

UNIDENT

сентябрь 2010



today

НОВОСТИ КОМПАНИИ 2010 ГОДА



Владимир Гусев:

ИСКУССТВО — ЭТО НЕ ЛЕГКАЯ АТЛЕТИКА,
ГДЕ ВАЖНО, КТО ПЕРВЫЙ!

XVI Дилерская конференция UNIDENT

Витторио Мора:

МОЙ ПЕРВЫЙ ВИЗИТ В МОСКВУ СОСТОЯЛСЯ В ЭПОХУ
ПРАВЛЕНИЯ ГОРБАЧЕВА

Уважаемые друзья,

Рад вас приветствовать на страницах нового, сентябрьского номера журнала Unident Today. Лето, как всегда, пролетело: в этом году оно побаловало нас по-настоящему жаркой погодой, многие из нас набирались сил на морском побережье или экзотических курортах, постигали культуру других стран и континентов и болели за своих фаворитов на чемпионате мира по футболу в ЮАР. Остались позади и переживания родителей — вчерашние ученики стали студентами, а малыши пошли в первый класс. Как бы то ни было, я надеюсь, что все наши читатели прекрасно отдохнули.

В воздухе еще витает романтическое настроение лета и загар еще заметен на наших лицах, но я вижу, что мои коллеги полны сил и готовы к работе: осень обещает быть очень плодотворной и насыщенной.

Не хочу опережать события, но отмечу, что компания UNIDENT подготовила для своих клиентов множество сюрпризов. Мы представим долгожданные новинки от наших партнеров: новые модели установок Castellini, новый денальный томограф Kodak 9500 и новую линию стоматологических установок J.Morita. Кроме этого, впереди ожидаются и другие приятные сюрпризы, одним словом, мы готовы к новому сезону во всеоружии!

Безусловно, ожидаются новые события и в культурной жизни нашей компании. Летом, в июле, в Строгановском дворце Русского музея в Санкт-Петербурге открылась выставка Ладо Гудиашивили, организованная нашим фондом U-Art: Ты и искусство — подробнее об этом событии читайте на страницах этого номера. Выходит в свет монография Валентины Кропивницкой, талантливой художницы - графика и очень светлого человека.

В свежем выпуске Unident Today в традиционной рубрике «Наша команда» вы увидите интервью с Анастасией Карповой. Мне было очень интересно читать интервью — одна из самых ответственных и профессиональных сотрудниц компании, прекрасный человек, цельная и интересная личность и очаровательная девушка. Надеюсь, что работа в компании приносит ей такое же удовольствие как нам общение с ней.

Гостем номера и рубрики «U-Art: Ты и искусство» стал Владимир Гусев, директор Русского музея. Интересный собеседник, профессионал своего дела и просто приятный человек Владимир Александрович рассказал читателям о современных тенденциях, нюансах музейной деятельности, своем отношении к творчеству современников и классиков. Интервью получилось интересным и познавательным, как и знакомство с нашим зарубежным коллегой из Италии, основателем компании Zhermask Витторио Мора. Наш друг и давний партнер Витторио рассказал не только о достижениях и этапах становления компании, но и открыл секреты счастливой семейной жизни.

Меня радует, что рубрика «Партнеры компании» пользуется популярностью. Сотрудничество со многими нашими партнерами из регионов длится много лет. Тем приятнее, что героем рубрики стал Сергей Третьяков, наш коллега из Кемерово, основатель одной из самых первых компаний на стоматологическом рынке России. В далёком 94-м, момент становления UNIDENT, произошло наше знакомство с компанией «Улыбка» и ее руководителем, таким же улыбчивым и позитивным. Надеюсь, что впереди у нас еще больше встреч и совместных проектов.

Ну что ж, перефразируя известную поговорку, скажу, что хорошо отдыхает тот, кто хорошо работает. Предлагаю приступить прямо сейчас! Мы хорошо отдохнули, и я хочу объявить ударный осенний сезон открытым!



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

СОДЕРЖАНИЕ



5 ОСКАР РАБИН ВО ФРАНЦИИ



В сентябре 2010 в рамках программы «Год России во Франции и Франции в России» на второй родине одного из самых известных современных художников Оскара Рабина стартовали сразу 2 персональные выставки его работ.

6–8 АНАСТАСИЯ КАРПОВА: Я МОГУ ДРАТЬСЯ ЗА ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ МНЕ НЕБЕЗРАЗЛИЧЕН...

10–13 DENTAL SALON 2010: НАВСТРЕЧУ НОВОМУ



Пожалуй, нет ничего более значительного в российском мире стоматологии, чем две специализированные профессиональные выставки Dental Salon и Dental Expo. Одна из них прошла в апреле в ВЦ Крокус Экспо. Все производители, дистрибьюторы и сами стоматологи с нетерпением считали дни до начала Dental Salon 2010. О том, какие приятные сюрпризы ожидали посетителей выставки, читайте в Unident Today.

14–19 ИННОВАЦИЯ-2009

20–21 РУССКИЙ МУЗЕЙ ПОКАЗАЛ «НЕБО В ИСКУССТВЕ»

22–24 ВЛАДИМИР ГУСЕВ: ИСКУССТВО — ЭТО НЕ ЛЕГКАЯ АТЛЕТИКА, ГДЕ ВАЖНО, КТО ПЕРВЫЙ!



Быть беззаветно преданным одному делу очень сложно, но не для нашего героя. Владимир Александрович посвятил всю свою жизнь служению искусству, при чем более 30 лет он верен одной из самых знаменитых и любимых сокровищниц культурных ценностей России - Государственному Русскому музею. Сегодня Владимир Гусев возглавляет талантливую команду увлеченных и талантливых сотрудников ГРМ, занимается административной и искусствоведческой деятельностью, удивлять аудиторию музея новыми экспозициями и напоминает о незаслуженно забытых именах в мире искусства.

26–29 ВЫСТАВКА РАБОТ ЛАДО ГУДИАШВИЛИ В РУССКОМ МУЗЕЕ

30–32 СЕРГЕЙ ТРЕТЬЯКОВ: МЫ ОСТАЛИСЬ «ЗЕЛЕНЫМИ ПОМИДОРАМИ»!

34–37 XVI ДИЛЕРСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ UNIDENT

38–41 ДРУЖЕСКИЙ ВИЗИТ UNIDENT В СТРАНУ ВОСХОДЯЩЕГО СОЛНЦА



Сотрудничество между компаниями UNIDENT и J.Morita началось много лет назад. Благодаря общему подходу к решению самых острых задач в стоматологии компаниям быстро удалось найти общий язык и закрепить партнерские отношения. Сегодня дружественные компании не только устраивают совместные акции, делятся впечатлениями о новых продуктах и видении развития местного рынка, но и обмениваются бесценным опытом во время рабочих визитов друг к другу. Не пропустите подробный рассказ о поездке российской делегации в Японию.

42–43 ФИЛТЕК™ ULTIMATE ГЛАЗАМИ СТОМАТОЛОГОВ

44–45 КОМПАНИЯ ZHERMACK — BEYOND INNOVATION

46–49 ВИТТОРИО МОРА: МОЙ ПЕРВЫЙ ВИЗИТ В МОСКВУ СОСТОЯЛСЯ В ЭПОХУ ПРАВЛЕНИЯ ГОРБАЧЕВА



CASTELLINI DUO+

- Принципиально новое кресло пациента THESI 3
- Модуль врача на 5 инструментов с возможностью программирования режимов работы
- Гидроблок с керамической поворотной быстросъемной плевательницей
- Модуль ассистента с системой автоматической задержки выключения вакуума и обработки продуктов аспирации дезинфектантом-пеногасителем
- Передвижной многофункциональный узел ногого управления с дополнительными возможностями
- Новый мотор Implantor Led
- Бестеновой светильник высшего класса с плавной регулировкой света до 50000 люкс
- Уникальная система дезинфекции Autosteril

Идеальный выбор



CASTELLINI



50—51 CASTELLINI: СМЕНА ПОКОЛЕНИЙ



На протяжении многих лет команда Castellini не перестает удивлять своих покупателей уникальными техническими разработками стоматологических установок премиум-сегмента. Ежегодно знаменитый итальянский завод предлагает все более свежие решения и с блеском воплощает модные идеи. Среди последних новшеств Castellini особого внимания заслуживают 4 новых модели: DUO PLUS, Eli 5, Skema 5 и Skema 6. Не пропустите премьеру, эксклюзивно в Unident Today!

52—53 J.MORITA: НАВСТРЕЧУ РЕКОРДАМ!

54 УЦ DSCLINIC: СЕКРЕТ УСПЕШНОГО АДМИНИСТРАТОРА

56—57 УРОКИ ПРОФЕССОРА МАРКО МАРТИНЬОНИ В МОСКВЕ И САМАРЕ

58—59 НОРМАЛИЗАЦИЯ СОСТАВА МИКРОФЛОРЫ — УНИКАЛЬНОЕ СВОЙСТВО ЗУБНЫХ ПАСТ R.O.C.S.

60—61 SIGER U200 SPECIAL EDITION — ДОСТУПНОСТЬ БЕЗ КОМПРОМИССОВ



Компания SIGER специализируется на производстве высококлассных стоматологических установок. Слава об уникальном заводе из Китая распространилась по миру. Высокая честь и доверие стоматологов, оказанные производителю, налагает еще большую ответственность на команду SIGER, впрочем, в недрах компании всегда найдется, чем порадовать современных врачей и их пациентов. В этом году на мировую арену выходит новая модель установки U200 Special Edition.

62—63 Лю Вейпинг: Путешествие DAHE из Пекина в Москву

64—65 PORT-X II: ПО ОДЕЖКЕ ВСТРЕЧАЮТ, ПО УМУ ПРОВОЖАЮТ

66 НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА

68 КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ



Уважаемые читатели Unident Today!

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


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


Оскар Рабин во Франции

В сентябре 2010 в рамках программы «Год России во Франции и Франции в России» на второй родине одного из самых известных современных художников Оскара Рабина стартовали сразу 2 персональные выставки его работ. 11 сентября открылась экспозиция в старинном замке барона Де Курсель в Монтиньи-ле-Мец, а 15 числа состоялся вернисаж художника в парижской Галерее Дины Верни.

Экспрессионист, нонкомформист, основоположник «лианозовской» группы и участник известной «бульдозерной» выставки Рабин представил широкой аудитории более 100 авторских работ, чертежей, архивных фотографий, видео и фильмов советской эпохи. Выставки пользуются большим интересом у посетителей, многие из которых давние почитатели таланта художника.

Творчество Оскара Рабина реалистично отражает эпоху 60-х годов, его работы — суровая правда жизни, приправленная остроумными деталями того времени: газетными вырезками, электрическими розетками и следкой. Визитная карточка фирменного стиля Оскара Яковлевича — предельная лаконичность цвета и формы, но при этом парадоксальное сочетание несочетаемого в рамках одного полотна. Именно благодаря смело сплетению жанров, художественных приемов, фактур и образов работы художника получили признание публики.

Выставка работ Оскара Рабина в Шато Де Курсель состоялась при поддержке культурно-благотворительного фонда U-Art: Ты и искусство. 

ОСКАР РАБИН
OSCAR RABINE
 un peintre russe en France

du 11 septembre au 28 novembre 2010
 vendredi, samedi & dimanche de 14h à 18h / entrée libre

Château de Courcelles Montigny-lès-Metz

Manifestation organisée dans le cadre de l'Année France-Russie 2010 - www.france-russie2010.fr



Olivier Lorquin
 Michèle et Marc Ivassilevitch
 vous prient de leur faire l'honneur d'assister au vernissage de l'exposition

ŒUVRES SUR PAPIER

OSCAR RABINE
ОСКАР РАБИН

le mercredi 15 septembre 2010 de 18 heures à 21 heures
 EXPOSITION DU 16 SEPTEMBRE AU 15 DÉCEMBRE 2010

GALERIE DINA VIERNY
 36 RUE JACOB - PARIS VI
 01 42 60 23 18
galerie.dinavierny@wanadoo.fr



1022 ordinaire - 1997 - Technique mixte sur papier 67,5 x 54,0 cm

АНАСТАСИЯ КАРПОВА: Я МОГУ ДРАТЬСЯ ЗА ЧЕЛОВЕКА, КОТОРЫЙ МНЕ НЕБЕЗРАЗЛИЧЕН...



Анастасия Карпова – опытный профессионал, почти 10 лет дилеры из всех регионов России обращаются к старшему менеджеру отдела региональных продаж UNIDENT за советом и помощью в полной уверенности, что любой даже самый трудный вопрос будет решен в два счета. Точно в срок и со 100%-ной отдачей. По-другому Анастасия не может. Коллеги очень ценят ее дельные советы и говорят, что с ней бы пошли в разведку! Между тем Анастасия немногословна и предпочитает поступки словам, при этом она очень привлекательная девушка с острым чувством юмора и заядлая путешественница. Вот такая она наша сегодняшняя героиня Анастасия Карпова.

— *Здравствуйте, Анастасия! Как давно Вы работаете в компании UNIDENT?*

— Здравствуйте! В ноябре этого года исполнится 10 лет, как я работаю в UNIDENT, у меня юбилей. Когда я пришла, в компании работало всего человек 15-20, может чуть больше или чуть меньше, но штат был маленький. Кстати, у меня вообще очень избирательная память, я запоминаю только интересные и полезные вещи, а остальное забывается само собой. Жили мы очень дружно и практически все находились в одной комнатке – импровизированном торговом зале. Здесь мы принимали звонки, занимались закупками и продажами, оформляли документацию, демонстрировали оборудование, но это не мешало нам весело и плодотворно работать.

— *Вы сразу начали заниматься региональными компаниями?*

— Трудно сказать. Дело в том, что когда нас было совсем немного, мы старались совмещать все функции. Среди моих клиентов были покупатели из Москвы, из регионов, дилерские компании. Всех хватало. Лишь впоследствии, когда дилерская сеть стала более обширной, выделился отдел региональных продаж, его руководителем стала Аннета Акопян, а я стала ее помощницей.

— *Вам удалось поработать с разными заказчиками, в том числе московскими, в чем специфика коммуникации с дилерами, ведь между вами большие расстояния, не мешает ли это взаимопониманию?*

— Нет, нам ничего не мешает, для этого есть телефон и интернет. Изначально скажу, что, на мой взгляд, все люди делятся на 2 категории: на тех, кто любит разговаривать, и тех, кто любит переписываться. Я как раз из тех, кто предпочитает эпистолярный жанр. Для меня разговор – это не мучение, нет, но для общения нужен определенный настрой, желание и хорошее настроение. Мне проще, понятнее и интереснее отправить письмо. При этом всегда найду нужные слова и добьюсь необходимого эффекта. Без ложной скромности скажу, что я – почти виртуоз деловой переписки.

— *Как часто возникают конфликты с покупателями?*

— Конфликтов как таковых никогда не возникает. Просто иногда люди очень эмоционально реагируют на какие-то наши внутренние правила или мини-

мальные огрехи в плане логистики, склада, сервиса или нашей работы. Всякое бывает. Моя задача - доходчиво объяснить, чтобы человек не обиделся, а еще и остался доволен результатом и даже извинился за вспыльчивость. Сейчас, правда, эти ситуации практически сошли на нет, потому что компания достигла высокого уровня квалификации, когда мы изначально знаем, что все делаем правильно и развиваемся в нужном направлении.

— *Расскажите, пожалуйста, о своей работе.*

— Я не могу говорить о себе в отрыве от отдела, я всю жизнь работала с людьми, в коллективе. Кстати, одна из основных черт моего характера — верность. Я могу драться за человека, который мне безразличен, совершенно до смерти. Я буду его всячески защищать, оправдывать, бесконечно помогать. Но только если меня не обманывают, в противном случае человек просто перестает для меня существовать.

Суть нашей работы проста и понятна из названия отдела, мы обеспечиваем регионы России продукцией из ассортимента UNIDENT. Сегодня в дилерском отделе 8 человек, и мы достигли максимально комфортной атмосферы, мы прекрасно чувствуем себя друг с другом в одном пространстве, а ведь мы вместе по 10 часов в сутки.

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

— Мне кажется, я неплохо реализовалась бы в крупной компании, занимающейся аккредитацией, бумагами, перепиской, анализом неких показателей.

— *Какие личные качества помогают в работе, а какие мешают?*

— Я не люблю оставлять недоделанные дела, это очень полезно в работе. У меня даже почта настроена так, чтобы я всегда видела, есть ли у меня непрочитанные письма, если есть, я не смогу заняться чем-то иным. Если к вечеру остаются нерешенные вопросы или дела, я не закончу свой рабочий день, пока они не реализуются. И так во всем — меня тяготит незавершенность процесса.

Я очень плохо умею скрывать свои чувства. Я не могу улыбаться, если мне очень плохо, или наоборот, держать в себе радость. У меня на лице все написано - как я отношусь к ситуации или человеку, что я думаю, что чувствую. Так что я — идеальный вариант для тех, кто умеет читать по лицу, как в сериале Lie to me. Прямо образцово-показательный экземпляр!

Я не очень доверяю другим делать свою работу. Я только сейчас учусь делегировать полномочия, у меня появилась помощница — Таня Крутиченко, она большая молодец и сильно мне помогает. Ей чуть-чуть не хватает опыта, да и я еще «наседка», проверяю и переспрашиваю все по несколько раз! Но в целом, у нас уже неплохо получается.

— *Вы настолько собраны и скупуплезны в работе, что я могу представить Вас в школе. Наверное,*



В Париже, май 2006

были отличницей? Расскажите немного о детстве и семье.

— Совсем нет, отличницей я не была. У меня было чудесное детство. Я родилась в Санкт-Петербурге, правда в двухмесячном возрасте меня увезли в Новосибирск, где прошло мое детство и юность, а о Питере на память у меня осталась медаль, свидетельствующая о том, где я родилась. Мой папа был военнотружущим, так по распределению мы попали в Академгородок в Новосибирске. Это чудесное место «сумасшедших ученых», где кроме институтов и обслуживающих их учреждений ничего нет. Училась я во французской спецшколе, а параллельно занималась музыкой, играла на фортепиано, страшно не любила это дело. Я — человек далекий от творчества, но то, что я — гуманитарий поняла достаточно рано. Меня любили преподаватели иностранного языка, русского и литературы, а я рано начала грамотно выражать свои мысли на бумаге и писала все сочинения на отлично. Мне легко давался французский, я делала успехи, поэтому в 9 классе по обмену меня отправили во Францию. Это был взрыв эмоций, с тех пор я люблю путешествовать.

После школы почти все девочки отправились в Новосибирский Государственный Университет на гуманитарный факультет — там был отбор 6 человек на место. Я не добрала 1 балл, а все из-за моей нелюбви к истории. Тогда на пару с подругой мы пошли поступать в Сибирский Кадровый Центр (ныне Сибирская Академия Государственной Службы), где готовили чиновников, государственных служащих, таможенников, налоговиков и проч. Я поступила, отучилась и защитила диплом «Соответствие личностных качеств человека его должностным обязанностям».

