году. По результатам выставки «Современная Стоматология 2009» UNIDENT подтвердил свой статус высокотехнологичной компании, которая предлагает новый уровень сервиса для клиентов и оперативно реагирует на меняющиеся запросы рынка. Мы были рады встретиться со старыми знакомыми и, конечно же, приобрести новых! Надеемся снова встретиться с Вами в следующем году. 

КЛИНИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ АППЛИКАЦИОННОГО ГЕЛЯ **R.O.C.S. MEDICAL MINERALS** В ПРОФИЛАКТИКЕ И ЛЕЧЕНИИ КАРИЕСА ЗУБОВ



Известно, что реминерализующий потенциал слюны останавливает кариес в стадии пятна только в 50% случаев, и достигается это только в условиях эффективной гигиены полости рта. Поэтому приходится прибегать к действию различных реминерализующих средств, которые призваны восполнить появившиеся дефекты в кристаллической решетке эмали и повысить ее резистентность.

Сочетание реминерализующей терапии кальций-фосфатными составами можно сочетать с применением фторидсодержащих препаратов. Существуют различные схемы их применения, но чаще всего фториды назначают после завершения курса реминерализующей терапии для снижения выхода кальция из эмали зубов.

В состав реминерализующего геля «R.O.C.S. Medical Minerals» включен глицерофосфат

кальция и хлорид магния, так как в исследованиях с использованием иммобилизованной щелочной фосфатазы показали, что в присутствии глицерофосфата кальция реминерализация протекает наиболее успешно в связи с большим ускорением образования апатита, чем брусшита и витлокита. Комплекс полисахаридов, введенный в гель, обеспечивает адгезию состава к зубам и пролонгированную экспозицию минерального комплекса. Применение геля возможно как с использованием каппы, так и без нее. 10% ксилита в составе геля подавляет активность кариесогенных видов бактерий в полости рта, нормализует видовой состав микрофлоры полости рта у детей с ранним кариесом. Результаты клинических наблюдений позволяют сделать вывод, что ремотерапия гелем «R.O.C.S. Medical Minerals» способствует стабилизации кариозного процесса.

Установлено, что 15 процедур аппликаций геля «R.O.C.S. Medical Minerals» (в капках) в амбулаторных условиях, позволяет добиться исчезновения белых пятен на начальных стадиях кариеса в 80% случаев, зубы осветляются, появляется блеск.

Использование геля «R.O.C.S. Medical Minerals» в домашних условиях у подростков 14-15 лет при лечении очаговой деминерализации, расположенной по границе прикрепления замков брекет-системы, показало, что через 1,5 месяца степень минерализации пораженных участков соответствовала показателям здоровых тканей, 33,6% меловидных пятен подверглись обратному развитию, эмаль всех наблюдаемых участков деминерализации приобрела «влажный» блеск.

Проведение 1-3 курсов реминерализующей те-

рапии (в зависимости от интенсивности кариозного процесса) гелем «R.O.C.S. Medical Minerals» (в капках) в группа школьников 12-13 лет с различной интенсивностью кариозного процесса, позволило уменьшить годичный прирост показателей кариеса в сравнении с группами контроля на 75-80%.

Оценка эффективности реминерализующей терапии у взрослых позволила подтвердить, что гель «R.O.C.S. Medical Minerals» обеспечивает повышение кариесрезистентности зубов, эффективен при повышенной чувствительности зубов, что по всей видимости обеспечивается под влиянием щелочной фосфатазы, активность которой достоверно повышается в период применения геля. Уникальным свойством этого состава является его способность существенно улучшать внешний вид зубов: осветление зубов зарегистрировано более чем у 90% испытуемых, в среднем на 4,74±0,5 тона по шкале VITA. Подтвержденный факт осветления зубов после проведения реминерализующей терапии с использованием геля «R.O.C.S.

...через 1,5 месяца степень минерализации пораженных участков соответствовала показателям здоровых тканей, 33,6% меловидных пятен подверглись обратному развитию, эмаль всех наблюдаемых участков деминерализации приобрела «влажный» блеск.

Medical Minerals» является важнейшим фактором мотивации пациентов к проведению реминерализующей терапии и расширяет возможности для эстетического лечения лиц, имеющих противопоказания к отбеливанию традиционными методами.

Материал предоставлен компанией DRC

R.O.C.S.® РЕКОМЕНДУЕТ:

Посещайте гигиениста стоматологического минимум 2 раза в год.

