

UNIDENT

январь 2011



# today

новости компании 2011 года

## **Анатолий и Людмила Гребельские:**

Нужно взять и почитать Библию, там все написано!

## **Год с U-ART: Ты и искусство**

## **Педро Моралес:**

Увидев моё резюме, вице-президент BIOLASE INTERNATIONAL приехал ко мне в Мадрид!

*Дорогие друзья!*

*Вы держите в руках первый номер Unident Today в 2011 году, и я рад поздравить Вас с наступившим Новым годом!*

*Юбилейный, пятнадцатый номер журнала посвящен подведению итогов 2010 года. Для Unident год был успешным, плодотворным и плодотворным: много новых жизней и новых радостей дал нам 2010, видимо кризис пошел на пользу! Всем маленьким деткам здоровья, детям постарше – успехов, мой старший стал студентом; а родителям хочу пожелать долгих лет счастья и радости.*

*Обычно в итоговых номерах все ждут статистики и фактов: но будем кратки. Мы лидеры - и это ко многому обязывает. Из важных достижений – мы вошли в тройку европейских лидеров – поставщиков диагностического рентгенооборудования. В 2010 году мы традиционно принимали участие в ведущих профильных выставках. Представленные на выставках новинки от J.Morita (Япония), Castellini (Италия), Kodak Dental Systems (США) и Biolase (США) вызвали колоссальный интерес.*

*Приятно видеть, что эти новейшие технологии уже работают на благо российской стоматологии. И это лишний раз доказывает, что уровень нашей стоматологии не уступает ведущим странам, как в оснащении и технологиях, так и в профессиональных возможностях и знаниях стоматологов. Bravo! Так держать!*

*Количество представляемых нами компаний и новинок растет из года в год. В этом году мы представляем уже более 200 производителей. География обширна – от Китая до Англии. Конечно же, хочется поблагодарить всех наших старых и новых клиентов, партнеров, друзей, работающих с нами и доверяющих нам, нашим сотрудникам, нашим идеям. Спасибо!*

*Приятно радуют своими успехами наши «тюбики» - так ласково мы называем наши подразделения – группу компаний DRC и лабораторию WDC. Новая успешная линейка зубных паст Strela, 2 новых патента, освоение новых рынков продаж. И это далеко не все: на этот год запланирован ряд интересных событий и новостей.*

*Есть чем гордиться и фонду U-Art: Ты и искусство - состоялся ряд значительных культурных событий, таких как выпуск монографии Валентины Кропивницкой, персональная выставка работ Ладо Гудиашвили в Санкт-Петербурге, участие в организации пятой юбилейной церемонии вручения государственной премии «Инновация», тематическая выставка «Небо в искусстве» в Русском музее. В рамках года Франции в России и России во Франции с большим успехом прошли выставки Оскара Рабина во Франции – в Париже и в Мортиньи-ле-Мец. И, конечно же, международный музыкальный фестиваль Vivacello, собравший крупнейших мировых звезд классической музыки. Являясь членом попечительского совета Государственного Русского музея и ГМИИ им. Пушкина я понимаю, как важно для страны, для нашего молодого поколения привить любовь к бесценной, уникальной культуре и сделать ее открытой, интересной и доступной. Сейчас ведется огромная работа совместно с правительством в этом направлении – Музейный городок на базе музея им. Пушкина, несомненно, станет культурной жемчужиной новой, благополучной и быстро меняющейся столицы нашей страны.*

*Хотелось бы еще упомянуть о спорте - в наше время без него никак. Будем ждать Олимпиаду в Сочи 2014, Универсиаду в Казани, Чемпионат мира по футболу 2018, а пока ходить на каток на Красную площадь.*

*Итак, возвращаясь к темам этого номера. Гость рубрики «Партнеры компании» - Педро Моралес, директор по продажам в Европе, Азии и Латинской Америке Biolase, мирового лидера в области лазерных технологий, человек искренне любящий и знающий свое дело. Кстати, в этом году мы запланировали лазерную конференцию Biolase - UNIDENT, которая, уверен, привлечет пристальное внимание специалистов. Героиня другого материала - Юлия Шухорова, настоящий профессионал своего дела, отличный руководитель, целеустремленная и успешная женщина. Гостья рубрики Ты и Искусство - мадам Бланш Гринбаум-Сальгас, истинный ценитель прекрасного и большой знаток современного искусства. Это интервью – символический итог Года культуры России во Франции и Франции в России, наш фонд U-Art тоже внес свою лепту в культурный проект двух стран.*

*Думаю, будет приятно читать интервью с моими хорошими друзьями и учредителями DSclinic - одной из самых первых (15 лет!) и именитых клиник Москвы - Анатолием и Людмилой Гребельскими. Они - отличный пример для подражания, как в профессиональном, так и личном плане. Надеюсь, их советы и жизненный опыт помогут нам в принятии сложных решений!*

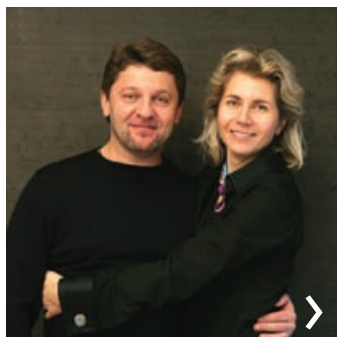
*В этом 2011 году нас ждет много интересных событий в профессиональной среде – выставки и семинары в Москве и по всей стране, где мы традиционно участвуем, и, конечно же, нас ждет апрельская выставка в Кёльне. Из культурных событий я хотел бы отметить премию «Инновация», которая в этом году будет проходить в выставочном пространстве «Гараж», Третий Международный фестиваль Vivacello, намеченный на осень, который пройдет во вновь отреставрированном к тому времени Большом Зале Консерватории, куда я Вас всех с удовольствием и приглашаю!*

*Поздравляю всех читателей Unident Today с Новым годом и желаю Вам и Вашим близким счастья, добра и тепла!*



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

## СОДЕРЖАНИЕ



### 6—9 Анатолий и Людмила Гребельские: Нужно взять и почитать Библию, там все написано!

> Супруги Гребельские — не просто счастливая семейная пара, но и успешные партнеры по бизнесу. Вопреки стереотипу, что совместная работа губительна для семейного очага, Людмила и Анатолий вместе уже почти 30 лет и вовсе не собираются останавливаться на достигнутом! О семье, работе, мечтах и ближайших планах Людмилы и Анатолия Гребельских — из первых уст в нашей постоянной рубрике интервью «НАША КОМАНДА».

### 10—13 DENTAL EXPO 2010

### 14—15 UNIDENT и CASTELLINI: между Россией и Италией

### 16—17 Год с U-ART



>> Каким был 2010 год для культурно-благотворительного фонда «U-Art: Ты и искусство»? Насыщенным, ярким, неординарным. События сменяли друг друга с невероятной быстротой, но каждое из них доставило массу приятных впечатлений участникам и зрителям. Давайте вспомним самые запоминающиеся моменты прошлого года, а культурно-благотворительный фонд U-Art и компания UNIDENT постараются, чтобы будущий год был еще более интересным и захватывающим.

### 18—21 Бланш Гринбаум-Сальгас: В Москве все быстро меняется и решается накануне

>>> Любовь к искусству — чувство врожденное, оно либо есть, либо его нет. Героиня нашего интервью Бланш Гринбаум-Сальгас родилась с трепетной и пламенной любовью к живописи, театру, литературе. Она наделена прекрасным вкусом, как все француженки, и широкой душой, как все русские. Она приятна в общении и светится позитивной энергией, при этом долгое время занимала ответственный пост при посольстве Франции. Так кто же она на самом деле, загадочная мадам Гринбаум-Сальгас?



### 22—23 Дилерская конференция UNIDENT в Ершово

### 24—25 ZHERMASK — ЗУБОТЕХНИЧЕСКАЯ ГИПСОВОЧНАЯ ОТ UNIDENT

>>>> Несмотря на то, что вся работа зубных техников очень кропотлива и точна, манипуляции с гипсами занимают особое место в зуботехнической практике, для чего в лаборатории оборудуют специальные зоны и даже выделяют отдельные помещения. В гипсовочной производят отливку моделей, гипсовку в кюветах, освобождение готовых протезов от гипса формы и т. п. Чтобы облегчить работу зуботехников в новом году компании Zhermask и UNIDENT подготовили подарок — гипсовочную под ключ.



### 26—27 UNIDENT: осень на бескрайних просторах России

### 28—29 С НОВЫМ ГОДОМ!

Великолепный Дизайн  
Непревзойденные Возможности



- Уникальная конструкция комфортабельного кресла пациента повторяет контуры тела
- Удобство регулировки и управления всеми инструментами с сенсорного дисплея
- Новейшие системы антибактериальных фильтров, автоматической вакуумной промывки и дезинфекции
- ЖК дисплей последнего поколения со специальной защитой экрана, позволяющей проводить антисептическую обработку
- 5 комфортных положений кресла плюс программа блокировки для высокоточной работы стоматолога
- Блок ассистента расположен в спинке кресла пациента и включает пистолет вода/воздух с фиброоптикой
- Индивидуальные настройки всех инструментов модуля врача и кресла

Made in Japan

  
MORITA

Эксклюзивный представитель в России

 UNIDENT



**30—31** СХЕМА 5 и СХЕМА 6: ТАКИХ УСТАНОВОК ЕЩЕ НЕ БЫЛО!

» Компания Castellini не перестает радовать стоматологов всего мира новинками. Инновационные и функциональные модели стоматологических установок по праву претендуют на звание произведений искусства, ведь итальянцы знают толк в прекрасном. Успешный тандем компаний Castellini и UNIDENT имеет богатую историю, а 2010 год ознаменовался премьерой новых моделей стоматологических установок – Skema 5 и Skema 6.

**32—33** ПЕРВЫЙ СЕМИНАР ДЛЯ ЗУБНЫХ ТЕХНИКОВ UNIDENT–ZHERMASK

**34—36** Юлия ШУХОРОВА: МЕНЯ ПРИВЛЕКАЮТ ЛИЧНОСТИ!

»» Юлия Шухорова — личность незаурядная, быть может, потому ее привлекают такие же яркие, профессиональные и многогранные люди, как сама героиня рубрики. Сегодня Юлия Шухорова — главный врач клиники, талантливый стоматолог, строгий управленец, прилежная ученица, красивая женщина, любящая мама — и этот список можно продолжать и продолжать... Как ей все удается? Это загадка, ключ к которой Вы найдете в интервью на страницах Unident Today.

**38** УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР DSClinic: мы делимся своими секретами

**40—42** ПЕДРО МОРАЛЕС: УВИДЕВ МОЕ РЕЗЮМЕ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ BIOLASE INTERNATIONAL ПРИЕХАЛ КО МНЕ В МАДРИД

**44—45** R.O.C.S. ВЕТКА САКУРЫ. ФИЛОСОФИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

**46—47** SURGY STAR: ЯРКИЙ ДЕБЮТ

»»» Медицина — как лакмусовая бумажка для научно-технического прогресса. Еще вчера борам и ручным инструментам не было равных, а уже сегодня с ними соперничают и даже опережают лазеры, апекслокаторы и прочие передовые изобретения. Корейская компания Dmetec давно не новичок в стоматологии, вот почему разработчики не понаслышке знают все трудности хирургов-стоматологов и делают все возможное, чтобы облегчить их работу. Для этого был создан ультразвуковой хирургический аппарат Surgi Star.

**48—50** АВТОКЛАВЫ P&T: КАЧЕСТВО, ЗАСЛУЖИВАЮЩЕЕ ВНИМАНИЯ

**52—53** I-ROOT: ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА СРЕДИ АПЕКСЛОКАТОРОВ

**54** НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА

**Уважаемые читатели Unident Today!**

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

ezlase it's so easy

Уникальный  
диодный лазер  
от Biolase



**BIOLASE**

**ПОКАЗАНИЯ К ПРИМЕНЕНИЮ:**

- Гингивэктомия • Гингивопластика • Операции на деснах
- Гемостаз • Вскрытие имплантов
- Удаление фибром • Френотомия 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 атрофичеких язв • Вестибулопластика
- Лечение лейкоплакии • Сперкулотомия
- Папиллотомия в полости рта • Пульпотомия
- Разрезы для биопсии тканей • Лазерное отбеливание

**UNIDENT**

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР В РОССИИ

ЮНИДЕНТ, Тел.: (495) 434-4801, 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!*

## Анатолий и Людмила Гребельские: Нужно взять и почитать Библию, ТАМ ВСЕ НАПИСАНО!



Зачастую бизнес становится камнем преткновения для семейного благополучия, только не для наших сегодняшних героев. Анатолий и Людмила Гребельские — приятное исключение из правила. Успешный бизнес (совместно с семьей Манашеровых в 2005 году они основали уникальную клинику премиум-класса DSclinic), двое взрослых детей и уютный дом, где всегда рады друзьям. Верится с трудом, что в ближайшее время они готовятся к вступлению в почетную роль бабушки и дедушки и семейном торжестве в честь 30-летнего юбилея совместной жизни, а мы уверены, что для них это вовсе не предел!

*— Здравствуйте, Людмила и Анатолий! На протяжении 5 лет Вы являетесь соучредителями клиники класса люкс. Давайте вспомним, как возникла идея создания проекта DSclinic? С какими трудностями пришлось столкнуться на пути к успеху?*

А.Г.: — Здравствуйте! На этот вопрос, наверное, отвечу я, так как сам стоял у истоков создания клиник. Дело в том, что задолго до появления DSclinic, в далеком 1995 году, открылась стоматологическая клиника «Радикс». Кстати, именно в это время мы познакомились с Тамазом Манашеровым, потому что мы покупа-

ли оборудование у молодой еще, но очень перспективной компании UNIDENT. Первая клиника располагалась тоже в центре, в Коробейниковом переулке, и находилась в том же премиум-сегменте. У нас одних из первых в 96-м году появился ортопантомограф Trophy, который, к слову, мы приобрели в UNIDENT. К сожалению в 2002 году помещение, в котором находился «Радикс», попало под снос, и для нас остро встал вопрос о передислоцировании клиники.

До этого мы много размышляли на эту тему с Тамазом и Иветой Манашеровыми, с которыми мы очень подружились в процессе работы, оказалось, что наши взгляды на проект клиники премиум-класса совпадают. В этот момент совершенно случайно нам предложили это здание на Арбате, с чего и началась работа по созданию клиники DSclinic, совместно с нашими друзьями и партнерами Тамазом и Иветой.

Строительством и реконструкцией нового помещения занимался я лично. Это сейчас здание клиники — настоящий старинный особняк, а в момент покупки объекта — это был двухэтажный полуразрушенный сарай в центре Москвы. Дом не эксплуатировался с 82-го года. Соответственно, сначала мы все вычищали, затем совместно с проектировщиками и архитекторами воссоздавали памятник архитектуры! Дизайнером проекта выступил итальянец Энрико Бертолотти, наш общий друг и очень талантливый профессионал, знаток своего дела.

*— С какими трудностями пришлось столкнуться на пути к успеху?*

А.Г.: — На самом деле, нам не удалось миновать ни единой проблемы, с которыми сопряжено открытие нового проекта у нас, в России. Нас со всех сторон пытались зажать, вытеснить. Куча разрешений, бумажная волокита. Нам пришлось сильно постараться, чтобы перебороть все трудности. Чтобы чихнуть, нужно было получить кучу разрешений, чтобы забить гвоздь, нужно было получить кучу разрешений. Но мы были к этому готовы, потому что изначально поставили перед собой задачу создать безупречный проект. В строительстве мы использовали только те материалы, которые были сертифицированы для медицинских учреждений. Вложили огромные деньги, чтобы обеспечить высочайший уровень пожарной безопасности, технического оснащения, санитарных норм и прочего. И мы этого добились.

*— Ваша клиника оборудована по последнему слову техники, однако следует помнить, что оснащение*

— это только 50% успеха, остальные 50% — это мастерство врача, его уровень подготовки, талант и преданность делу. Как происходит набор сотрудников? Что Вы цените в людях больше всего?

А.Г.: — Дело в том, что к моменту создания DSclinic, с 95-го года успешно функционировала клиника «Радикс», в которой выкристаллизовался некий костяк, коллектив, который и составил основную часть персонала новой клиники. Мы изначально придавали огромное значение развитию сотрудников. Одними из первых, в 96 году, в России мы стали практиковать имплантацию по американской системе Stelios. Для этого мы отправляли главного врача в Чикаго для обучения в Центре имплантологии. Так что основные специалисты перешли в DSclinic из «Радикса», лишь впоследствии у нас происходила ротация кадров.

Л.Г.: — На самом деле, эта ротация происходила естественным образом, т.к. коллектив у нас преимущественно женский, появлялись семьи, рождались дети. Это, пожалуй, основной момент.

А.Г.: — Действительно, это очень любопытный факт. Как только к нам приходили свободные девушки, вскоре они выходили замуж или уходили в декрет. Наверное, аура у нас хорошая!