Спустя некоторое время моя лучшая подруга вслед за своим молодым человеком отправилась покорять столицу. На первый день рождения в чужом городе она пригласила меня к себе, а затем и вовсе на-



Мыс Доброй Надежды, ЮАР, январь 2010

стояла, чтобы я всерьез подумала перебраться в Москву. Во время моего визита сюда она решила познакомиться и порекомендовать меня руководству компании **UNIDENT**, в которой на тот момент работала (кстати, сейчас она кандидат медицинских наук и очень хороший врач-стоматолог). Так я познакомилась с Тамазом и Лали Манашеровыми, в ходе беседы они приняли решение взять меня на работу...

— *Поделитесь рецептом идеального выходного, что для Вас лучший отдых?*

— Насчет выходного не могу сказать что-то определенное, это зависит от настроения. Люблю ездить за город, обожаю природу. Люблю быть в кругу друзей, с которыми мы неразлучны с детства, какие бы расстояния между нами не были, мы стараемся не терять связь. Сегодня многие мои друзья рассеяны по всему миру, причем большинство из них тесно связаны с наукой и весьма успешны в своем деле, думаю, это влияние Академгородка. Всегда радуюсь за друзей.

Иногда, когда меня одолевают какие-то мрачные мысли и невеселые думы, я спасаюсь английскими и американскими сериалами. Особенно мне нравят-

ся те, которые были сняты в последнее время. Могут потратить на их просмотр и получить от этого огромное удовольствие, так что это тоже вариант моего идеального выходного.


— *Про Вашу страсть к путешествиям знают многие, расскажите, какое путешествие стало самым запоминающимся? В какую страну или город хочется возвращаться вновь и вновь? Куда мечтаете попасть?*

— Я не считаю себя Юрием Сенкевичем, экстремальный отдых не люблю, не особо на лошадь залезу, и на байдарке не сплавлюсь, да и с парашютом вряд ли прыгну. Мой отдых созерцательный, люблю изучать культуру других стран. Единственное, куда я никогда не поеду, хотя, возможно, это мне сейчас так кажется, так это в азиатские страны: Китай, Корея, Вьетнам. Мне чужда их культура и энергетика. Зато я обожаю Лондон, в него я готова возвращаться вновь и вновь, кроме того, там живут мои близкие друзья. Скорее всего, именно они привили мне эту любовь к городу, они мне показали те места, в которые я бы вряд ли отправилась сама. Мне очень нравится атмосфера Лондона, каждый раз, когда я приезжаю туда, мне страшно хочется выучить британский диалект английского, он очень красив и мелодичен.

Самое яркое впечатление от поездки я получила в ЮАР, куда попала этой зимой. Небывалые эмоции, сказочная красота. Это невозможно описать, можно только увидеть и прочувствовать. Сначала мы с друзьями жили в парке сафари, в маленьких домиках. Такого количества животных в диких условиях, неспешно прогуливающих на расстоянии вытянутой руки, не увидишь нигде. Затем мы отправились в Кимберли, город, где начиналась алмазная история страны, где раньше были самые крупные прииски алмазов. А напоследок мы посетили Кейптаун. Это солнечный, веселый город. Город контрастов, несмотря на свою красоту и атмосферу, поражает нищета местного населения. Люди в пригородах живут в малюсеньких будках из шифера. Это просто шок. При этом очень интересная и богатая культура и природа. Идешь по набережной и не можешь насытиться пейзажами вокруг.

Из поездок привозишь море впечатлений, хотя мне еще хочется увидеть так много стран и познакомиться с их национальными особенностями! Я для себя вывела теорию, чем страна дальше, тем она интереснее, экзотичнее! Так что в числе моих приоритетов Бразилия, Куба, Бали и Америка.

— *Спасибо за интересную беседу. Напоследок, просьба сказать какое-нибудь напутствие или пожелание нашим читателям.*

— Желаю всем быть всегда в хорошем настроении — от этого зависит все, что вы делаете или хотите сделать. А еще желаю вам не обращать внимания на неприятности и все то, что мешает жить — это временно, просто пропустите это мимо или забудьте! 



SIGNO
TREFFERT
PORSCHÉ DESIGN
STUDIO



Путешествуйте с нами!

Всем покупателям стоматологической установки

Signo Treffert

подарок - путешествие на автомобиле

Porsche по Европе!





DENTAL SALON 2010: НА ВСТРЕЧУ НОВОМУ



Андрей Шавырин (ЗМ ESPE), Аннета Аюпян (UNIDENT) и Игорь Безумов (Юнидент Поволжье)



Тамаз Манашеров (UNIDENT) с Олегом Нижником (Dentsply)

В последнюю неделю апреля, накануне майских праздников, в ВЦ Крокус-Экспо состоялся **Dental Salon 2010**. В выставочном центре собрались крупнейшие дистрибьюторы и производители стоматологического оборудования, инструментов и расходных материалов — экспоненты выставки. Центральной фигурой экспозиции стал стенд компании **UNIDENT** на котором были представлены новинки от **J.Morita, Castellini, Unident Swiss, Zhermack, Woodpecker** и **SIGER**. Выставка получилась яркой и интересной. Неблагоприятная финансово-экономическая ситуация в прошлом году спровоцировала существенный спад покупательской активности. После всеобщего затишья настало время поиска новых решений и изучения передовых технологий. Благодаря вынужденной паузе, сосредоточившись на совершенствовании своего оборудования, целый ряд мировых производителей представил широкой аудитории свои находки, которые пришлись по душе российским стоматологам.

Гостями стенда **UNIDENT** стали ведущие стоматологи, владельцы клиник и специалисты по закупкам со всех регионов России. Желающих приобрести качественное оборудование по специальным выставочным ценам **UNIDENT** было так много, что, несмотря на все усилия работников склада, у пункта выдачи заказов все дни была очередь. Зато покупки, сделанные на выставке, теперь будут долго радовать своих обладателей.

Мы благодарим всех посетителей выставки за интерес, проявленный к продукции **UNIDENT**, желаем Вам успешной практики и приглашаем на семинары, конференции и выставки с нашим участием! До новых встреч!



Гости UNIDENT из компании CSH Дэйв Пуллен, Давид Сергеев, Хайден Найт и Марина Кайзер



Масанори Мори (J.Morita) с переводчицей



Георгий Габузов (UNIDENT) и Андрей Метельков (J.Morita) проводят демонстрацию оборудования J.Morita



Ольга Герасимова, Яна Клевцова и Тамаз Манашеров (UNIDENT)



Евгений Рузаев и Рамаз Манашеров (UNIDENT)



Александр Джанхотели и Яна Клевцова (UNIDENT) с генеральным директором MosExpoDental Линой Вартамян



Камилла Аюканова, Даниэла Тосо (Zhermack SPA) и Ирина Антонова (UNIDENT)



Мастер-класс по лазерным технологиям Biolase Лорри Порфирадис



Константин Платицин (UNIDENT)



Андрей Бастрычкин (UNIDENT) демонстрировал преимущества стоматологических установок Castellini



Главный детский стоматолог Пензенской области Елена Блацук



Татьяна Никитина (UNIDENT) с покупателями



Юлия Хвойницкая (UNIDENT)



Директор дилерского отдела UNIDENT
 Анна Акопян



Яна Клевцова (UNIDENT) и медицинский директор сети клиник Юнидент Стоматология Роман Артюков



Менеджеры UNIDENT были готовы помочь всем посетителям стенда определиться с покупкой



Алекс Тёмкин (ЭКСПОДЕНТ)



Закария Ибрагимов (ИП Ибрагимов, Махачкала)



Зоя Муркина (UNIDENT)

ИННОВАЦИЯ-2009



Вечером 15 апреля в пространстве Vaibakov Art Projects на территории фабрики Красный октябрь были названы лауреаты премии в области современного искусства «Инновация». Ежегодный конкурс работ «Инновация» – событие уникальное, эта премия - единственная государственная награда современных художников в России. Традиционно событие было организовано при поддержке культурно-благотворительного фонда U-Art: Ты и искусство и компании UNIDENT.

В этом году лучшими были признаны проекты Сергея Браткова, Екатерины Деготь, Андрея Монастырского, Сергея Ковалевского, Семена Мотолянца и Дмитрия Петухова. Во внеконкурсной номинации «За творческий вклад в развитие современного искусства» победительницей стала Ольга Лопухова (9 апреля 1958 — 9 декабря 2009), приз получила дочь куратора. Специальный приз «Инновации», учрежденный основателями культурно-благотворительного фонда U-Art: Ты и искусство, был вручен Николаю Полисскому за работу «Большой Андронный Коллайдер». Инсталляция автора, деревянная копия научного изобретения, поразила зрителей не только сходством с оригиналом и сложностью исполнения, но и своим масштабом.



*Николай Полисский и Тамаз Манашеров,
вручение специального приза Ты и искусство*



*Атташе по культуре посольства Франции в РФ
Бланш Гринбаум-Сальгас и Ивета Манашерова*



*Зураб Церетели и Василий Церетели
(Московский Музей Современного Искусства)*



*Татьяна Метакса (Государственный музей
Востока)*



Зельфира Трезулова (Музей Московского Кремля)



*Директор Государственного центра
Современного Искусства Михаил Миндлин*



Николай Полисский и Большой Андронный Коллайдер



Елена Малышева (U-Art) с гостьей вечера



Михаил и Надя Миндлины (ГЦСИ)



Лауреат Инновации 2008 и обладатель специального приза U-Art Ты и искусство фотхудожник Владислав Ефимов



Олеся Великанова, Виктор Хвалько, Ольга Герасимова и Яна Клевцова (UNIDENT)



Церемония вручения премии Инновация привлекла внимание прессы



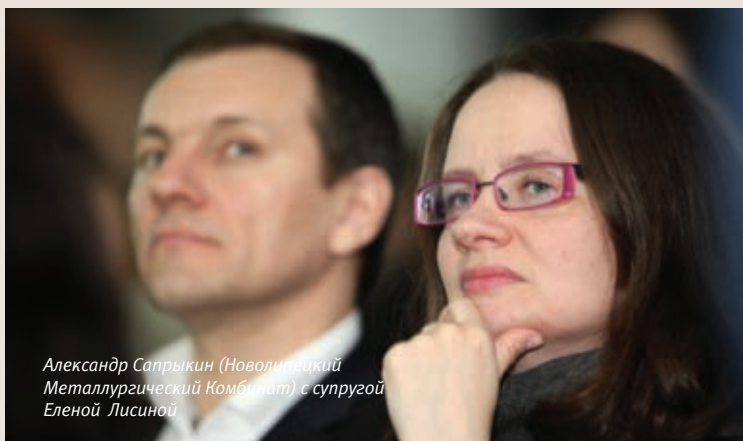
Глава Sotheby's в России Михаил Каменский со спутницей



Леонид Бажанов (ГЦСИ)



Людмила и Евгений Рузаевы (UNIDENT) с Александром Манашеровым



Александр Сапрыкин (Новолипецкий
Металлургический Комбинат) с супругой
Еленой Лисиной



Скульптор Зураб Церетели (Галерея
искусств Зураба Церетели, Российская
Академия Художеств)



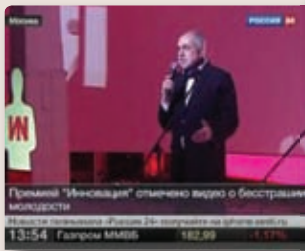
Сергей Левин, Светлана Матело
и Алексей Тюрин (Группа компаний DRC)



Все гости вечера оценили новые декорации

СМИ о премии Инновация–2009

В МОСКВЕ РАЗДАЛИ ПРЕМИЮ "ИННОВАЦИЯ"



Денежный приз и выставка в Париже — такова награда за лучший арт-объект. В Москве названы имена лауреатов премии "Инновация" — национальной награды за современное искусство. Авторитетное международное жюри несколько месяцев отбирало работы. В итоге в пяти номинациях представили авторов из многих российских регионов. До финала дошло только пять художников и двое арт-менеджеров.<...>

<...>Текущее состояние российской арт-среды для меня описывается словами оригинальность, разнообразие, политическая и социальная заостренность, а также ориентация на русскую литературу и философию", — говорит Мари-Лор Бернадак — начальник департамента современного искусства музеев Лувра. <...>

В рамках "Инновации" осуществляется отбор лучших работ со всей страны. Экспертам в этом году пришлось рассмотреть десятки тысяч заявок и выбрать лучших. Лауреаты "Инновации" помимо признания и финансовой поддержки получают еще и шанс сделать имя на западной арт-арене. Подтверждение тому — грандиозный план организаторов премии. Уже через несколько месяцев произведения победителей будут выставлены в парижском Grand Palais.

Источник: Россия 24 | Вести | Ася Долина Игорь Кузнецов | 16 апреля 2010



НА ФАБРИКЕ "КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ" ПРОШЛА ЦЕРЕМОНИЯ ВРУЧЕНИЯ НАГРАД ЛАУРЕАТАМ ПРЕМИИ "ИННОВАЦИЯ"



На фабрике "Красный Октябрь", которая стала одной из самых больших выставочных площадок столицы, раздали призы. А получили их — лауреаты единственной в нашей стране — государственной премии в области современного искусства — "Инновация".

Современное искусство — не только ставит вопросы. Но и дает ответы. Ответ первый — "Фигурное катание на мыле". Проект двух авторов — Семена Мотолянца и Дмитрия Петухова победил в номинации "новая генерация". Мыло — хозяйственное. Пол — мокрый и, по возможности, ровный. Отбросить страх и скользить, и даже падать. Один из авторов — удостоенный премии "Инновация" — вышел с заглупованной рукой. Оно и понятно... Попробуйте сами.

Андрей Бусыгин, заместитель министра культуры РФ:

— Я что заметил. Когда молодой человек приходит в "Эрмитаж", видит полотна мастеров, он думает — "я так никогда не смогу". А когда он видит перформансы, выставки современного искусства — это будит его творческую фантазию. <...>

<...>Жить — будем! Это главный ответ современного искусства — всем страхам и коллажерам. Художники — срубили свой. Из дерева. Большой. Адронный. Художнику — можно верить. Он видит...

Источник: ТВ Центр | Московские новости | 16 апреля 2010



ВРУЧЕНИЕ ПРЕМИИ "ИННОВАЦИЯ". ЗА ЗДРАВИЕ.

15 апреля состоялось торжественное вручение премии "Инновация", единственной государственной премии в области современного искусства. За 5 лет существования ее лауреатами становились и Олег Кулик, и Дмитрий Пригов и Алексей Каллима.<...>

<...>Самую долгожданную премию получил художник-концептуалист Николай Полисский от фонда "U-Art" Иветы и Тамаза Манашеровых. Полисский также был номинирован в прошлом году на премию Кандинского, но она была присуждена Вадиму Захарову.

Главную премию должен был вручать сам министр культуры РФ, но он уехал в срочную командировку. Видимо, чтобы добавить саспенса, организаторы поручили назвать главного лауреата директору Вильнюсского Центра современного искусства. Он произнес долгую и обстоятельную речь с эстонским акцентом. Главную премию "За произведение визуального искусства" (250 тысяч рублей) получил Сергей Братков за свой проект "Балаклавский кураж", посвященный суицидальной смелости молодости. Он вышел на сцену и начал свою речь с того, что процитировал предсказание о скором конце света: "Говорят, в конце 2012 года мы все умрем..." Крики "Браво!" из зала смешались с криками неблагозвучными, но тоже из двух слогов. По окончании церемонии все участники переместились в ресторан "Мао" неподалеку.

Источник: Радио MAINPEOPLE | 15 апреля 2010



В МОСКВЕ ВРУЧЕНА ПРЕМИЯ "ИННОВАЦИЯ"

В Москве вручена премия в области современного визуального искусства "Инновация". Главный приз получил украинский фотограф Сергей Братков за видео-инсталляцию "Балаклавский кураж". Лучшим "Кураторским проектом" стал "Кудымкор" Екатерины Дёготь и Леонида Тишкова. Приз в номинации "Теория. Критика. Искусство-знание" получили "Эстетические исследования" Андрея Монастырского. В номинации "Региональный проект" победили Сергей Ковалевский и Красноярская музейная биеннале. Сергей Братков получит двести пятьдесят тысяч рублей. Остальные лауреаты — от ста до двухсот тысяч.

Источник: СИТИ-FM | Новости Москвы | 16 апреля 2010



ПОПОЛНЕНЫ ЗАПАСЫ МЫЛА И КУРАЖА

«...»Вечер начался ударно: оглушительной импровизацией выдающегося перкуссиониста Владимира Тарасова, старинного друга и соратника московских концептуалистов. «...» Стены одного из фабричных цехов превратились в полиэкран, где показывали презентации проектов, а номинанты появлялись виртуально в виде проекций на плоских манекенах. Впрочем, «Иновация» изменилась в лучшую сторону не только внешне, и дело не в одном лишь необычайно высоком уровне претендентов. Среди победителей пятого конкурса не оказалось ни одного члена жюри или экспертного совета, как бывало в прошлые годы, и ни одного проекта самого Государственного центра современного искусства (ГЦСИ), который является учредителем премии наряду с Министерством культуры. И это собственная большая победа «Иновации» — не стоит удивляться, если в следующий раз количество заявок резко вырастет.

Вначале раздали почетные внеконкурсные призы. «...» Затем культурно-благотворительный фонд «U-Art: Ты и искусство» наградил Николая Полисского, ему же достался приз журнала «Интерьер+дизайн». «...»

Источник: Коммерсант | № 68/П (4368) от 19.04.2010 | Анна Толстова

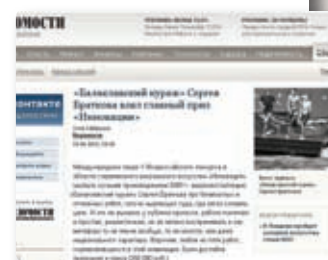
**«БАЛАКЛАВСКИЙ КУРАЖ» СЕРГЕЯ БРАТКОВА ВЗЯЛ ГЛАВНЫЙ ПРИЗ «ИННОВАЦИИ»**

Международное жюри V Всероссийского конкурса в области современного визуального искусства «Иновация» назвало лучшим произведением 2009 г. видеоинсталляцию «Балаклавский кураж» Сергея Браткова про безмозглых и отчаянных рябят, гогоча ныряющих туда, где легко сломать шею. И это не вызвало у публики протеста: работа понятная и простая, реалистичная, но ее можно воспринимать и как метафору то ли жизни вообще, то ли юности, или даже национального характера. Впрочем, любая из пяти работ, соревновавшихся в этой номинации, была достойна признания и приза (250 000 руб.).

Лучшим кураторским проектом была признана умная и гуманистическая работа Екатерины Деготь, воскресившей выставкой «Кудымкор» — локомотив будущего. Куратор Екатерина Деготь и художник Ленид Тишков рассказывают историю П.И.Субботина-Пермяка» творчество давно умерших глубоко провинциальных художников. Денежное выражения приза в этой номинации — 200 000 руб. «...»