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



ПОРТАТИВНЫЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ УСТАНОВКИ: КАБИНЕТ НА КОЛЕСАХ



DHD-110 — подкатной модуль врача

Достаточно одного взгляда на карту мира, чтобы ощутить гордость за нашу Родину. Необъятная территория Российской Федерации занимает 32% всего материка Евразии, а регионы страны пересекают 11 часовых поясов. О бескрайних просторах, дремучих лесах, многомиллионных и динамичных мегаполисах соседствующих с полузаброшенными деревушками слагают легенды. Не зря великий Тютчев писал: «Умом Рос-

сию не понять, аршином общим не измерить», поистине это так, ведь Россия страна парадоксов, только здесь можно воочию убедиться в том, что переплетение передовых технологий с практически полным отсутствием благ современной цивилизации вполне возможно. Контраст очевиден: в крупных мегаполисах пестрят вывески крупных медицинских центров, оборудованных по последнему слову техники, в то время как на окраинах страны существуют территории, где оказание качественной медицинской помощи до сих пор остается трудновыполнимой задачей. В наше высокотехнологичное время ситуацию пора менять медицинское обслуживание должно быть качественным и доступным для всех.

Однако данная проблема актуальна не только в нашей стране. В мире давно ведутся успешные разработки в области портативных медицинских аппаратов и комплексов, а также совершенствуют и внедряют в практику новые модели. Компания UNIDENT постоянно следит за подобными технологическими новинками в стоматологической отрасли. Так в 2007 году на московской выставке состоялась премьера портативного рентгеноаппарата PORT X-II, который сразу стал хитом продаж и остается на вершине сегодня. Опыт успешных продаж портативного оборудования показал интерес российских стоматологов к данному сегменту, поэтому мы незамедлительно начали поиски достойного и надежного партнера в области производства мобильных установок, отвечающего всем мировым



DHD-100



DHD-120



DHD-140

требованиям оказания качественной стоматологической помощи.

Сегодня мы можем предложить Вам несколько моделей различной комплектации, компактные и удобные не только при выезде для оказания услуг вне клиники, но и для работы в небольшом помещении. Три варианта подкатных модуля врача (DHD-120, DHD-110, DHD-100) прекрасно подойдут для тех, кто ценит мобильность. Различные размеры и формы этих моделей позволят легко сэкономить или заполнить пространство рабочего кабинета, а при желании, с помощью углового модуля DHD-120 гармонично дополнить имеющийся у Вас комплект мебели. Все модели оснащены встроенным компрессором (за исключением DHD-100, имеющего лишь разъем для компрессора), системами автономной подачи воды, емкостями для сбора аспирационной жидкости, ножной педалью управления. Также возможно дооснащение комплекта скейлером или лампой. А для тех, кому нужно дополнительное место для хранения различных инструментов и расходного материала мы можем предложить модель с шестью выдвижными ящиками и дверцей (DHD-120).

Для выезда на дом к пациенту с ограниченными возможностями или оказания помощи в полевых условиях, как нельзя лучше, подойдут компактные модели (DHD-130 и DHD-140), которые

в собранном виде напоминают обычную багажную сумку на колесиках с выдвигающей ручкой.

Оснащенные блоком на три инструмента, слюноотсосом эжекторного типа, системой автономной подачи воды, емкостью для сбора аспирационной жидкости, безмасляным компрессором и ножной педалью управления, эти пятнадцатикилограммовые чемоданчики функционально практически не уступают полноценной стационарной стоматологической установке.

При необходимости же оборудовать временный стоматологический кабинет вне клиники можно в дополнении к портативной стоматологической установке приобрести портативный светильник и складное кресло пациента, весящее всего 7 кг, с регулировкой по высоте от 35 до 60 см и грузоподъемностью до 200 кг.

Технический прогресс не стоит на месте, благодаря совершенствованию и быстрым темпам развития стоматологической отрасли, проблемы оказания квалифицированной помощи в отдаленных регионах сегодня становятся все более призрачными. Теперь портативные установки доступны и частным врачам стоматологам, и государственным лечебным учреждениям, они будут полезны как в маленьком медицинском кабинете школы, так и на службе в МЧС и Министерстве Обороны. Готовность номер 1, DHD спешат на помощь! 

GOOD DOCTOR'S: ТАЙНОЕ ОРУЖИЕ ХОРОШИХ СТОМАТОЛОГОВ



Полимеризационная лампа Dr's Light W с функцией отбеливания зубов



Интраоральная камера Whicam (усовершенствованная модель)



Dr's Light — один из наиболее популярных полимеризаторов России за 2006 – 2009 год



Беспроводная полимеризационная лампа Dr's Light Clever

Какая самая распространенная причина обращения к стоматологу в 21 веке?