Л.Г.: — Что касается подбора персонала, то тут время диктует свои условия. Дело в том, что постоянно растут требования к специалисту, повышается уровень конкуренции. И далеко не все специалисты выдерживают напряжение, готовы учиться новому, повышать свое мастерство. С этим тоже приходится считаться. Мы делаем упор на профессионализм врача, его любовь к работе и уважение к пациентам. К сожалению, мы уже сталкивались с ситуациями, когда опытный врач отказывается развиваться, в полной уверенности, что он асс. Быть может, это действительно так, но проходит время и вполне вероятно, что вчерашний студент обойдет этого корифея на повороте за счет актуальных знаний, инновационных подходов. Поэтому останавливаться никак нельзя, особенно в нашем деле. Еще хотелось бы отметить, что все наши врачи - стоматологи узкой специализации. Дело в том, что, на наш взгляд достичь совершенства в своей области можно только занимаясь узким направлением. Врачам невозможно постоянно держать «руку на пульсе» по всем стоматологическим направлениям. Тогда надо либо только учиться, либо работать. Зато для специалистов в одной области повышать квалификацию и расти в профессии, пользуясь прогрессивными разработками вполне реально.

— Конкуренция в Вашей области крайне высока, особенно учитывая статус DSclinic как клиники премиум-класса, поэтому приходится держать планку и непрерывно совершенствоваться. В чем Ваше конкурентное преимущество?

Л.Г.: — Конкуренция сегодня действительно высока, в том числе в люксовом сегменте. Подход к оказанию стоматологических услуг в одном ценовом диапазоне примерно одинаков. Чем-то выделиться предельно

сложно. Скажем, 5 лет назад я назвала бы вам целый список конкурентных преимуществ. Клиники следят друг за другом, в чем-то опережают, где-то догоняют, изучают новшества конкурентов. Все же я думаю, что в первую очередь DSclinic отличают гарантийные обязательства перед клиентом. Как только к нам приходит новый пациент, он подписывает пакет документов, где подробно описана ответственность клиники перед пациентом, разрабатывается объемный план индивидуального лечения.

А.Г.: — Хотелось бы озвучить еще один немаловажный момент. Я бы даже сказал, что это наше ноу-хау (во всяком случае, в России). Комплексный подход в решении стоматологических проблем. Я не знаю практически ни одной стоматологической жалобы, которая была бы вызвана одной проблемой. Обычно, это целый комплекс, разница только в том, на какой ста-



С Тамазом Манашеровым и архитектором Энрико Бертолотти, открытие выставки Ладо Гудиашвили, ГТТ, ноябрь 2009

дии она обнаружена. Убрал только вершину айсберга, можно добиться лишь временного результата. Это просто выброшенные на ветер деньги. Поэтому в DSclinic мы практикуем комплексный подход и решаем причины, а не следствие заболевания. В случае отказа пациента от диагностики и комплексного лечения в пользу единоразового устранения боли или борьбы с кариесом, мы не беремся за работу, так как понимаем, что вскоре клиент вернется и будет недоволен результатом. Поэтому большую роль мы отводим не только обследованию и лечению, но и консультационной работе с пациентом.

Мы очень дорожим своей репутацией, именно это и позволяет нам находиться на рынке уже более 15 лет. У нас не было ни одного страхового случая. Наши пациенты, среди которых есть очень известные люди, бизнесмены, политики, представители шоу-бизнеса, обращаясь в нашу клинику нередко выражали свою уверенность в том, что качественнее и престижнее лечится на Западе. Сегодня я с гордостью констатирую тот факт, что у нас обслуживание ничуть не хуже, более



того, лечиться здесь гораздо выгоднее за счет приближенности к лечащему врачу.

Когда мне начинают говорить, что лечение сегодня очень дорогое, я люблю проводить параллель. Вы ходите в парикмахерскую, хотите красивую прическу и готовы платить парикмахеру в хорошем салоне большие деньги. Это считается нормальным. То же самое с гардеробом, маникюром, предметами интерьера.

Но приходя на профессиональную гигиену полости рта, стоимость которой всего 7000 рублей, пациент спрашивает, почему так дорого. Это особенности нашего менталитета. Зачем тратиться на зубы, их же не видно!

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

А.Г.: — Безусловно, конкуренция — это двигатель прогресса. Это прописная истина.

Возьмем, например, клинику «Радикс», когда мы только начинали работать, нам приходилось отправлять пациентов в ЦНИИС делать рент-

геновские снимки. Клиенты переживали. Зато когда у нас появился ортопантомограф, мы оказались впереди планеты всей, потому что раньше подобное оборудование имело гораздо более внушительный список ограничений, нужно было получать много разрешений, да и оборудовать отдельное пространство для рентгена на территории клиники могли позволить себе не многие. Потом это стало распространяться, нужно было выделяться чем-то другим. В то время было чуть проще, т.к. конкуренция складывалась в основном из преимуществ в оснащении клиники. Вкладки Сегес, рентгены, лазеры поднимали клинику на новый уровень. А за ней подтягивались и остальные. Поэтому считаю, что конкуренция идет во благо.

Л.Г.: — А еще большое значение в конкурентной борьбе имеют пациенты, их требования растут очень стремительно. Это большой плюс, т.к. они не дают расслабиться, держат в тонусе. Бывает, что дотошные пациенты замечают такие детали, на которые мы бы и не обратили внимания, но это сильно стимулирует по пути к достижению идеала.

**— Что Вы считаете своим главным достижением в рамках проекта DSclinic?**

А.Г.: — Для меня занятие стоматологией — большая случайность. С раннего детства стоматолог был для меня злейшим врагом! Помню, как однажды мама сказала мне, что зуб надо удалять, и я понял, что мне будет больно. С тех пор я хотел найти такую клинику, в которой ничего не напоминало бы о боли, лечении, мучениях. Вообще, я по профессии железнодорожник,

непродолжительное время даже работал на БАМе.

В 93-м году познакомился с семьей стоматологов, пошел в ближайший кооператив лечить зубы, так в процессе лечения мы подружились. Меня увлекла стоматология. Спустя некоторое время их кооператив распался, а персонал клиники остался без работы. Мы подумали и решили основать свою стоматологию, в которой бы каждому пациенту было бы комфортно, не стучали зубы, не тряслись коленки. Так родилась клиника «Радикс». У нас был даже лозунг: «Наши пациенты — наши друзья», такая вывеска висела у нас в холле. И я с гордостью констатирую тот факт, что это было действительно так, вплоть до того, что мы встречались на праздниках и вместе выезжали на природу. Однажды даже наш пациент, который переехал жить на Кипр, при этом продолжая лечиться в нашей клинике в Москве, приглашал нас всем коллективом к себе в гости. Л.Г.: — Еще я считаю нашим достижением то, что клиника 15 лет на рынке. Мы высоко подняли планку и держим ее достойно, продолжая расти и совершенствоваться. Мы с честью выдержали все трудности и в числе первых в премиум сегменте преодолели последний кризис.

А.Г.: — Хотя некоторые люксовые клиники перешли в более низкий сегмент рынка, чтобы преодолеть финансово-экономическое положение, перешли в зону стоматологического «фаст-фуда». Мы изначально определились со стратегией и философией компании, наша принципиальная позиция совпала с убеждениями Тамаза и Иветы Манашеровых, поэтому вместе мы неотступно следовали по выбранному пути. Вот простой пример. Я бы никогда не смог продавать пирожки из непонятного сырья, зато, если бы знал, что они качественные и вкусные — смог бы. Вот и вся разница.

**— Можно провокационный вопрос?**

Л.Г. и А.Г.: — Да, конечно.

**— Вы сами где лечите зубы?**

Л.Г. и А.Г.: — Только здесь, в DSclinic!

А.Г.: — Как я уже говорил, что свою клинику мы создавали под впечатлением детских страхов. Это воплощение моих представлений о том, каким должно быть обслуживание, лечение, отношение к пациентам. Так что вопрос о том, где нам лечить зубы решен на 100%. К слову, здесь же наблюдаются родственники, друзья, Тамаз Омарович, Ивета Робертовна, наши дети.

Л.Г.: — Более того, я первая записываюсь на прием к специалистам, как только у нас появляется что-то новое, будь то оборудование или методика лечения, или если приходит новый врач. Мы с мужем побывали уже у всех специалистов нашей клиники. В этом мы похожи на «подопытных кроликов», иначе как можно рекомендовать процедуры другим людям?!

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

А.Г. и Л.Г.: — Человеческий фактор, общение с людьми. А.Г.: — Техника работает, зато контингент клиники — это люди успешные, высокого достатка, знающие себе цену. И требования у них соответственные, вплоть до дизайна туалетной комнаты и стрижки лечащего вра-



Второй Международный фестиваль Vivascello, Большой зал Консерватории, март 2010

ча. К каждому пациенту нужен особый подход, поверьте, — это жуткая психологическая нагрузка.

Л.Г.: — С одной стороны пациент, но с другой — врач. С ними тоже все непросто. Специалисты клиники — стоматологи высшей категории, они тоже ценят себя очень высоко. При этом определенный процент пациентов приходит в клинику в полной уверенности, что здесь их хотят «развести» на деньги. Прибавьте к этому детские страхи и комплексы, которые, как правило, не хотят обнаружить и прячут за агрессией. Одним словом, наша задача создать психологический климат, комфортный для врача и пациента. Это очень трудно, и это наша работа.

**— Традиционно в конце года принято подводить итоги, расскажите, каким для Вас был 2010 год, вспомните наиболее значимые события.**

А.Г.: — Нам удалось удержаться на плаву и сделать многое по реорганизации клиники, ее юридическому статусу. Нам удалось сохранить коллектив и достойно выйти из кризиса.

Л.Г.: — Кроме этого, в этом году нам удалось открыть детское отделение, что является большим достижением. Как это ни странно, но именно для клиник высокого уровня это большая редкость. К тому же в 2010 году мы полностью пересмотрели интернет политику клиники, в результате чего появился обновленный сайт со всей актуальной информацией, отражающей нашу философию. Теперь будем осваивать интернет пространство и максимально задействовать современные технологии для дальнейшего продвижения и совершенствования услуг клиники.

**— Существует стереотип, что у успешного руководителя всегда не хватает времени на семью. Между тем, Ваш пример опровергает это правило. Расскажите о своей семье.**

А.Г.: — Мы — исключение из правила! Мы вместе с Людмилой уже 28 лет, столько не живут! У нас есть сын Андрей (26 лет) и дочь Анастасия (14 лет). Андрей окончил университет в Оксфорде, он бизнесмен, не так давно женился и живет в Лондоне, даст Бог, в марте мы уже станем бабушкой и дедушкой. Сейчас с терпением ждем и готовимся к этому событию.

Л.Г.: — Настя мечтает стать модельером. Она учится в 8 классе и дополнительно посещает занятия в школе архитектуры и дизайна «Старт». В свободное время она придумывает всякие наряды, по-моему, у нее неплохо получается. Главное, у нее есть огромное желание освоить профессию и выучиться на дизайнера одежды.

А.Г.: — Так что время на семью, родственников, друзей и близких у нас всегда находится! Практически каждые выходные у нас на даче собирается большая компания и вместе мы прекрасно проводим время. Кроме того, каждый год мы стараемся всей семьей выезжать зимой кататься в горы, а летом — к морю. Бывает, что мы с Людмилой отдыхаем отдельно. Например, каждый год я с друзьями, в том числе с Тамазом, ездим сплачивать по рекам Карелии, Архангельской, Мур-

манской областей. Рыбалка, катамараны. В общем, стараемся жить полной жизнью.

**— В чем же секрет семейного счастья?**

А.Г.: — Все гораздо проще, нужно просто любить и уважать друг друга, детей, почитать родителей. Ничего нового, просто нужно взять и почитать Библию, там все написано.

Л.Г.: — В этом плане для нас очень показательна семья Тамаза и Иветы. У нас много друзей, но, пожалуй,




В семейном кругу с дочерью и родителями, Беларусь, 2008

они — единственные, у кого такие искренние, прочные отношения, со своими традициями, пониманием в семье. Они так трепетно относятся друг к другу, что это заслуживает уважения. У них есть чему поучиться, что мы с удовольствием и делаем.

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

А.Г.: — Кризисы приходят и уходят. Проблемы были, есть и будут. Успехи были, есть и будут. Все переходящее. И как говорил один мудрый еврей, царь Соломон: «И это все пройдет». Поэтому надо улыбаться, радоваться жизни, не унывать, следить за своим здоровьем, в том числе стоматологическим, потому что наш рот — это ворота всего организма.

Л.Г.: — А я желаю всем читателям исполнения желаний! Чтобы мечталось, потому что человек живет, пока о чем-то мечтает, и эти мечты сбывались! 



## DENTAL EXPO 2010



Тамаз Манашеров и Ирина Антонова (UNIDENT) с Даниелой Тосо, Камиллой Аюкановой, Александрой Уррутием и Вадимом Егоровым (ZHERMACK)

Крупнейшая стоматологическая выставка Dental Expo прошла с 20 по 23 сентября в ВЦ Крокус-Экспо.

Это событие по праву претендует на звание самого яркого и запоминающегося осеннего праздника стоматологии в мире.

**В**ыставка Dental Expo, прошедшая в ВЦ Крокус-Экспо в конце сентября, составила все по своим местам. После

некоторой стагнации рынка в силу целого ряда причин, наступил долгожданный всплеск. Со всей ответственностью подходя ко всем своим начинаниям, компания UNIDENT подготовилась к выставке основательно, посетителей стенда ждали подарки, акции, громкие премьеры и мастер-классы.

Команда UNIDENT была рада новым знакомствам, а также встречам с постоянными клиентами, зарубежными и региональными партнёрами. А чтобы эта встреча была еще более приятной, мы приготовили для гостей стенда много приятных сюрпризов.

На нашем стенде была представлена продукция эксклюзивных направлений UNIDENT: стоматологические установки **Castellini**, лазерное оборудование **Biolase**, рентгеновское оборудование **Kodak** и **J.Morita**, материалы и оборудование для зуботехнических лабораторий **Zhermack** и многое другое. **У**



Педро Моралес (Biolase) и Алла Хвойницкая (UNIDENT)



Лима Абасовна Мамедова (МОНИКИ) и Лали Манашерова (UNIDENT)



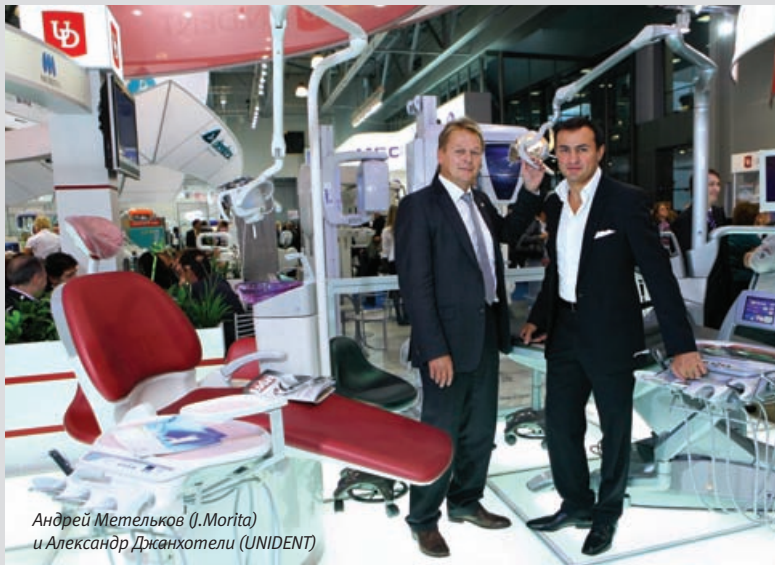
Леонид Зиченков (UNIDENT), Дидье Роше (Unident Swiss) и Константин Платицин (UNIDENT)



Олег Нижник, Марк Мюррей (Dentsply), Аннета Аюрян и Тимаз Манашеров



Лали Манашерова с Сергеем и Ларисой Архиповыми (Дент Ар)



Андрей Метельков (J.Morita) и Александр Джанхотели (UNIDENT)



С Натальей Хохловой (Dental Expo)



Эдуард Евгеньевич Осипов и Паоло Снеттоли (Castellini)



Премьера новых моделей стоматологических установок Castellini



*Игорь Лемберг (Сеть стоматологических клиник Доктора Лемберга)  
и Георгий Табузов (UNIDENT)*



*Сергей Галямин, Андрей Рукин и  
Галина Морозова (ЮНИДЕНТ-Сервис)*



*Андрей Бастрьчкин (UNIDENT)*



*Людмила Григорьевна Дейнеко (Городская  
стоматологическая поликлиника, Ноябрьск)*



*Константин Платицин (UNIDENT)*



*Роман Кузьмин (Медикс) и Аннета Акопян (UNIDENT)*



*Алексей Денисов и  
Ирина Яковлева (UNIDENT)*



*Владимир Звягин  
и Яна Клевцова (UNIDENT)  
с Метином Ясином  
и Майком Вукасавичем (Premier)*



*Все дни велась подписка на издание Unident Today. Валентина Власова (UNIDENT)*



*Уникальный светящийся подиум для уникального оборудования*



*Аннета Акопян и Юлия Хвойницкая (UNIDENT)*



*Со Светланой Матело (группа компаний DRC) и ее дочерью Василисой*



*Дидье Роше (Unident Swiss) и Татьяна Никитина (UNIDENT)*



*Реальные возможности лазерных технологий Biolase — лучшая реклама оборудования. Лорья Порфирадис и Виктор Хвалько (UNIDENT)*



*Менеджеры UNIDENT всегда рады посетителям стенда*

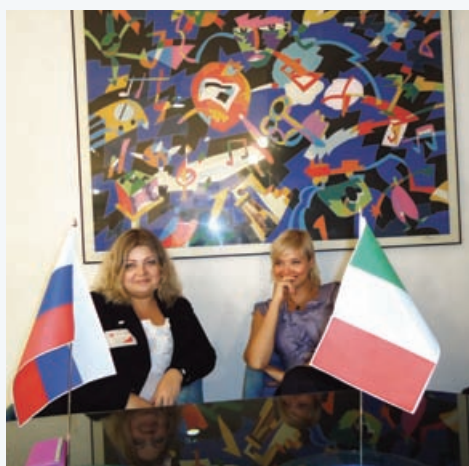
## UNIDENT И CASTELLINI: МЕЖДУ РОССИЕЙ И ИТАЛИЕЙ

У каждой компании с богатой историей и большим опытом складываются свои традиции. У команды UNIDENT за годы работы сложилось много добрых обычаев, но самым трогательным и приятным из них, пожалуй, является наша крепкая дружба с партнерами, которой мы очень дорожим. Поэтому, мы никогда не упускаем возможности пообщаться с коллегами не только в рабочих условиях, но и в свободное от работы время, а уж если удастся совместить и одно и другое, то это особенно ценно и приятно.