«...»В номинации «Теория. Критика. Искусствознание» (цена 150 000 руб.) отмечена книга главного мудреца московского концептуализма Андрея Монастырского «Эстетические исследования». «...»

Источник: Ведомости | 16 апреля 2010 | Ольга Кабанова

**ИХ БРОСАЛА МОЛОДОСТЬ В БЕЗДНУ МУТНЫХ ВОД**

«...»На церемонию вручения «Иновации» гостей созвали в пространство Baibakov Art Projects на «Красном Октябре». Интерьеры бывшей шоколадной фабрики навевали неизбежную мысль о демократизме происходящего (это вам не Барвиха Luxury Village, где минувшей зимой вручали альтернативную Премию Кандинского). Но усилиями режиссера и сценографа церемонии тема «опрятной бедности» скоро истаяла. Шоу получилось довольно динамичным, насыщенным мультимедийными спецэффектами и нераздражающими саундтреками (в том числе живой джазовой перкуссией от Владимира Тарасова и Павла Тимофеева).

Вопреки ожиданиям, процедура не затянулась, хотя при наличии пяти номинаций, двух призов «за вклад» и «за поддержку», а также нескольких поощрительных премий существовала угроза засидеться до полуночи.

«...»Фаворитами считали «Большой адронный коллайдер» Николая Полисского и «Ландшафты будущего» Павла Пепперштейна — произведения двух художников, которые уже побывали в шорт-листе конкурирующей премии Кандинского и остались тогда без награды. Но жюри «Иновации» сочло, вероятно, что туповатая интрига противостояния двух конкурсов будет публике неинтересна, и присудило награду (вместе с 250 тысячами рублей призовых) Браткову, который заснял на видео, как ныряют с причала в мутные и захламленные воды Балаклавской бухты отчаянные тинейджеры. «...»

Источник: Газета.ru | 16.04.10 | Велимир Мойст

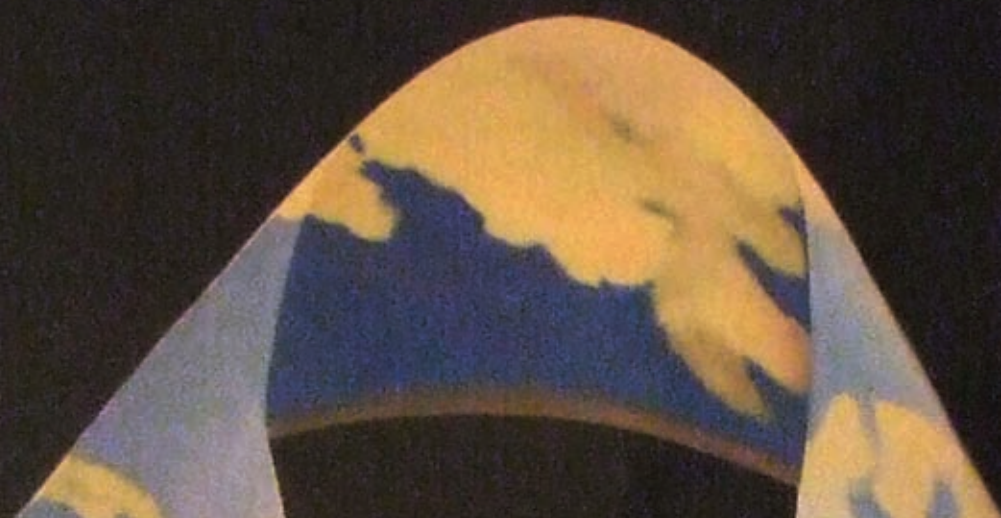
**ОБЪЯВЛЕНЫ ПОБЕДИТЕЛИ ПЯТОЙ «ИННОВАЦИИ»**

15 апреля на фабрике «Красный Октябрь» прошла церемония награждения лауреатов V Всероссийского конкурса в области современного визуального искусства «Иновация». Победителем в главной номинации, «Произведение визуального искусства», стал украинский фотограф Сергей Братков и его инсталляция «Балаклавский кураж», показанная в галерее «Риджина». Братков получит денежный приз в размере 250 тыс. рублей. В номинации «Кураторский проект» (приз 200 тыс. рублей) победителем стала выставка «Кудымкор» Екатерины Деготь и художника Леонида Тишкова, реализованная в Пермской государственной художественной галерее и галерее Проуэн в Москве. В номинации «Теория. Критика. Искусствознание» (150 тыс. рублей) лучшей признана книга «Эстетические исследования» Андрея Монастырского. Лучшим «Региональным проектом» (150 тыс. рублей) выбрана 8 Красноярская музейная биеннале «Даль» и ее куратор Сергей Ковалевский. В номинации «Новая генерация» приз и 100 тыс. рублей получили Семен Мотольянец и Дмитрий Петухов за перформанс «Фигурное катание на мыле», осуществленный в рамках биеннале современного искусства «Диалоги» в Санкт-Петербурге. Спецприз фонда U-Art («Ты и искусство») с формулировкой «За вклад в искусство» вручен Николаю Полисскому.



Источник: Артхроника | 5/2010

НЕБО В ИСКУССТВЕ SKY IN THE ART



Русский музей показал «Небо в искусстве»

Выставка с таким поэтичным и загадочным названием открылась 12 августа в корпусе Бенуа Государственного Русского музея. В четырех залах представлено видение небесной глади глазами авторов различных эпох и художественных направлений. Каждый посетитель найдет здесь свое небо.

Мрачное, ясное, облачное, манящее... Чем больше образов, тем острее ощущается мощь стихии. Небо вдохновляло многих авторов, действительно, любоваться облаками, важно плывущими вдаль, или напряженным грозовым небом можно бесконечно. Именно этим безотлагательно предлагают заняться сотрудники Русского музея. В корпусе Бенуа представлены только самые яркие представители течения, здесь отчетливо прослеживаются вехи истории. Но даже в самой концепции экспозиции прослеживается небесная тема, тема преломления лучей и сознания, показ проходит не в привычном хронологическом порядке, а наоборот, начинается экспозиция с наиболее поздних работ, датированных 2010 годом, и уходит в прошлое к самым истокам искусства.

Рядом с полотнами классиков живописи (Ивана Айвазовского, Алексея Саврасова, Марка Шагала, Архипа Куинджи и других мастеров) соседствуют работы наших современников (Оскара Рабина, Эрика Булатова, Михаила Шварцмана, Виктора Тихомирова, Йорга Иммендорфа, Изуру Мидзутани). Здесь же широко была представлена тема космоса, как самого загадочного и неизученного проявления небесной глади, в качестве экспонатов выступают многочисленные снимки их очевидца – космонавта Алексея Леонова и астрономических аппаратов Пулковской обсерватории. Одним словом, скучно не будет никому.

Несмотря на то, что все работы очень разные, также, как порой бывает переменчиво небо, главной связующей линией экспонатов является то, что небо в них чаще всего выступает неким эмоциональным носителем информации. Небо – это настроение картины, снимка, инсталляции. Впрочем, невозможно словами передать тот разнообразный визуальный ряд, раскрытый в четырех залах корпуса Бенуа ГРМ, поэтому экспозиция пользуется большим интересом у посетителей.

Выставка Небо в искусстве состоялась при поддержке частных коллекционеров, основателей культурно-благотворительного фонда U-Art: Ты и искусство и группы компаний UNIDENT Тамаза и Иветы Манашеровых. Экспозиция продлится до 1 ноября.



Елена Малышева (U-Art), Евгения Петрова (ГРМ). Открытие выставки



Художник Алексей Олиферук



Йозеф Киблицкий (ГРМ). Взгляд в небо



Директор фонда Друзья Русского Музея Марина Похвалинская и Елена Малышева (U-Art)



Художник Вадим Григорьев-Башун



Гости экспозиции

Владимир Гусев: Искусство — это не легкая атлетика, где важно, кто первый!



Герой нашего номера — директор Государственного Русского музея Владимир Александрович Гусев. Более интеллигентного, образованного и скромного собеседника трудно себе представить. О себе говорит неохотно, зато про музей и коллег может рассказывать часами, да так увлекательно, что время останавливает ход. При этом Владимир Александрович самокритично замечает, что по сути он Обломов. Верится в это с большим трудом, да и факты — вещь упрямая, говорят об обратном. С каждым годом музей растет и развивается, экспозиции становятся все интереснее, а программы разнообразнее и мы точно знаем, чьих это рук дело!

— Здравствуйте, Владимир Александрович! У Вас богатая творческая биография, расскажите как Вы стали директором Государственного Русского музея (ГРМ)?

— Здравствуйте! Я никогда не думал, что стану директором ГРМ. Шел 1988 год, время перестройки, в моду вошли выборы. Вот и меня выбрали на общем собрании. У нас было 3 кандидата и даже велась некая агитационная компания, всех пугали: «Вот придет молодой Гусев, всех пенсионеров уволят, и все будет плохо!». Поэтому, когда в итоге неожиданно победил я с перевесом 600 голосов, то главной моей задачей было успокоить коллектив и привыкнуть к своей роли директора..

В первый день, по-моему было 1 июня 1988 года, я постеснялся вызвать служебную машину и поехал на метро, а из перехода выйти не смог, потому что шел проливной дождь. Прийти мокрым на работу в новый кабинет — не солидно, опаздывать тоже не хорошо, но все же решил переждать дождь. К счастью, по тому же переходу шли 2 сотрудницы музея, которые взяли меня к себе под зонт и довели. Затем открыв стол я увидел подписи моих предшественников, традиционно они оставляли автографы, среди них были Бенуа, Нерадовский, и я понял, какая на мне теперь колоссальная ответственность!

Работу я начал с того, что предложил программу подготовки празднования юбилея ГРМ, через 10 лет, в 1998 музею исполнялось 100 лет. Мы очень основательно подготовили проект развития и реконструкции Русского музея, а поскольку мы научились действовать программно, то есть не просто говорили: «Дайте денег, мы что-нибудь придумаем!», а осуществляли свои планы, то это дало нам возможность не просто выживать, но и осуществлять многие проекты в тупиковое для культуры и искусства время, в период Ельцина, когда сокращалось финансирование. Это именно то, с чего я начинал.

— Известно, что руководящий пост — это большая ответственность. Вы одновременно выступаете в роли лидера, искусствоведа, администратора, менеджера, решаете финансовые вопросы, ведете научную деятельность. Какая из этих ролей Вам ближе всего?

— Моя работа сегодня отнимает все силы и время. У меня не остается резервов для того, к чему я всю свою жизнь был склонен: к рефлексии, самоанали-

зу. Ближе, наверное, то, от чего я сегодня дальше всего — искусствоведение. То, чему я учился. Есть такие исследования, что раньше директор музея был коллекционером, знатоком искусства, а сегодня музейный директор должен быть менеджером, пиарщиком, уметь завязывать знакомства, чтобы получать внебюджетные средства. Слишком много ролей.

— *Кем хотели быть в детстве?*

— Никогда не мечтал быть руководителем, директором, тем более музея. Всегда увлекался искусством и даже рисовал, а мечтал стать моряком. Потом поступил в Академию Художеств, где понял, что художником быть не смогу, так как для этого нужно быть либо Леонардо да Винчи, либо никем. Так я стал историком искусства.

— *В чем сегодня Вы видите задачи Русского музея?*

— Главная задача ГРМ — преодолеть незнание русского искусства в России и за рубежом, потому что двадцатый век мы прожили в изоляции из-за «железного занавеса». По большому счету, до XVII века Россия вообще не знала светского искусства, было лишь религиозное, процветала иконопись. Это наша самобытность, специфика. После петровских реформ, когда все стали равняться на Запад, было принято считать, что русское искусство — догоняющее. Этот миф распространен и по сей день, даже в кругах интеллигенции.

На самом деле, искусство — это не легкая атлетика, где важно, кто первый. Каждая культура самоценна. Очень показательный случай произошел с Кипренским, который уезжая из Италии, увозил свои работы, а на таможне его не пропускали, обвиняя его в том, что это полотна Рембранта с подписями Кипренского, ведь русские художники так рисовать не могут. Но ведь могли же! Вот ценность искусства!

Русская живопись вышла из иконописи и быстро догнала европейское искусство. В начале XX века Россия стала законодательницей мод. Потом естественный ход развития был нарушен. Вот почему необходимо делать выставки в России и за рубежом, вот почему нужна помощь меценатов, вот почемумы так благодарны фондам за поддержку. Государство практически не финансирует выставочную деятельность, а на зарубежные выставки вообще не выделяет средств.

— *Сейчас в ГРМ проходит выставка «Ладо Гудиашвили. Парижские годы. 1920-1925», это совместный проект с культурно-благотворительным фондом U-Art: Ты и искусство и компанией UNIDENT. Это не первая совместная работа, ранее проходили «Венера Советская» и I Фотобиеннале Русского музея, как вы оцениваете сотрудничество?*

— Сегодня можно сказать, что это 100%-ное попадание, выбор безошибочный! U-Art — очень профессиональная команда. Возможно поэтому, и «Венера Советская», и Фотобиеннале прошли с огромным



С Тамазом Манашеровым и министром культуры РФ Александром Авдеевым на ретроспективной выставке Оскара Рабина «Три жизни», ГТГ, ноябрь 2009



С генеральным директором ГМЗ Петергоф Еленой Кальницкой и заместителем министра культуры РФ Андреем Бусыгиным. Брифинг в Михайловском замке

успехом. «Венера» была замечательная, очень ироничная, не слишком серьезная. Интересная экспозиция получилась. Фотобиеннале вызвала неожиданный и огромный интерес аудитории, поэтому было принято решение сделать конкурс ежегодным.

Что касается выставки работ Ладо Гудиашвили, то за это особая благодарность Тамазу и Ивете Манашеровым и их фонду. Лично я очень люблю этого художника, люблю грузинскую архитектуру, культуру, грузинский авангард. Сегодня, в период непростых политических отношений между нашими странами, эта выставка приобретает особое значение.

— *Искусство объединяет! Давайте вернемся к Фотобиеннале. Победителей выявляло не только экспертное жюри, но и аудитория в режиме on-line. Интернет и музейная деятельность совместимы?*

— Борьба с интернетом бесполезно и глупо. Я —



С Ксенией Мухиной, Тамазом и Иветой Манашеровыми на презентации монографии Оскара Рабина, Манеж, май 2007



С Эдит Куснирович (Черешневый лес) и Ксенией Мухиной

сторонник современных технологий и у нас активно продвигается программа виртуальных филиалов. Часть из них мы не выводим в интернет по той простой причине, что храним эксклюзивность некоторых вещей. Сопротивление интернету вызывает лишь появление в сети недостоверной «пиратской» информации. В нашей сфере это недопустимо, поэтому я лучше сам передам максимально возможную информацию для аудитории.

— Здания ГРМ сами по себе произведения искусства, как происходил отбор?

— Если проследить динамику развития, то станет очевидным, как расширялся музей. 20 лет назад у нас было одно здание, которое служило нам и хранилищем, и выставочным залом, здесь же обитали сотрудники, фонды. Затем во времена перестройки, а совпало это с моим назначением, начали осво-

бождаться дворцы, которым советская власть объявила: «Мир — хижинам, война — дворцам!» и стала уничтожать их. Судьба зданий решалась буквально в коридорах. Мраморный и Инженерный замки мы получили по итогам конкурса, который выиграли у Эрмитажа, Пушкинского дома и Института литературы. Сегодня дворцы Русского музея — это целое ожерелье замков, история петербургской архитектуры. Последние наши приобретения — Летний сад и Марсово поле, старинные места с богатой историей, так что теперь мы можем говорить, что музею не 100, а 300 с небольшим лет!

— Как Вы считаете, нужно ли любить искусство, чтобы понимать его?

— Не знаю, вообще, любить, значит понимать. Но иногда не понимаешь, а любишь и не знаешь за что. Просто в искусстве нужно хотя бы пытаться понять, что происходит, почему именно так, а не иначе.

— В одном интервью Вы выразили интересную мысль, что культура превращает стадо в общество, на какой стадии мы сегодня находимся?


— Мы сегодня находимся в очень опасной стадии, когда нарастает уровень агрессии в обществе. Что такое культура? Это все то, что превратило стадо человекоподобных в общество. Это и коммуникации, и бизнес, и искусство. Культура — это то, что сделало человека человеком.

Сегодня, когда создается очередной совет безопасности, нельзя тратить деньги только на наращивание мускулатуры и вооружения, нужно еще и показывать, что такое хорошо, и что такое плохо, учить защищать слабых. Все это — задача культуры. На мой взгляд, этому уделяется слишком мало внимания...

— Вы многое видели, многое знаете, удастся ли искренне удивляться и восхищаться чем-либо?

— С годами искренне удивляться все сложнее. Помню себя первокурсником, поменяю свое восхищение от музея. Сегодня все кажется известным. Последнее самое яркое впечатление, пожалуй, получено в отпуске. Я только что вернулся из поездки, прошел Северный морской путь, путешествие по Северному Ледовитому океану. Проплыл от Таймыра до Чукотки на трех атомных ледоколах. Север — это неизбежно, к сожалению, северной красоты в искусстве маловато. Мы видели белых медведей, выныривали нерпы. Мне удалось продолжить путь 30-летней давности, который я прошел с моряками, та поездка была от Академии художеств. Мне даже посчастливилось встретить капитана, который вез нас 32 года назад. При чем он сразу меня узнал и заверил, что помнит и следит за деятельностью ГРМ. Приятно.

— Пожелайте что-нибудь нашим читателям.

— Желаю всем читателям Unident Today любви и понимания жизни. Делайте все, что в ваших силах, чтобы мы не превратились в существ, которые пытаются столкнуться с другими с очень небольшой планеты, не нужно играть в «Царя горы»! Двери Русского музея всегда открыты для вас! 

eZlase[®] it's so easy[™]

Уникальный
диодный лазер
от Biolase



BIOLASE

ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:

- Гингивэктомия • Гингивопластика • Операции на деснах
- Гемостаз • Вскрытие имплантов
- Удаление фибром • Френэктомия и френулотомия
- Вскрытие и дренаж абсцессов
- Перикоронотомия над непрорезавшимся зубом
- Устранение гипертрофии десен
- Удлинение коронок коррекцией мягких тканей
- Удаление пораженных тканей в десневых бороздах
- Лечение афтозных язв • Вестибулопластика
- Лечение лейкоплакии • Оперкулезэктомия
- Папиллэктомия в полости рта • Пульпотомия
- Разрезы для биопсии тканей • Лазерное отбеливание

 UNIDENT

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР В РОССИИ

ЮНИДЕНТ. Тел.: (495) 434-4601. Факс (495) 434-1020
ЮНИДЕНТ-Поволжье. Тел.: (846) 979-8600. Факс (846) 979-8601
www.unident.net • unident@unident.net



Теперь с наконечником
для отбеливания

 New!