Чаще всего маленькие и взрослые пациенты приходят к врачам для борьбы с последствиями кариеса. Происходит это в основном по двум причинам. Первая из них состоит в том, что в последнее время в мире существенно снизилось значение профессиональной профилактики кариеса, ведь согласно рекламе для этого вполне достаточно жевать жевательную резинку между приемами пищи и дважды в день чистить зубы «правильной» зубной пастой. А вторая причина кроется в оказании некачественных медицинских услуг. Поэтому для современного стоматолога очень важно знать «врага» в лицо и иметь в арсенале все необходимое для препарирования кариозной полости и ее последующего пломбирования.

К счастью, инновационное оборудование, будь то боры или лазерные системы, позволяет выполнять работы по препарированию полости гораздо эффективнее и комфортнее, чем раньше, а современные композитные материалы эффективно и качественно пломбируют зубы, попутно решая эстетические проблемы. Согласно технологии, для того, чтобы пломба служила долго, после наложения пломбировочного материала необходимо дождаться его

полного отверждения. Временной интервал зависит не только от состава вещества, но и его количества, нанесенного в каждом конкретном случае. Чтобы ускорить процесс и добиться максимального эффекта появился метод световой полимеризации, главным действующим лицом которого стали специальные приборы - полимеризационные лампы. Корейская компания **Good Doctors**, известный производитель стоматологического оборудования и надежный партнер **UNIDENT**, представила свою высокотехнологичную полимеризационную лампу Dr's Light еще в 2006 году. Модель быстро завоевала доверие стоматологов, а благодаря восторженным отзывам специалистов спустя всего несколько месяцев после премьеры вошла в пятерку наиболее популярных полимеризаторов в России по итогам года. Стоит ли этому удивляться? Пожалуй, это было предсказуемо, ведь компания сделала ставку на функциональность, стильный дизайн, эксклюзивную технологию и не прогадала, корейцам удалось сдержать свои обещания, которые часто оказываются не более чем рекламным трюком производителей.

Даже сегодня, спустя 3 года после создания Dr's Light, а это внушительный срок для такой быстроразвивающейся области медицины как стома-

тология, модель не утратила своей актуальности. Более того, окрыленный успехом и мировым признанием завод **Good Doctors** не только не остановился на достигнутом, но и принялся за новые разработки с удвоенной силой. Вскоре старания компании были вознаграждены сполна, уже через год после выхода Dr's Light в результате кропотливой работы квалифицированных специалистов на свет появилась усовершенствованная модель Dr's Light W. Теперь лампа не только эффективно завершает реставрацию, но и показывает высокие результаты в клиническом отбеливании зубов с применением пероксидных гелей.

Скажем несколько слов о техническом воплощении. Полимеризационные лампы **Good Doctors** обладают шестью уровнями мощности и четырьмя режимами полимеризации для дополнительного удобства и безопасности в работе. Часто стоматолог встает перед дилеммой: как воздействовать на композит, не затронув здоровые ткани, ведь высокие температуры губительно влияют на клетки. В таких рискованных случаях специалисты **Good Doctors** рекомендуют перевести лампу в режим пониженной мощности 600 мВт/см², зато при необходимости глубокой полимеризации светоотверждаемых материалов мощность можно увеличить до максимального значения — 1500 мВт/см². При чем переход мощности от min к max — дело всего нескольких секунд. Ёмкая батарея лампы позволяет работать длительный период времени без подзарядки даже при плотном потоке пациентов, а в случае необходимости батарею можно оперативно зарядить при помощи блока питания. Очевидно, что качественные показатели Dr's Light и Dr's Light W, ни в чем не уступают лампам признанных производителей стоматологической индустрии.

Наметившаяся несколько лет назад тенденция выхода на стоматологический рынок продукции китайских и корейских производителей, была обусловлена низкой стоимостью, которая достигалась за счет дешевой рабочей силы в регионах. Однако быстрорастущее производство, собственные технологичные разработки, жесткая дисциплина и огромное желание выйти на мировой уровень, позволило азиатским компаниям не только догнать, но и обойти по некоторым позициям бывших лидеров. Единственным существенным недостатком оборудования новой формации по объективным причинам был внешний вид, который сильно проигрывал европейцам с утонченными формами. Дизайн (при условии высоких технических параметров) — это престиж оборудования, потому что по одежке встречают не только незнакомцев, но и все новое. Учитывая это, для **Good Doctors** презентабельная оболочка инновационного оборудования была делом чести. Именно для этих целей с момента основания компании работает большой ди-

зайнерский отдел, который успешно разрабатывает функциональный и современный дизайн оборудования. В результате долгих поисков уникального оформления был создан корпус для полимеризационных ламп Dr's Light и Dr's Light W, футуристичный дизайн изящных приборов лучше всего отражает их безграничные возможности.