В начале октября делегация из пяти сотрудников UNIDENT отправились в Италию к коллегам из CEFLA и Castellini, а уже в конце октября итальянские партнеры прибыли с ответным визитом в московский офис UNIDENT. О том, как это было — в нашем фотоотчёте.



В офисе Castellini Паоло Спеттоли поделился свежими новостями компании



Анастасия Карпова и Татьяна Никитина (UNIDENT), офис Castellini



Шоу рум Castellini



Андрей Бастрычкин, Анастасия Карпова, Татьяна Никитина (UNIDENT), Паоло Спеттоли (Castellini) и Роман Дошко (UNIDENT)



Новый модельный ряд установок



У входа в офис Cefla



С портретом основателя компании Castellini, Франко Кастеллини



Роман Дошко и Людмила Пахомова (UNIDENT) в офисе Castellini, Болонья



В Италии искусство на каждом шагу. Андрей Бастрычкин (UNIDENT) во время прогулки по Болонье



Учебный класс средневековых врачей, Музей Медицинского Университета



Татьяна Никитина в библиотеке музея Медицинского университета, Болонья



Тамаз Манашеров, Паоло Бусолари (Cefla) и Андреа Альбертини (Castellini)



Гости из Италии в офисе UNIDENT



Каким был 2010 год для культурно-благотворительного фонда U-ART: Ты и искусство? Насыщенным, ярким, неординарным. События сменяли друг друга с невероятной быстротой, но каждое из них доставило массу приятных впечатлений участникам и зрителям. Давайте вспомним самые запоминающиеся моменты прошлого года, а культурно-благотворительный фонд U-ART и компания UNIDENT постараются, чтобы будущий год был еще более интересным и захватывающим.

# Год с U-ART:

## Второй Московский Международный Фестиваль VIVACELLO

С 9 по 17 марта Большом зале Консерватории и Театре драматического искусства им. А. Васильева состоялось 4 концертных выступления выдающихся классических музыкантов. На сцене блистали Юрий Башмет, Миша Майский, Давид Герингас, Йенс Петер Майнц, Юлиан Рахлин, Наталья Гутман, Ксения Башмет, камерный оркестр «Виртуозы Москвы», Борис Андрианов, Валерий Гроховский, Денис Шаповалов и специальный гость Vivacello сэра Роджера Мура. В программе фестиваля прозвучали произведения А.Рыбникова, И.Баха, П.Чайковского, К.Сен-Санса, А.Арсенского, Э.Вилла-Лобоса, Г.Гладкова, а также народные романсы.



## Вручение премии Инновация

15 апреля в пространстве Vaibakov Art Projects фабрики «Красный Октябрь» состоялось торжественное вручение ежегодной государственной премии в области современного искусства Инновация. В этом году лучшими были признаны проекты Сергея Браткова, Екатерины Деготь, Андрея Монастырского, Сергея Ковалевского, Семена Мотолянца и Дмитрия Петухова. Специальный приз U-Art: Ты и искусство был вручен Николаю Полисскому за интересную и самую масштабную инсталляцию конкурса — «Большой Андронный Коллайдер».



## Выставка «Ладо Гудиашвили. Парижские годы.1920—1925»

С июля по сентябрь в Строгановском зале Государственного Русского музея в Санкт-Петербурге прошла выставка работ Ладо Гудиашвили. На выставке были представлены работы из собрания ГТГ и частной коллекции Тамаза и Иветы Манашеровых, среди них самые знаменитые полотна Ладо Гудиашвили: «Весна (Зеленая женщина)», «Женский портрет», «Курильщики», «Купальщица в лесу», «Голова воина», «Кутеж под деревом (Кутеж с женщиной)», «Юноша с ланью» и др.



## Альманах «ВАЛЕНТИНА КРОПИВНИЦКАЯ (1924-2008)»

Август 2010 года ознаменовался выходом альманаха «Валентина Кропивницкая (1924-2008)», это дань памяти друзей, коллег и почитателей таланта художницы. Валентина Кропивницкая всю жизнь посвятила графике, на ее полотнах оживали карандашные зарисовки неземных пейзажей и волшебных существ, которые сосуществовали в удивительно гармоничном мире, наполненном миллионами оттенков света и пространства.



## Выставка «НЕБО В ИСКУССТВЕ»

С 12 августа по 1 ноября в зале Бенуа Государственного Русского музея состоялась выставка, посвященная видению небесной глади глазами авторов различных эпох и художественных направлений. Небо вдохновляло Ивана Айвазовского, Алексея Саврасова, Марка Шагала, Архипа Куинджи, Оскара Рабина, Эрика Булатова, Михаила Шварцмана, Изуру Мидзутани и других авторов. Несмотря на то, что все работы очень разные, также, как порой бывает переменчиво небо, главной связующей линией экспонатов послужило то, что небо в них было эмоциональным носителем информации.



## Выставки работ Оскара Рабина во Франции

Сразу две выставки работ Оскара Рабина прошли в начале осени во Франции. Открытие первой выставки состоялось 11 сентября в Замке барона Де Курсель, а 15 сентября в Галерее Дины Верни прошло открытие второй экспозиции художника. Экспрессионист, нонконформист, 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.



## БЛАНШ ГРИНБАУМ-САЛЬГАС: В МОСКВЕ ВСЕ БЫСТРО МЕНЯЕТСЯ И РЕШАЕТСЯ НАКАНУНЕ



Подошел к концу 2010 год, объявленный годом Франции в России и России во Франции. На протяжении многих лет, а быть может и целых столетий, мы подсознательно тянемся друг к другу. Как раз об этом и пойдет речь в интервью с нашей гостьей Бланш Гринбаум-Сальгас, долгое время занимавшей пост атташе по культуре Франции в посольстве РФ. Неунывающая и крайне позитивная мадам Гринбаум-Сальгас расскажет о том, что объединяет наши народы, чем ее так увлекает современное искусство и впервые поделится своей заветной мечтой!

— Здравствуйте, Блани! Вы долгое время работали атташе по культуре Франции в России, однако, нам стало известно, что совсем недавно в Вашей жизни произошли перемены. Чем Вы занимаетесь теперь?

— Здравствуйте! Действительно, я занимала пост атташе по культуре Франции в России целых три года. По завершении службы 30-го августа я улетела домой, во Францию, а в сентябре уже вышла на работу в Управление французских музеев при Министерстве культуры. Сейчас я занимаюсь продвижением современного искусства в государственных музеях Франции. Вообще, я по профессии — хранитель музеев. Так что я вернулась к своему призванию.

— Чем Вас так привлекает современное искусство?

— Я всю жизнь увлекалась живописью, театром и литературой. Особенно мне было интересно искусство XX века. Еще в школе мы посещали музеи, ходили на выставки, и уже тогда мне нравились работы современных авторов. Так сложилось, что в 80-е во Франции, когда я только начинала работать, это был самый расцвет современного искусства в музеях. Мне было интересно работать с художниками, и это меня очень захватило.

Затем мне было любопытно наблюдать, как зарождается интерес к современному искусству в России. Мои первые наблюдения связаны с февралем 2005, тогда я еще не была атташе, но специально приехала в Москву, чтобы посетить Первую Московскую Биеннале современного искусства. Впоследствии я с любопытством наблюдала за становлением Премии Кандинского, развитием премии ИННОВАЦИЯ, открытием Гаража, Винзавода, Красного Октября, Стрелки, нового кинотеатра Пионер, площадки Проект Фабрика и Art Play. Я была на всех этих событиях и получила огромное удовольствие.

— На Ваш взгляд, живой интерес к современному искусству — это скорее веяние моды или потребность времени? Заслужен ли он?

— Это потребность времени. Когда все меняется: экономика, общество, политическое устройство, меняется и искусство, которое призвано отражать нашу жизнь. Я наслажда-

юсь искусством разных эпох: с древних времен до сегодняшних дней. Наблюдать, как писатели, художники, режиссеры видят современный мир, очень интересно!

— **Кто Ваш любимый автор?**

— Во Франции — это Кристиан Больтанский и Аннет Мессаже. В России я люблю представителей русского концептуализма таких художников, как Юрий Альберт, Вадим Захаров, Сергей Макаров, Ирина Корина, Хаим Сокол, Андрей Кузькин, Андрей Монастырский, который представит Россию на Биеннале в Венеции. Это длинный список.

— **Трудно ли Вам было работать в России?**

**Осталась ли она для Вас загадкой? Не скучаете по России?**

— Уже скучаю. К счастью у меня много русских друзей в Париже, так что я не теряю связи с Москвой. Очень люблю этот город. Каждый день я с утра читаю по интернету вашу прессу о культуре — Газета.ру, Коммерсантъ, Новые известия, OpenSpace. Читаю и не могу оторваться, ваши культурные обозреватели, критики очень интересно пишут и хорошо разбираются в предмете. Многие из них имеют прекрасное искусствоведческое образование.

— **Трудно было работать в другом городе, в другой стране?**

— Безусловно, с людьми другой ментальности работать сложнее. Приведу простой пример, в Париже программа музеев укомплектована и спланирована на годы вперед, в Москве все быстро меняется и решается накануне. Вот это очень сложно, хотя со временем я к этому привыкла. Кстати, то же самое случается и с русскими друзьями, которые приезжают во Францию со своими идеями, проектами, а им отвечают, что готовы помочь воплотить их проекты в жизнь, но через три года, в порядке очереди...

— **Вы бывали в роли эксперта, входили в состав жюри конкурсов в области искусства, по каким критериям можно выбирать лучших в живописи?**

— Это очень тонкая материя. Дело в том, когда изучаешь творчество мастеров, направления искусства, видишь много полотен — ты сравниваешь и сопоставляешь работы. Опасность лишь в том, что у каждого есть свои вкусы и увлечения, от которых нужно максимально абстрагироваться и давать оценки исключительно профессиональному мастерству. Нужно вспомнить историю искусства, представителей



Ретроспективная выставка Оскара Рабина ТРИ ЖИЗНИ, ГТГ, октябрь 2008



С Тамазом Манашеровым, Ольгой Муромцевой, Юрием Башметом, Александром Сапрыкиным и Еленой Лисиной



Заключительный концерт в рамках Второго международного виолончельного фестиваля Vivalcello, Большой зал Консерватории, март 2010



С Иветой Манашеровой на премии Инновация, Вагбаков Art Gallery, апрель 2010



С Туси Чоговадзе (Московский салон изящных искусств), ГТГ, октябрь 2008



С Михаилом Миндлиным (ГЦСИ) на премии Инновация, Винзавод, апрель 2009

направлений и на основе этого делать выводы.  
— **Какое культурное событие произвело на Вас самое большое впечатление за последний год?**

— На самом деле, за этот год произошло очень много событий, заслуживающих внимания. Но наибольшее впечатление произвела, пожалуй, постановка оперы «Войцек» Георга Бюхнера в Москве, очень понравилось.

— **Вы всегда поддерживаете начинания культурно-благотворительного фонда U-Art: Ты и искусство, что можете сказать о его основателях и деятельности организации?**

— Самое главное отличие фонда U-Art от подобных организаций в том, что поддержка искусства не является деятельностью PR-отдела, не используется для рекламы фонда или его основателей. Ивета, Тамаз и даже их дети сами искренне интересуются искусством, поддерживают современных авторов, возвращают к жизни забытые работы классиков. Это очень важно и приятно. Возникают фонды, — продвижением и деятельностью многих из них занимаются их же рекламные службы, они похожи друг на друга, а их руководители, по сути, становятся лишь публичными персонками. U-Art — совсем другая история, здесь все сделано с душой!

Когда в марте шел Второй виолончельный фестиваль **Vivacello**, я получала огромное удовольствие от общения с музыкантами, их музыка была великолепна, царила приятная атмосфера. Фестиваль был организован душевно и по-семейному, музыка текла прямо в сердце. Очень заметно, что все события фонда проведены с большой любовью к искусству. Мне это близко и понятно, поэтому я всегда с радостью принимаю приглашения фонда U-Art и всегда рада приветствовать Тамаза и Ивету здесь, в Париже.

— **Расскажите о Вашей семье.**

— У меня очень дружная семья. Моя бабушка Блума родилась в Украине, которая входила тогда в состав территории России, так что мы считаем Россию своей малой Родиной, вот почему папа всегда настаивал, чтобы я учила русский язык, историю и искусство. Так вот, когда бабушка была еще совсем девочкой, в начале XX века, начались погромы и гонения евреев. Она с семьей была вынуждена покинуть страну, элементарно чтобы выжить. Так она попала во Францию, где было много таких же «друзей по несчастью». У меня есть два брата, мы очень дружны. В нашем доме всегда была русская литература, увлекались русским театром, искусством. Думаю, что во многом этому способствовало освобождение российскими войсками

моих родственников из Аушвица. Так что у нас очень крепкая связь с Россией.

Сейчас я второй раз замужем. Жан-Пьер — искусствовед и литературовед, специалист по творчеству польского писателя Витольда Гомбровича и французской литературе. Мой муж преподает в Школе при Академии искусств. Дочери Саре 33 года, она историк и работает в музее musée du quai Branly, где занимается архивами. Сара — специалист по истории Африки, изучала вопросы рабства на этом континенте. Ее отец, мой первый муж, занимался русской литературой и специализировался на творчестве Маяковского. Благодаря ему мы тесно общались с Лилией Брик. Так что вся семья у нас связана с искусством, историей, культурой.

— *Как Вы предпочитаете проводить свободное время?*


— У меня такая насыщенная и яркая жизнь, что очень сложно определить, где заканчивается работа и начинается свободное время. Дело в том, что я очень люблю ходить в театр, на выставки, а это часть моей работы. У меня не бывает каникул дольше недели, тогда мы отправляемся на море, в горы. И даже в отпуске мы стараемся посещать выставки там, где мы находимся. Слышала, что в Италии очень хорошая русская выставка, хочу отправиться туда.

— *Чего Вам не хватает для счастья? О чём мечтаете?*

— У меня прекрасная семья, все живы и здоровы. У меня интересная работа. Я очень ценю все, что имею сегодня. Пожалуй, самое главное у меня уже есть. Хотя есть одно желание, мечта. Я хочу, чтобы у меня была русская виза, которая позволяла бы мне приезжать в Россию в любое время. Очень сложно получить визу, процесс требует много времени и сил. Надеюсь, что скоро моя мечта осуществится, и мы получим возможность беспрепятственно ездить друг к другу в гости!

— *Пожелайте что-нибудь читателям Unident Today в канун Нового года.*

— Надеюсь, что и впредь события под эгидой холдинга UNIDENT и фонда U-Art будут получать поддержку друзей, партнеров, клиентов, высокие оценки критиков. Русское искусство — очень важно для мировой культуры, желаю каждому читателю внести свою лепту, это большой вклад в развитие России и формирование ее имиджа в мире.

Желаю Вам, чтобы 2011 год был счастливым для Вас и Ваших детей, семей. Желаю Вам удачи во всех начинаниях! 