ВЫСТАВКА РАБОТ ЛАДО ГУДИАШВИЛИ В РУССКОМ МУЗЕЕ

Первого июля в Строгановском дворце Русского музея в Санкт-Петербурге открылась выставка работ «Ладос Гудиашвили. Парижские годы. 1920-1925». Ранее экспозиция была представлена в Государственной Третьяковской Галерее. Событие состоялось при поддержке компании UNIDENT и культурно-благотворительного фонда U-Art: Ты и искусство. Шесть лет, проведенных Ладос Гудиашвили в Париже, стали одними из самых успешных и плодотворных в творческой биографии художника. В этот период были написаны такие известные полотна, как «Весна (Зеленая женщина)», «Женский портрет», «Курильщики», «Купальщица в лесу», «Голова воина», «Кутеж под деревом (Кутеж с женщиной)», «Юноша с ланью»...



*Церемония открытия выставки Ладо Гудиашвили.
Парижские годы. 1920-1925*

В Русском музее представлены работы Ладо Гудиашвили из собрания ГТГ и частной коллекции Тамаза и Иветы Манашеровых. Это самое полное собрание работ грузинского художника XX века, представленное широкой аудитории.



*Тамаз Манашеров, Лидия Иовлева,
Ивета и Александр Манашеровы,
Анжи Гаспарян*



Первые посетители выставки



Открытия экспозиции ожидали многочисленные посетители



Елена Малышева (U-Art) и Ольга Герасимова (UNIDENT)



Виктор Бехтеев (журнал Русское искусство) и Лидия Иовлева (ГТР)



Учредители культурно-благотворительного фонда U-Art: Ты и искусство Ивета и Тамаз Манашеровы



Лидия Иовлева (ГТР) и Евгения Петрова (ГРМ)



Виктор Михайлович и Елена Владимировна Бехтеевы (журнал Русское искусство) с Ольгой Герасимовой (UNIDENT)



Заведующая отделом выставок Государственной Третьяковской галереи *Нина Глебовна Дивова*



Учредители фонда U-Art с зам. директора Государственного Русского музея *Евгенией Петровой*



Возле полотна «Юноша с пятнистой ланью»



Александр Манашеров



Событие привлекло внимание общественности и СМИ

Фотографы: *Владимир Соколов и Юрий Мурашкин*

СЕРГЕЙ ТРЕТЬЯКОВ: МЫ ОСТАЛИСЬ «ЗЕЛЕНЫМИ ПОМИДОРАМИ»!



Совсем скоро кемеровская стоматологическая компания «Улыбка» отметит 20-летний юбилей. За эти годы компании удалось вырасти, преуспеть на своем поприще и это лучше всяких слов характеризует ее бессменного лидера Сергея Петровича Третьякова. Впрочем, человек с медицинским образованием, знаток своего дела, истинный трудолюбивый и семьянин - Сергей Третьяков — никогда не сомневался в успехе своего начинания. Он всегда был готов работать над собой и своими подопечными, только так можно победить в жесткой конкурентной борьбе. Спустя 20 лет с момента первой «Улыбки» Сергей Петрович по-прежнему уверен, что нет предела совершенству!

— *Здравствуйте, Сергей! С чего начиналась компания «Улыбка»?*

— Здравствуйте! В далеком 1987 году я работал преподавателем в медицинском институте. Во время обучения на курсах повышения квалификации в Москве мы попали на первую стоматологическую выставку в Экспоцентре на Красной Пресне. Этот момент считаю поворотным, так как именно здесь я понял, что делаю «брак», я не показываю студентам и не обучаю их тому, как и на чем должен работать современный врач. Я почувствовал угрызения совести за то, что, по сути, мы выпускаем совершенно не подготовленных специалистов, которые не знают и не умеют применять на практике передовое профессиональное оборудование.

Тогда, в 87 году на курсах я много работал в библиотеке, где мне попалась книга «Стоматология», написанная в 33-м году профессором Дауге (личный врач В.И. Ленина — прим. Unident Today). В ней я увидел картинки и описание материалов, оборудования, инструментов, технологий, при помощи которых я лечу людей в 87-м. Получалось, что более 50 лет несколько поколений врачей оказывают стоматологическую помощь пациентам по образцу 33-го года. Выставка на Красной Пресне — подтвердила, что мир стоматологии за это время шагнул далеко вперед. Это стало мощным стимулом и первым звонком на пути к созданию фирмы «Улыбка», которая была основана 18 сентября 1991 года.

— *Какова сфера деятельности компании?*

— На сегодняшний день у нас три основных вида деятельности: стоматологические услуги, продажа медицинских изделий на рынке Кузбасса и продажа эксклюзивов на федеральном уровне.

— *Какова специфика сети клиник «Улыбка»?*

— Мы начинали свою работу с клинической деятельности. Открывая первую клинику, я должен был предложить пациентам качественные конкурентоспособные стоматологические услуги за их собственные деньги. Это важно, поскольку в начале девяностых медицинское обслуживание, в том числе и стоматологическое, было бесплатным. До основания компании я долгое время работал на кафедре и преподавал ортодонтию, соответственно этот раздел стоматологии я знал гораздо лучше остальных, поэтому решил сделать упор именно на ортодонтии, это было нашим шансом выделиться и преуспеть на стоматоло-

логическом поприще. Кроме того, популярные сегодня брекет-системы, в то время только начинали завоевывать позиции, так в основу логотипа компании были положены брекеты. Постепенно стало понятно, что для дальнейшей успешной деятельности клиники «Улыбка» нам необходимо расширять деятельность. Так помимо лечения патологий прикуса мы стали практиковать пломбирование, лечение корневых каналов и прочих стоматологических заболеваний. На сегодняшний день в сети клиник «Улыбка» — 3 учреждения, в общей сложности — это 14 кресел. Мы стали первой в своем регионе частной клиникой, проводящей полное рентгенологическое исследование на новейшем оборудовании Trophy, Kodak Dental Systems (Trophy) и J.Morita. Случилось это во многом благодаря тому, что в 2000 году мне повезло оказаться с рабочим визитом в США, меня и моих коллег пригласила ассоциация стоматологов штата Монтана. Нам показали работу стоматологических офисов Америки (так называются местные клиники — прим. Unident Today), где я увидел, что все клиники оборудованы рентгеновским оборудованием, стоматологический офис здесь немыслим без ортопантомографа. Я сделал выводы. В марте 2003 года мы приобрели у наших московских партнеров UNIDENT первый ортопантомограф Trophy OS 1000 с цефалостатом и не пожалели о своем выборе. В 2009 году, открывая третью клинику, мы поставили туда ортопантомограф IC 5 компании J.Morita.

— От Москвы до Кемерово тысячи километров, как произошло знакомство «Улыбки» и UNIDENT?

— Я всегда говорю, что бизнес делается людьми. Так в 1993-1994 годах я был приглашен региональным представителем Dentsply в России Яном Ваттом на семинар компании в Англию. В числе приглашенных был основатель компании UNIDENT Тамаз Манашеров. Там и произошло наше знакомство, с того момента мы начали поддерживать рабочие и дружеские отношения.

— Безусловно, в Вашем деле профессиональные качества приоритетны, а личные черты характера сотрудников имеют значение?

— Честность. Порядочность. Желание быть полезным и помогать другим. В медицине это необходимо. Только жертвующий собой врач может достичь успеха.

— Как Вы считаете, какой Вы руководитель?

— Со стороны виднее. Сотрудники говорят, что я мягкий руководитель. Конечно, иногда я бываю резким и жестким, как любой ответственный и принимающий решения человек, но в большинстве случаев стараюсь «шашкой не махать»!

— Что Вы считаете самым сложным в своей работе?

— В далеких 90-х я работал в приемной комиссии Медицинского института, у нас был ответственный секретарь профессор Анатолий Алексеевич Корнилов. Когда в перерыве у нас выдалось несколько свобод-

ных минут, он сказал: «Я пас коров, овец, свиней! Сейчас работаю с людьми и это самое тяжелое, что было в моей практике!» Спустя годы я вспоминаю и разделяю его слова.

— Компания «Улыбка» образца 1991-го и 2010-го годов, они похожи?

— Есть и сходства и различия. К счастью, мы сохранили свой подход к пациентам. Я четко понимаю, что мы должны знать, уметь и любить свою работу больше и лучше, чем стоматологи с соседней улицы. Для этого нужно совершенствоваться, учиться и работать над собой. Я называю это принципом «зеленого помидора». Знаете, что это значит? Все очень просто. Если оставить на столе два помидора красный и зеленый на продолжительное время, что станет с красным? Спелый сочный красивый плод начнет гнить, а зеленый в это время будет набирать силу и превратится в спелый красивый овощ. Так вот, компании «Улыбка» удастся оставаться «зеленым помидором»!

— Вы затронули вопрос «выживания» компаний, а как относитесь к конкуренции на рынке?

— Конкуренция требует работы, приводящей к тому, чтобы выбирали тебя, твою компанию. С этой точки зрения конкуренция — мощный стимул. Хороший пример нам показывает Запад, там мир высокой конкуренции, при чем в такой борьбе всегда выигрывает покупатель. Другое дело, что конкуренция должна быть качественной — честной, порядочной и добросовестной. К сожалению, в нашей стране это затруднительно, так как изначально у всех компаний разные условия.

— Отличается ли стоматологический рынок Вашего региона?

— Одно из существенных отличий частного сектора Кузбасса в том, что у нас преимущественно маленькие кабинеты на одно кресло. Например, во Владивостоке, напротив, большое количество крупных клиник. Другое отличие нашего рынка в его оснащении. В связи с тем, что кабинеты здесь небольшие, то оснащение строится по принципу минимум затрат — мак-



Дилерская конференция UNIDENT 2010 г.



В клинике Улыбка



15-летие фирмы Улыбка на Красном море в Египте



Подарок городу Кемерово в Международный день Улыбки 1 октября



С дочерью Елизаветой

тил диплом, он учился на юриста. Дочери Лизе исполнилось 7 лет, в этом году она у нас станет первоклассницей. С супругой мы познакомились, когда ей только исполнилось 17 лет, в то время она была студенткой фармацевтического факультета. С того момента мы со Светой больше и не расстаемся.

— **У Вас внушительный семейный стаж, откройте секрет?**

— Никакого секрета нет. Мы просто любим друг друга и наших детей. В семье любовь — основное.

— **Как Вы предпочитаете отдыхать после трудовых будней?**


— Ой, вообще отдых — это не для меня! Я отдыхаю в рабочих поездках, смена обстановки, деятельности. Что касается полноценного отдыха, то у меня был горький опыт! Я был в отпуске 2 раза. В первый раз мы с семьей решили отдохнуть в 1993 году и поехали в Анапу. В этот момент в Москве обстреливали Белый дом. Прямого сообщения с Кемерово тогда еще не было, поэтому домой мы возвращались через столицу и все это видели, обгоревшее здание Белого дома и прочие следы переворота. Второй отпуск мы провели в Белокурихе в 1998 году. Именно тогда случился дефолт, мы все бросили и отправились домой.

Так я понял, что мой отпуск вызывает катаклизмы и отказался от него!

— **Теперь понятно, почему Вы не отдыхаете! Может быть компенсируете отпуск каким-либо хобби?**

— Мое хобби — машина! Люблю ездить, могу без отдыха проехать 1 000 километров. Семья не сильно поощряет это увлечение, но супруга уже привыкла и старается разделять со мной поездки.

— **Напоследок, пожелайте что-нибудь читателям Unident Today.**

— Хочу пожелать, чтобы у всех, кто занимается стоматологическим бизнесом, росли экономические показатели эффективности нашей работы. Финансы — это прочная основа для повышения качества работы и медицинского обслуживания в нашей стране в целом! 

симум прибыли.

— **Можете себе представить, чем могли бы заниматься сегодня, если в Вашей жизни не появилась «Улыбка»?**

— Скорее всего, я был бы обычным стоматологом в Прокопьевске, своем родном городе. Хотя я считаю, что моя судьба сложилась так, а не иначе вовсе не из-за компании «Улыбка». Этому способствовала цепочка событий, важных знакомств с интересными людьми, образование и воспитание родителей. Я убежден, что социум очень влияет на человека, в первую очередь — его семья.

— **Очень хорошо, что Вы сами плавно подвели наш разговор к вопросу о семье. Расскажите о Вашей семье.**

— Моя семья — это супруга Светлана, сын Антон и дочь Елизавета. Сыну уже 22 года, на днях он защи-




Участники XVI Дилерской конференции UNiDENT, Гостиница Националь, апрель 2010

ДИЛЕРСКАЯ XVI КОНФЕРЕНЦИЯ

Воскресение, 25 апреля, в зале Псков гостиницы «Националь» состоялась XVI Дилерская конференция UNiDENT. Мы благодарим всех участников — надежных партнеров компании и наших иностранных гостей за приятное общение и продуктивную работу на конференции. В традиционной весенней встрече приняли участие представители крупнейших стоматологических компаний из разных регионов России, на сцене конференц-зала выступили ведущие сотрудники компании и стратегические партнеры UNiDENT.

После приветственного слова Президента UNIDENT Тамаза Манашерова, собравшимся было объявлено об официальном начале конференции. Первым состоялось выступление руководителя дилерского отдела UNIDENT Аннеты Акопян. Кратко Аннета Робертовна подвела итоги прошлого года, поблагодарила дилеров за продвижение эксклюзивных направлений UNIDENT в своих регионах и призвала к более активной работе в новом году. В программе мероприятия состоялись выступления ведущих специалистов UNIDENT Александра Джанхотели, Георгия Габузова, Эдуада Евгеньевича Осипова, Ирины Антоновой, Сергея Галямова, Рады Элбакян и Тимура Нуриманова. Общей темой выступлений стало обсуждение инновационного оборудования, повышения качества услуг, а в конце конференции состоялось награждение лучших региональных компаний по итогам 2009 года.

К сожалению, добраться до Москвы смогли не все зарубежные партнеры, выразившие желание выступить перед российскими представителями продукции. Виною всему – активность исландского вулкана с замысловатым названием Эйяфьятлайокудль, по этой причине европейские аэропорты были вынуждены отменить большинство международных рейсов. И все же Президент и директор по региональным продажам Kodak Dental Systems Дэйв Пуллен и Хайдн Найт, менеджер по экспорту J.Morita Europe Андрей Метельков, коммерческий директор Castellini Паоло Спеттоли и бизнес директор Dentsply Марк Мюррей благополучно добрались до Москвы. Гости рассказали о новых разработках, ближайших планах, особенностях оборудования своих торговых марок и отметили успехи российских компаний по итогам продаж за прошлый год.

XVI Дилерская конференция UNIDENT закрепила добрую традицию ежегодных рабочих встреч, которые независимо от места проведения и состава участников проходят в непринужденной и дружеской атмосфере. Все присутствующие были рады возможности лично пообщаться с коллегами из других регионов, ведь многих из них связывает давняя дружба, которая начиналась у истоков создания дилерской сети UNIDENT. По окончании официальной части конференции общение между участниками продолжилось за праздничным ужином. 



Тамаз Манашеров с партнерами из Dentsply Олегом Нижником и Марком Мюрреем



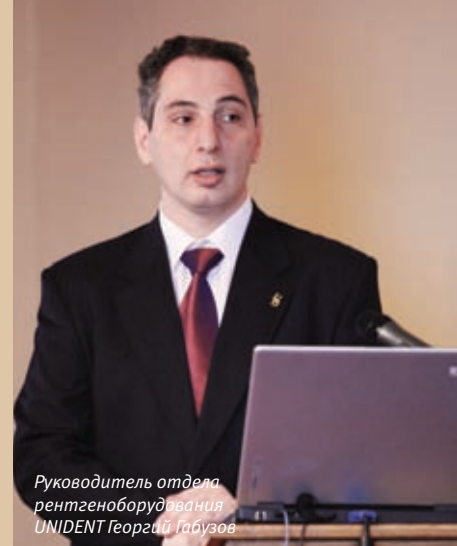
С Дэвидом Пулленом (Kodak Dental Systems)



С Паоло Спеттоли (Castellini)



Выступление директора по экспорту J.Morita Europe Андрея Метелькова



Руководитель отдела рентгенооборудования UNIDENT Георгий Габузов



Директор по развитию региональных отношений UNIDENT Александр Джанхотели



Александр Абрамов (Stomed, Костанай, Казань), Аннета Аюпян (UNIDENT) и Хайди Найт (Kodak Dental Systems)



Юрий Доможиров (ПактМедСервис, Чита), Аннета Аюпян (UNIDENT) и Хайди Найт (Kodak Dental Systems)



генеральный директор Юнидент-Поволжье Игорь Безумов



Руководитель отдела зуботехнического оборудования UNIDENT Ирина Антонова



Марк Мюрей (Dentsply), Олег Нижник (Dentsply) и Аннета Аюпян (UNIDENT)



Захария Ибрагимов (ИП Ибрагимов)



Руководитель направления Castellini
Эдуард Евгеньевич Осипов



Коммерческий директор Castellini
Паоло Снеттоли



Старший менеджер дилерского отдела
UNIDENT Анастасия Карпова принимала
от коллег и партнеров поздравления
с днем рождения



Георгий Габузов (UNIDENT) и Давид
Сергеев (Kodak Dental Systems)



Айк Мартиросян
(ООО Ривадент, Чита)



Дэйв Пуллен с супругой Деборой



Дебора Пуллен и Тамаз Манашеров



Праздничный торт в честь XVI Дилерской конференции UNIDENT



Менеджер отдела развития новых
технологий UNIDENT Тимур Нуриманов



Александр Захаров (ОмДент, Омск)



Любовь Лелаус
(ООО ПВП Контакт,
Ставрополь)



ДРУЖЕСКИЙ ВИЗИТ UNIDENT В СТРАНУ ВОСХОДЯЩЕГО СОЛНЦА

Дружба между UNIDENT и J.Morita имеет многолетнюю историю. Плодотворное сотрудничество и общая философия компаний сделали этот союз крепким и успешным. Благодаря упорной совместной работе, доверию и высокому качеству диагностического оборудования о трехмерных компьютерных томографах, цифровых панорамных аппаратах японской компании J.Morita узнали в России. А вскоре после громкой премьеры новой линии рентгенов на стенде UNIDENT в рамках одной из московских стоматологических выставок, оборудование стало эталоном вкуса и качества владельцев клиник, и незаменимым помощником врачей в крупных медицинских центрах и элитных стоматологических кабинетах.

Ежегодно делегации обеих компаний встречаются в России (на выставках Dental Salon и Dental Expo, а также на Дилерских конференциях UNIDENT) и в Японии (на заводе компании J.Morita). Эти встречи помогают партнерам обменяться опытом, лучше понять специфику друг друга, поделиться особенностями рынка. В мае 2010 команда J.Morita пригласила обширную делегацию коллег из Москвы: Георгий Габузов, Александр Джанхотели, Татьяна Никитина, Мурат Саидов (п-ка №3 УДП РФ), а также дилеров и партнеров UNIDENT из регионов России: Юрий Доможиров (ПактМедСервис, Чита), Андрей Михалин (Казань), Надежда Билая (Денталь Плюс, Владивосток) и Иван Пакшин (Альфа-Дент, Комсомольск-на-Амуре).