Особого внимания в линейке полимеризационных ламп заслуживает модель **Clever**. Её отличительной чертой и неоспоримым преимуществом является применение инновационной технологии специальных линз, встроенных в устройство вместо привычных и уязвимых светодиодов. Это существенно снижает нагрузку на глаза стоматолога и обеспечивает возможность производить более глубокую полимеризацию любого светоотверждаемого материала. Безусловно, компания с таким потенциалом не ограничилась выпуском стоматологических полимеризационных ламп, ассортимент оборудования торговой марки **Good Doctors** гораздо шире. Ранее мы уже рассказывали об интраоральной видеокамере **Whicam**, отличительными особенностями которой стали: компактный и эргономичный дизайн, разрешение съемки от портретного режима до изображения пульповой камеры, система обработки изображения с возможностью его передачи на компьютер или телевизор. Сегодня **Good Doctors** представляет усовершенствованную модель аппарата. Уникальная технология многослойных линз и специальное покрытие **Anti-Fog** снижают погрешность, при которой нарушается геометрическое подобие между объектом и его графическим отражением, а также защищают оптическую систему устройства от запотевания. Высокое качество изображения (1,3 Мпкс) достигается благодаря встроенной функции **Zoom**, которая позволяет получать детальную картину рабочей области и увеличивать изображение подобно эндодонтическому микроскопу без дополнительного программного обеспечения ПК, при этом фокус выставляется автоматически при наведении камеры на объект исследования. Восемь высоколюминесцентных светодиодов обеспечивают хорошую подсветку исследуемой области, а современный литиевый аккумулятор обеспечивает бесперебойную работу камеры в течение 6 часов. **Hi-Tech** дизайн (визитная карточка компании **Good Doctors**) металлического корпуса лампы **Whicam** обеспечивает длительный срок службы и позволяет надолго сохранить внешний вид камеры.

Оборудование **Good Doctors** — результат длительных клинических испытаний. Только таким методом и постоянной работы над собой специалистам компании удалось почти невозможное: достичь золотой середины, когда в каждом проекте идеально сочетаются опыт и инновации, красота и функциональность, забота об удобстве врача и комфорте пациента. **Good Doctors** — проверено временем! 

P&T: А ЧЕМ ВЫ СТЕРИЛИЗУЕТЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ?



ВТD 17 — автоклав класса В, модель 17 л.

Нужно ли говорить о том, что стоматология — наиболее технологичная и наукоемкая область медицины? Пожалуй, сегодня этот факт не подвергается сомнению, так же как и прямая зависимость качества стоматологических услуг от применяемых технологий, оснащенности рабочего места, уровня подготовки специалистов и оплаты их труда. Со временем отношение к стоматологии претерпело существенные изменения, во многом это связано с информированностью пациентов. Теперь, обращаясь в клинику, люди интересуются не только профессиональными качествами врачей и оборудованием, но и уделяют большое внимание инфекционной безопасности, которая долгое время оставалась «за кадром».

Действительно, стоматологическое оборудование всегда на виду: установки, скейлеры, полимеризационные лампы, интраоральные видеокамеры. Каждый, даже начинающий стоматолог знает, что в медицине существует единственная максимально эффективная система защиты от перекрестных инфекций, которая включает в себя 7 ступеней: дезинфекция инструментов, предстерилизационная обработка инструментов, стерилизация инструментов, дезинфекция рабочих по-

верхностей, дезинфекция воздуха, дезинфекция рук и дезинфекция отходов. Только полный комплекс мер обеспечивает эффективную защиту для врачей и пациентов, а высокий уровень инфекционной безопасности (особенно в период эпидемий) — неотъемлемая часть доверительных отношений врача и пациента.