На открытии выставки Ладо Гудиашвили. Парижские годы. 1920-1925, ГТГ, ноябрь 2009

## ДИЛЕРСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ UNIDENT В ЕРШОВО



**К**ак известно, хорошо отдыхает тот, кто хорошо работает, поэтому сразу после окончания Dental Expo дилеры во главе с коллегами из компании **UNIDENT** отправились в подмосковную усадьбу «Ершово». Впрочем, эта поездка была не столько развлекательной, сколько рабочей, участникам выездной дилерской конференции **UNIDENT** был подготовлен углубленный курс по инновационным разработкам в области стоматологии. В рамках деловой части конференции состоялись лекции ведущих сотрудников, руководителей эксклюзивных направлений **UNIDENT** и зарубежных партнеров компании, демонстрация нового оборудования, рабочая сессия в форме «Вопрос-ответ». Тематически научная программа мероприятия была поделена на два лекционных дня, что позволило оптимизировать работу и облегчить усвоение знаний. Трансфер участников конференции осуществлялся непосредственно из ВЦ «Крокус Экспо» в последний выставочный день, 23-го сентября. После регистрации и заселения гостей принимающая сторона предоставила участникам конференции свободное время. Пока гости переводили дух, команда **UNIDENT** занималась обустройством конференц-зала для предстоящих занятий, монтажом стоматологического оборудования для его демонстрации коллегам из регионов и последними приготовлениями к торжественному ужину, назначенному на следующий день после заезда.

Занятия начались в пятницу ранним утром. На правах хозяйки мероприятия руководитель дилерского отдела **UNIDENT** Аннета Акопян поприветствовала собравшихся, подвела итоги прошедшего рабочего

сезона, наметила перспективы развития сотрудничества, а в завершении выступления пожелала всем успехов и передала слово лекторам. Первая половина учебного дня была посвящена продукции новых направлений, в рамках темы лекции прочитали Антон Зобнин и Тимур Нуриманов. Докладчики провели краткий обзор новинок от **Woodpecker, Dmetec, Swidella, Siger, AOL, Fengdan, Good Doctors, Genoray, S-Denti, P&T, YOUJOY, Jinme, China Daheng Group**. Программа была очень насыщенной и заняла большую часть дня. Выступающие прерывались лишь на небольшие паузы, чтобы дать возможность слушателям отдохнуть, структурировать новые знания и перекусить. После обеда слушателей заинтересовала презентация директора по экспорту **J.Morita Europe** Андрея Метелькова, который рассказал об эксклюзивной серии стоматологических установок бренда (впервые их можно было увидеть на стенде **UNIDENT** в рамках **Dental Expo**) и сотрудничестве с дизайнерским бюро **Porche Design**. Затем с новинками от **Castellini** дилеров познакомил руководитель направления Андрей Бастрычкин, в этом году итальянская компания представила сразу четыре модели стоматологических установок, премьера которых также состоялась на московской выставке **Dental Expo**.

Одним словом, информации для размышления было достаточно. К концу учебного дня лекторы и слушатели заметно подустали, но ничто так не расслабляет, как смена деятельности, поэтому чтобы снять накопившуюся усталость после занятий и дать мозгам отдохнуть все участники были приглашены на символический турнир по активным видам спорта. Все желающие встряхнуться могли выбрать себе занятие по душе — волейбол, футбол и даже аэрохоккей. Традиционно в этот день победила дружба, это было решено отметить праздничным ужином. В программу второго дня были включены три обширные лекции. Занятие по рентгеновскому оборудованию **Kodak** и **J.Morita** провел директор направления Георгий Габузов. Лекцию по дезинфекционному оборудованию и средствам **Unident Swiss** прочитал специалист по дезинфекции Александр Мясин. О возможностях и ассортименте оборудования и расходных материалов для зубных техников и терапевтов **Zhermack** рассказала руководитель направления Ирина Антонова.

После того, как курс обучения был пройден, организаторы вручили дипломы и сертификаты всем участникам конференции. В ответ региональные представители поблагодарили команду **UNIDENT** за радушный прием, исчерпывающую информацию по оборудованию и стали ждать будущих встреч с московскими партнерами. 



Ирина Антонова (UNIDENT)



Георгий Габузов (UNIDENT)



Выступление Андрея Метелькова (J.Morita)



Участники выездной дилерской конференции UNIDENT, Ершово, сентябрь 2010



Анастасия Карпова и Татьяна Крутиченко (UNIDENT)



Максим Куксенко и Ольга Колеснова (UNIDENT)



Андрей Бастрычкин, Людмила Пахомова (UNIDENT) и Андрей Карбашиев (Юнидент-Поволжье)



Олег Гусейнов (Визави Дента Мед) и Рамаз Манашеров (UNIDENT)



Владимир Бережных (Хорс) и Антон Зобнин (UNIDENT)



Директор дилерского отдела UNIDENT Аннета Акопян и Константин Варивонец (МедИнвест)



## ЗУБОТЕХНИЧЕСКАЯ ГИПСОВОЧНАЯ ОТ UNIDENT

**Zhermack**<sup>®</sup>  
BEYOND INNOVATION

**Н**аша компания стремится не только к тому, чтобы предоставить специалистам передовые технологии и высококачественную продукцию, но и уделяет большое внимание стильному дизайну и комфорту. Наш партнер компания **Zhermack** позаботилась о том, чтобы в линейке их продукции присутствовали все необходимые приборы и материалы для оснащения гипсовочного помещения в зуботехнической лаборатории.

Для гипсовочной **Zhermack** производит следующие приборы: триммеры для гипса, вакуумные смесители, вибростолы, прибор для распилики гипсовых моделей, прибор для замешивания альгинатных и силиконовых масс, прибор для замешивания зуботехнических силиконов для дублирования модели. Следует отметить, что помимо высокого европейского качества приборы **Zhermack** имеют красивый дизайн. Очень важно и удобно, когда и прибор и материал произведены в одной компании, т.к. разрабатывая новый продукт, производитель конструирует прибор, учитывая свойства данного материала. Например, вакуумный смеситель для гипса ELITE Mix имеет 10 программ 6 из которых, уже предустановлены заводом под собственные гипсы. Это значит, что сам производитель подобрал оптимальное соотношение параметров прибора под свойства материала для достижения высокочкачественной работы.

Компания **Zhermack** одна из первых нача-

ла производить программируемые вакуумные смесители для гипса. Преимущества очевидны, настроенная один раз программа позволяет избежать ошибок в дальнейшем. Отпадает необходимость устанавливать параметры перед каждым процессом замешивания. Нужно только выбрать название гипса и запустить программу. Напомним, что все приборы **Zhermack** универсальны и подходят для работы с материалами других производителей.

Если говорить о гипсах, производимых компанией **Zhermack**, то необходимо подчеркнуть, что все гипсы серии ELITE разработаны и производятся на собственном высокотехнологичном оборудовании в Италии. Сотрудничество с зубными техниками позволяет **Zhermack** создавать уникальные инновационные продукты, такие как ELITE MASTER — новый гипс 4 класса, имеющий в своем составе наполнитель на основе пластмассы, позволяющий получать модели с компактной и гладкой поверхностью. Гамма гипсов ELITE — одна из самых полных на рынке. Гипсы **Zhermack** разработаны для всех возможных типов применения, обладают полной цветовой гаммой, выпускаются в различных видах упаковки и подходят для любых потребностей зуботехнической лаборатории. На нашем складе всегда в наличии полный ассортимент продукции **Zhermack**. Вы можете приобрести товар в офисе или воспользоваться нашей доставкой.

Мы уверены, что наша статья станет поводом для приобретения нового оборудования для вашей гипсовочной или ее переоснащения, а если Вы еще не используете описанные нами материалы, то попробуйте их на практике. Отменное качество и отличный результат мы гарантируем.

Ирина Антонова  
Руководитель отдела  
зуботехнического оборудования UNIDENT



**elite® master**  
 Сверхпрочный гипс 4 класса, укрепленный пластмассой, для воспроизведения культи в несъемном протезировании и имплантологии



**elite® stone**  
 Гипс 4 класса для создания моделей для съемных протезов



**elite® rock**  
 Сверхтвердый гипс 4 класса для воспроизведения культей в несъемном протезировании



**elite® base**  
 Гипс 4 класса для базисов разборных моделей



**elite® model**  
 Гипс 3 класса для моделей и антагонистов



**elite® ortho**  
 Гипс 3 класса для моделей в ортодонтии



**elite® arti**  
 Гипс 3 класса для артикуляторов



## UNIDENT: ОСЕНЬ НА БЕСКРАЙНИХ ПРОСТОРАХ РОССИИ

Деятельность компании UNIDENT находится на пересечении технического прогресса, науки и образования. Свою миссию компания определяет кратко и четко: улучшение качества медицинского обслуживания за счет прогрессивного технического оснащения и повышения квалификации лечащих специалистов. Для осуществления своей миссии команда UNIDENT не только в числе первых эксклюзивно демонстрирует новинки стоматологической индустрии, проводит обучающие семинары и тренинги, но и лично посещает знаковые профильные события в регионах. Минувшей осенью UNIDENT удалось побывать с рабочим визитом в Уфе, Санкт-Петербурге, Самаре, Ростове и Екатеринбурге, где представителей московской компании встречали наши покупатели, партнеры и дилеры.



Алексей Денисов (UNIDENT) с посетителем выставки, Уфа, октябрь 2010



Мастер-класс под руководством Ольги Рисованной, Самара, октябрь 2010

С 19 по 22 октября прошла выставка «Дентал-Экспо. Уфа. Стоматология Урала».

В рамках выставки эксклюзивные направления из ассортимента UNIDENT были представлены на стенде компании Денторг, давнего партнера и одного из первых представителей нашей продукции на Урале. Выставка прошла успешно, встреча с региональными стоматологами предоставила возможность ознакомить покупателей с современными технологиями лечения и диагностики стоматологических заболеваний, новейшими тенденциями, обменяться клиническим опытом, представить новинки от Castellini, Kodak, J.Morita, Genoray, Woodpecker, P&T, Siger и др.

Пока одни представители UNIDENT работали на Урале, другие, совместно с коллегами из местного представительства компании Юнидент-Поволжье, организовали конференцию по лазерным и рентгенодиагностическим технологиям. Конференция в Самаре

прошла 22 октября и имела огромный успех у участников. В программе мероприятия состоялись выступления ведущих специалистов в данной области — профессоры Ольги Рисованной и Марины Чибисовой. Ольга Николаевна прочитала лекцию на тему: «Применение лазерных технологий в современной стоматологической практике» на основе клинических показателей оборудования Biolase, а Марина Анатольевна представила доклад о практике использования трехмерных компьютерных томографов на примере исследований, произведенных рентгеновскими установками J.Morita. Теория была разбавлена примерами из личной практики выступающих, действующих врачей стоматологов с большим клиническим опытом. По окончании обучения все слушатели лекций получили дипломы, подтверждающие участие врачей в конференции.

После непродолжительного перерыва с 9 по 11 ноября представители UNIDENT провели в северной столице, чтобы представить там лучшие модели эксклюзивных направлений UNIDENT. Среди представленного на нашем стенде многообразия были как совершенно новые аппараты, инструменты и материалы, так и полюбившаяся стоматологам продукция. Здесь же, под сводами гостеприимного ВЦ Ленэкспо, стартовал ряд специальных акций, воспользоваться которыми смогли лишь гости выставки. Выгодные покупки стали дополнительным бонусом для посетителей стенда UNIDENT.

Следующей остановкой в череде командировок по городам России стал Ростов, где с 24 по 26 ноября проходила выставка «Современная стоматология — 2010». Стенд компании UNIDENT привлек внимание региональных стоматологов. Благодаря широкому ассортименту передового оборудования ведущих производителей и грамотным консультациям менеджеров многие стоматологи смогли получить представление о самых популярных тенденциях в стоматологии и приобрести новинки для собствен-



Дмитрий Столетний на стенде UNIDENT в рамках выставки Dental Expo. Санкт-Петербург, ноябрь 2010



Лекция руководителя отдела рентгенооборудования UNIDENT Георгия Габужева в рамках научной программы Dental Expo. Санкт-Петербург, ноябрь 2010

ной практики.

В первый зимний день, 1 декабря открылась выставка «Дентал-Экспо. Самара», в которой также приняли участие представители московского офиса. В ВЦ Экспо-Волга собрались ведущие компании стоматологической области, стенд компании был представлен в лучших традициях UNIDENT, основную работу по организации и проведению выставки взял на себя наш официальный представитель в регионе — компания Юнидент-Поволжье, во главе с ее бессменным руководителем Игорем Безумовым. Выставка прошла на высоком уровне, интерес, проявленный к продукции UNIDENT очередной раз доказал, что за 16 лет работы компания завоевала и успешно упрочняет свои высокие позиции на стоматологическом рынке. Благодаря слаженной работе по всем направлениям своей деятельности UNIDENT удалось заработать репутацию надежного партнера и поставщика первоклассного оборудования. Последней точкой в графике деловых поездок по бескрайним просторам России стал Екатеринбург, где 8-10 декабря прошла выставка «Дентал – Экспо. Екатеринбург». На стенде компании UNIDENT можно было ознакомиться с ассортиментом и последними разработками в области рентгенодиагностического оборудования (Kodak и J.Morita), зуботехнического оборудования (Zhermack), стоматологических установок (J.Morita, Castellini, AOL, Siger), лазерного оборудования (Biolase), дезинфекционного оборудования (Unident Swiss, P&T), продукции отдела развития новых технологий (DMETEC, Genoray, S-Denti, Woodpecker, Wu Wei) и др.

Региональные стоматологи оказали теплый прием представителям UNIDENT, спрос на эксклюзивное оборудование был велик. Многие посетители смогли получить исчерпывающие ответы на волнующие вопросы, приобрести новинки и получить скидки на полюбившиеся модели. От себя хочется добавить, что нам было приятно и чрезвычайно полезно встретиться со своими постоянными покупателями из регионов, наладить новые деловые знакомства, поэтому традиционная практика поездок будет расти и развиваться в будущем. 



Стенд UNIDENT в рамках выставки Современная стоматология 2010, Ростов, ноябрь 2010



Андрей Метельков (J.Morita), Георгий Габузов и Александр Джанхотели (UNIDENT) с Екатериной Безумовой (Стоматология ЦСКБ), Самара, декабрь 2010



Стенд UNIDENT на выставке Dental Expo. Самара, декабрь 2010

## С НОВЫМ ГОДОМ!

Помните, как раньше к Новому году в Ваш почтовый ящик опускались конверты с новогодними поздравлениями от родных и близких? Жаль, что сейчас все забыли эту старую и добрую традицию, приносящую радость и праздничное настроение. Пожелания счастья и успехов заменились сухим «С Наступающим!», а красочные поздравления на стандартные интернет-рассылки. Времена, когда мы перебирали накопленные годами поздравительные открытки и хранили их как память, ушли. Но мы очень хотим, чтобы в эти зимние праздничные дни Вы почувствовали, что мы рады быть вместе с Вами. Редакция UNIDENT Today искренне поздравляет коллег, партнеров и друзей с Новым годом и надеется, что поздравительные открытки от наших сотрудников подарят Вам немного душевного тепла и принесут Вам удачу в наступившем году!



Дорогие друзья!

Очень рада возможности поздравить Вас с наступающим Новым годом. Пусть Новый год принесет много радостных событий, счастливых моментов и творческих успехов, а также любовь и благополучие Вам и Вашим близким. С Новым годом!

Лали Манашерова

Директор отдела розничных продаж



Дорогие друзья!

Примите мои самые искренние поздравления с Новым годом! Я желаю Вам в 2011 году добиться больших результатов, осуществить намеченные планы и воплотить в жизнь все Ваши идеи! Пусть все события, которые произойдут в этом году запомнятся только хорошим и люди, которых Вы встречаете на своем пути, станут Вам надежными друзьями! Здоровья Вам, счастья и удачи! С Новым годом!

Юлия Хвойницкая

Директор по работе с ключевыми клиентами



Дорогие друзья!

Желаю Вам осуществления задуманного, успеха и процветания Вашему делу! Пусть коллеги, друзья и близкие радуют Вас пониманием и поддержкой. Желаю Вам, Вашей семье и Вашему коллективу праздничного настроения в наступающем году пусть удача и успех не покидают Вас! С Новым годом!

Владимир Звягин

Руководитель отдела закупок





Дорогие друзья!

Новый год - это праздник, посвященный будущему. Это праздник ожидания и надежд, праздник исполнения желаний. Новый год - это еще и праздник обновлений. Это праздник тех, кто всегда молод душой и верит в добро и любовь. Пусть наступающий 2011 станет годом свершения всех наших замыслов, пусть все происходящие перемены будут у нас к лучшему, пусть нервы будут крепкими, а в личной жизни пусть царят счастье и благополучие! Пусть, в новом году, всем нашим начинаниям сопутствуют удача и успех.

От всей души желаю вам здоровья, такого же крепкого, как у антивируса Касперского, и финансового благополучия, как у корпорации Microsoft. С Новым годом!