Традиционно поездка получилась очень насыщенной и включала в себя не только переговоры и изучение производства оборудования J.Morita, но и обширную культурную программу. Хозяева постарались на славу и организовали своим гостям королевский прием. Впрочем, о своем путешествии в страну восходящего солнца лучше всего расскажут сами участники поездки, а тем временем команда UNIDENT готовится к ответному приему и приглашает в гости коллег из J.Morita!

Георгий Габузов, руководитель отдела рентгенооборудования UNIDENT



— Компания J.Morita в Японии — имеет очень богатую историю. Здание, в котором она располагается, выполнено из кирпича. Это второе кирпичное здание увиденное нами за всю поездку по стране, другое — завод Toyota. Дело в том, что большинство старых кирпичных сооружений были

снесены во время войны, а эти уцелели и символизируют основательность и богатую историю корпораций. Что касается завода J.Morita, то здесь удивляет схема работы. Каждая деталь выполняется по мере ее необходимости для дальнейшего процесса. Здесь нет понятия «приготовить впрок». Все планомерно и строго выверено. Меня поразил центральный шоу-рум J.Morita Dental Plaza, расположенный в новом районе Токио. Это огромное здание, оборудованное по последнему слову техники. Неожиданно для нас мы увидели самые первые модели установок и рентгенов компании в музее J.Morita. Зрелище удивительное, я таких аппаратов никогда не видел! Стоматологические машинки позапрошлого века! Для себя я вынес одну очень важную мысль, мы знаем о качестве оборудования J.Morita благодаря техническим параметрам и клиническим показателям, теперь, когда произошло знакомство с историей, технологией, производственной линией завода стало понятно, почему это действительно так! Безупречная организация труда, серьезное отношение к работе, многоуровневый контроль качества, инновационное оснащение производства, сумасшедшая ответственность. Кстати, у них есть еще одна особенность, они всегда заявляют меньшие показатели, берут по нижней планке возможностей оборудования. Они заявляют ресурс трубок — 30-35 тысяч экспозиций, для сравнения европейцы заявляют в 10 раз больше, но при этом, как показывает практика, японские рентгены работают гораздо дольше и эффективнее. Это специфика работы.

Вообще Япония — страна высочайшей ответственности. Будь то дворник, официант, гид или самый низший обслуживающий персонал — все они подходят к своей работе как самому главному делу своей жизни. Еще в Японии большую роль играет образование, там 750 университетов, поэтому большая часть японцев с высшим образованием, что говорит о высоком интеллектуальном уровне страны в целом. Эта поездка — интересный опыт. Многие стало более понятно и обоснованно, например, то, почему рентгеновские панорамные аппараты и томографы J.Morita на протяжении многих лет занимают лидирующее положение на рынке, почему их стоимость высока, почему последующее обслуживание аппаратов японской компании столь простое и экономичное. Я искренне полагаю, что многим компаниям-производителям следует перенять серьезный и ответственный подход к делу, как у их коллег из Японии.

Татьяна Никитина, заместитель руководителя отдела розничных продаж, старший менеджер по работе с ключевыми клиентами UNIDENT



— Поездка обещала быть очень насыщенной и необычной. Забегая вперед скажу, что ожидания полностью оправдались. В Японии нам удалось обсудить много рабочих вопросов с коллегами, приятно, что в поездке нас сопровождали наши партнеры и давние друзья UNIDENT Андрей

Метельков и Масанори Мори, которые оказали нам очень теплый прием. Все было организовано на высшем уровне. За несколько дней пребывания мы успели посетить шоу-рум (Токио), завод (Киото), музей (Киото) и учебный центр (Осака) компании J.Morita. Мне очень приятно, что рабочий визит не стал сугубо официальным, и в насыщенной программе поездки нашлось время для того, чтобы познакомиться со страной.

Мы посетили крупнейшие города Японии: Токио, Киото, Осаку. Все они — города миллионники. Меня удивила поразительная застроенность этих городов, на улицах соседствуют сверхсовременные небоскребы и маленькие неказистые домики. Хочется отметить, что несмотря на густонаселенность здесь очень приветливые люди, незнакомцы радостно приветствовали нас, разрешили фотографировать, улыбались и пытались заговорить. Гостеприимство наших коллег из J.Morita, радушие местного населения и даже оленят, которые свободно гуляли у подножия храма Тодай-дзи в ожидании галет, подарили нам много положительных эмоций и ярких незабываемых впечатлений.

Из достопримечательностей мы успели посетить завод Toyota, фарфоровый завод и музей Норитакэ, район электроники Окихабара (он очень напомнил нам Горбушку), Золотой Дворец, первый буддийский храм Асакуса, океанариум Каиюкан.

Наш день был расписан по минутам, зато мы получили много впечатлений и лучше узнали культуру наших партнеров. В свою очередь, мы всегда рады приветствовать гостей из J.Morita у себя на Родине, потому что ничего так не способствует укреплению рабочих и дружеских отношений, как общение, обмен положительными эмоциями и опытом в своей области.

Александр Джанхотели, директор по корпоративным отношениям UNIDENT



— Наша встреча с партнерами из J.Morita прошла очень плодотворно, она позволила нам не только решить некоторые вопросы бизнеса, но и пообщаться неформально. Уверен, что подобная практика очень способствует укреплению партнерских и дружеских отношений. Предполагаю, что

вследствие нашей поездки в Японию будет принято много важных решений для наибольшей эффективности продаж оборудования J.Morita в России.

Делегация из представителей UNIDENT, дилерских компаний и ключевых клиентов компании убедилась в инновационном подходе к производству оборудования J.Morita и лично познакомилась с директором завода в Киото - господином Секиёя Огино. Мы убедились в слаженном, профессиональном, хорошо организованном отношении руководства и сотрудников J.Morita ко всем производственным этапам создания продукции бренда.

В ходе рабочей поездки мы посетили офис, музей, шоу-рум и учебный центр J.Morita. Мы обсуждали рабочие дела, наблюдали за производством, узнавали историю и философию компании. Во время нашего пребывания в офисе компании в Осаке, российские стоматологи и представители торгующих организаций получили уникальную возможность принять участие в конференции, посвященной вопросам применения методики Бича, предполагающей работу с пациентом в положении «12 часов». В процессе занятия мы познакомимся с ее основоположником господином Бичем, для нас была большая честь пройти обучение у столь именитого наставника. После курсов и общения на данную тему с Андреем Метельковым, было решено проводить подобные занятия на постоянной основе в московских и региональных клиниках и специализированных учебных центрах.

Говоря о поездке нельзя не рассказать о стране Восходящего Солнца, которая стала полным открытием для нас. Это страна философии и удивительной культуры. Здесь мы поняли, что Япония — страна деталей, мелочей и нюансов, которые становятся понятны лишь спустя некоторое время. Что касается культурной программы поездки, заботливо подготовленной для нас принимающей стороной, то могу отметить, что она была очень насыщенной и интересной. За это отдельная благодарность нашим давним партнерам и друзьям Андрею Метелькову и Масанори Мори, которые сопровождали нас в экскурсионных поездках по достопримечательностям Японии. Все это в сочетании с удивительной природой, доброжелательными людьми, богатой историей и культурными традициями Японии превратило нашу поездку в настоящий праздник. И все же самое главное, что эта рабочая встреча заложила прочный фундамент для дальнейшего плодотворного сотрудничества, которое послужит важным фактором успешного развития стоматологического рынка и стоматологии в России.

На экскурсии по заводу Toyota



Делегация из России в шоу-руме J.Morita



トヨタテクノミュージアム
産業技術記念館
2010年5月1日



После обучения со своим наставником и основателем методики работы с пациентом в положении 12 часов доктором Бичем



Татьяна Никитина у храма Тодайдзи



Ни один священный олень не остался голодным! На фото Александр Джанхотели у подножья храма Тодайдзи



Музей J.Morita, первый рентген компании



Первая установка J.Morita и Александр Джанхотели (UNIDENT)



На производстве J.Morita все работает как часы

С коллегами из J.Morita на заводе компании



Андрей Михалин (Клиника Апломб),
Георгий Габузов (UNIDENT) и Юрий Доможиров
(ПактМед Сервис) у Императорского дворца



На экскурсии в Золотой Дворец императора



Друзья, партнеры и гостеприимные хозяева Андрей Метельков и
Масанори Мори (J.Morita)

На экскурсии в океанариуме Кацюкан



Произведения искусства фарфорового завода Норитаке



Трогательная встреча с японскими детишками
произвела огромное впечатление на Александра
Джанхотели



Завод J.Morita



Шоу-рум J.Morita, Токио

FILTEK™ ULTIMATE ГЛАЗАМИ СТОМАТОЛОГОВ

В апреле этого года компания 3M ESPE выпустила на российский рынок новый композитный материал Filtek™ Ultimate.

По заявлению производителя Filtek™ Ultimate представляет собой новое поколение нанокомпозитов, которое обладает дополнительными улучшенными свойствами такими, как лучшая полируемость и стойкость блеска, флюоресценция. Компания 3M ESPE также позаботилась об удобстве врача, расширив возможности реставрации в один оттенок.

За короткий промежуток времени материал полностью заменил на рынке своего предшественника Filtek™ Supreme XT.

Так что же нового в композите Filtek™ Ultimate? Чем он лучше своего предшественника? И все-таки, какие преимущества он дает доктору?

Мы задали эти вопросы докторам, которые используют реставрационный материал Filtek™ Ultimate в своей ежедневной практике с первых дней его появления на рынке.





Снегирева Татьяна Александровна, стоматолог-терапевт клиники «СТОМА» (Санкт-Петербург):

Материал, работая с которым становишься для пациента волшебником - проблемы с цветом реставраций решаются магическим образом. Работа получается красивой!



Афанасьев Иван Владимирович, ассистент кафедры детской стоматологии, ортодонтии и челюстно-лицевой хирургии Кубанского государственного медицинского Университета (Краснодар):

Наконец-то появился материал, который способен удовлетворить потребности как врачей, так и пациентов. Я имею в виду отличный баланс цвета, блеска и консистенции, что важно для стоматолога. А также естественность реставраций и отсутствие дискотечного эффекта, на что сейчас все больше и больше обращают внимание пациенты.



Аюпова Лилия Ганниятулловна, специалист по эстетической реставрации клиники «Стоматология 31» (Москва):

Материал легко адаптируется, и абсолютно не видна граница пломба/зуб, что особенно важно при восстановлении полостей по 4-му, 5-му и 6-му классу. При этом материал быстро и легко полируется, так что добиться зеркального блеска стало очень просто.



Болдырев Юрий Анатольевич, генеральный директор клиники «СалюсЛ» (Екатеринбург):

Наконец-то появился материал в эстетическом плане не уступающий керамике. Он доставляет удовольствие не только врачу, но и технику. Но в отличие от керамики не прямые реставрации из композитного материала легко ремонтировать.



Станчева Диана Викторовна, главный врач стоматологической клиники «Стомаком» (Нижний Новгород):

Материал сохранил все достоинства Filtek™ Supreme XT и одновременно лишился всех его недостатков: прозрачные оттенки стали удобными в работе, появилась флюоресценция, шприцы стали разных оттенков с более крупной маркировкой, что значительно облегчает работу. Ощущение, что работаешь хорошо знакомым, годами проверенным материалом, который неожиданно стал практически идеальным.



Устинова Елена Анатольевна, стоматолог-терапевт, главный врач клиники «Райден» (Санкт-Петербург):

Хороший материал для ежедневной предсказуемой работы, сочетающий в себе экономичность и высокое качество эстетики.



КОМПАНИЯ ZHERMACK: BEYOND INNOVATION

Компания UNIDENT является эксклюзивным дистрибьютором в России всемирно известного итальянского производителя компании Zhermack, которая специализируется на выпуске материалов и оборудования для стоматологов и зубных техников. Компания Zhermack была основана в 1981 году и быстро завоевала ключевое место на международном стоматологическом рынке.



Сегодня Zhermack — одна из динамично развивающихся международных компаний. В 2007 году компания объединилась с известным итальянским производителем зуботехнического оборудования компанией Emmevi, эксклюзивным российским дистрибьютором которой был UNIDENT. Вследствие этого ассортимент концерна Zhermack расширился, обширный ассортимент приборов дополнен широкой гаммой расходных материалов для стоматологов и зубных техников. В 2008 компания Zhermack — вошла в состав всемирно известного стоматологического гиганта Dentsply International.

Тициано Бузин, Президент и основатель компании Zhermack, подчеркивает: «Мы твердо уверены, что соглашение с Dentsply International принесет увеличение инвестиций в новых амбициозных научно-исследовательских работах и укрепит существующее производство и структуру занятости корпорации. Использование совместной маркетинговой стратегии и методов коммуникации добавит поддержку к оказываемым услугам клиентам и эффективности к рекламной деятельности».

Витторио Мора, Вице-президент и основатель компании Zhermack, комментирует так: «За эти годы у нас была возможность познакомиться с компанией Dentsply и мы очень счастливы на-

чать сотрудничество с ведущим мировым производителем расходных материалов. Мы уверены, что линейка производимой компанией Zhermack продукции и освоенные нами рынки являются прекрасным дополнением к деятельности Dentsply и их ассортиментной политике». Основываясь на своем тридцатилетнем опыте работы, компания Zhermack знакома с ежедневным трудом стоматологов и зубных техников и предлагает большой выбор материалов и оборудования, идеально подходящих для самого широкого спектра работ. Вот только небольшой перечень наиболее популярных материалов на российском рынке:

- альгинатные и силиконовые слепочные материалы для стоматологов (Hydrogum, Orthoprint, Zetaplus, Zetaflow, ELITE HD+ и др.);
- силиконовые слепочные и дублировочные материалы для зубных техников (Zetalabor, ELITE Double и др.);
- гипсы 3 и 4 классов (Elite Rock, Elite Stone, Elite Model, Elite Arti и др.)

Чем же так привлекательна продукция Zhermack?

В первую очередь, гарантированным качеством, т.к. вся продукция производится от начала до конца на заводе в Италии под контролем экспертов. Во-вторых, широким ассортиментом. Каждый материал, в зависимости от применения, имеет несколько различных видов и параметров, например, несколько скоростей застывания, широкую цветовую гамму, различную степень текучести и гидрофильности, а также расфасовку. Это значит, что специалист может подобрать себе соответствующий материал для любого вида работ. Взять, например, гипс для зуботехнических лабораторий. Одного только гипса 4 класса существует три вида, которые различаются не только областью применения и твердостью, но еще каждый вид имеет по 4-5 цветов, различную скорость застывания от 8 до 12 минут и расфасовку от 200 г до 25 кг.

В-третьих, оптимальное соотношение цены и качества.

Если говорить о приборах, то в прошлом году компания **Zhermack** модернизировала всю линейку приборов для зубных техников. Часть из них была снята с производства и заменена на новые более современные модели. Часть — модернизирована. Дизайн приборов стал более современным и привлекательным. Вся линейка приборов выдержана в красно-белых тонах.

Какие же приборы появились и зачем?

Появился новый вакуумный смеситель для гипса и паковочных масс **ELITE®-MIX**. Разработчики **Zhermack** учли все необходимые запросы современного зубного техника: он прост в использовании, быстро и интуитивно программируется с помощью одной многофункциональной кнопки, обладает всеми необходимыми техническими параметрами. Удобно также, что 6 из 10 программ предварительно настроены для гипсов **Zhermack**.

Новый прибор для автоматического замешивания силиконов для дублирования **DOUBLEMIX**. При использовании дублировочного материала Elite Double extra fast, производства **Zhermack** модель можно дублировать всего за 6 минут вместо 30. Кстати, в прошлом номере **Unident Today** вы могли прочесть подробную статью об этой продукции.

QUASAR Plus — новый уникальный паяльный аппарат на основе инфракрасного излучения для точечной пайки металла в аргоне. Процесс сварки происходит в 8 раз быстрее, чем при лазерной, а цена в 5 раз ниже. Причем можно паять уже готовые металлокерамические протезы и процесс пайки идет плавно, что не дает деформации металла, в отличие от лазера.

В современной зуботехнической лаборатории с литейным производством данный прибор просто незаменим.

Помимо новинок, в ассортименте **Zhermack** представлены популярные в профессиональной среде пароструйные аппараты **VAP 6**, триммеры для гипса **SQM 25**, муфельные печи серии **FURN**, полимеризаторы для холодной и горячей полимеризации пластмассы под давлением **POLIMER** и водяной полимеризатор **Prothyl Polimer**, пескоструйные аппараты серии **SAND** и другие. Они прошли процесс модернизации и помимо высокого европейского качества приобрели красивый современный дизайн. Гарантийный период на оборудование продлен до 2-х лет. Мы будем рады предоставить вам более полную информацию по данной продукции и приглашаем вас в московский офис **UNIDENT**, в котором располагается демонстрационный зал, где можно детально рассмотреть все приборы и материалы, получить квалифицированную консультацию наших специалистов и приобрести интересующую вас продукцию.

Руководитель отдела
 зуботехнического оборудования **UNIDENT**
 Ирина Антонова



Prothyl Polimer



VAP 6



DM 40



SAND S25R



ELITE®-MIX



QUASAR Plus



SQM 25



POLIMER



DOUBLEMIX

ВИТТОРИО МОРА: МОЙ ПЕРВЫЙ ВИЗИТ В МОСКВУ СОСТОЯЛСЯ В ЭПОХУ ПРАВЛЕНИЯ ГОРБАЧЕВА



Витторио Мора — счастливый отец семейства, вице-президент и основатель компании **Zhermack**. Он хотел быть исследователем, но вместо этого стал дизайнером, а в довершение ко всему на пару с другом детства основал компанию, продукция которой более 20 лет пользуется популярностью у стоматологов и зубных техников всего мира! Несмотря на головокружительный успех **Zhermack**, больше всего на свете Витторио, как истинный итальянец, гордится своей семьей и не перестает радоваться жизни!

— *Здравствуйте, Витторио. Вы — основатель компании Zhermack. Давайте вспомним, с чего начиналась Ваша карьера?*

— Здравствуйте! Давайте начнем с самого начала. Я родился в Бадия Полезине, маленьком городке на северо-востоке Италии, между Венецией и Вероной. Ребенком, когда учился в начальной и средней школе, мечтал стать исследователем, а потом в старших классах, которые оканчивал уже в Падуе, решил учиться на дизайнера.

— *Ничего общего со стоматологией! Как же появилась идея создания компании Zhermack?*

— После учебы я 2 года работал дизайнером, а после три года работал в компании, которая производила искусственные зубы. Именно в этой организации я увидел, что стоматологический рынок богат инновациями, в нем чувствуется потенциал развития. Так вместе со своим другом детства, Тициано Бузин, мы дружим с 13 лет, решили направить наши общие идеи в новое русло и основали стоматологическую компанию **Zhermack**.