Принимая во внимание важность стерилизации инструментов, клиники очень тщательно подбирают производителей в этой области, ведь специалистам нужно быть всегда уверенными в безупречном качестве подготовки инструментов. Кто может дать гарантии? Только производитель, продукция которого прошла проверку временем, клиническими испытаниями и продолжает развиваться. Таких производителей не много, их единицы, в том числе компания P&T. Корпорация Kingo, в состав которой входит P&T, крупнейший производитель и поставщик оборудования для ресторанов, гостиниц и других учреждений общего питания по всему миру. Очевидно, что в соответствии с положением законов об охране здоровья уровень инфекционной безопасности этих предприятий должен быть крайне высок, немудрено, что по мере развития концерна Kingo специалисты стали получать заказы на изготовление деталей для смежных профилей. Так родилась идея создания дочерней организации P&T. Благодаря успешному опыту главного офиса компании P&T удалось быстро наладить собственное производство стерилизационного оборудования для медицинских целей и в первый год существования показать высокие продажи в мире, ввиду высокого качества и надежности. Сегодня P&T имеет разветвленную сеть представительств по всему миру, в России продукцию компании представляет ведущий поставщик качественного инновационного стоматологического оборудования — холдинг UNIDENT. Широкая палитра стерилизационного оборудования P&T демонстрирует комплексный подход компании к обеспечению инфекционной безопасности. Учитывая новые санитарно-гигиенические требования к стоматологическим медицинским организациям (СЭС), предписывающие автокла-



BTFJ-500 — упаковочная машина для запечатывания инструмента в стерильную упаковку



BTY 700 — аппарат для смазки наконечников

вировать наконечники путем паровой стерилизации, что возможно достигнуть только с помощью автоклавов класса В, интерес к оборудованию этого типа значительно возрос. Задолго до принятия этого пункта требований компания **P&T** занялась освоением данной области. Разработки завода увенчались успехом, так в продаже появилось две модели автоклавов класса В — **BTD 17** и **BTD 23**, которые дают гарантию стерильности всего спектра стоматологических инструментов, включая наконечники и полые инструменты. Автоклавы были отмечены высокими оценками стоматологов всего мира, доказав на практике свои достоинства. Как происходит процесс стерилизации при помощи **BTD 17** и **BTD 23**? После загрузки камеры и заполнения ее водой нажимается клавиша выбранной программы, после чего процесс контролируется автоматически, а его результаты выдаются на дисплей. Цикл стерилизации включает в себя три основных этапа: предварительная вакуумная обработка в импульсном режиме, стерилизация и уничтожение всех микроорганизмов, вакуумная сушка. Только таким образом можно провести эффективную обработку медицинских изделий любых форм и материалов.

Следует помнить, что для работы автоклава необходимо использовать только дистиллированную воду, поэтому к ней должен быть свободный доступ. С дистиллятором **P&T** нет ничего проще. Достаточно открыть крышку, налить воду в колбу из нержавеющей стали до линии, установить крышку и вставить провод в гнездо на колбе, затем необходимо установить емкость для воды и включить шнур электропитания, и нажать кнопку включения аппарата. Как только заработает охлаждающий вентилятор устройства — дистилляция началась. Через полчаса дистиллированная вода начнет стекать в емкость. Небольшой полезный совет: если налить в контейнер горячую воду, то время дистилляции сократится.

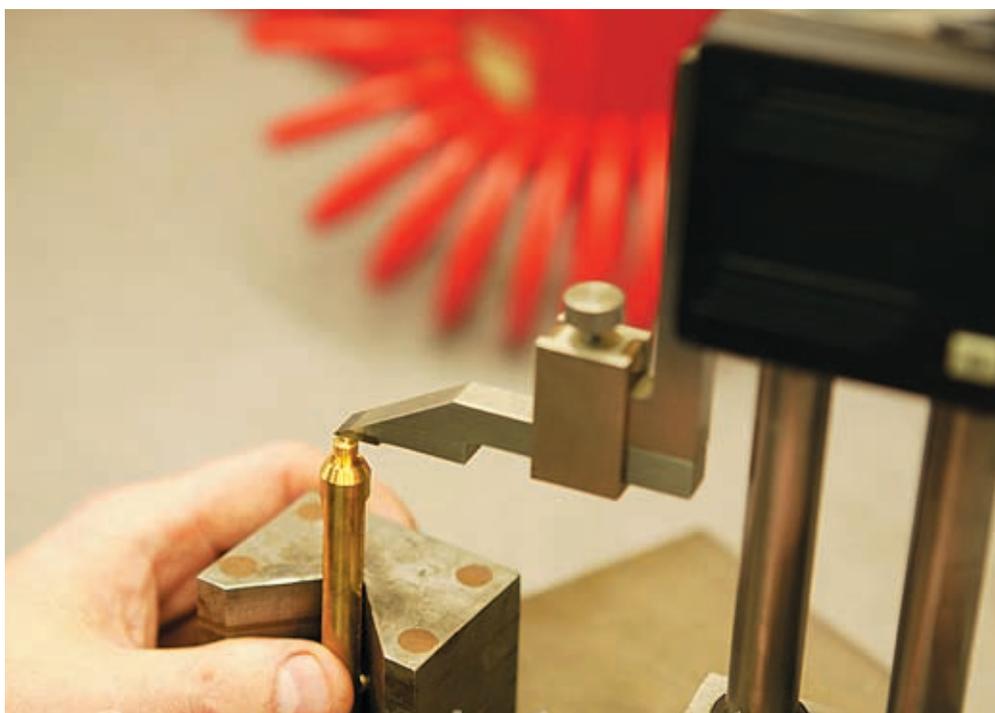
Несмотря на то, что автокламирование — важное звено в комплексе мер обработки стоматологиче-