Владимир Смородин  
Руководитель IT-отдела



Дорогие друзья!

Год Кролика обязательно принесёт радость и удачу!  
Но для безопасного достижения мечты рекомендую избрать гибкую тактику.  
Чтобы не бояться охотника – будьте охотниками!  
Чтобы не бояться клыков и когтей хищников – будьте хищниками!  
Чтобы испытывать радость жизни – будьте разными!  
В любом случае будьте уверены в себе, любите своих близких, относитесь с чуткостью и уважением к окружающему миру – и все угрозы обойдут Вас стороной!

С Новым Годом!  
Сергей Демидов  
Начальник службы безопасности



Дорогие друзья!

Поздравляю Вас с Новым годом: самым сказочным и долгожданным зимним праздником, в котором всегда есть немного волшебства. Новый Год — праздник, знаменующий переход из старой жизни в новую, полную радужных надежд и искренних желаний. Пусть удача и счастливый случай сопутствуют Вам весь год, пусть Вас согревает душевное тепло близких и родных людей, пусть каждый новый день будет полон радостных событий и эмоций, а самые дерзкие и несбыточные желания осуществляются вопреки всем математическим вероятностям! С Новым годом!

Яна Клевцова  
Директор по маркетингу



## СКЕМА 5 И СКЕМА 6: ТАКИХ УСТАНОВОК ЕЩЕ НЕ БЫЛО!



Сегодня, когда стоматологический рынок предлагает огромный выбор самого разного оборудования, врачу очень непросто найти то, что подойдет именно ему. Чтобы облегчить этот нелегкий выбор, итальянский производитель Castellini представляет на суд российских стоматологов новые уникальные стоматологические установки Skema 5 и Skema 6 с возможностью самостоятельного выбора функциональных решений и дооснащения оборудования теми элементами, которые ему необходимы и подходят его индивидуальной манере работы. Основной целью разработчиков Skema 5 и Skema 6 было не только сохранение и усовершенствование знаковых преимуществ Castellini (надежность, удобство, функциональность управления, изысканный дизайн), но и создание установки, легко адаптирующейся к потребностям каждого конкретного врача.



позволяющие сделать движения всех рабочих элементов более легкими и точными. Так, например, блок врача может вертикально перемещаться в диапазоне более 40 см. Более того, на модели Skema 6 его позиционирование осуществляется с помощью маленького сенсора расположенного на ручке модуля врача, что обеспечивает легкость движения и точное фиксирование в необходимой точке пространства. Для удобства ассистента на модели Skema 6 его рабочее место имеет возможность регулирования в двух плоскостях.

Новое кресло Castellini N.S., которое входит в базовую комплектацию Skema 5 и Skema 6, благодаря своей эргономичной форме обеспечивает комфорт пациента и легкий доступ врача к нему. Тонкая, но прочная, спинка кресла дает большую свободу движений, а система автоматической блокировки движения спинки при столкновении с препятствием позволяет врачу не беспокоиться о защите ног (рис. 1).



**К**омпания Castellini известна своим стремлением сделать конструкцию установки максимально функциональной и удобной для работы. Концепция дизайна стоматологических установок Skema 5 и Skema 6 является результатом специализированного исследования, направленного на обеспечение большей свободы действий для медицинского персонала в ходе рабочего процесса.

Каждая деталь установки обеспечивает оптимальный подход к лечению пациента в любой клинической ситуации. Высокая степень гибкости установки Skema 6 помогает в работе стоматолога и его ассистента. Поэтому на новых моделях Skema 5 и Skema 6 существуют дополнительные возможности,

Если говорить о дополнительном комфорте пациента, то, помимо новой удобной формы, можно заменить классическую для Castellini обивку кресла на специальный особо мягкий материал «Memory foat», который даже при легком прикосновении принимает форму тела и позволяет расслабиться. Еще одно нововведение Skema 5 и Skema 6 — это регулируемая подставка для ног, сделанная из особого антибактериального материала без запаха. Она может специально выдвигаться для приема пациентов высокого роста и полностью демонтиро-

ваться для дезинфекции.

Помимо подголовника с двойной артикуляцией, кресло может быть оснащено подголовником с тройной артикуляцией, что позволит снизить нагрузку на шею пациента при длительном лечении и точнее разместить его голову в случае сложных операций (рис. 2).



рис. 2

Для удобства и быстроты работы врача и его помощника на обеих моделях можно установить дополнительный 6-й инструмент на модуле стоматолога (камеру или полимеризационную лампу) и пятый инструмент на блоке ассистента, что позволяет полностью сосредоточиться на лечении и не отвлекаться на замену инструментов (рис. 3).



рис. 3

Модели Skema 5 и Skema 6 поставляются в богатой базовой комплектации. Так, например, на Skema 6 установлен бесщеточный электрический микромотор нового поколения Implantor Led с подсветкой на светодиодах LED. Этот мотор — уникальная разработка Castellini. Бесшумный и легкий, микромотор Implantor LED работает без вибрации, имеет высокий крутящий момент 4,5 Нм и регулировку скорости от 100 до 50 000 об/мин, что делает его незаменимым в эндодонтической стоматологии, а также в имплантологии и хирургии.

Как уже говорилось ранее, установки Skema 5 и Skema 6 предлагают огромные возможности для модификации стандартной комплектации. Помимо всего вышеперечисленного, специалист может установить дополнительный столик на месте ассистента, а также заменить плевательницу столиком.

Одним из основных параметров, по которым врачи выбирают установку и определяют, подходит ли им данная модель, является педаль ножного управления. Если ранее в модельном ряду Castellini суще-

ствовало одно классическое многофункциональное устройство ножного управления, то теперь врач может подобрать вариант (пневматическая педаль и педаль типа Power), соответствующий индивидуальным особенностям и профессиональным привычкам (рис. 4, 5, 6).

Специалисты, знакомые с маркой Castellini, знают, что фирменным отличием компании является высокое качество, долговечность и удобство. Помимо этого завод по праву считается мировым лидером в сфере защиты от перекрестных инфекций, благодаря комплексу систем активной и пассивной гигиены. Кроме систем промывки внутренних шлангов, дезинфекции водяного контура и канюлей аспирации, тонкой очистки воздуха, антиретракции, на моделях Skema 5 и Skema 6 предусмотрена возможность установки общей антистагнационной системы и системы дезинфекции воды, которые обеспечивают непревзойденный уровень безопасности.

Если Skema 5 создавалась, чтобы быть максимально простой в эксплуатации, то Skema 6 предлагает неограниченные возможности по персонализации настроек для удобства врача. Сразу 3 врача клиники могут настроить для каждого инструмента 4 позиции в 3-х режимах (терапия, эндодонтия и хирургия), что делает работу более удобной, а переключение с одной операции на другую быстрой и легкой. Несмотря на огромное количество опций, управление на Skema 6 очень простое, интуитивное. Врачу не потребуется много времени для обучения и адаптации к работе на установке. Более того, все действия специалиста и параметры настроек отображаются на удобном дисплее, а отдельные операции сопровождаются звуковым сигналом, что особенно важно при сложных манипуляциях хирурга или имплантолога. Также на Skema 6 имеется встроенный апекслокатор. Таким образом, установки Skema 5 и Skema 6 обладают всем необходимым, чтобы помочь работе врача-стоматолога, облегчить ее и сделать более удобной и приятной (рис. 7).

Выпуск моделей Skema 5 и Skema 6 связан с желанием Castellini охватить средний ценовой сегмент рынка, в котором ранее она не была представлена. Благодаря усовершенствованию процесса производства оборудования высокого класса Castellini, компании удалось создать функциональные, удобные, качественные и красивые установки по разумным ценам. При чем, итальянский производитель настолько уверен в качестве своего оборудования, что предоставляет пролонгированную 2-годичную гарантию на новые установки Skema 5 и Skema 6, что послужит дополнительным весомым аргументом в пользу выбора высококласного оборудования Castellini!

Андрей Бастрьчкин  
 Руководитель направления Castellini



рис. 4



рис. 5



рис. 6



рис. 7



## ПЕРВЫЙ СЕМИНАР ДЛЯ ЗУБНЫХ ТЕХНИКОВ UNIDENT – ZHERMACK




Участники семинара по зуботехническому оборудованию и материалам Zhermack

**В** преддверии выставки Dental Expo, 18 сентября в конференц-зале «Красный» московской гостиницы «Салют» состоялся семинар по зуботехническому оборудованию, материалам и новинкам итальянского производителя Zhermack. Как известно, эксклюзивным представителем оборудования компании в России является компания UNIDENT, которая выступила в роли организатора и информационного партнера этого события.

Ни для кого не секрет, что, несмотря на разнообразие учебных центров и образовательных программ для стоматологов, очень мало внимания уделяется повышению квалификации работников зуботехнических лабораторий. Прошедший семинар был призван восполнить этот пробел. Для того, чтобы занятие было максимально насыщенным и интересным в качестве лекторов были приглашены эксперты — директор по оборудова-

нию Zhermack Никола Росси и консультант по продажам и маркетингу Zhermack Вадим Егоров. К сожалению, собрать аудиторию перед выставкой, да еще и в субботу, да еще и в промозглую сентябрьскую погоду непросто. Зато на занятия в «Салют» приехали именно те техники, для которых совершенствование в профессии имеет действительно большое значение. На семинаре слушатели получили представление о новинках, смогли задать вопросы по эксплуатации приборов, увидеть обновленный модельный ряд оборудования. Лекторы с удовольствием отвечали на вопросы, делились собственным опытом и знаниями об особенностях продукции Zhermack.

Отметим, что Никола Росси человек очень занятой, его семинары пользуются интересом у специалистов всего мира. Сразу после московской лекции и посещения Dental Expo у господина Росси уже была запланирована лекция в Польше, а затем в Японии. Но, тем не менее, обойти стороной российских зубных техников он не смог и остался доволен результатами, выразив напоследок свою уверенность в том, что вернется в Россию с лекциями еще не один раз. По окончании занятий всем участникам вручили дипломы слушателей курса обучения. 



Дмитрий Старостин и Жигарева Наталья  
 (2-я стоматологическая поликлиника)



Директор по оборудованию Zhermack  
 Никола Росси



Руководитель направления зуботехнического  
 оборудования UNIDENT Ирина Антонова



Василий Камаев (Зуботехническая лаборатория  
 ВМК) и Игорь Кучеренко (Стоматологическая  
 поликлиника, Электросталь)



Никола Росси и консультант по продажам и маркетингу Zhermack Вадим Егоров



Михаил Слободский (МаксДен)  
 и Павел Шуряев (UNIDENT)



Ирина Антонова, Вадим Егоров, Никола Росси и Алексей Антонов (2-я стоматологическая поликлиника)

## Юлия Шухорова: Меня привлекают Личности!



В 2010 году Самарская областная клиническая стоматологическая поликлиника отметила 55-летний юбилей, команда UNIDENT от всей души поздравляет коллектив клиники с этой знаменательной датой! Цифра и впрямь внушительная. Главной стоматологии в Поволжье удалось невозможное – поднять уровень стоматологического обслуживания в своем регионе до небывалых высот! Во многом это удалось благодаря усилиям главного врача клиники и героини нашего интервью, дипломированного стоматолога Юлии Шухоровой, которая умеет правильно расставлять приоритеты и развивать новые направления. И доктор Шухорова не собирается останавливаться на достигнутом!

— Здравствуйте, Юлия! Вы — главный врач ГУЗ СОКСП, кандидат медицинских наук, врач высшей категории, выпускница Президентской программы подготовки управленческих кадров «Менеджмент в здравоохранении», при этом продолжаете повышать квалификацию. Мы знаем, что совсем недавно Вы прошли очередной курс обучения. Скажите, есть ли необходимость учиться профессионалам Вашего уровня?

— Здравствуйте! В профессии учишься непрерывно! Стоматология — это и призвание, и дар, и талант, которые оттачиваются практикой и непрерывной учебой. Что касается меня лично, то, помимо специальности «стоматология», мне важно быть грамотным управленцем. Должность руководителя многофакторная: это специалист по управлению, эксперт по кадрам, гуру межличностных отношений. Руководитель ведет, вдохновляет, мотивирует, вознаграждает, дисциплинирует, анализирует, планирует и т. д. Управленец не имеет права останавливаться на достигнутом. Поэтому, я в этом году получаю второе высшее образование по специальности «юриспруденция». И начинаю обучение в Российской академии государственной службы при Президенте РФ.

— Чтобы стать стоматологом, мало просто получить образование, нужно обладать большим талантом. Как у Вас произошел выбор профессии?

— Врачом я мечтала стать с детства. Но стоматологию мне помогли выбрать родители. Я всегда была натурой творческой. И мои родители интуитивно почувствовали, на какой факультет мне стоит поступить. При этом привели мне достаточно весомые аргументы, с которыми было сложно не согласиться. Решение было принято. И сегодня я с полной ответственностью могу сказать, что стоматология — это мое призвание. К тебе приходит закомплексованный человек, боится открыть рот и широко улыбнуться, а после твоей кропотливой работы пациент уходит от тебя красивым, благодарным и абсолютно счастливым. Для врача-профессионала это гордость за свой труд и настоящее счастье.

— Если я не ошибаюсь, Вы в профессии почти 15 лет, скажите, меняются ли Ваши пациенты с точки зрения доверия к врачам и культуры обязательного профилактического осмотра?

— Боязнь стоматологического вмешательства занимает достаточно высокое место в иерархии чело-

веческих страхов. К счастью, сегодня люди осознают, что состояние зубов влияет на имидж, что стоматологическое здоровье на 80% зависит от образа жизни и только на 20% — от уровня оказания стоматологической помощи. Наша главная задача — сформировать у человека философию здоровья, внутреннюю мотивацию к здоровому образу жизни. Кстати, в этом году на базе нашего учреждения мы открыли Центр стоматологического здоровья, одной из основных функций которого является формирование культуры стоматологического здоровья. Подобного центра нет в РФ, это наш инновационный проект. Кстати, два года назад, когда я была главным врачом муниципальной стоматологической поликлиники, мною и моими коллегами было инициировано создание Центра оказания специализированной стоматологической помощи больным сахарным диабетом. Подобные проекты основаны на тесном сотрудничестве с правительством региона, т.к. являются не коммерческими, а социальными. Их результат напрямую зависит от материально-технического обеспечения и инвестиционных вложений. Была проведена колоссальная организационная работа, т.к. аналогов не было и нет по сей день в России, а потребность огромная. Сегодня Центр успешно функционирует.

**— Есть ли специфика у стоматологического рынка в Вашем регионе?**

— Наша уникальность заключается в том, что стоматологическая служба региона занимает лидирующие позиции по многим направлениям, наравне с Москвой и Санкт-Петербургом. Это признают наши столичные коллеги. Мы имеем возможность работать на современном, высокотехнологичном оборудовании, а наших специалистов отличают современный творческий подход и нестандартное мышление.

**— Что самое трудное и что самое приятное в Вашей работе?**

— Трудно было два года назад, когда я только возглавила областную стоматологическую поликлинику. Необходимо было создать команду профессионалов и единомышленников, на которых можно положиться в любую минуту и быть уверенным в их честности. Именно сотрудничество, построенное на взаимопонимании, деловая творческая атмосфера нашего коллектива позволяют сегодня совершенствоваться и не стоять на месте. Я люблю работать с умными, неординарными, профессиональными людьми. Мне интересен человек, который знает себе цену, который добился уважения к себе, показав высокопрофессиональные качества. Меня привлекают личности.

Безусловно, нам всем повезло, что во главе здравоохранения Самарской губернии стоят прогрессивные, современные высокообразованные люди, которые живут не одним сегодняшним днем, а смо-



С Давидом Пулленом (Kodak), Тамазом Манашеровым и Игорем Безумовым (Юнидент-Поволжье), Dental Salon 2010

трат в будущее, заботятся о молодом поколении. Поверьте, это дорогого стоит. Важно то, что нас слышат и поддерживают. Министр здравоохранения и социального развития Самарской области Владимир Куличенко тщательно изучает и анализирует все наши предложения. Его интерес не зависит от уровня и масштаба медицинского учреждения, т.к. здравоохранение в целом, и стоматология в частности, должны соответствовать современным стандартам оказания медицинской помощи.

**— Как Вы думаете, кому сложнее добиться успеха в медицине женщинам или мужчинам?**

— Я уверена, что для медицины, как и для бизнеса характерно гендерное равенство.

Нужно верить в то, что делаешь и много работать, и тогда успех будет достигнут.