— *Помните свой первый визит в Россию?*

— О, да! Наш первый визит в Москву состоялся в эпоху правления Горбачева, если не ошибаюсь, был 1989 год. Мы приехали представлять свой новый продукт. Я отлично помню то время, когда мы с трудом пытались наладить контакты, заявить о себе в России, получить необходимые разрешения, уладить все бумажные вопросы. На это ушло много времени и сил.

Но самые яркие впечатления о той поездке — это люди, с которыми я познакомился у Вас в России. В первую очередь я имею в виду двух стоматологов Алексея и Марину, с которыми мы поддерживаем связь с тех пор, как представляем свою продукцию в России. Они произвели на меня огромное впечатление и дали представление о русских людях (к счастью, совершенно отличное от клише о россиянах, распространенного в Европе в то время). К тому же, меня поразило, что, несмотря на их молодость (25-30 лет), у них уже были семьи, дети, они успели успешно окончить Университет и имели многолетнюю профессиональную практику. Это нетипично для

Отразить реальность.....

Просто!

~~Filtek™ Supreme XT~~

НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ:

Filtek™ Ultimate

Компания 3M ESPE представляет новый универсальный композитный материал 3M™ ESPE™ Filtek™ Ultimate.

Просто использовать

- Отличные манипуляционные свойства
- Больше оттенков Body – больше возможности делать эстетичные реставрации, используя один оттенок
- Легко читаемая упаковка

Естественная эстетика

- Отличная полируемость
- Большое разнообразие оттенков и прозрачностей
- Улучшенная флюоресценция

Уникальная нанотехнология

- Стойкость блеска лучше, чем у микрофила
- Отличная износоустойчивость
- Возможность использования для реставрации фронтальных и боковых зубов

Теперь создавать красивые, естественные реставрации стало еще проще!



Filtek™ Ultimate

Универсальный композит



С Константином Платициным (UNIDENT)



Со Стефано Бьонди (UGIN), Эсфирой и Майклом Касс (Unident SA). Дилерская конференция UNIDENT, апрель 2006



С супругой и младшими дочками-близнецами. Венеция, апрель 2009



Супруга Ядвига, близнецы Виттория и Беатрис, ноябрь 2010

Европы в целом и Италии в частности, у нас сначала учеба, потом карьера, а уж потом семья и дети. Более того, они были полны энтузиазма, выражали свою готовность постоянно совершенствоваться, делать что-то новое и владели технологией.

— Как бы Вы в нескольких словах описали Россию?

— Загадочная, сильная, гордая.

— Чем, по Вашему мнению, отличается российский рынок?

— Я уверен, что российский стоматологический рынок один из самых быстрорастущих и многообещающих в мире, он имеет огромный потенциал развития. Если говорить об иностранных производителях, например, возьмем нашу компанию, то в России очень важно выбрать правильных партнеров, которые будут достойно представлять продукцию на местном рынке. Дистрибьютор должен хорошо знать особенности рынка, разбираться в экономической ситуации и лидировать в своей отрасли. От этого во многом зависит успех продукции на российском рынке.

— Поэтому Вы много лет сотрудничаете с UNIDENT?

— Как я уже говорил ранее, для того, чтобы быть конкурентноспособным в России необходимо иметь надежного партнера, поэтому мы выбрали UNIDENT, как наиболее подходящего партнера для меня и Zhermack в России.

— Как Вы думаете, русские и итальянцы похожи?

— Без сомнения. И итальянцы и русские дорожат своей культурой и безгранично любят свои семьи. Оба народа привязаны к своей Родине, а еще мы схожи своей страстью к красоте и изяществу.

— Расскажите о Вашей семье.

— Моя супруга, Ядвига работает в департаменте




маркетинга компании, производящей натуральные соки и напитки для детей. У нее частичная занятость, так как большую часть времени она проводит с нашими детьми, близнецами Витторией и Беатрис. Девочкам по 6 лет.

Вообще, я счастливый отец, у меня четверо детей. Благодаря моим младшим дочкам, Виттории и Беатрис, я остаюсь молодым душой, а также благодаря старшим детям Елене (28 лет) и Леонардо (25 лет). Они оба успешно закончили обучение и работают в компании Zhermack. Главный праздник для нас — Рождество, когда мы собираемся все вместе и отправляемся на неделю в горы кататься на лыжах.

— *Остается ли время на хобби?*

— Я увлекаюсь теннисом и шахматами. Что касается шахмат, то много лет назад мне их вручил русский стоматолог, я до сих пор храню подарок на рабочем столе. В свободное время я люблю путешествия и времяпровождение с семьей, детьми.

— *О чем мечтает Витторио Мора?*

— Моя заветная мечта — счастье и благополучие семьи. Пожалуй, это самое главное для меня. 



Со старшими детьми Еленой и Леонардо. Танзания, октябрь 2009

CASTELLINI: СМЕНА ПОКОЛЕНИЙ

На протяжении 75-ти лет с момента основания Castellini оборудование компании является олицетворением безопасности, надежности, комфорта и изящества. Известные в мире модели стоматологических установок Eli, Evo5, Duo ежедневно помогают врачам ведущих клиник безупречно и легко выполнять свою работу. Одной из первых компания представила собственную систему защиты от перекрестных инфекций Autosteril. С тех пор эта уникальная разработка не раз не подвела врачей и их пациентов. Гарантированный защитный барьер и своевременное обеззараживание поверхностей запатентованной встроенной системы Autosteril позволяет специалистам за 5-10 минут в полу- или автоматическом режиме произвести промывку, удаление плёнки и глубокую стерилизацию внутренних каналов водоснабжения одновременно для всех инструментов. Таким образом, с оборудованием Castellini можно быть уверенным не только в благоприятном результате лечения, но и в защите от наиболее опасных и распространенных перекрестных инфекций. Сегодня, когда все вершины стоматологического Олимпа покорены, а конкуренты остались на шаг позади, самое время остановиться и насладиться моментом, но только не для команды Castellini, которая находится в постоянном поиске свежих решений. Специально для ценителей итальянского качества в июле 2010 года разработчики Castellini совместно с партнерами из UNIDENT представляют 4 новые модели стоматологических установок — Eli 5, Skema 5, Skema 6, DUO PLUS. Это новое поколение оборудования, теперь стоматологические установки еще более функциональны и максимально адаптированы под современные запросы врачей, что позволяет прогнозировать быстрый рост спроса на них. А теперь обо всех новинках по порядку.

Eli 5

Новая Модель Eli 5 — симбиоз двух популярных моделей ELI и EVO 5. Стоматологи, особенно те, кто занимается частной практикой или работают в небольших клиниках, не скрывают, что приверженцев стоматологических установок Castellini было бы гораздо больше, если бы не их высокая стоимость, характерная для оборудования премиум-класса. Продолжая мечтать об итальянских произведениях стоматологического искусства, многим врачам приходилось отдавать предпочтение более экономичным вариантам. Так родилась идея создания экономичной модели Eli5, что позволило Castellini охватить еще больший сегмент рынка. Что представляет собой данная модель?

Кресло пациента повышенной комфортности DAMA. кресло имеет электромеханический привод; возможность программирования 4-х рабочих позиций, позиций полоскания и Транделенбурга; автовозврат в рабочее положение. Характерная особенность кресла, создающая дополнительное удобство для пациента, — синхронизация движений спинки и коленной артикуляции. Кресло имеет подголовник с двойной артикуляцией, легко перестраиваемый для приема детей. Новый Блок врача с возможностью установки 5 инструментов, включающий: турбинный наконечник Silent Power Silver 2, воздушный микромотор Airpower (без фиброоптики, встроенный спрей, автоклавируемый корпус, возможность реверса, скорость от 5.000 до 20.000 об/мин), модуль с трехфункциональным пистолетом Threesteril, мини дисплей для индикации числа оборотов и мощности скейлера (как у EVO 5) Улучшенное место ассистента, новый бестеновой светильник E Light. Уникальная система Autosteril. Несмотря на значительную модернизацию предыдущего выпуска модели (ELI), стоимость установки осталась демократичной.

DUO PLUS

Модель DUO PLUS считается топовой в модельном ряде Castellini и является мультифункциональной машиной для специалиста любой направленности от терапевта до имплантолога. Сегодня Castellini представляет усовершенствованную версию. В ней прекрасно совмещены инновации стоматологической отрасли, эксклюзивные разработки и лучшие традиции компании.

В комплектации обновленной модели DUO PLUS — принципиально новое кресло пациента THESI 3, благодаря конструктивным особенностям которого разработчикам удалось увеличить грузоподъемность, обеспечить более плавный ход и добавить новую функцию автоматического перемещения сиденья вперед при отклонении спинки назад и наоборот. Кресло имеет возможность программирования: 4 рабочих позиций, позиции полоскания, авто возврат в рабочее положение, нулевая позиция, позиция Транделенбурга.

Модуль врача на 5 инструментов: новый оригинальный дизайн; автодиагностика с начальным контролем; программирование режимов работы с визуализацией на жидкокристаллическом дисплее; отображение скорости турбины в %; электронная компенсация числа оборотов и возможность предустановки крутящего момента микромотора; эндо режим, реверс и автореверс бесколлекторного мотора Implantor LED; регулировка мощности и эндо функция скейлера.

Гидроблок с керамической поворотной быстростъемной плевательницей; встроенной автоматической системой Autosteril с панелью управления и отдельным контейнером для дезинфектанта, работающей в автоматическом режиме; системой автономной подачи жидкости; общей антистагнационной системой. Максимальное оснащение системами гигиенического на-

значения и средствами защиты врача и пациента от перекрестной инфекции.

Модуль ассистента на артикуляционном плече с возможностью установки двух дополнительных инструментов (полимеризационная лампа, пистолет вода-воздух); системой автоматической задержки выключения вакуума и обработки продуктов аспирации дезинфектантом-пеногасителем; пультом управления креслом, светильником, подачей воды в стакан и омывом плевательницы; устройством для быстрой дезинфекции шлангов пылесоса и слюноотсоса.

Передвижной многофункциональный узел ножного управления оснащен дополнительными возможностями, что делает работу стоматологов еще более простой и комфортной.

Особое внимание хотелось бы уделить новому мотору *Implantor Led*, который на сегодняшний день не имеет аналогов на мировом рынке. Он отвечает любым функциональным требованиям – от препарирования костной ткани под имплантаты до обработки культи части зуба под искусственную коронку, от препарирования твердых тканей для последующего пломбирования до тонких эндодонтических вмешательств. Современная, надежная бесколлекторная технология без внутренних скользящих контактов. Постоянные магниты высокой энергии позволяют валу мотора развивать вдвое больший крутящий момент по сравнению с низкоскоростными моторами традиционной конструкции при одинаковых габаритах и весе. Крутящий момент остается практически неизменным в широком диапазоне оборотов. Скорость регулируется от 100 до 50 000 об/мин, обеспечивая весь спектр возможного применения микромотора в стоматологии. Крутящий момент 4,5 Нсм! А новая система подстветки LED на светодиодах обеспечит дополнительный комфорт в работе.

Так же несколько слов хотелось сказать про новый бестеневой светильник высшего класса технологии LED с плавной регулировкой света до 50 000 люкс! Это принципиально новый осветительный прибор в стоматологии, который обеспечит превосходную видимость рабочей зоны и не доставит дискомфорта глазам.

Внесенные усовершенствования в совокупности с уже имеющимися техническими решениями делают эту установку в высшей степени уникальным оборудованием, которое может удовлетворить запросы профессионала самого высокого класса.

SKEMA 5 и SKEMA 6

По сути, эти установки — достойная замена модели *EVO 5*. Они еще более совершенны и безупречны. Высокие технические показатели приобрели изысканную форму, установки готовы украсить трудовые будни российских врачей и скрасить неприятные впечатления пациентов. Презентация моделей линии *SKEMA* состоится в сентябре этого года, на стенде компании *UNIDENT* в рамках выставки *Dental Expo 2010*.



Более подробную информацию о технических характеристиках этих и других моделей стоматологических установок *Castellini* можно узнать в компании *UNIDENT*.



J.MORITA: НАВСТРЕЧУ РЕКОРДАМ!

Один из ведущих поставщиков стоматологического оборудования японская компания J.Morita последние пять лет радует российских стоматологов самыми современными панорамными рентгеновскими аппаратами и цифровыми томографами.



ВЫСОКОСКОРОСТНОЙ
ЦИФРОВОЙ ПАНОРАМНЫЙ
АППАРАТ VERAVIEW IC-5

уникальной функцией автоматической фокусировки пациента, приборы позволяют производить рентгеновские исследования высокого качества, сводя на «нет» влияние «человеческого» фактора. Уникальная оптическая система по отраженному лучу определяет расстояние до челюсти пациента и задает оптимальную траекторию вращения генератора для получения высококачественных снимков. Система автоматического контроля экспозиции в режиме «реального времени» определяет проникаемость диагностируемых тканей и мгновенно выдает команды на генератор по изменению параметров излучения (напряжение и сила тока) для обеспечения оптимального соотношения качество снимка / лучевая нагрузка. Заводская 3-х летняя гарантия еще раз подтверждает высочайшую надежность прибора, обеспечивая его многократную окупаемость в гарантийный период.

Цифровой панорамный рентгенаппарат Veraviewerocs 2D / 2D CP, является прибором экстра класса и предназначен для получения любых видов цифровых панорамных и телерентгенографических снимков. Сочетая в себе традиционные для J.Morita автоматическую фокусировку пациента и контроль экспозиции с высочайшим качеством цифровых снимков и великолепный дизайн, прибор предназначен для удовлетворения потребностей самых взыскательных и опытных стоматологов. Одним из главных преимуществ приборов линейки 2D/2D CP является возможность их последующей модернизации до трехмерного компьютерного томографа с функцией пространственного построения модели исследуемой области. Это позволяет распределить инвестиции в цифровую диагностическую систему для Вашей клиники и исключить вероятность ее морального устаревания в обозримом будущем. Вышеперечисленные преимущества оборудования J.Morita побуждают любую клинику, планирующую приобретение панорамного рентгенаппарата, выбрать один из упомянутых приборов. Однако, при детальном изучении вопроса покупки пленочного аппарата возникают проблемы связанные с отсутствием фотолаборатории или проявочной машины и отсутствием высококвалифицированного врача рентгенолога, способного эффективно использовать флагманские модели, оснащенные самым большим набором функций (в случае с цифровым

Один из ведущих поставщиков стоматологического оборудования японская компания J.Morita последние пять лет радует российских стоматологов самыми современными панорамными рентгеновскими аппаратами и цифровыми томографами. Надежные и функциональные пленочные панорамники серии Veraviewerocs 5 (5CP) не имеют аналогов по надежности, эргономичности и безопасности. Обладая

аппаратом линейки Veraviewepocs 2D). Кроме того, в обоих случаях возникают проблемы с лицензированием рентгенаппаратов, которые (как и все конкуренты) располагают генератором с напряжением более 70 кВ. Как известно, действующий СанПин предполагает размещение в жилых домах аппаратов с максимальным напряжением на генераторе до 70кВ и приведенной лучевой нагрузкой 40 мА х мин. в неделю.

Специально для размещения в жилых домах всемирно известная японская компания J.Morita разработала высокоскоростной цифровой панорамный аппарат Veraview IC-5. Прибор обладает уникальной способностью при помощи рентгеновского генератора, работающего в диапазоне 60-70 кВ с силой тока 1-7,5 мА, производить цифровые панорамные снимки за 5,5 секунд. Для сравнения, минимальное время исследования для других панорамных аппаратов, превышает 12-13 секунд. IC-5 не только является самым быстрым панорамным аппаратом, но и более чем в два раза превосходит лучшие аналоги по радиационной безопасности. Максимально автоматизированный (система автоконтроля экспозиции самостоятельно выбирает параметры излучения) и компактный прибор является эталоном изящества и эргономичности. Панорамные исследования с размером «пикселя» 196 микрон (время экспозиции 5,5 секунд) или 144 микрон (время экспозиции 7,4 секунды) уверенно конкурировали с панорамными рентгенаппаратами среднего класса, при этом подвергали пациента существенно меньшей лучевой нагрузке. Только самые дорогостоящие и «тяжелые» аппараты конкурентов могли претендовать на превосходство по качеству изображения не обременяясь при этом требованиями радиационной безопасности.

Покупатель нередко оказывался перед дилеммой: выбрать безопасный рентгенаппарат, разрешенный к размещению в жилых домах или приобрести прибор с максимальным качеством изображения. Лето 2010 года решило нелегкую дилемму — J.Morita представила новую версию рекордного Veraview IC-5, способного производить цифровую панорамную съемку с размером точки (пикселя) 96 микрон, которое является наилучшим для панорамного исследования. Таким образом, рекордно быстрый и безопасный аппарат сегодня не уступает в качестве снимка самым дорогим приборам на рынке. Поступление новейшей модификации аппарата на российский рынок планируется на конец июня 2010 года. Особенно приятно потенциальным покупателям будет узнать, что предполагаемая цена на аппарат не будет отличаться от стоимости IC-5, поставляемого ранее. Дополнительную информацию о рентгенодиагностическом оборудовании J.Morita можно будет получить в отделе рентгеновского оборудования UNIDENT и в офисах дилеров.

Георгий Габузов, руководитель отдела рентгенооборудования UNIDENT



ЦИФРОВОЙ ПАНОРАМНЫЙ
 РЕНТГЕНАППАРАТ
 VERAVIEWEPOCS 2D / 2D CP



VERAVIEWEPOCS 5D

УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР DSCLINIC: СЕКРЕТ УСПЕШНОГО АДМИНИСТРАТОРА



Открытие стоматологического бизнеса требует большого количества материальных и интеллектуальных затрат.

Одно из важнейших звеньев маркетинговой стратегии — продвижение товара — тесно связано с ролью администратора клиники. От эффективности работы этого участника стоматологического процесса зависит увеличение записи пациентов на лечение и консультацию, своевременное посещение клиники пациентами, профилактика и решение конфликтных ситуаций положительно для клиники и пациента, обеспечение 100%-ной загрузки врачей клиники, комфорт для пациента и персонала клиники и многое другое.

Не секрет, что администратор — это атмосфера, лицо и визитная карточка клиники, и зачастую именно от него зависит, придет ли пациент на консультацию, останется ли он лечиться в клинике, будет ли давать рекомендации своим родственникам и знакомым. Заслуга грамотного администратора — не только эффективное взаимодействие «клиника — клиент», но и в целом рабочая атмосфера коллектива, отождествляющего себя с клиникой, ее успешностью.

Продажа стоматологических услуг при серьезной конкуренции на рынке зависит не только от качества предоставляемых стоматологических услуг и материалов, но и от атмосферы лечебного процесса, грамотного изложения ценовой политики и плана лечения, а также широкого спектра условий, объединенных понятием «качественное обслуживание».