ского оборудования, это далеко не единственный способ обезопасить себя, пациента и продлить срок эксплуатации инструментов. Простой пример. За вращающимися инструментами требуется тщательный уход, потому что они являются самыми важными и необходимыми в арсенале стоматолога, кроме этого они требуют больших капиталовложений, особенно если специалист предпочитает продукцию мировых брендов: **W&H, Bien Air, Faro, NSK** и др. Как раз для этого был создан аппарат **BTY 700**. Его преимущество состоит в том, что помимо основных «обязанностей» по смазке наконечников, он выдувает из них остатки масла, при этом весь процесс обработки занимает всего несколько минут.

Когда, казалось бы, все дезинфекционно-стерилизационные меры приняты, а инструментарий готов к работе, наступает время аппарата для запечатывания **BTF J500**. Готовые для работы инструменты, прошедшие все этапы обработки, ждут своей очереди, однако в процессе ожидания на них оседает пыль и микроорганизмы. Чтобы этого избежать, а процесс очистки не пришлось повторять перед использованием инструмента, необходимо запечатать их при помощи **BTF J500**. Таким образом, стерильные инструменты будут готовы к длительному хранению и при первой необходимости готовы к работе.

Важная особенность оборудования **P&T** (помимо высоких технических характеристик) состоит в том, что ни один аппарат торговой марки не поступает в широкую эксплуатацию до тех пор пока не пройдет заводские испытания на прочность, соответствие заявленным производителем функциональным особенностям и устойчивости к длительным нагрузкам. Приобретая **BTD 17, BTD 23, BTY 700, BTF J500**, можно быть уверенным, что аппараты прошли независимые тесты на безопасность и соответствие самым жестким европейским требованиям и стандартам, ведь **P&T = знак качества** стерилизационного оборудования. 

NOVA: НОВАЯ ЗВЕЗДА НА СТОМАТОЛОГИЧЕСКОМ НЕБОСКЛОНЕ



Проверка качества изделия на каждой стадии производственного процесса

решила зажечь на стоматологическом небосклоне новую звезду и представила широкой аудитории гамму специализированных инструментов **Nova**, что в астрономии дословно так и переводится: «Новая звезда».

Что особенного в инструментах с Туманного Альбиона? Во-первых, продукция **Nova** отвечает самым жестким требованиям к качеству, во-вторых, изготавливается из высококачественной нержавеющей стали, в-третьих, инструменты производятся на специальных современных станках и только квалифицированными специалистами. Так ли это важно спросите Вы, ведь речь

Как для шеф-повара кухонные инструменты, как для ландшафтного дизайнера садовые, а для композитора музыкальные, так и для зубного врача важны стоматологические инструменты. Часто мы не задумываемся, что периодически прибегаем к помощи этих палочек-выручалочек, а между тем успех всей работы напрямую зависит от качества используемого инструмента. В стоматологии нанесение композитного материала заслуга не только умелых рук врача, но и вспомогательных инструментов, задача которых не только безупречное выполнение работы, но и забота о комфорте специалиста. Учитывая все вышесказанное, английская компания **Dentafix**

идет не о крупном оборудовании, а о мелких деталях, при покупке которых зачастую самым весомым аргументом является их стоимость. Отнюдь. Легкомысленное отношение к выбору марки стали, из которой изготавливаются инструменты, качества производственного процесса или системы контроля на всех этапах их создания может сыграть злую шутку со стоматологом или его пациентом. А теперь обо всем по порядку, как не ошибиться и выбрать действительно качественный продукт.