**— Помните, как начиналось сотрудничество с UNIDENT? Какое впечатление от совместной работы?**

— Для меня как для руководителя крупнейшего стоматологического учреждения регионального уровня очень важно сотрудничать с достойными партнерами, лидерами в своей отрасли. Сотрудничество с компанией UNIDENT началось в рамках образовательных программ. Конференции, мастер-классы, семинары, организованные



С коллегами, сентябрь 2010



Президиум конференции, посвященной 55-летию Самарской областной клинической стоматологической поликлиники



Япония, июль 2010

и проводимые в Самаре при поддержке UNIDENT, привлекали внимание своей новизной, актуальностью, неординарным высокопрофессиональным уровнем подготовки мероприятий. Порядочность, интеллигентность, стиль руководителя регионального представительства холдинга Игоря Безумова подкупили, и работа с UNIDENT стала неотъемлемой составляющей нашей клиники. Позже меня познакомили и с Президентом холдинга Тамазом Манашеровым и командой UNIDENT. Поразило, насколько гармонично функционируют в рамках одного холдинга различные направления: продажа стоматологического оборудования, лечебные и учебные центры, культурно-благотворительный фонд. Конечно же, в такой команде могут работать только интересные люди, по-настоящему увлеченные своим делом и ориентированные на результат. Кстати, недавно мы отметили юбилейную дату поликлиники, в рамках которой провели научно-практическую конференцию. Уровень организации мероприятия без ложной скромности был высоким. И именно компания UNIDENT выступила в качестве одного из основных партнеров события.

— **Расскажите о Вашей семье.**

— Я счастливый человек! У меня большая семья. У меня замечательный сын Андрей. Ему 13 лет, он учится в гимназии с углубленным изучением иностранных языков. Андрей пошел по моим стопам, так как в свое время мы с братом закончили эту же школу. Он активно занимается спортом и не по годам целеустремленно идет по жизни. Он — наше счастье и гордость. Мои родители — незаурядные личности, великие труженники, светлые, порядочные, честные и любящие всех нас до безумия. Главный человек у нас — это мой папа. Он для меня первый советчик и настоящий друг, высокий профессионал своего дела, истинный офицер с честью, достоинством, моральными принципами. Я считаю, что все лучшее во мне — это от моих родителей.

— **Как предпочитаете отдыхать?**

— Если честно, времени на отдых становится все меньше. Тем приятнее осознавать, что вот-вот окажешься в комфортной для себя атмосфере. И не важно - где, главное — с кем. Это всегда — моя семья.

— **Что Вы можете пожелать клиентам, партнерам и себе в канун Нового года?**

— Пусть Любовь, Счастье, Здоровье, Благополучие и Успех всегда сопутствуют Вам и Вашим близким. Всем без исключения я желаю профессиональных успехов, новых идей и свершений, созидательных планов и их реализации. Встречайте друг друга счастливой, красивой улыбкой, дарите людям свою доброту и тепло, и мир обязательно улыбнется Вам! С Новым Годом!!!

EXCLUSIVE EQUIPMENT DISTRIBUTOR

**Kodak** | Dental Systems

# Новогоднее предложение на цифровой дентальный диагностический комплекс

## Kodak9000 3D

трехмерный компьютерный  
дентальный томограф с функцией  
панорамной диагностики

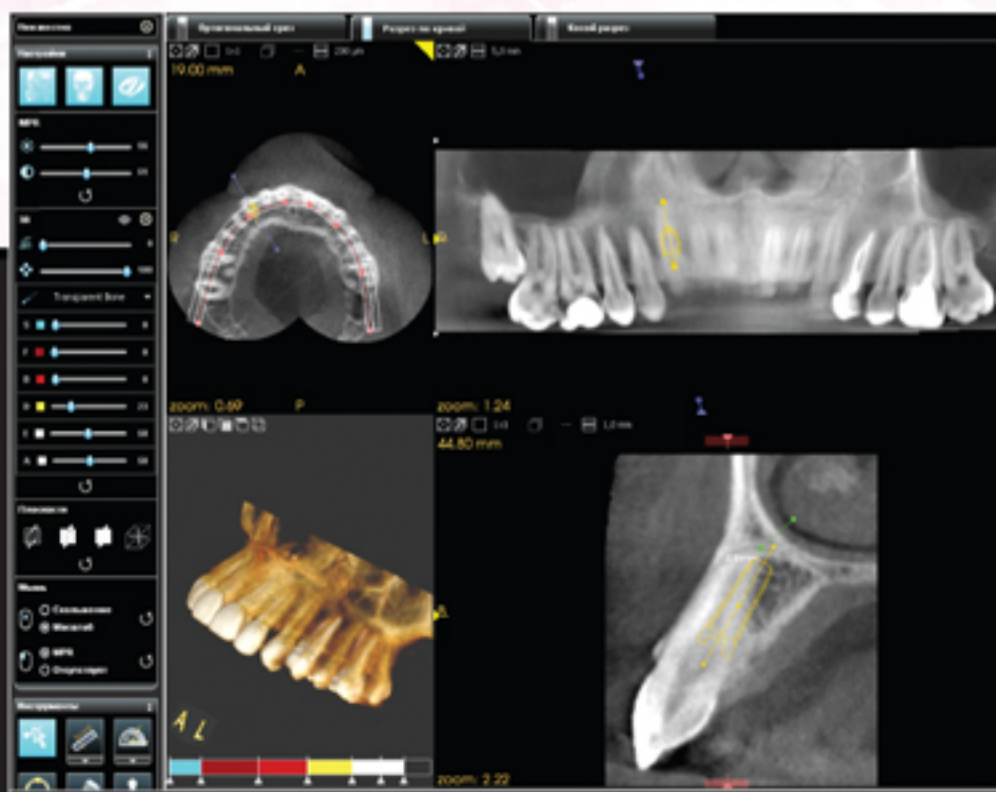
## Kodak2200

сверхвысокочастотный  
интраоральный рентгенаппарат

высоко-производительная  
рабочая станция

## KodakRVG6100

радиовизиограф 6-го поколения



ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР ОБОРУДОВАНИЯ KODAK DENTAL SYSTEMS (CSH)

\*подробности акции в отделе рентгенооборудования Unident



**UNIDENT**

Тел.: (495) 434-7347  
e-mail: xray@unident.net

## УЧЕБНЫЙ ЦЕНТР DSCLINIC: МЫ ДЕЛИМСЯ СВОИМИ СЕКРЕТАМИ



**В** современном мире стоматологии среди огромной конкуренции и большого количества предложений нужно найти своего клиента. Нужно чтобы он узнал о Вас, выбрал Вас и доверял именно Вам. Так как же это сделать? Ответить на этот вопрос помогут занятия в **Учебном Центре DSclinic!**

Сегодня стоматолог должен постоянно повышать уровень своей квалификации, быть в курсе передовых технологий, инновационных схем лечения, отлично разбираться в новых материалах и инструментах. И тогда каждый пациент, приходящий к Вам на прием, будет чувствовать себя уверенно в профессиональных руках высококлассного специалиста.

На базе одной из лучших стоматологических клиник Москвы, был создан **Учебный Центр DSclinic**. Успешный опыт работы нашего персонала, собственные методики лечения и профилактики, огромный багаж знаний и самые передовые технологии позволяют нам поделиться этим с Вами! Мы позаботились о том, чтобы максимально приблизить условия обучения к рабочим. Для этого наш учебный класс оборудован фантомами **Nissin Dental Product** (Япония). Мы одни из немногих учебных центров проводящих обучение на подобном оборудовании. Класс рассчитан

на 12 слушателей, что обеспечивает камерность обучения, индивидуальный подход и тщательную проработку учебного материала. Прекрасное техническое оснащение учебного класса, позволяет нам проводить семинары и курсы на самом высоком уровне. Также учебный центр оснащен новейшим лазерным оборудованием **Biolase** (США), современным аппаратом Mio-stim производства **Biotronic** (Италия), новым магнитостриктивным аппаратом для снятия зубных отложений **Cavitron Jet Plus (Dentsply)** и многим другим. Мы располагаем собственной зуботехнической лабораторией, оснащенной оборудованием ведущих итальянских компаний. Для удобства наших слушателей все занятия, проводятся с наглядной демонстрацией на фантомах и для дополнительного удобства транслируются на большом экране. Как много учебных центров могут предложить такие условия? Мы — единственные!

Лучшие лекторы! Дружественная атмосфера! Увлеченность! Индивидуальный подход!

Все это располагает к получению новых знаний и делает занятия яркими и запоминающимися. В программе курсов отражены самые актуальные проблемы современной стоматологии: профилактика, гигиена, пародонтология, терапия, хирургия, ортопедия, эстетическая стоматология, отбеливание.

По окончании лекций и мастер-классов все участники получают именные сертификаты, подтверждающие квалификацию по тематике курса обучения.

# Программы Учебного Центра DSclinic



Эндодонтическое лечение в детском возрасте (16 часов)



Реставрация зубов у детей (16 часов)



Современная клиническая эндодонтия: актуальные аспекты и тенденции развития (16 часов)



Многообразие систем для выполнения прямых и непрямых реставраций. Оптимизация выбора для достижения наилучших эстетических результатов (8 часов)



Критерии успеха при выборе пломбирочного материала и принципы препарирования для проведения прямой реставрации (8 часов)



Профессиональная гигиена, как обязательный этап перед проведением реставрации и отбеливания (8 часов)



Коррекция дисколоритов и некариозных поражений методом отбеливания (8 часов)



Адгезивное шинирование зубов при патологической подвижности. Волоконно-армированные прямые композитные протезы, как способ решения проблемы включенного дефекта зубного ряда малой протяженности. Показания и ограничения (8 часов)



Основы клинической гнатологии (8 часов)



Ортопедическое лечение несъемными металлокерамическими конструкциями: выбор тактики, конструкции, материала, прогнозирование осложнений (16 часов)



Реабилитация пациентов высокоэстетичными несъемными металлокерамическими конструкциями. Вкладки и виниры изготовленные из керамики и композиционных материалов. Пожелания и ожидания пациентов (16 часов)



Хирургические методы лечения заболеваний пародонта (8 часов)



Лекционный курс «Заболевания слизистой оболочки рта» (32 часа)



Неотложные состояния в стоматологии. Седация с сохранением сознания в стоматологии (для врачей-стоматологов). Местные анестетики в стоматологии (8 часов)



Гений администрирования. Для администраторов и руководителей стоматологических клиник (24 часа)



Организатор  
научно-практического  
курса —  
Учебный центр DSclinic

Адрес:  
ул. Арбат, д. 42, стр. 3

Контактный телефон:  
+7(499) 241-98-08

[www.dsclinic.ru](http://www.dsclinic.ru)



## ПЕДРО МОРАЛЕС: УВИДЕВ МОЁ РЕЗЮМЕ, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ BIOLASE INTERNATIONAL ПРИЕХАЛ КО МНЕ В МАДРИД!



Всего лет 10 назад лазерные технологии были прорывом в стоматологии, а производителей этих «диких аппаратов» можно было пересчитать по пальцам. Несмотря на то, что в наши дни лазеры приобретают все большую популярность, а число их производителей увеличивается, лидирующее положение на мировом рынке по-прежнему занимает американская компания Biolase. Сегодня героем постоянной рубрики «Наши партнеры» стал директор по продажам Biolase в Европе, Африке, Южной Америке и на Ближнем Востоке Педро Моралес. Обладатель степени MBA, страстный путешественник, дайвер и настоящий трудоголик господин Моралес приоткроет завесу тайны, как он предсказал великое будущее интернету, кем он хотел стать в детстве и чего ждать от компании Biolase в будущем году.

— *Здравствуйте, Педро! Компания Biolase широко известна на мировом стоматологическом рынке и имеет богатую историю. Скажите, как Вы попали в компанию Biolase?*

— Здравствуйте! Я пришел в компанию Biolase в 2002 году. Нашел эту работу через интернет. Увидев мое резюме, вице-президент Biolase International приехал ко мне в Мадрид, чтобы провести собеседование, по итогам которого пригласил меня на двухнедельные курсы обучения в главный офис компании в Калифорнию. В наши дни распространен поиск работы через интернет, но в 2002 году это не было столь популярно и люди по-прежнему искали работу по объявлениям в прессе. Помню, как в тот момент сказал своим друзьям, о том, что скоро мы всё будем делать посредством интернета: искать работу, общаться с близкими, завязывать романтические знакомства... Тогда они посмотрели на меня, как на сумасшедшего!

— *Что самое сложное в Вашей работе?*

— Моя основная задача заключается во всесторонней поддержке продвижения продукции Biolase на стоматологических рынках Европы, Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки. Я вовсе не считаю, что моя работа трудна, у меня очень хорошие отношения с нашими дистрибьюторами по всему миру. Единственная сложность, которую я вижу, это огромные расстояния между нашими представителями, поэтому не всегда я могу оказать поддержку нашим удаленным партнерам в той мере, в которой мне бы этого хотелось. Многие спрашивают, не трудно ли мне большую часть жизни проводить в дороге, на что я неизменно отвечаю, что деловые поездки доставляют мне огромное удовольствие, позволяя путешествовать по миру и узнавать культуру других стран.

— *Что Вы думаете о конкуренции в вашей области на мировой арене?*

— Рынок лазерного оборудования становится очень конкурентоспособным во всем мире, особенно в области диодных лазеров. Именно



С вице-президентом Biolase International Биллом Брауном



С Лорией Порфириадис (Ставропольская городская стоматологическая поликлиника № 2) и Константином Платициным (UNIDENT)

эти технологии становятся все более популярными в стоматологии, в связи с более низкой стоимостью и скорейшим возвращением инвестиций. Сегодня во всем мире над созданием диодных лазеров трудится около 30 компаний. Лично мне нравится конкурировать с коллегами, я уверен, что честное соревнование между компаниями неизменно приводит к развитию новых технологий. В то же время компания **Biolase** всегда была и остается номером один на рынке лазерных технологий для стоматологии, и мы непрерывно доказываем это утверждение качеством наших действующих лазеров и разработкой новых.

— **Помните свой первый визит в Россию?**

— Один из положительных моментов моей работы — это возможность путешествовать. Конечно, я помню свой первый визит в Москву, это было в апреле 2009, когда я был приглашен на стенд **UNIDENT** в рамках выстав-

ки **Dental Salon**. С тех пор я был в здесь еще 2 раза и думаю, что Москва — это один из самых потрясающих городов мира с очень дружелюбными людьми. Я получаю большое удовольствие от поездок сюда, особенно приятно то, как тепло и радушно меня встречает команда **UNIDENT**, за что я благодарен нашим русским партнерам.

— **Как Вы думаете, в чем специфика российского рынка стоматологии?**

— Не секрет, что российский стоматологический рынок самый крупный в Европе и мире. Его специфика в том, что он открыт для интернациональных продуктов и новых технологий. Я вижу огромный потенциал для продвижения в России лазерных технологий уже в ближайшие несколько лет. По мере того, как стоматологи узнают об эффективности лазеров на практике, они приобретают популярность. Так, в Европе можно увидеть лазерное оборудова-



С профессором Альфредом Арагесом



Мастер-класс на стенде UNIDENT в рамках выставки Dental Salon 2009, ВЦ Крокус-Экспо, апрель 2009

ние в большинстве стоматологических клиник, уверен, что вскоре российские клиники последуют их примеру.

— **Что Вы думаете о сотрудничестве с UNIDENT?**

— Первое мое знакомство с компанией состоялось в 2005, когда на ежегодной Международной встрече дистрибьюторов **Biolase** в Кёльне я увидел руководителя направления лазерных технологий **UNIDENT** Константина Платицина. Затем несколько лет спустя, в 2009 году на международной выставке IDS я познакомился с Тамазом Манашеровым.

Мне очень нравится работать с **UNIDENT**, особенно меня впечатляет кадровая политика компании. Каждый приезд в Москву, посещение московского офиса или выставки я вижу знакомые лица, большинство сотрудников компании работает в **UNIDENT** на протяжении долгого времени. Я рад, что у нас очень добрые партнерские взаимоотношения с Тамазом и командой **UNIDENT**, которые делятся между нашими компаниями более 10 лет. Такой стаж совместной работы говорит лучше всяких слов.

— **Каковы планы компании Biolase на будущий год?**

— Наша главная задача, продолжать увеличивать международную сеть наших покупателей. В 2010 году **Biolase** начал запуск **iLase** — лазера, представляющего собой компактный прибор для работы на мягких тканях, периодонтических процедур и дезинфекции корневых каналов. Вполне возможно, что в будущем году

он станет лидером продаж!

— *Где Вы учились и кем хотели стать в детстве?*

Я — счастливчик, потому что у меня была возможность получить образование за границей. Я получил степень MBA в Atlantic University во Флориде (FAU), мое образование открыло передо мной новые возможности. Три года я жил в США, благодаря чему научился жить, работать и учиться в интернациональной среде. Студенческое время я провел в университетском кампусе, где знакомился со студентами с разных континентов.

Когда я был ребенком, мечтал стать пилотом, потому что страстно хотел путешествовать, узнавать новые страны и их культуру. Сегодня могу сказать, что несмотря на то, что профессиональным пилотом я так и не стал, все же отчасти осуществил свою детскую мечту. Моя работа предполагает постоянные перелеты и переезды, интересные знакомства и яркие впечатления.