Специфика стоматологического процесса требует особого мастерства и навыка администрирования. Администратор играет роль буфера, антикризисного менеджера и хозяина атмосферы. Таким образом, многие работодатели заинтересованы в повышении эффективности своих административных кадров, а так же в наборе обученных эффективно-

му администрированию специалистов.

Для освоения стратегии и навыков успешного, эффективного администрирования именно применительно к стоматологии нами была разработана данная программа, которая включает следующие блоки:

- Диагностический (выявление индивидуальных сложностей и личностного стиля).
- Теоретическо-методический (презентация + каждый участник получает в подарок пособие).
- Практический блок (тренинговая отработка навыков).

Создавая данную методику, мы провели качественный анализ понятия — «Успешный администратор в стоматологии». Выделили ряд присущих ему характеристик — личностных качеств и навыков. Вот перечень необходимых навыков специалиста по административной работе:

- Знание основ психологии.
- Знание техник продаж.
- Высокие коммуникативные навыки.
- Высокая скорость мышления, находчивость, сообразительность.
- Организованность, знание делопроизводства, умение работать в команде.
- Способность к сопереживанию (эмпатия).
- Положительное отношение к пациентам клиники.
- Приоритет решений перед собственными амбициями, рабочий азарт, умение нести ответственность и делегировать ее.
- Способность идентифицировать себя с клиникой и коллективом.
- Безупречный внешний вид, знание этикета, спокойствие.
- Тяга к уюту и комфорту.

С целью экономии вашего времени мы включили в программу диагностический этап, позволяющий вычленив основные проблемные зоны группы и сосредоточить особое внимание в ходе тренинга именно на этих аспектах. Мы поможем вам не только приобрести необходимые знания и навыки, но и найти свой собственный стиль в администрировании, увидеть свои сильные стороны, развить их и стать успешными.

**Двери учебного центра DSclinic
 всегда открыты для Вас!**

Расписание занятий в учебном центре DSclinic осень – зима 2010г.

- мастер-класс
24 сентября **«Профессиональная гигиена, как обязательный этап перед проведением отбеливания и реставрации»**
Лектор: Власова Н.Н. Стоимость участия: 7000 р.
- мастер-класс
25 сентября **«Основы клинической гнатологии (окклюзия, артикуляция)»**
Лектор: Серебров Д.В. Стоимость участия: 10000 р.
- тренинг
28-30 сентября **«Гений администрирования»** (для администраторов и руководителей стоматологических клиник)
Лекторы: Крымова Д.А. и Бальчиков В.Ю. Стоимость участия: 10800 р.
- мастер-класс
1-2 октября **«Реставрация зубов у детей»**
Лектор: Скатова Е.А. Стоимость участия: 10000 р.
- мастер-класс
8 октября **«Адгезивное шинирование зубов при патологической подвижности. Волоконно-армированные прямые композитные мостовидные протезы, как способ решения проблемы включенного дефекта зубного ряда малой протяженности. Показания и ограничения»**
Лектор: Мендоса Е.Ю. Стоимость участия: 7000 р.
- мастер-класс
9 октября **«Лазерная пародонтальная хирургия. Эффективное лечение заболеваний пародонта»**
Лектор: Зуйков Ю.А. Стоимость участия: 7000 р.
- мастер-класс
15-16 октября **«Современная клиническая эндодонтия»**
Лектор: Введенская С.В. Стоимость: 11000 р.
- мастер-класс
22-23 октября **«Реабилитация пациентов высокоэстетичными несъемными ортопедическими конструкциями. Вкладки и виниры изготовленные из керамики и композиционных материалов. Пожелания и ожидания пациентов»**
Лектор: Серебров Д.В. Стоимость участия: 15000 р.
- мастер-класс
29 октября **«Коррекция дисколоритов и некариозных поражений методом отбеливания»**
Лектор: Власова Н.Н. Стоимость участия: 7000 р.
- лекция
30 октября **«Проявление инфекционно-аллергических заболеваний в полости рта. Методы обследования и диагностики. Современные методы лечения и профилактики»**
Лектор: Позднякова Т.И. Стоимость участия: 3500 р.
- мастер-класс
5-6 ноября **«Машинные никель-титановые инструменты в эндодонтии»**
Лектор: Болячин А.В. Стоимость участия: 12000 р.
- мастер-класс
12 ноября **«Неотложные состояния в стоматологии. Седация с сохранением сознания в стоматологии (для врачей-стоматологов). Местные анестетики в стоматологии»**
Лектор: Нестерович В.А. Стоимость участия: 3800 р.
- мастер-класс
13 ноября **«Заболевания языка, как зеркала человеческого организма. Современный взгляд на этиологию, патогенез и лечение данной патологии»**
Лектор: Позднякова Т.И. Стоимость участия: 3500 р.
- мастер-класс
19 ноября **«Хирургические методы лечения заболеваний пародонта»**
Лектор: Рунова Г.С. Стоимость участия: 7000 р.
- мастер-класс
20 ноября **«Критерии успеха при выборе пломбировочного материала и принципы препарирования для проведения прямой реставрации»**
Лектор: Власова Н.Н. Стоимость участия: 7000 р.
- тренинг
24-26 ноября **«Гений администрирования»** (для администраторов и руководителей стоматологических клиник)
Лекторы: Крымова Д.А. и Бальчиков В.Ю. Стоимость участия: 10800 р.
- мастер-класс
27-28 ноября **«Ортопедическое лечение несъемными металлокерамическими и безметалловыми конструкциями: выбор тактики, конструкции, материала, прогнозирование осложнений»**
Лектор: Серебров Д.В. Стоимость участия: 15000 р.



Организатор
научно-практического
курса —
Учебный центр DSclinic

Адрес:
ул. Арбат, д. 42, стр. 3

Контактный телефон:
+7(499) 241-98-08

www.dsclinic.ru

Информационная
поддержка —
компания UNIDENT



УРОКИ ПРОФЕССОРА МАРКО МАРТИНЬОНИ В МОСКВЕ И САМАРЕ



Ответственный момент — подписание сертификатов слушателям курса

Ранним утром 25 мая в отеле «Ренессанс Москва» конференц-зале «Волга» состоялась очередная совместная конференция по эстетической стоматологии и эндодонтии **UNIDENT-DENTSPLY**. Регистрация участников началась в 9 утра, после чего стоматологи получили возможность ознакомиться с ассортиментом зубных паст и средств по уходу за полостью рта группы компаний **DRC**, а также приобрести профессиональную литературу издательского дома **STbook**. После краткого приветствия директора по маркетингу **UNIDENT** Яны Клевцовой, Главы компании **DENTSPLY** Ричарда Марквика и менеджера по маркетингу **DENTSPLY** Максима Ивановского, началась научная часть конференции. Первая половина учебного дня была посвящена теоретической части, лекцию провел профессор Марко Мартиньони. Ради встречи с докладчиком некоторым стоматологам пришлось подкорректировать свой рабочий график. Программа конференции была насыщенной. Первую часть встречи с российскими врачами Президент Ассоциации эндодонтов Италии, член Французской Ассоциации эндодонтов и основатель Итальянской Академии микроскопической стоматологии профессор Мартиньони посвятил лечению системы корневых каналов. Подробно были рассмотрены современные инструменты и методики для проведения эндодонтических процедур, такие как: 3D-технологии в диагностике, новые сплавы и формы Ni-Ti инструментов, дезинфекция системы канала, современные системы ирригации, актуальные технологии обтравки каналов, адгезивная техника. После небольшой паузы, во время которой слушатели продолжили обсуждение темы между собой, обучение продолжилось. По окончании темы, профессор Мартиньони ответил на вопросы участников конференции и предложил приступить к освоению следующей темы. Вторая лекция тесно переплеталась с первым занятием. Марко Мартиньони посвятил второе выступление вопросам эстетической стоматологии, точнее сложностям и новым подходам к реставрации зубов, под-




Аудитория с большим вниманием слушала профессора Марко Мартиньони

вергшихся эндодонтическому лечению. Стоматологи внимательно слушали лектора, несмотря на то, что многие из участников конференции сами практикующие врачи со стажем.

Чтобы не переутомить слушателей, профессор Мартиньони предложил устроить небольшой перерыв, а после кофе-паузы пригласил стоматологов в зал для наглядной демонстрации лекционного курса. На мастер-классе было продемонстрировано: создание эндодонтического доступа с помощью ультразвука, последовательность использования Ni-Ti инструментов, обтрубация корневых каналов при помощи Calamus Dual, удаление системы Thermafil из корневого канала в случаях перелечивания, восстановление культи зуба при помощи Core&Post, прямая композитная реставрация коронковой части зуба.

Несмотря на плотный график занятия и большой объем информации слушатели с трудом отпустили лектора. Врачам хотелось задать как можно больше вопросов о сложных клинических случаях, с которыми им приходилось сталкиваться на практике. В конце учебного дня слушатели поблагодарили профессора Марко Мартиньони и организаторов встречи за конференцию. А устроители, компании UNIDENT и DENTSPLY, вручили всем участникам дипломы слушателей курса по эстетической стоматологии и эндодонтии.

В свою очередь профессор Мартиньони поблагодарил собравшихся, выразил надежду на то, что слушатели примут к сведению полученные рекомендации и удалился, ведь всего через день, 27 мая, его ждут в Самаре, где совместными усилиями DENTSPLY и Юнидент Поволжье (филиала московского офиса UNIDENT) был организован второй семинар по эстетической стоматологии и эндодонтии. Конференция прошла в отеле «Ренессанс Самара» и собрала большое количество самарских стоматологов. 



На конференции можно было ознакомиться и приобрести продукцию Группы компаний DRC и издательского дома Stbook



Профессор Марко Мартиньони и региональный менеджер Dentsply Наталья Игнатьева

НОРМАЛИЗАЦИЯ СОСТАВА МИКРОФЛОРЫ — УНИКАЛЬНОЕ СВОЙСТВО ЗУБНЫХ ПАСТ R.O.C.S.



Общеизвестно, что ведущим фактором возникновения основных стоматологических заболеваний является патогенная микрофлора зубного налета. Систематическая чистка зубов способствует удалению мягких зубных отложений, что обеспечивает снижение бактериальной нагрузки на ткани полости рта. Однако агрессивность зубного налета определяется не только его количеством, но и качественными характеристиками, т.е. его патогенностью. Поэтому лучшими являются те средства гигиены, которые не только участвуют в удалении зубного налета, но и снижают его патогенность.

Наиболее очевидным образом на состав зубного налета могут повлиять средства гигиены, имеющие в своем составе противомикробные компоненты. Широкое распространение на отечественном и зарубежном рынке получили средства гигиены, содержащие антисептики широкого спектра действия (хлор-

гексидин, триклозан, соли олова, алюминия и цинка). Однако эти составы обладают высокой степенью противомикробной активности, и их длительное использование ведет к подавлению и патогенной и сапрофитной микрофлоры. В результате развивается дисбактериоз, снижаются защитные силы организма, а патогенные штаммы приобретают резистентность к применяемым антимикробным препаратам, что приводит к снижению эффективности лечения.

Более редко встречаются средства гигиены, оказывающие противомикробное действие за счет действия природных компонентов. Среди них на российском рынке наиболее известны зубные пасты **R.O.C.S.**, содержащие высокие концентрации ксилита и протеолитического фермента бромелаин.

Ксилит — это натуральный сахарозаменитель, обладающий кариесстатическим действием. В микробиологическом исследовании профессора Г.Е. Афиногенова с соавторами получены данные, подтверждающие способность ксилита в концентрации 10% существенно подавлять адгезию оральных стрептококков, первично формирующих зубной налет и обеспечивающих за счет механизма коадгезии задержку на поверхности зубов кариесогенной и пародонтопатогенной флоры. Данный механизм действия ксилита реализуется в составе зубной пасты **R.O.C.S.**, причем за промежуток времени, который традиционно рекомендуется затрачивать на чистку зубов.

Также известно, что ксилит обладает специфическим противомикробным действием в отношении к наиболее кариесогенным микроорганизмам — *Streptococcus mutans*. При сравнительном исследовании кариесогенного потенциала зубного налета после использования зубной пасты **R.O.C.S.** с ксилитом и пасты с триклозаном и фторидом в макси-

мальной концентрации выявлено, что агрессивность зубного налета снижалась в обеих группах, но более быстро и эффективно этот процесс происходил после применения пасты с ксилитом. В то же время использование ксилита в составе средств гигиены не приводит к развитию дисбактериоза, а наоборот, оказывает положительное влияние на состав микробиоценоза биопленки зуба, нормализуя качественный (видовой) состав и количественную обсемененность бактериями кариесогенных и стабилизирующих резидентных видов. Кроме того, при использовании гигиенических средств **R.O.C.S.** с ксилитом (10%) происходит исчезновение грибов рода *Candida* в биопленке зуба, а также снижение количества и частоты выделения некоторых представителей пародонтопатогенных видов анаэробных бактерий.

Повышает противоналетные свойства зубных паст **R.O.C.S.** для взрослых протеолитический фермент бромелаин, полученный из плодов и стеблей ананаса. Он обладает способностью эффективно расщеплять белковую основу имеющегося зубного налета и подавлять образование нового зубного налета за счет антиадгезивных свойств. Увеличение антиадгезивной способности зубных паст **R.O.C.S.** благодаря влиянию фермента бромелаина подтверждено данными микробиологического исследования.

Зубные пасты **R.O.C.S.** не только заботятся о Вашем здоровье. Коллекция зубных паст для взрослых включает в себя разнообразные вкусовые композиции: грейпфрута, лимона, малины, ананаса, манго и банана, а изысканное сочетание вкусовых оттенков мяты и шоколада в зубной пасте **R.O.C.S.** «Вкус наслаждения» превращает процедуру чистки зубов в неповторимое удовольствие.

Материал предоставлен компанией **DRC**

R.O.C.S.® РЕКОМЕНДУЕТ:

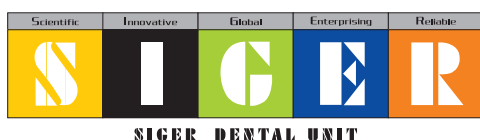
Посещайте гигиениста стоматологического минимум 2 раза в год.

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



SIGER U200 SPECIAL EDITION: ДОСТУПНОСТЬ БЕЗ КОМПРОМИССОВ

Компания Siger представила в России свою новую установку U200 Special Edition. По предварительным прогнозам установка займет достойное место среди конкурентов, благодаря сочетанию высокого качества узлов и комплектующих и крайне привлекательной цены. Модель U200 SE – это не просто альтернатива, она представительница установок европейского уровня, а ценовая политика позволяет приобрести ее практически любому специалисту.



Прежде чем рассказать о новой установке, обратим внимание на ее производителя.

Компания Siger появилась в Шанхае почти 20 лет назад, в 1992 году. Стоит заметить, что развитие большинства существующих в то время китайских компаний развивалось по принципу «скопировать-выпустить», иными словами, скупая не технологии, но готовые товары, инженеры часто выпускали копии невысокого качества, давая им собственные имена или вовсе безымянные. Руководство компании Siger выбрало для себя иной путь, уже в 1995 году в компании появилось исследовательское подразделение по образцу западных принципов — Research & Development или отечественного НИОКР. Время показало, что это был наиболее правильный и верный путь развития для Siger. Китайские бизнесмены и инженеры комплексно подходили к развитию и не только разрабатывали новые товары стоматологического назначения, но и активно проектировали оборудование и материалы для их производства. Наиболее важной задачей для компании стал синтез высоких технологий, качественных материалов и квалифици-

рованного персонала. Благодаря грамотному и оперативному руководству техническими процессами и сбытовыми подразделениями, компании Siger еще в начале своей деятельности на территории Российской Федерации удалось представить полноценную линейку своих моделей. Они различны по оснащению и по функционалу, но все установки неизменно объединяет высочайшее качество, современный дизайн и новейшие материалы. Сегодня в России покупателям доступно 6 моделей S и U-серий.

В настоящий момент компания Siger эксклюзивно представляет в нашей стране свою новую установку SIGER U200 Special Edition. Данная установка является редакцией прекрасно зарекомендовавшей себя модели U200, ее рестайлинговой версией. Подобный шаг был вызван обоюдным желанием компаний UNIDENT и Siger представить установки в новом для себя сегменте, ведь до появления подобной модели продукция Siger находилась в ценовой нише «европейских производителей», что сдерживало развитие бренда. Особенно это было заметно в отдельных регионах России.

Перед разработчиками и маркетологами стояла задача сделать цену исходной установки более доступной при полном сохранении ее функциональности, качества материалов и комплектующих. В результате на сегодняшний момент U200 SE является одной из лучших в этом сегменте. В то время как по качеству используемых материалов и своим возможностям установка U200 SE далеко выходит за пределы установок одного с ней ценового диапазона.

Установка выпущена с нижней подачей инструментов и оснащена модулем для подключения пяти инструментов (4 основных и 1 резервный). Кресло пациента без изменений перешло со старшей модели U200: шесть положений, из которых 4 программируемых, стойкая бесшовная

Европейский уровень качества
Доступная цена




обивка, эргономичные формы и артикуляционный подголовник, регулирующийся под детский и взрослый прием. Блок ассистента также заслуживает отдельного упоминания — удобная штанга, на которой закреплен компактный блок управления функциями кресла и модуль на 4 инструмента (3+1).

Гидроблок совмещен с креслом пациента, он очень компактен и совершенно не мешает работе. Кроме этого пользователю обеспечен удобный доступ ко всем клапанам и фильтрам, для их оперативной замены и очистки.

Стоит так же подробно рассказать о материалах, которые применяются при создании установки. Компания **Siger** начала использовать принципиально новый способ двойной окраски металлических деталей, более прочный и упругий пластик, и, конечно же, прочную, практиче-

ски не стирающуюся обивку.

Что касается изменений, которые были сделаны в ходе рестайлинга — они минимальны: установка может поставляться только в варианте с нижней подачей, сенсорная панель заменена на кнопочную (микровыключатели под влагозащитной пленкой с обозначениями), а керамическая плевательница стала съемной. Данные изменения несколько не повлияли на эксплуатационные характеристики. Качество материалов и узлов осталось таким же, как на стандартной U200.

Исходя из вышеизложенного, а также благодаря предоставляемому компанией **UNIDENT** сервису, сейчас установка **SIGER U200 SE** — это самое оптимальное предложение на рынке стоматологического оборудования в своем ценовом сегменте. 



Лю Вейпинг: Путешествие DAHE из Пекина в Москву



Компания DAHE является крупнейшим в Юго-Восточной Азии производителем портативного стоматологического оборудования. И, безусловно, главную роль в данном направлении играют компактные стоматологические установки. Нам очень повезло, что интервью изданию согласился дать генеральный директор компании DAHE господин Лю Вейпинг, который является не только успешным бизнесменом, но и талантливым инженером-разработчиком.