Марка стали — это фактически закодированный ее химический состав, который достаточно жестко лимитируется стандартами. В зависимости от материала инструмент может ржаветь, быстро тупиться, легко гнуться или ломаться при малейших нагрузках. Самой дешевой и по-



Более 50000 шт. различных инструментов от зондов, кюрет и скейлеров до щипцов и карпульных шприцов выпускается заводом ежемесячно

пулярной сталью зарубежных производителей считается сталь 420 или AISI 420. По своим характеристикам это очень мягкая сталь, она плохо поддается закалке, поэтому изделия выполненные из нее легко гнутся и деформируются. Единственным достоинством этого типа стали является то, что это абсолютная «нержавейка». В целом известные производители редко работают со сталями 420-ой серии, так как для получения приличного качества из этих материалов требуется дорогой и сложный производственный процесс. Напротив, самой распространенной маркой является сталь 440 — наиболее твердая и при этом «нержавеющая». Компания **Dentafix** в своем производстве использует именно этот тип стали, которая поставляется на завод древнейшей и известной во всем мире компанией **Camberley**. Именно поэтому английские инструменты **Nova** не подвержены коррозии и устойчивы ко всем применяющимся во врачебной практике кислотам и дезинфицирующим средствам. Они обладают проверенной прочностью и твердостью, выдерживают все виды стерилизации и температуру выше 300°C, не теряя своих свойств. Специалистами именитой английской компании был разработан уникальный процесс обработки рабочей части инструментов для моделирования: они покрыты нитридом титана, что полностью предотвращает прилипание композитных материалов к рабочей части.

Несмотря на то, что в наш мир прочно вошли ультразвуковые скейлеры, ни один стоматолог не обойдется без применения кюреты при удалении зубного камня. Эргономичные силиконовые ручки кюрет **Nova** обеспечивают надежный и удобный захват. Они не боятся автоклавирования и представлены широкой цветовой гаммой для удобства идентификации. Помимо марки стали, немаловажную роль играет ее обработка. В производстве инстру-

ментов компания **Dentafix** использует только цифровые высокотехнологичные токарные и фрезерные станки немецкого производителя **CNC**. Английской компании удалось сохранить сочетание современных способов обработки в создании своих инструментов. Мастера, которые до появления станков были ответственными за создание каждого инструмента вручную и работают в компании уже четверть века, отвечают за окончательную стадию отжига, термическую обработку, испытание на твердость и лазерную маркировку. Поэтому английские инструменты **Nova** проходят несколько этапов тщательного контроля качества.

Вы будете приятно удивлены, когда познакомитесь с бесчисленным количеством моделей инструментов и постоянными новыми разработками, которые ведутся специалистами компании **Dentafix** совместно с именитыми стоматологами.

Инструменты **Nova** в России представляет компания **UNIDENT**, с широким ассортиментом продукции английского производителя. Вы можете ознакомиться на нашем сайте www.unident.net, а также связавшись с нашими менеджерами по электронной почте ornt@unident.net или по телефону горячей линии: +7 (965) 310 3820. 



Уникальное соединение современных технологий производства, высококачественного оборудования и традиционного ручного способа изготовления



Обязательная детальная проверка на соответствие международным стандартам качества

НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА



В Японии клиентам стоматологов предлагают заморозить свои зубы

В Японии стала доступной технология замораживания зубов, позволяющая сохранять здоровые зубы, которые так или иначе должны быть удалены в процессе коррекции. Их можно поместить в банк, и, когда они понадобятся, забрать и имплантировать обратно для замены разрушенных кариесом зубов.

Принцип новой технологии довольно прост. При температуре ниже минус 100 градусов зубы помещаются в специально обработанный раствор, состоящий из воды, минералов и синтетических соединений. В таком состоянии их можно хранить около 40 лет.

Процедура замораживания одного зуба обойдется в 30 тыс. иен (около \$270), а его коррекция и имплантация — в 130 тыс. иен, или \$1100.



Каждому бездомному — по зубной щетке!

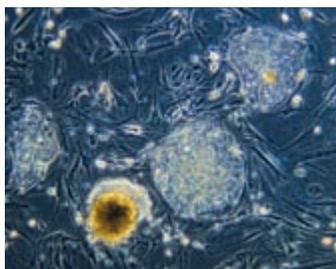
В Великобритании стартует новая программа, инициированная стоматологами и получившая поддержку государства. По Лондону начали распространять листовки с описанием программы, адресами передвижных клиник, а также с перечнем советов по уходу за зубами.

Кроме оказания стоматологической помощи, программа также включает выдачу бесплатных зубных щеток и пасты для всех, кто посетит врача. Пилотная программа будет действовать до мая 2010 года, и если результаты будут положительными, она будет адаптирована и для других городов.