— *Расскажите о Вашей семье.*

— Я родился в Испании. У меня большая семья — 2 брата и сестра. Мы очень близки и я всегда радуюсь возможности побыть с ними, когда я возвращаюсь в Мадрид. Особенно люблю наши воскресные встречи, когда мы собираемся за общим столом, а один из братьев готовит свое фирменное блюдо.

— *У Вас есть хобби?*

— В свободное время меня можно встретить в бассейне, где я практикуюсь в дайвинге. Я участвую в европейском и мировом чемпионатах по этому виду спорта. Кроме этого, я люблю расслабиться дома в кругу семьи, друзей, сходить в кино или просто почитать книгу.

— *О чем Вы мечтаете?*

— Я, вообще, люблю помечтать. Сейчас мои мысли заняты работой, мне бы хотелось посетить еще много новых мест, познакомиться с новыми людьми, хочу, чтобы компания **Biolase** продолжала расти и развиваться, а наши лазеры были в каждой клинике!

— *Пожелайте что-нибудь читателям Unident Today.*

— Во-первых, я хочу поблагодарить **Unident Today** за возможность чуть ближе познакомиться с вашими читателями. Я желаю всем подписчикам журнала быть открытыми новым технологиям, это сделает их клиники более конкурентоспособными, работу более продуктивной, а их пациенты получат положительные впечатления от приема у стоматолога. **У**



С Аллой Хвойницкой (UNIDENT)



С домашним питомцем

## R.O.C.S. ВЕТКА САКУРЫ ФИЛОСОФИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ



**В** России воспалительные заболевания пародонта — широко распространенная проблема. У взрослых 35-44 лет по данным эпидемиологического обследования, опубликованного в 2009 году, здоровый пародонт лишь у 19%. Индивидуальная картина воспалительных процессов в полости рта строится на трех основных компонентах: во-первых, качественный и количественный состав флоры в полости рта, во-вторых, индивидуальный в своей силе для каждого иммунный ответ организма, и в-третьих, наличие дополнительных, моделируемых самим человеком факторов риска, таких как плохая гигиена полости рта, вредные привычки и пр.

Новая зубная паста R.O.C.S. Ветка Сакуры, пополнившая коллекцию зубных паст R.O.C.S. для взрослых отличается не только новым, освежающим ароматом, но и особым составом. Как и все пасты коллекции, содержащие MINERALIN®, она обладает выраженным противоналетным действием, препятствуя

первичной адгезии микроорганизмов, великолепно осветляет зубы благодаря высокой очищающей способности фермента, способствует нормализации микробного баланса полости рта, укрепляет эмаль зубов, защищая их от кариеса.

Для усиления противовоспалительных свойств в пасту введена высокая концентрация экстракта цветов вишни.

С XV-XVI веков вишня применяется в лечебных целях в качестве тонизирующего, антисептического, противовоспалительного и даже противогельминтного средства.

Цветы вишни содержат:

- углеводы, в основном клетчатку и слизи
- белки, представлены преимущественно аминокислотами
- минералы, особенно калий, марганец, кальций
- фенольные соединения
  - салициловая кислота
  - флавоноиды, в том числе:
    - флавонолы (кемпферол, катехин)
    - антоцианы (циангликозиды, гликозиды)
    - изофлавоны (прунетин)
    - танины (проантоцианидины)

Содержание флавоноидов в цветах вишни на порядок (!) выше, чем в плодах. Таким образом, плодовые почки и цветы вишни являются богатейшим источником флавоноидов.

Именно с присутствием флавоноидов можно связать биологическую активность вишни, в том числе противовоспалительную эффективность.

Животные не способны синтезировать соединения флавоноидной группы.

В настоящее время считается, что флавоноиды (наряду с другими растительными фенолами) являются незаменимыми компонентами пищи человека и других млекопитающих.

Достаточно часто соединения этой группы называют витамином P. Кроме широко известного названия «рутин», который часто ассоциируется с витамином P, в эту группу, обладающую свойствами витамина P, входит около 150 биофлавоноидов: гесперидин, кумарины, антоцианы, катехины и другие.

В многочисленных экспериментах показано, что именно флавоноиды ответственны за противовоспалительные свойства растений. Отчасти этот эффект может быть объяснен антиоксидантными свойствами флавоноидов. Как известно, свободные радикалы играют большую роль в запуске и развитии воспалительных реакций. Поскольку с одной стороны биофлавоны являются ловушками уже образовавшихся свободных радикалов, с другой, способны связывать ионы металлов, не давая им запустить каскад свободнорадикальных реакций.

У флавоноидов, источником которых является вишня, выявлены: противоопухолевое, кровоостанавливающее и капилляроукрепляющее, противовоспалительное, вяжущее, тонизирующее и антиоксидантное действие. Изофлавоноиды вырабатываемые растениями с целью защиты от патогенов, прежде всего бактерий и грибов, демонстрируют выраженную антибактериальную активность путем ингибирования энзиматических систем микроорганизмов. В организме млекопитающих флавоноиды воздействуют на обмен веществ, модулируя активность многих ферментов. Влияние флавоноидов затрагивает активности киназ (кемпферол, кверцетин, гени-

стин), фосфолипазы (кверцетин, кемпферол и др.), аденилатциклазы, эластазы и многих других ферментов. Описано ингибирующее действие флавоноидов на липооксигеназы и циклооксигеназы. Противоаллергические свойства флавоноидов связывают с ингибирующим действием на ферменты, участвующих в высвобождении гистамина из тучных клеток — Ca<sup>2+</sup> АТФазу и цАМФ — фосфотидиэстеразу (рутин). Биофлавоноиды широко известны как онкопротекторы. Например, в новостном блоке калифорнийского университета в апреле этого года были опубликованы результаты ретроспективного исследования пациентов, страдающих раком языка, проведенного доктором Zuo-Feng Zhang. Было установлено, что курильщики, потребляющие в пищу много продуктов, богатых флавоноидами катехин, кемпферол и кверцетин имеют низкий риск развития рака языка. Доктор Цанг констатировал, что протективное действие флавоноидов в этом случае превысило 90% случаев. Свойства компонентов экстракта цветов вишни позволяют рассматривать эту добавку как средство эффективной профилактики разнообразных патологических процессов в мягких тканях, а также возрастных изменений. Безопасность экстракта (а в нашем случае используется экстракт, БИО-безопасность которого проверялась и сертифицировалась отдельно) позволяет использовать его без ограничения времени и возраста. При выборе компонентов зубной пасты мы постоянно помним, что компоненты зубной пасты неизбежно попадают в организм человека, всасываясь через слизистую или при глотании.

При создании зубной пасты R.O.C.S. Ветка Сакуры мы сохранили верность основной стратегии, используемой при производстве средств гигиены полости рта в компании DRC: применение активных компонентов из растений, входящих в пищевую рацион человека, биодоступность активных компонентов в условиях полости рта, высокая БИО-безопасность, а также сохранение активности БИО-компонентов благодаря применяемой низкотемпературной технологии приготовления зубной пасты.

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.



## SURGY STAR: ЯРКИЙ ДЕБЮТ



Отзыв об использовании хирургического аппарата поступил нам от клиники «Дантист», где главный врач Александр Федотов описал свои впечатления от эксплуатации аппарата Dmetec Surgy Star. Главным достоинством данного материала является то, что он написан специалистом, непосредственно работавшим с нашим оборудованием.

Использование ультразвуковых хирургических аппаратов в современной клинике пока остается экзотикой. Виной тому служит недостаток информации и частое непонимание специалистов для чего предназначен такой тип оборудования. Между тем, отказ от использования ультразвука в операциях, связанных с имплантологией, значительно сокращает диапазон услуг, которые оказывает клиника.

В настоящий момент главным инструментом имплантолога является физиодиспенсер. С помощью этого аппарата готовится ложа под имплантат, происходит его закрепление в десне и так далее. Благодаря широкой номенклатуре насадок для физиодиспенсера, он мог бы стать универсальным инструментом, если бы не одно но. Дело в том, что по своей сути физиодиспенсер является электромотором с большим количеством настроек (скорость, направление вращения, регулирование крутящего момента и т.д.). В связи с этим физиодиспенсер не может считаться прецизионным инструментом для хирургической операции. В отличие от ультразвуковой насадки, насадка физиодиспенсера действует с одинаковым эффектом по мягким и жестким тканям.

В случае применения ультразвука колебания насадки подобраны таким образом, что она оказывает минимальное или не оказывает вообще никакого влияния на мягкие ткани, позволяя достигнуть более атравматичного хода всей процедуры. Кроме того, за счет более бережного воздействия на жесткие ткани, чем при работе с физиодиспенсером, образуется гораздо меньшее число костных осколков в операционном поле и новая кость регенерируется быстрее, так как не подвергнута стрессовому механическому воздействию (сверлению).

Полагаясь на данные факты, мы решили использовать в операциях по имплантологии не только физиодиспенсер, но и новый ультразвуковой хирургический аппарат Surgy Star (Dmetec), предоставленный нашей клинике компанией UNIDENT.

Признаться, мы не случайно выбрали аппарат марки Dmetec, т.к. давно знаем этого южнокорейского производителя. В нашей клинике уже установлены скейлеры и полимеризационные лампы Dmetec, поэтому из предоставленных UNIDENT аппаратов мы выбрали именно Surgy Star.

Аппарат был доставлен к нам в массивной коробке черного цвета, где достаточно плотно был уложен сам аппарат и его комплектующие. Surgy Star обладает прекрасной русифицированной инструкцией и для нас не было проблемы, чтобы разобраться «что к чему».

Помимо аппарата в коробке находился бокс для автоклавирувания, набор насадок, сменные шланги для подачи охлаждающего раствора, наконечник с подставкой, штатив и инструкция.

Облик Surgy Star производит очень приятное впечатление — округлый корпус без острых углов и выступов. На передней панели расположен «центр управления», огромный сенсорный экран. Кроме кнопки включения, других органов управления у аппарата нет, немного необычно, но в русле современных тенденций.

После автоклавирувания, а наконечник, насадки и ключ для закрепления насадок могут быть абсолютно свободно простерилизованы в паровом автоклаве, мы подключаем аппарат. Впереди операция по синуслифтингу, за которую клиника, возможно, не взялась бы без наличия адекватной аппаратуры. Но теперь такой аппарат у нас есть, кроме того, у нашего имплантолога есть опыт проведения подобных операций с помощью ручного инструмента. Таким образом, будет прекрасный повод сравнить два метода.

Подключение аппарата занимает минимум времени, все понятно и просто даже без инструкции. Подключаем педаль, наконечник, настраиваем гидросистему. Стоит отметить, что корейцы предложили очень инте-



▲ Пластиковый кейс

ресное решение для насоса, по традиции у подобных аппаратов насос для подачи охлаждающего раствора выполнен по перистальтической схеме, то есть шланг проложен между вращающимися роликами, которые попеременно пережимают шланг, таким образом, раствор с определенным давлением подается в наконечник. Если у львиной доли аппаратов такая система сделана в виде отдельного блока с роликами, то Dmetec сделали интегрированную конструкцию, ролик расположен вертикально, и все что нужно сделать нажать на кнопку, откинуть крышку на корпусе аппарата и проложить шланг. Всё, аппарат готов! Включаем Surgy Star, следует система диагностики, как в самолете проверяются основные узлы и системы. Напротив каждого из них выскакивает слово «ОК» – операция занимает около 3-х секунд. Все в порядке. Можно приступать к работе.

В отличие от большинства аппаратов, где можно регулировать интенсивность ультразвука и уровень подачи воды, у Surgy Star можно настраивать и мощность «Boost», что позволяет оптимально подбирать режим работы. Конечно, опытный имплантолог будет полагаться на свой опыт и знания, а вот для начинающих специалистов в Surgy Star предусмотрена встроенная библиотечка методик, в ней содержатся краткие рекомендации, какие насадки для каких процедур предназначены.

Пока ассистент готовит пациента к операции (анестезия и т.п.), имплантолог выбирает инструмент. Сначала придется поработать по старинке, выбрав скальпель для рассечения десны. У пациента наблюдается довольно значительная атрофия кости верхней челюсти с правой стороны. Поэтому показана операция по синус-лифтингу.

Сама процедура синус-лифтинга является методикой для улучшения результатов дентальной имплантации при наличии сильной атрофии боковых отделов верхней челюсти. Синус-лифтинг заключается в так называемом наращивании кости, увеличении ее массивности - это позволяет ставить и более длинные импланты и не бояться того, что «тонкая» кость будет плохо держать их.

Итак, десна рассечена, обнажена кость верхней десны, настало время ультразвука. Выбрав соответствующую насадку, имплантолог делает распил кортикального слоя. Очень важно, чтобы эта процедура сопровождалась обильной ирригацией, поэтому на аппарате необходимо выставить высокий уровень подачи воды. Обильная ирригация необходима для максимального охлаждения насадки и кости.

Далее следует процедура проламывания – одна из самых важных во всей операции. Она выполняется очень аккуратно с одновременным отслаиванием слизистой по периметру остеотомии с помощью специальной насадки.

Убедившись в том, что перфорация слизистой отсутствует, имплантолог в подготовленное пространство

помещает костный материал, особым образом утрамбованный. Важно поместить материал плотно, чтобы ни оставалось полостей. После этого следует ушивание раны. В нашем случае операция закончена, необходимо время, чтобы костный материал прижился и из него была сформирована рабочая кость, способная держать нагрузку в виде имплантата.

Операция заняла минимум времени, и по отзыву нашего имплантолога, аппарат проявил себя просто отлично, в отличие от использования ручных кюрет ультразвук работает более точно и быстро. Обильная ирригация устраняет возможные ожоги кости, кроме того, врач заявил, что крови было куда меньше, чем при традиционном способе.

Подведем итоги. Аппарат Surgy Star нам очень понравился, простота его использования, большое количество необходимых насадок и быстрота операций выявляют значительный экономический эффект при его использовании. Имплантолог при работе с ультразвуком экономит силы и время, которые он может потратить на следующего пациента. Кроме того, использование подобной техники значительно повысит уровень подготовки хирургов, которые до недавнего времени не брались за операции по синус-лифтингу и другим сложным операциям. Мы крайне довольны новым типом оборудования и не смотря на то, что это был дебют, мы с полной уверенностью можем сказать: «Первый блин вышел совсем не комом».

### От редакции

*Мы рады, что клинике «Дантист» аппарат, представленный компанией UNIDENT, пришелся по вкусу, и с его помощью была успешно проведена сложная операция синус-лифтинга.*

*Благодаря сочетанию уникальных качеств аппарата, великолепной надежности и доступной цене, Dmetec Surgy Star уже вызвал большой интерес во многих регионах России. Мы уверены, что яркий дебют Dmetec Surgy Star в подмосковной клинике будет подхвачен и продолжен специалистами по всей России.*

*Что касается аппарата, с помощью которого была проведена операция, мы решили оставить его как тестовый образец в клинике с тем, чтобы по мере накопления материала при использовании Surgy Star в журнале появлялись новые публикации по данной тематике.*



▲ Сенсорный экран



▲ Бокс для автоклавирования





## АВТОКЛАВ R&T: КАЧЕСТВО, ЗАСЛУЖИВАЮЩЕЕ ВНИМАНИЯ

Стерилизация в современной клинике — это альфа и омега успешного функционирования учреждения. Согласно современным санитарным правилам, для стерилизации могут применяться самые разные способы от использования гласперленовых стерилизаторов до применения сухожаровых шкафов.



Однако, применение каждого устройства строго регламентировано. Санитарные правила предусматривают использование, например, сухожаров только при стерилизации монолитных металлических инструментов без силиконовых рукояток и т.п. А гласперленовые стерилизаторы отличаются ограниченным объемом. В них допустимо стерилизовать только мелкие инструменты и боры.

При этом наличие парового автоклава класса «В» позволяет использовать в клинике всего один аппарат, который с успехом заменит все устройства для стерилизации. В конечном итоге, покупая более дорогой автоклав, стоматолог экономит на приобретении более узкоспециализированных устройств.

Вспомним о классах автоклавов. Европейский стандарт prEN 13060/1-4 подразделяет автоклавы на 3 класса: «N», «S» и «B». Автоклавы класса «N» используются для стерилизации только неупакованных предметов без пустот и щелей, цельнометаллических инструментов, загружаемых непосредственно в камеру автоклава.

Автоклавы класса «S» применяются в медицинской и стоматологической практике в тех случаях, когда для стерилизации инструментов (в упаковке или без неё) не требуется использование автоклавов класса «B».

Автоклавы класса «B» с функцией создания предварительного вакуума и вакуумной сушки по окончании процесса стерилизации, могут стерилизовать любые виды медицинских инструментов и материалов: массивные, полые, пористые, упакованные в индивидуальную или двойную упаковку любого типа. Использование автоклавов этого класса в стоматологии предпочтительнее. Причина в том, что воздушные полости в наконечниках, имеющих сложную структуру внутренних каналов, могут послужить тепловым изолятором и тогда процесс стерилизации будет неэффективен. Именно для решения данной проблемы используется функция предварительного вакуума в импульсном режиме.