— Здравствуйте, господин Лю, мы очень рады, что Вы нашли время встретиться с нами и пообщаться. В настоящий момент компания DAHE является лидером в производстве портативных установок и сопутствующего оборудования в Юго-Восточной Азии. Хотелось бы узнать, чем был предопределен выбор этого направления Вашей деятельности?

— В свою очередь я благодарен вам, что вы нашли время встретиться со мной. Вы знаете, в Китае проблема оказания стоматологической помощи в труднодоступных регионах до недавнего времени стояла очень остро. Значительную часть терри-

тории страны, занимают горы, в которых расположено достаточно много селений, поэтому выезды стоматологов со своим оборудованием в эти регионы - распространенная практика. А ведь еще недавно из-за урбанизации в городах, где для каждого доступна государственная или частная клиника, мы забыли о тех, кто остался на периферии. Причем забыли и в прямом, и в переносном смысле, отталкиваясь от принципа «сами они к нам придут, если зуб заболит». А это в корне неверный подход. Поэтому компания DAHE решила, активно развивать это направление. Сегодня наша продукция дает не только возможность оказать необходимую медицинскую помощь людям на периферии, но и помогает обеспечить работой стоматологов, ведь из-за конкуренции в городах уже не хватает работы для всех специалистов. И, конечно же, мы не ограничиваемся территорией только Китая, наше оборудование пользуется активным спросом и на международном рынке, включая рынок России.

— Кстати, о России. Как Вы оцениваете российский рынок и перспективы портативного оборудования в этом сегменте?

— Самым позитивным образом. Я — оптимист, когда летел из Пекина в Москву, подумал: «Боже, как долго, какие пространства!». Даже через иллюминатор самолета, кажется, что эта страна бесконечна. Конечно же, я подумал и о своей продукции, там, где есть такие территории с разнообразием ландшафта, столько практически диких, еще не тронутых современными благами цивилизации мест, где, не смотря ни на что, живут люди, портативное медицинское оборудование просто необходимо. Но это все лирика, а если серьезно, я думаю, у нас будут самые радужные перспективы. Уже сейчас с помощью компании UNIDENT мы реализуем значительное число установок, и не сомневаюсь, что спрос будет только расти.

— Господин Лю, как Вы для себя формулируете, какой должна быть портативная стоматологическая установка?

— Тут, как в автоспорте, главное — это борьба с весом и мощностью мотора. Мы идем по тому же пути, используя в своих установках новые композитные материалы, отказываясь от традиционной пластмассы и металла, новые легкие и прочные

сплавы. В идеале, все оборудование при сохранении необходимой функциональности и мощности стационарных моделей должно помещаться в чемодан, который стоматолог может легко транспортировать. В моем кабинете висит фотография — китайский врач с одной из наших моделей пробирается в горах к больному. Этот снимок меня вдохновляет делать наши установки еще легче, прочнее и технологичнее.

— **А с точки зрения технологичности, что нового Вы можете предложить своим потенциальным клиентам?**

— Стоматолог должен работать с тем, что ему привычно и понятно, поэтому наша задача унифицировать оборудование, чтобы врачу в момент лечения зуба не пришлось осваивать новый аппарат. Он должен выполнить свою задачу так же хорошо, как бы он делал это в своем стационарном кабинете. Поэтому мы предлагаем модуль минимум на 5 инструментов, с учетом полной совместимости разъемов с современным стоматологическим оборудованием. Кроме этого, мы оснащаем установку компактным и мощным компрессором, чтобы не было провалов в работе оборудования. Обязательно делаем возможным автономную подачу воды. Одним словом, мы учитываем все то, что делает работу специалиста привычной и удобной.

— **Господин Лю, а с точки зрения инженера, какую проблему решить сложнее всего при проектировании и производстве установок?**

— Буду неоригинальным, но скажу, что это проблема трансформации, ведь в тот момент, когда установка не используется, она имеет вид простого чемодана, и для нас главная задача, чтобы это был не уродливый и неподъемный монстр, а обычный дорожный чемодан. Ну, и конечно, все, что связано с плотной компоновкой элементов внутри установки, прокладка трубопроводов, дренажа — все это требует пытливого ума и значительной инженерной смекалки, мое первоначальное образование очень мне в этом помогает. Я могу, что называется, без переводчика общаться со своими конструкторами и принимать участие в проектировке.

— **Чем Вы планируете удивить своих клиентов в ближайшее время?**

— Вообще-то коммерческие тайны мы не выдаем, а тем более журналистам (смеется). Но для вас сделаю исключение. В ближайшее время мы будем готовы выпустить на международный рынок принципиально новую портативную стоматологическую установку: легкую, мобильную и чрезвычайно прочную, ее корпус стойкий к любым ударам, влаго- и пылезащищенный. С такой установкой вы можете ехать в тундру, в зону боевых действий, куда угодно. Ей не страшны сотрясения. В разложенном же виде это компактный и чрезвычай-


но эффективный рабочий аппарат. Пока на этом все — ждите официальной презентации. А вообще выпуск такой «милитаризованной» версии установки полностью обеспечивает потребность военных частей в портативном оборудовании. Не случайно **DAHE** является главным поставщиком Народной Освободительной Армии Китая (НОАК). И я очень горжусь этим фактом, потому что в КНР до снабжения НОАК допускаются только самые лучшие производители. Это определенный показатель уровня нашей компании.

— **Будем ждать с нетерпением. А помимо портативных установок, какое еще оборудование Вы предлагаете на рынке?**

— Прежде всего, это оборудование для портативных установок: кресла, осветительные модули и так далее, все то, что мы пока не смогли интегрировать в единое пространство установки. Отдельное место в нашем производстве занимают подкатные модули. Многие считают, что это промежуточный вариант между портативной и стационарной установкой. На мой взгляд, это не совсем так, приобретая подкатной модуль человек, отталкиваясь от своего видения пространства кабинета, он может расположить его так, как ему наиболее удобно, перенести в другой кабинет или помещение, использовать для обучения и так далее. Вариантов применения подкатных модулей на практике масса, а по производительности и функционалу они ни в чем не уступают стационарным установкам. Сейчас мы предлагаем три модели — DHD-100 и DHD-120 и DHD-140. Они отличаются дизайном и расположением основных органов управления. У модели DHD-100 отсутствует встроенный компрессор, но у двух старших моделей он имеется.

К тому же у DHD-120 имеется шесть выдвижных ящиков под расходный материал и инструменты, а также удобная форма, позволяющая установить модель в углу кабинета, гармонично дополнив имеющийся мебельный комплект или заполнив пустое пространство. В остальном это очень надежные, проверенные временем модели. Думаю, что в скором времени мы представим на рынке еще больше подобных аппаратов. Меняется дизайн кабинетов, подходы к проектированию, и мы тоже не должны оставаться на одном месте.

— **Господин Лю, спасибо за интервью, мы желаем успеха и процветания Вам и Вашей команде.**

— Спасибо Вам за интересные вопросы. Думаю, что мне удалось достаточно рассказать о специфике проектирования портативных установок. Надеюсь, что мой рассказ о предоставляемом **DAHE** оборудовании окажется полезным для ваших читателей, которым я в свою очередь искренне желаю здоровья, успеха и благополучия в семьях. 



DHD-100



DHD-120



DHD-140



PORT-X II: ПО ОДЕЖКЕ ВСТРЕЧАЮТ, ПО УМУ ПРОВОЖАЮТ

С чем в нашем сознании ассоциируется рентгеновское оборудование? Обычно нам представляется образ большой стационарной машины, которая крепится к стене или вообще стоит в специально отведенной для нее комнате. С чем еще? Ну, конечно же, с потенциальной опасностью, которая исходит от рентгеновского излучения.

На самом деле, рентгены окружены множеством мифов, которые связаны с развитием атомной индустрии и обычно недостаток знаний в этой области и рождает различные кривотолки о роли этих аппаратов в нашей повседневной практике. Между тем, прогресс не стоит на месте и рентгены из потенциально опасных и громоздких устройств, работающих с радиоактивными материалами, превратились в компактные, высокоэффективные аппараты, безопасные при должном с ними обращении.



Анатомия человека такова, что более 50 % поверхности зуба остаются невидимыми для стоматолога. И в этих условиях единственным выходом является рентгеновская диагностика, многие могли бы вспомнить ультразвук, но ультразвуковое исследование твердых тканей не дает картинки такой четкости и детализации как рентген. В основном рентген применяют для диагностики заболеваний, в ходе лечения и для контроля результатов. При диагностике кариеса на апроксимальных, поддесневых поверхностях, а также вторичного кариеса под пломбами и коронками, для определения глубины кариозного дефекта, его соотношения с полостью зуба, для контроля эндодонтического лечения, для оценки состояния периапикальной костной ткани — при периодонтите и заболеваниях пародонтита, при удалении зубов, имплантации и протезировании рентгеновские снимки приобретают особую ценность для стоматолога. Таким образом, исходя из вышесказанного без рентгена современному врачу не обойтись.

Среди специалистов бытует мнение, если

в клинике нет рентгеновского аппарата, пациент, скорее всего, уйдет в то учреждение, где подобное оборудование есть. Применение рентгеновских аппаратов налагает определенные требования к квалификации персонала и месту, где данный аппарат будет эксплуатироваться. Часто недостаток площади не позволяет выкроить для рентгеновского аппарата необходимое пространство и выходит, что стоматологи лишены важнейшего диагностического прибора. Вторым весомым препятствием для приобретения рентгеновского аппарата является трудность его транспортировки. Несмотря на все более компактные размеры, стационарные рентгеновские аппараты остаются достаточно громоздкими и тяжелыми, поэтому их транспортировка имеет ряд ограничений, как по использованию транспорта, так и по температурным режимам.

Однако несколько лет назад появилась альтернатива, сразу ряд фирм вышли на рынок с ультракомпактными интраоральными рентгеновскими аппаратами. Справедливости ради нужно отметить, что данную революцию подготовили рентгеновские аппараты для дефектоскопии и анализа металлов.

Одной из компаний, которая разработала и выпустила рентгеновский аппарат на рынок, был корейский производитель Genoray с моделью Port-X I, вызвавшей определенный резонанс среди специалистов, прежде всего ценой и качеством съемки. Через некоторое время была готова и вторая модель — PORT-X II, ставшая флагманом данной компании. Появившись на российском рынке при поддержке партнеров из UNIDENT, этот ультракомпактный

рентгеновский аппарат сразу вошел в топ продаж компании.

При взгляде на данный аппарат, прежде всего, представляешь — большую цифровую «мыльницу» для великанов из книги Джонатана Свифта «Путешествия Гулливера», однако, взяв ее в руки, понимаешь, что, несмотря на свой вес (2,4 килограмма) она удобна и при времени экспозиции, исчисляемом секундами, руки точно не устанут.

Одним из факторов, обеспечившим успех данного аппарата, стало предельно простое управление. Все, что необходимо — это выбрать один из предустановленных режимов экспозиции (резцы, моляры, клыки для верхней или нижней челюсти), задать долю излучения (взрослый/ребенок) и время. Аппарат готов к съемке.

После этого необходимо приблизить аппарат (около 200 мм) к интересующему вас объекту исследования и нажать спусковую кнопку. Снимки можно получить немедленно при использовании радиовизиографа или самопроявляющейся пленки (размещенных в ротовой полости пациента) или позже проявить пленку, как при работе с обычным рентгеном. Таким образом, можно получить снимки фронтальных и боковых проекций.

Многие, рассматривая этот аппарат, делают ошибку, полагая, что он работает по принципу цифровой «мыльницы» и сам снимок будет доступен на дисплее аппарата, это, конечно, не так, рентгеновский аппарат работает по принципу «телевизор наоборот», то есть это излучатель рентгеновских лучей, а носитель информации располагается соответственно напротив излучателя. Если говорить о качестве снимков, они практически ничем не уступают снимкам стационарного рентгена. Использование качественной трубки, управляющей электроники позволяет провести полноценное рентгеновское излучение.


Важной особенностью является наличие гнезда под стандартный фотографический штатив вместе со спусковой кнопкой, идущей в комплекте. С Port-X II вы можете делать снимки там, где вам наиболее удобно. Отдельно стоит упомянуть и об автономности прибора, вы более не привязаны к электрической розетке, зарядив батарею, вы сможете использовать Port-X II там, где это необходимо, время полной зарядки батареи составляет 3,5 часа, ее емкость 1250 мА/час.



PORT-X II

Portable Dental X-ray System

Несмотря на то, что этим рентгеном легко пользоваться и то, что он компактный и легкий, не освобождает персонал от использования соответствующей защитной одежды и соблюдения мер предосторожности таких же, как при работе с любым потенциально опасным оборудованием.

Портативный аппарат Port-X II значительно упрощает деятельность стоматолога, позволяя оперативно получать снимки в любой ситуации: в стационарном кабинете, не заставляя пациента даже покидать на время стоматологическое кресло, или в походных условиях. На данный момент PORT-X II компании Genoray — это наиболее яркая и обоснованная альтернатива стационарному рентгену. 

НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА



Наш мозг путает зубы

Человеческий мозг не в состоянии определить, на какой челюсти — верхней или нижней — расположен заболевший зуб. К такому выводу пришли ученые из университета Эрланген-Нюрнберг (Германия). Исследователи под руководством профессора Клеменса Форстера проанализировали активность мозга у группы добровольцев при вызывании у них искусственным образом болевых ощущений, похожих на зубную боль. Короткие электрические импульсы посылались к левому верхнему или левому нижнему клыку, имитируя зубную боль как при накусывании кусочка льда. Чтобы увидеть какие отделы мозга активизируются при зубной боли в разных зубах, ученые использовали магнитно-резонансную томографию. Зубная боль в зубе на верхней и нижней челюсти активизировала довольно много участков головного мозга. Но, при том, что сигналы о боли в верхней и нижней челюсти передавались по разным нервным волокнам: верхнечелюстной и нижнечелюстной ветви тройничного нерва, мозг отреагировал на них одинаково.



Японцы создали робота для обучения стоматологов

Сотрудники Университета Сёва (Showa University) с группой специалистов под руководством Ацую Таканиси (Atsuo Takanishi) из Университета Васэда (Waseda University) провели испытание робота-пациента, созданного компанией Tsmuk.

Робот, получивший имя Ханако (Hanako), специально разработан для обучения студентов-стоматологов практическим навыкам. Он изображает пациентку, которая сидит в стоматологическом кресле. Робот способен имитировать основные движения пациента, например, он может поприветствовать подошедшего к нему специалиста, дернуть головой, давая понять, что проводимые врачом манипуляции слишком болезненны. Также Ханако двигает челюстью, языком, глазами, моргает и даже выделяет искусственную слюну. При длительном вмешательстве Ханако может изобразить усталость больного, приоткрывая рот.



Дантисты вырастят десны

Ученые из исследовательского центра Гриффита (Griffith's School of Dentistry and Oral Health) сообщили о том, что им удалось разработать инновационную методику создания тканей, способных раз и навсегда решить проблему потерянных зубов и десен. По их словам, стволовые клетки и фибробласты десен вполне подходят для того, что быстро и эффективно вернуть красоту улыбкам пациентов. Применяя новую технологию, дантисты смогут закрепить участки клеточных культур на деснах и соединить их с поверхностью корня зуба. Процесс трансплантации клеток занимает от четырех до семи месяцев. Это открытие поможет избавиться от хронического воспаления десен, причиной которого являются различные вредные привычки, сахарный диабет и генетические особенности пациентов.



Ключ к обезболивающим нового поколения — в жгучем перце

Исследование красного перца чили, известного всему миру своим «жгучим» характером, подтолкнуло ученых к созданию новой концепции обезболивающих препаратов, способных блокировать боль непосредственно в ее источнике. Ученые из стоматологической школы университета Техаса выяснили, что вещество «капсаицин», содержащееся в перце и отвечающее за острый вкус овоща, присутствует и в организме человека, причем именно на участках — источниках хронической боли. Группа исследователей под руководством Кеннета Харгривза пришла к выводу, что если удастся блокировать выработку данных веществ, то боль будет побеждена. Лабораторные исследования на мышах показали, что если блокировать у мышей ген рецепторов, то животные перестают воспринимать капсаицин, а, следовательно, и чувствовать боль. Теперь ученые приступили к разработке лекарств, основанных этих данных, пишет BBC News.

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

PORT-XII

Portable Dental X-ray

Портативный дентальный аппарат

- Компактный размер и малый вес
- Великолепное качество снимков
- Высокочастотная технология делает процесс диагностики ещё более безопасным



Излучатель:
высокочастотная рентгеновская трубка Toshiba

Режим работы:
напряжение на трубке 60 кВ

Сила тока: 2 мА.

Время экспозиции: 0,1 - 0,2 сек

Фокальное пятно: 0,8 CEI

Вес: 2,6 кг

КАЛЕНДАРЬ СОБЫТИЙ

| ДАТА ПРОВЕДЕНИЯ | НАЗВАНИЕ | ТЕМАТИКА | МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ |
|--------------------|---------------------------------------|---|--------------------------------|
| 20.09 — 23.09.2010 | Дентал-Экспо 2010 | 28-й Московский международный стоматологический форум и международная выставка | Москва, ВЦ Крокус-Экспо |
| 12.10 — 15.10.2010 | Сибздравоохранение. Стоматология 2010 | 17-я Специализированная выставка | Иркутск, ВК Сибэкспоцентр |
| 19.10 — 22.10.2010 | Дентал-Экспо. Уфа. Стоматология Урала | 11-я международная специализированная выставка технологий, оборудования и материалов для стоматологии. Всероссийская научно-практическая конференция "Профилактика стоматологических заболеваний и их осложнений" | Уфа, ДК Нефтяник |
| 09.11 — 11.11.2010 | Дентал-Экспо. Санкт-Петербург | Международный стоматологический форум. Выставка технологий, оборудования и материалов для стоматологии международная конференция челюстно-лицевых хирургов "Новые технологии в стоматологии", симпозиум "Внедрение новых технологий в стоматологическую практику" | Санкт-Петербург, ВК Ленэкспо |
| 16.11 — 18.11.2010 | Дентал-Экспо. Самара | Выставка технологий, оборудования и материалов для стоматологии. Всероссийский конгресс "Стоматология XXI века", стоматологический симпозиум "Актуальные проблемы стоматологии" | Самара, ВЦ Экспо-Волга |
| 17.11 — 20.11.2010 | MosExpoDental | Стоматологическая выставка, Международный форум «Стоматология в Гостином» | Москва, Гостиный двор |
| 24.11 — 26.11.2010 | Современная стоматология - 2010 | Ежегодный стоматологический форум | Ростов-на-Дону, ВЦ Рстов-Экспо |
| 6.12 — 10.12.2010 | Здравоохранение-2010 | 20-я международная специализированная выставка | Москва, Экспоцентр |
| 8.12 — 10.12.2010 | Дентал-Экспо. Екатеринбург | 2-я Специализированная выставка технологий, оборудования и материалов для стоматологии | Екатеринбург, ВЦ Громова |

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.