«Зубное такси» — такое название уже дали пациенты стоматологической клиники Kissdental в Манчестере новой услуге. Теперь им не стоит беспокоиться о том, как добраться до клиники — их заберет машина, принадлежащая медучреждению. Пациенту достаточно сообщить, что он хотел бы воспользоваться такси во время записи на прием или за 24 часа до приема у врача, и ему обеспечена машина, которая доставит его в клинику и из нее совершенно бесплатно.

По словам главного вдохновителя идеи с такси доктора Кайлеша Соланки, каждый раз, когда пациент пропускает назначенную встречу, клиника несет убытки. Теперь же эта проблема решена, и стоимость содержания такого такси вполне окупается.



Ученые Петербурга нашли применение стволовым клеткам в стоматологии

В Санкт-Петербурге успешно прошли клинические испытания по лечению пародонта с помощью стволовых клеток. После операции с применением новой методики, у пациентов были полностью регенерированы костные участки челюсти до 10 мм глубиной.

Известно, что заболевания пародонта характеризуются утратой поддерживающего аппарата зубов и ведут к их полной потере. Традиционные методы лечения этого заболевания в большинстве случаев не приводят к полному излечению, а лишь замедляют или временно приостанавливают его развитие. Использование же клеточной терапии позволяет вылечить его полностью. По словам автора разработки Петра Круглякова, новая методика рекомендована для лечения главным образом хронического генерализованного пародонтита средней и тяжелой степени.

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

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ	НАЗВАНИЕ	ТЕМАТИКА	МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ
9.02.10-11.02.10	Дентал-ревю	7-я Специализированная стоматологическая выставка	Россия, Москва
25.02.10- 27.02.10	Midwinter Meeting	Стоматологическая выставка	США, Чикаго
25.02.10- 27.02.10	Здравоохранение Северного Кавказа - 2010	Медицинский конгресс	Россия, Кисловодск
02.03.10-04.03.10	ДЕНТАЛ-ЭКСПО Омск - 2010	Стоматологическая выставка	Россия, Омск
03.03.10-05.03.10	УРАЛЭКСПОМЕД. Промышленность - здравоохранению - 2010	Специализированная выставка	Россия, Екатеринбург
10.03.10-12.03.10	СИБИРСКИЙ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ФОРУМ - 2010	Специализированная выставка	Россия, Красноярск
11.03.10-13.03.10	Expodental Madrid	Выставка стоматологического оборудования и услуг	Испания, Мадрид
16.03.10-18.03.10	MosExpoDental	Московская Международная стоматологическая выставка	Россия, Москва
16.03.10-18.03.10	Медицина в нашей жизни. Уралстоматология. Оптика - 2010	Специализированная выставка	Россия, Челябинск
17.03.10-20.03.10	ИНДУСТРИЯ ЗДОРОВЬЯ - 2010	Второй международный медицинский Форум. Выставка ИНДУСТРИЯ ЗДОРОВЬЯ-2010	Россия, Москва
24.03.10 - 26.03.10	ЗДРАВООХРАНЕНИЕ. СТОМАТОЛОГИЯ - 2010	Специализированная выставка	Россия, Воронеж
25.03 - 27.03.2010	Стоматология Ставрополя - 2010	9-я Специализированная выставка-конгресс стоматологического оборудования, материалов и лекарственных препаратов	Россия, Ставрополь
26.03.10-28.03.10	China Med	22-я Международная специализированная выставка медицинских инструментов и оборудования	Китай, Пекин
29.03.10-01.04.10	Dental South China	Международная выставка стоматологического оборудования и технологий	Китай, Гуанчжоу
30.03.10 - 01.04.10	НИЖНЕВОЛЖСКИЙ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЙ ФОРУМ - 2010	Специализированная выставка	Россия, Волгоград
14.04.10 - 17.04.10	СТОМАТОЛОГИЯ – STOMATOLOGY Uzbekistan - 2010	Международная стоматологическая выставка	Узбекистан, Ташкент
14.04.10 -16.04.10	Здравоохранение. Индустрия красоты - 2010	Межрегиональная стоматологическая выставка	Россия, Тюмень
15.04.10-17.04.10	SCANDEFA	Стоматологическая выставка	Дания, Копенгаген
20.04.10-23.04.10	МЕЖДУНАРОДНЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ ФОРУМ - 2010	Международная специализированная выставка-форум	Россия, Москва
21.04 - 23.04.2010	Медицина. Здравоохранение. Фармацевтика - 2010	13-я Межрегиональная специализированная выставка-ярмарка	Россия, Томск
26.04.10-29.04.10	Dental Salon	Международная выставка стоматологический салон	Россия, Москва