До недавнего времени автоклавы класса «B» могли позволить себе только государственные учреждения или клиники премиум-класса, проблема заключалась в сравнительно высокой цене изделия, однако с приходом на российский рынок стоматологического оборудования новых производителей из Юго-Восточной Азии ситуация поменялась. Автоклавы при сохранении высокого качества и надежности стали до-



ступны по цене, а у европейских производителей появился достойный конкурент в лице компании P&T. Вот уже три года автоклавы успешно продаются на территории Российской Федерации, однако интерес к данному бренду не ослабевает и мы решили подготовить очередной обзорный материал об автоклавах P&T. В данном материале мы хотели бы подробнее остановиться на автоклавах линейки BTD. Завод компании расположен в китайском промышленном центре Нингбо. Первоначально компания P&T специализировалась на изготовлении изделий из высококачественных марок нержавеющей стали. Изделия компании прекрасно известны в ресторанном бизнесе, огромное количество ресторанного оборудования изготавливается здесь, в том числе из стали производства P&T.

Позже стали поступать заказы на изготовление камер для автоклавов от других компаний. Через некоторое время в компании было принято решение приступить к самостоятельному изготовлению автоклавов. Инженерам и разработчикам пришлось столкнуться с большим количеством проблем, дело в том, что на первоначально принятом плане производства была поставлена задача начать изготовление автоклавов наиболее высокого класса «В».

Путем проб и ошибок уже через полгода удалось изготовить полностью готовые образцы и начать первый период тестов и провести клинические испытания на производстве и в медицинских учреждениях. Результаты превзошли все ожидания, автоклавы стабильно работали при самых тяжелых условиях, количество отказов было минимальным. Компания P&T представляет на российском рынке 2 основные модели — с объемом внутренней камеры 23 и 17-литров. Для автоклавов класса «В» в стоматологической отрасли это наиболее характерный объем.

Благодаря компании UNIDENT, практически с началом мировых продаж, автоклавы P&T появились и в России. За счет доступной стоимости, технических возможностей и наличия пакета всех необходимых документов автоклавы сразу же стали востребованы во всех регионах Российской Федерации.



BTD-23, P&T MEDICAL Автоклав КЛАССА В

Опыт использования автоклавов в российских условиях выявил ряд важных вопросов, а именно: безопасность, надежность и доступность грамотного сервиса. Разберем их по порядку на примере моделей P&T. В этих моделях используется электромагнитный замок, обеспечивающий правильное использование стерилизатора. Благодаря высокому качеству комплектующих и всесторонней предпродажной подготовке не только на предприятии, но и силами UNIDENT, каждый аппарат уходит к покупателю абсолютно исправным. Зачастую покупка автоклава у незнакомого продавца или небольшой компании — это лотерея. В случае с UNIDENT покупатель может не беспокоиться о выходе из строя оборудования. Компания Юнидент-Сервис всегда выполняет свои гарантийные обязательства, отличается прекрасной материально-технической базой и грамотными специалистами.

Обсудим конкурентные преимущества автоклава P&T. Одной из главных особенностей автоклавов P&T является наличие встроенной помпы, обеспечивающей автоклаву полностью автоматический цикл стерилизации. Это значительно снижает нагрузку на персонал, обслуживающий стерилизаторы P&T. Вторым значительным преимуществом автоклавов является наличие 8 программ стерилизации, включая тестовые. И, наконец, третье преимущество — использование при изготовлении камеры автоклава бесшовной технологии. Отсутствие сварного шва обеспечивает долговечность работы автоклава и полное отсутствие коррозии в районе стыка.

В доказательство слов о полностью автоматической работе продемонстрируем стандартный цикл стерилизации:

- Выбор программы
- Запуск
- Закачивание воды в резервуар
- Функция предвакуума, непосредственно цикл стерилизации (повышение температуры и создание избыточного давления пара в камере)
- Стерилизация (закачивание в камеру перегретого пара под давлением)
- Вакуумная сушка (удаление излишков влаги)
- фиксация результата (опционально, распечатывание на встроенном принтере параметров цикла и времени стерилизации).



▲ Панель управления

Все управление осуществляется с помощью кнопок на лицевой панели. Для простоты эксплуатации используется минимум кнопок при максимуме информации, которая выводится на жидкокристаллический дисплей автоклава. По мере выполнения того или иного этапа в цикле раздается звуковой сигнал. Для периодических проверок в автоклаве предусмотрены следующие тестовые программы — вакуумный тест (способность автоклава удерживать вакуум) и тест Bowie&Dick (для проверки способности устранения воздушных карманов в пористых материалах). На сегодняшний день автоклавы P&T являются прекрасной альтернативой моделям европейского производства. Простые в управлении и обслуживании, надежные и доступные по цене автоклавы P&T пришлись по вкусу многим специалистам в России. Их продажи растут каждый месяц, и все большее число клиник обретает верного помощника в сложном и ответственном деле стерилизации. **Ф**



## Whicam

### Интраоральная камера

- Разрешение: 640x480.
- Размеры: 200x25x25 мм.
- Вес 35г.
- Комплект одноразовых чехлов.
- Функция "стоп-кадр".
- Мощная система освещения (8 светодиодов).
- Функция ZOOM.

- Питание: 2 батарейки AAA по 1,5В.
- Подключение: монитор с ТВ входом, телевизор, компьютер\ноутбук с ТВ тюнером.

- Питание: сетевой адаптер 220 Вт.
- Подключение: монитор с ТВ входом, телевизор.

- Питание: USB-кабель.
- Функция черно-белый снимок.
- Подключение: компьютер, ноутбук.

## Whicam

### Интраоральная камера

- Питание: USB-кабель
- Камера: 1,3 Мпиксел
- OLED дисплей.
- Поворачиваемая на 330 °С рабочая часть.
- Тип рабочей части: угловой.
- Размеры: 200x25x25 мм.
- Вес 35г.
- Комплект одноразовых чехлов.
- Функция "стоп-кадр".
- Мощная система освещения (10 светодиодов).
- Функция ZOOM.
- Функция черно-белый снимок.
- Подключение: компьютер, ноутбук.

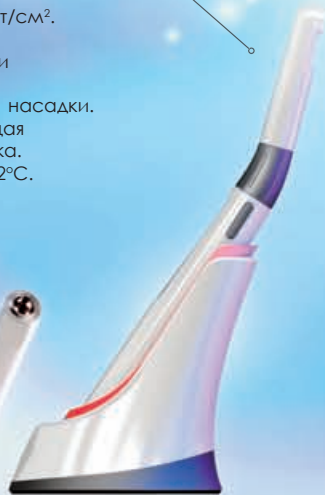


# GoodDent

## Dr's Light (Clever)

### Лампа полимеризационная беспроводная

- Длина волны: 440-490 нм.
- Мощность излучения: 1200 мВт/см<sup>2</sup>.
- 4 режима работы.
- 4 режима продолжительности полимеризации.
- 3 сменные автоклавируемые насадки.
- Встроенная линза, улучшающая фокусировку светового потока.
- Поворотная рабочая часть 312°C.
- Li-ион аккумулятор, 3.7 В.
- Цветной LCD-дисплей.
- Функция автоматического отключения.



## Dr's Light (Clever)

### Лампа полимеризационная проводная (есть встраиваемая модель)

- Длина волны: 440-490 нм.
- Мощность излучения: 1200 мВт/см<sup>2</sup>.
- 4 режима работы.
- 4 режима продолжительности полимеризации.
- 3 сменные автоклавируемые насадки.
- Встроенная линза, улучшающая фокусировку светового потока.
- Поворотная рабочая часть 312°C.
- Li-ион аккумулятор, 3.7 В.
- Цветной LCD-дисплей.
- Функция автоматического отключения.



## Dr's Light W

### Отбеливающая и полимеризационная система

- Мощность излучения: 650- 1500 мВт/см<sup>2</sup>(±10%).
- Длина волны: 420-490 нм.
- 6 режимов полимеризации.
- Режим отбеливания WA mode.
- 4 режима продолжительности полимеризации.
- Li-ион аккумулятор, 3.7 В.
- Информационный цветной LCD-дисплей.



## Dr's Light

### Лампа полимеризационная беспроводная

- Мощность излучения: 650 - max.1500 мВт/см<sup>2</sup>(±10%).
- Длина волны: 420-490 нм.
- 6 режимов работы.
- 4 режима продолжительности полимеризации.
- Li-ион аккумулятор, 3.7 В.
- Цветной информационный LCD-дисплей.



## I-ROOT: ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА СРЕДИ АПЕКСЛОКАТОРОВ

Диагностика является основой основ в медицине. От точности диагноза зависит эффективность лечения, его продолжительность и выбор методов. Среди диагностических средств стоматолога огромную роль играет апекслокатор, который вот уже не один год является наиболее надежным и точным (помимо рентгена) методом определения длины апекса.



▲ ЭЛЕКТРОННО-ЦИФРОВОЙ АПЕКСЛОКАТОР EMF-100 DeLuxe I-ROOT, S-DENTI

**Т**ак как принцип работы достаточно прост и придумать что-то новое здесь сложно, разработчики апекслокаторов делают свое оборудование максимально удобным в использовании и добавляют новые функции. Так, вместо диодной схемы, когда глубина апекса демонстрируется с помощью цепочки разноцветных светодиодов, все большее применение находят ЖК-экраны, в том числе и цветные; не так давно появилась интеграция апекслокаторов с персональными компьютерами, где данные, полученные с помощью этих приборов, используются в личном деле пациента. В данном

материале мы поговорим как раз о таком универсальном приборе фирмы S-Denti под названием EMF-100 DeLuxe I-ROOT.

Одним из своих главных приоритетов компания S-Denti выбрала производство высокоточных и многофункциональных апекслокаторов и модель I-ROOT является уже третьей по счету в семействе EMF-100.

Двигаясь по пути постоянного улучшения дизайна и расширяя возможности апекслокаторов, специалисты S-Denti неизменно сохраняют высочайшую точность измерений.

Первое, что бросается в глаза при взгляде на I-ROOT — это большой ЖК-дисплей. Главной его особенностью является наличие второго цвета в показателях, а диаграмма корня выделяется ярко-синим цветом. Шкала показывает длину апекса и по достижению его вершины прибор издает короткий звуковой сигнал.

Отличительной чертой данной модели является наличие возможности подключения прибора к персональному компьютеру посредством встроенного USB-порта. Подсоединение к компьютеру обеспечивает сохранение данных о каждом пациенте, а также предоставляет возможность печати схематических изображений апекса.

Апекслокатор сделан из высококачественного пластика, его корпус отличается прочностью и влагозащищенностью. Прибор работает на аккумуляторе, который заряжается с помощью входящего в комплект адаптера.




▲ Большой яркий ЖК-дисплей



▲ Разъемы

По сообщениям компании S-Denti уже сейчас ведутся работы по оснащению I-ROOT эндонаконечником.

На сегодняшний день апекслокаторы уровня I-ROOT — редкие гости на рынке стоматологического оборудования. Недорогие модели отличаются отсутствием дисплея и невысокой точностью измерений, а более функциональные модели часто обладают высокой стоимостью.

Таким образом, I-ROOT можно смело назвать золотой серединой среди апекслокаторов. В нем сочетаются три составляющих, которые привлекают потенциальных покупателей апекслокаторов такого класса. Первое — это высокоточность, которая дает уверенность в правильности действий стоматолога. Второе — это многофункциональность, которая делает работу врача легкой и приятной. Последней и главной составляющей модели I-ROOT является возможность в будущем доукомплектовать апекслокатор эндонаконечником. 

### ТЕХНИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ:

- › точная работа в любой среде корневого канала
- › цветной LCD - дисплей (4,1")
- › усовершенствованная система самодиагностики
- › удобный в использовании интерфейс
- › звуковой сигнал с регулировкой громкости
- › автоматическое отключение
- › возможность подключения к ПК через USB-выход (опция)
- › источник питания: Li-Ion аккумулятор, 8.2 В
- › потребляемая мощность: 0.33 Вт
- › размеры: 110 x 112 x 117 мм
- › вес: 372 г ± 24г

## НОВОСТИ СО ВСЕГО СВЕТА



### Зубные пломбы заменяют гелем

Французские ученые разработали специальный гель, восстанавливающий ткани зубов. А это в перспективе сделает ненужными такие неприятные процедуры как сверление и пломбирование. Гель будет наноситься прямо на зуб, после чего начнется постепенный процесс наращивания, без какой-либо боли и дискомфорта. Успешные испытания на животных уже показали целесообразность данной методики.

Ученые надеются, что их изобретение поможет многим людям преодолеть свой страх перед зубными врачами и вывести стоматологию на принципиально новый уровень. Правда, оно пока эффективно при незначительных повреждениях зуба. При более серьезных разрушениях придется пользоваться традиционными методами лечения.



### Не выбрасывайте молочный зуб

Американские ученые, проведя ряд экспериментов, выяснили, что из выпавших молочных зубов можно выделить клетки, которые впоследствии станут источником одонтобластов. Их внедрение в ткани поврежденного постоянного зуба, позволит его восстановить без использования синтетических пломбировочных материалов.

Ученые считают, что молочные зубы могут стать прекрасным источником стволовых клеток, из которых при помощи специальных технологий, можно будет "выращивать" новые органы и ткани. Конечно, эта гипотеза требует досконального изучения. Так что сегодня следует, все же заботиться о гигиене полости рта и здоровье своих зубов.



### Городские павильоны для чистки зубов

Французские врачи давно бьют тревогу по поводу невозможности ухаживать за полостью рта вне дома. Жизнь современного человека устроена так, что он вынужден питаться во время обеденных перерывов сэндвичами, а позаботиться о зубах после еды у него возможности нет. Прислушавшись к озабоченности врачей, французские власти решили открыть во всех крупных городах страны "Пункты общественной чистки зубов".

Пункты эти представляют собой небольшие круглые павильоны, где за 20 центов можно будет купить одноразовую зубную щетку с нанесенной на нее зубной пастой. Открыты павильоны будут в дневное время с 11.30 до 17.30 в центральных кварталах крупных городов и любой желающий сможет почистить там зубы после еды вне дома. Первый павильон откроется в ближайшее время в Париже.



### Сладости: лучше есть всё и сразу

Американские стоматологи пришли к выводу, что лучше съесть всю порцию сладостей за один прием, чем растягивать ее на целый день. Больше удовольствия и меньше вреда для зубов!

По словам профессора университета Темпл Марка Хелфина, конфеты очень вредны для здоровья зубов и полости рта. Кислая среда сохраняется во рту на протяжении часа — независимо от того, сколько десертов вы употребили. Поэтому лучше съесть стограммовую шоколадку или пакетик карамелек сразу, чем лакомиться ими весь день.



### Ежедневное использование помады вредно для зубов

Ученые бразильского Университета в Сан-Паулу во главе с Антонио Хавьером провели исследования косметической продукции десяти самых известных в мире фирм, в ходе которых выяснили, что, несмотря на небольшую концентрацию парафина в помаде, она может привести к развитию кариеса. Дело в том, что при использовании помады, парафин может попадать на зубы и прилепляться к ним вместе с частичками пищи и патогенными бактериями. Если парафин ежедневно будет попадать на поверхность зубов, а вместе с ним задерживаться на зубах бактерии, то вскоре на эмали появятся микротрещины. А еще через пару месяцев могут появиться и первые признаки кариеса.



MORITA



### Veraviewepocs 2D/ 2D CP

Цифровой панорамный рентгенаппарат с автоматическим контролем экспозиции, автоматической фокусировкой и возможностью дооснащения трехмерной томографической системой

### Veraview IC-5

Скоростной цифровой панорамный рентгенаппарат с автоматическим контролем экспозиции.



- Напряжение на генераторе 60-70 kV
- Время экспозиции в сверхскоростном режиме 5,5 сек
- Система автоматического контроля экспозиции (kV/mA) в режиме реального времени
- Автоматическое увеличение четкости изображения
- Уникальный аппарат, по мощности излучения не превосходящий интраоральные модели
- Возможно размещение в жилых домах

- Напряжение на генераторе 60-80 kV
- Время экспозиции при режиме высокой скорости 7,4 сек
- Система автоматического контроля экспозиции (kV/mA) в режиме реального времени
- Уникальная система автоматической фокусировки пациента
- Возможность дооснащения цифровой томографической системой для трехмерной диагностики
- Возможность оснащения цефалометрической приставкой
- Полный пакет программ для панорамного исследования

**Новые специальные условия  
для дилеров и торговых организаций**

Made in Japan

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДИСТРИБЬЮТОР ДИАГНОСТИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ J. MORITA

 UNIDENT

ЮНИДЕНТ. Тел.: (495) 434-7347  
www.unident.net e-mail: xray@unident.net



# У UNIDENT ОЧЕНЬ МНОГО ДРУЗЕЙ КАК ЖЕ ОСТАВИТЬ ИХ БЕЗ НОВОГОДНИХ ПОДАРКОВ?

